

BAV: Ein gefragtes Benefit für Mitarbeiter-Suche und -bindung.

Besonders interessante Zielgruppen KMUs und Frauen. BAV-Lehrgang 2025!

Das wirtschaftliche Umfeld ist zwar aktuell durchwachsen, besonders für kleine und mittlere Unternehmen, kurz KMUs. Aber es gibt **genügend gutgehende Unternehmen** in diesem Bereich. Diese haben jedoch häufig damit zu kämpfen, die richtigen Mitarbeiter:innen zu finden, zu halten und zu motivieren.

Entwicklung der BAV in den nächsten Jahren

Die betriebliche Altersvorsorge (BAV) wird in Zukunft eine tragende Rolle spielen. Besonders vor dem Hintergrund der sinkenden staatlichen Versorgung wird es immer wichtiger, die **Pensionslücke zu schließen**. Unternehmen können die BAV nutzen, um sowohl ihre eigene Vorsorge zu stärken, als auch die **Bindung und Motivation der Mitarbeitenden zu fördern**. In vielen Unternehmen zeigt sich eine positive Entwicklung. Das Interesse der geschäftsführenden Gesellschafter, etwas für ihre eigene Vorsorge zu tun, ist enorm groß. In Klein- und Mittelbetrieben setzt man zunehmend auf Produkte, die **Fondsveranlagungen ermöglichen**. Dies betrifft vor allem die Rückdeckung von Pensionszusagen, die so attraktiver gestaltet werden.

Mitarbeiter:innen schätzen die BAV als „Benefit“

Top 10: Beliebteste Benefits bei Arbeitnehmer*innen



Wie angegeben finden Sie die folgenden Benefits bei einem Unternehmen? Sehr ansprechend/Sehr ansprechend/ansprechend/Beitrag werden 1.025 erwerbsfähige Unselbstständige im Alter von 18 bis 60 Jahren.

karriere.at

Die Jobsuche-Plattform Karriere.at und Marketagent befragten 1.025 erwerbsfähige Unselbstständige im Alter von 18 bis 60 Jahren nach den beliebtesten Vergünstigungen, neudeutsch Benefits bezeichnet.

Top-Nennungen waren mit 83 % „Prämien“, mit 82 % folgt „Fahrtkostenzuschuss“ und gleich dahinter mit **81 % die betriebliche Altersvorsorge**.

Dass sich bestehende Mitarbeiter über Geldleistungen freuen, versteht sich fast von selbst. Aber Karriere.at-CEO Georg Konjovic weist darauf hin, dass mit Benefits auch „latent Jobsuchende angesprochen und überzeugt werden können“. Als „latent Jobsuchende“ gelten Personen, die zwar in einem Beschäftigungsverhältnis stehen, aber einer **beruflichen Veränderung nicht abgeneigt** sind.

Und auch im **Recruiting** sollte das Benefit-Anbot kommuniziert werden, denn: „Benefits und Zusatzleistungen können bei der Arbeitgeberwahl das Zünglein an der Waage sein.“ So Konjovic.

Grafik: Versicherungsjournal, Karriere.at. Zum Vergrößern auf das Bild klicken.

Interessantes Ergebnis der Umfrage: „Homeoffice“ landet nicht unter den Top 10. Insgesamt sprachen sich „nur 57 %“ dafür aus. Die Älteren weniger oft (48 %), die 30 bis 39-Jährigen ein wenig mehr mit 63 %. Aber zusätzliche Urlaubstage (80 %) oder eine gute öffentliche Anbindung (78 %) werden merklich öfter genannt.

Ebenso interessant: „Die Studie zeigt außerdem, dass die **betriebliche Altersvorsorge bei Älteren beliebter als bei Jüngeren** sei, während Firmenfeiern eher Jüngere ansprechen.“ So CEO Konjovic. Diese Einstellung sollten Sie werte Beraterin, werter Berater „unbedingt ändern“. Denn gerade die Jüngeren sollten stärker auf BAV setzen. Es gilt also, auf die Probleme des staatlichen Pensionssystems (siehe dazu gehörigen Beitrag in diesem Newsletter), die drohenden Pensionsreformen und damit verbundene Einbußen und die aufgehende Pensionslücke durch gute Beratung hinzuweisen. Damit auch die Jungen bei der Jobsuche verstärkt **nach dem „Benefit BAV“ Ausschau halten** und ihre Entscheidung davon abhängig machen, ob das Unternehmen dieses „Zuckerl“ anbietet.

BAV nicht nur für große Unternehmen!

