

Vereint zu mehr Erfolg

Ein Gespräch über Selbstverständnis und Ziele des neuen Rentenwerkes

Vor ein paar Monaten wurde das Rentenwerk gegründet, eine neue Art des Zusammenschlusses genossenschaftlich geprägter Anbieter auf dem Markt der betrieblichen Altersversorgung. Die Ziele dieses neuen Verbundes gehen weit über die schlichte Vertriebspartnerschaft hinaus, wie uns die Mitiniatorin Dr. Henriette Meissner, Geschäftsführerin der Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH und Generalbevollmächtigte bAV der Stuttgarter Lebensversicherung a. G., in einem Gespräch darlegt.

LOHN+GEHALT:

Frau Dr. Meissner, warum wurde das Rentenwerk gegründet?

Bisher haben wenige Anbieter den Markt für Renten-Lösungen der Sozialpartner dominiert. Wir wollten uns da positionieren, und im Wettbewerb schadet eine gewisse Größe nicht. Die haben wir durch unseren Zusammenschluss erlangt. Das Rentenwerk unterbreitet ein neues, solides Angebot – eines, das besonders gut zum sogenannten Sozialpartner-Modell passt, in dem Tarif-Parteien gemeinsam Betriebsrenten anbieten: Denn als Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit sind wir vor allem unseren Kunden verpflichtet, nicht den Interessen externer Aktionäre oder dem Votum von Kapitalmarkt-Analysten. Diese Philosophie trägt „Das Rentenwerk“.

Ist das Rentenwerk in erster Linie ein gemeinsames Vertriebsmodell oder gibt es auch andere Motivationen?

Jedes Sozialpartnermodell muss die ganze Wertschöpfungskette einer betrieblichen Altersversorgung abbilden, u. a. Kapitalanlage, Verwaltung, digitales Frontend und das Thema Beratung. Das gilt auch für das Rentenwerk. Als genossenschaftlich geprägte Versicherer passen wir sehr gut zusammen und sind überzeugt, dass wir vereint in diesem Markt mehr Erfolg haben werden. Gemeinsam haben wir ein flexibles Produkt entwickelt, das wir auf die Bedürfnisse der Tarifpartner zuschneiden können. Denn die Tarifvertragsparteien haben gesetzlich den Gestaltungsauftrag.

Hat das Rentenwerk auch politische Einflussnahme im Sinne der Unternehmen und ihrer Mitarbeiter zum Ziel – und wenn ja, welche Aktivitäten werden diesbezüglich unternommen?

Das Rentenwerk ist vor allem ein spezifisches Produktangebot zum Sozialpartnermodell. Mit den Rahmenbedingungen

*Dr. Henriette Meissner,
Geschäftsführerin der Stuttgarter
Vorsorge-Management
GmbH und Generalbevoll-
mächtigte bAV der Stuttgarter
Lebensversicherung a.G.*



können wir sehr gut arbeiten und haben dazu z.B. auch schon erste Gespräche mit der BaFin geführt.

Woran hakt es in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) in Deutschland? Inwiefern verbessert das neue Betriebsrentenstärkungsgesetz die Situation – und was bleibt zu tun?

Das Sozialpartnermodell verstärkt die Möglichkeit zur kollektiven Verbreitung. Da liegt der Ball zunächst bei den Sozialpartnern, wann und in welcher Form sie dies in ihren nächsten Tarifrunden umsetzen werden. Ein Schlüsselfaktor wird dabei die Kommunikation sein. Denn gegenüber der bisherigen bAV leitet das Sozialpartnermodell einen Paradigmenwechsel ein: Es bietet keine garantierten Renten mehr. Zugleich legen die Deutschen bisher sehr sicherheitsorientiert an. Wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jetzt ihr Verhalten ändern und sich auf Neues einlassen sollen, dann bedarf das Methoden aus dem klassischen Change-Management, insbesondere professioneller Kommunikation. Unter anderem müssen wir glaubhaft machen, dass die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer mit dem neuen Modell mehr Rendite bei überschaubarem Risiko erzielen dürften.



Wir sind allein unseren Kunden verpflichtet. Diese Philosophie trägt das Rentenwerk.

Wenn Sie eine Bilanz der ersten Monate ziehen möchten: Was hat das Rentenwerk bisher erreicht und welche Ziele sind die nächsten?

Wir haben die Rahmenbedingungen für unser Produkt in einer sehr guten kooperativen Projektarbeit fertiggestellt. Wir sind dann Ende August/Anfang September mit Informations-Workshops und bilateralen Gespräch partnerschaftlich auf Sozialpartner zugegangen. Dort konnten wir wichtige Impulse für das Produkt bekommen. Im Gegenzug haben wir unsere Ideen vermittelt, etwa zur Kommunikation oder zur rechtlichen Umsetzung. Wir sehen: Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertreter haben gleichermaßen großes Interesse am Angebot des Rentenwerks, und das freut uns. Das nächste Ziel für das kommende Jahr ist, gemeinsam mit den Sozialpartnern die finalen Angebote zu entwickeln und den Beschäftigten zugänglich zu machen. Wir meinen, dass hier der Dialog die richtige Form ist, damit die Sozialpartner für ihre Branche ein maßgeschneidertes Konzept finden können.

Sehen Sie in den EU-weiten Planungen mit Blick auf die bAV Gefahrenpotenzial? Ich denke da zum Beispiel an die anvisierte EU-weite Portabilität.

Aus der EU gibt es immer wieder regulatorische Anforderungen. Hier liegt die größte Gefahr darin, dass mit „Kanonen auf Spatzen geschossen wird“. Generell wird man hier die Proportionalität anmahnen und auch darauf hinwirken müssen, dass nicht durch ineffiziente Regulierung unnötig Kosten verursacht werden, die von der Versorgung abgehen.

Zeichnen Sie ein Modell der perfekten bAV!

Das wäre eine Lösung, die Mitarbeiter verstehen und annehmen, die eine ordentliche Rendite ermöglicht, nicht zu viel kostet und dafür sorgt, dass Menschen im Alter nicht arm sind.

Frau Dr. Meissner, ich danke Ihnen für dieses Gespräch.



MARKUS MATT
Chefredakteur LOHN+GEHALT