Das Interesse an der BAV wächst auch bei Einzelunternehmern und mittelständischen Unternehmen. **Geschäftsführende Gesellschafter** von GmbHs können für sich selbst über das Unternehmen vorsorgen und unter gewissen Voraussetzungen Steueroptimierungen nutzen. Zudem wird die Bereitschaft größer, auch für **wichtige Schlüsselkräfte** in der BAV zu sorgen, um diese langfristig zu motivieren und ans Unternehmen zu binden.

Wichtige Zielgruppen: Frauen und Geringverdiener

Frauen und Geringverdiener sind oft besonders von der Pensionslücke betroffen, die durch gezielte Maßnahmen und Angebote im Rahmen der BAV geschlossen werden können, um diese Betroffenen stärker über die BAV abzusichern. Dies trägt zur **finanziellen Sicherheit** dieser Gruppen bei und fördert die Gleichstellung und Chancengleichheit am Arbeitsplatz. Die **Finanzmarktaufsicht (FMA) empfiehlt** sowohl Unternehmen als auch Mitarbeitenden, die zweite Säule der Altersvorsorge genauer zu betrachten. Eine stärkere Durchdringung der BAV könnte dazu beitragen, die Pensionslücke zu schließen und die finanzielle Sicherheit im Alter zu erhöhen.

Die Zukunft der BAV in Österreich?

Die BAV wird weiter an Bedeutung gewinnen (eigene Vorsorge, Mitarbeiter-Bindung). Um das volle Potenzial der BAV in Österreich auszuschöpfen, ist eine stärkere Durchdringung notwendig. Dafür müsste man, wie in Deutschland, **ein Recht auf betriebliche Vorsorge** haben und vor allem vorausschauend die steuerlichen Freibeträge erhöhen. Derzeit hängt es noch von den Arbeitgebern ab, ob die entsprechenden Rahmenbedingungen geschaffen werden.

Spezialisierung als Schlüssel zum Erfolg!

Für Vermittler ist die Spezialisierung auf die BAV von zentraler Bedeutung. Dieses Fachgebiet ist durchaus komplex und es benötigt eine gute Ausbildung. Eine Kooperation mit Vermittlern, die sich auf die BAV spezialisiert haben, ist eine **sinnvolle Alternative**. So kann die Expertise gebündelt und die Komplexität bewältigt werden. Dieser Trend hat sich in den letzten Jahren verstärkt.

Ausbildungsangebot im Jahr 2025 über Vermittlerakademie und Zurich

Eine **fundierte Ausbildung** ist – wie schon erwähnt - entscheidend für den Erfolg in der BAV-Beratung. Die Vermittlerakademie und Zurich bieten hier ein umfassendes Schulungsprogramm an. Die Vermittler werden dadurch **auf die Herausforderungen und Chancen der BAV vorbereitet** und in einem Coachingprozess laufend begleitet. Die Ausbildungsreihe umfasst sowohl theoretische als auch praktische Aspekte. Sie stellt sicher, dass die Vermittler:innen bestens gerüstet sind, um ihre Kunden und Kundinnen kompetent beraten und maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können.

Auch heuer bieten wir wieder eine Kombination aus Onlinetrainings sowie Präsenzveranstaltung an.

1. Der Lehrgang startet mit einem sechsstündigen **Modul zum BAV-Markt** und den sich ergebenden Möglichkeiten. Dieses Modul findet online & live am 25.4.2025 statt.
2. In der Zeit danach gibt es **Online-Fachkurse zu den Umsetzungswegen der BAV**: Selbstorganisiert und flexibel können die Teilnehmer hier Wissen erwerben.
3. Danach folgt vom 10. – 12.06.2025 ein **dreitägiges Präsenztraining** mit Schwerpunkt B2B-Sales. Auch die Vernetzung untereinander und mit der Zurich in der BAV ist ein zentrales Thema dieser Einheit.
4. In den zwei Wochen danach steht den Teilnehmern ein selbstgesteuertes **E-Learning als Prüfungsvorbereitung** zur Verfügung.
5. Abgeschlossen wird der Lehrgang durch eine **Zertifizierung** am 24. & 25.06.

Alle Details zum heurigen BAV-Lehrgang **finden Sie im Folder**, der diesem Newsletter beigefügt ist.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung! Und ebenso darüber, wenn Sie unseren BAV-Newsletter an potenzielle Interessenten im Kollegen- und Mitarbeiterkreis weiterleiten.



Markus Pumberger, Leiter BAV Österreich, Foto beigestellt

Quellen: Versicherungsjournal, AssCompact