

Bund der Versicherten e. V., 24558 Henstedt-Ulzburg

Viridium Holding AG
Vorstandsvorsitzender
Herrn Dr. Heinz-Peter Roß
Dornhofstraße 36
63263 Neu-Isenburg

10.08.2018

Ihre Aussage zur zusätzlichen Garantie im FAS-Interview vom 25.07.2018

Sehr geehrter Herr Dr. Roß,

mit großem Interesse habe ich das mit Ihnen geführte Interview „Mit der Altersvorsorge spielt man nicht“ in der FAZ am Sonntag in der Fassung vom 25.07.2018 gelesen. Es freut mich sehr, dass Sie das Geschäft des Run-Off besser erklären möchten. An einigen Stellen habe ich noch nicht alles verstanden, was Sie im Interview geäußert haben. Daher erlaube ich mir, Ihnen hierzu ein paar Fragen zu stellen. Diese Fragen stelle ich grundsätzlich aus dem Blickwinkel eines Versicherungsnehmers, da wir als Verbraucherschutzorganisation mit knapp 50.000 Mitgliedern auch die Interessen von vielen Ihrer zukünftigen Versicherungsnehmerinnen und Versicherungsnehmer im Blick haben.

Ihre Ausführungen zur neuen Plattform, auf die die Verträge übertragen werden sollen

Zunächst erklären Sie, dass Sie die Verträge auf eine „komplett neue Plattform“ stellen wollen, die auf „moderner Standardsoftware basiert.“ Sie führen dann weiter aus, Sie könnten dadurch die Kosten drastisch reduzieren. Aus meinen Erfahrungen in der Versicherungswelt ist mir bislang kein einziges Beispiel bekannt, bei dem nennenswerte Versicherungsbestände vollständig auf neue Systeme migriert wurden, ohne dass dies zunächst mit einer erheblichen Kostenbelastung verknüpft war. Ein Hauptkostentreiber ist vor allem, dass historisch gewachsen oft sehr unterschiedliche Bestandsführungssysteme angeglichen werden müssen, was für jeden einzelnen Tarif entsprechende actuarielle Modellierungen und Kalibrierungen des neuen Systems erfordert.

Ausgehend von den derzeit veröffentlichten Überschussdeklarationen müssen Sie aus der Tarifwelt der Generali ca. 1.000 Tarife bzw. Bestandsgruppen bzw. Abrechnungsverbände auf Ihre neue Plattform überführen, damit es Ihnen dann möglich ist, die jährlichen Überschussdeklarationen vorzunehmen, um dann schließlich die Einzelverträge zu führen. Die von Ihnen angedachte Migration stellt damit eine der größten Bestandsmigrationen dar, die jemals in Deutschland vorgenommen wurde. Dies ist eine beachtliche Herausforderung, da es – meines Wissens – noch keine Bestandübertragung dieser Größenordnung gegeben hat, bei der ausschließlich alles auf ein einziges neues System übertragen wurde.

Daher stellen sich mir hier folgende Fragen:

- Planen Sie, alle Verträge der Generali Lebensversicherung auf eine vollständig neue IT-Plattform zu übertragen, ohne auf bestehende Systeme zuzugreifen?
- Besteht Ihre Zielsetzung im Zuge dieser Übertragung darin, alle Verträge der Generali Lebensversicherung auf eine einheitliche IT-Plattform zu übertragen, was Sie vor die Herausforderung stellt, in einem einzigen System alle Eigenheiten der gesamten Tariflandschaften der Generali und der diversen Vorgängerunternehmen gleichzeitig abzubilden?
- Durch welche Maßnahmen können Sie sicherstellen, bei der Migration der Bestände auf die neue Plattform keine zusätzlichen Kosten auszulösen?
- Oder anders gefragt: Welche Versäumnisse sind nach Ihrer Einschätzung Ihren Mitwettbewerbern in der Vergangenheit unterlaufen, so dass Migrationen dieser Größenordnung stets in der Umsetzung Kostentreiber waren?

Die neue Garantie bzgl. der 10-Prozent Kostenersparnis

Sie erläutern dann, dass Sie zusätzlich zu den bereits garantierten Versicherungsleistungen all Ihren neuen Kunden eine weitere Leistung versprechen: Sie garantieren, dass Sie „zehn Prozent der Kosten“ einsparen werden und die Einsparung dann vollständig an die Kunden geht, unabhängig davon, ob Sie die Kostenersparnis tatsächlich erwirtschaften oder nicht.

Hier ist mir noch nicht klar, was Sie unter „Kosten“ verstehen. Da Sie auf die Kundensicht eingehen, gehe ich davon aus, dass Sie auf die tatsächlich vom Kunden

gezahlten Kosten abstellen, also auf die kalkulatorisch angesetzten Kosten erster Ordnung. Unklar ist mir, ob Sie dabei auch die Kosten für den Risikoschutz als „Kosten“ verstehen oder nur auf die kalkulatorisch angesetzten Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten abstellen wollen. Offen bleibt an dieser Stelle auch, ob außerdem Ratenzahlungszuschläge in die von Ihnen betrachteten „Kosten“ eingehen oder nicht.

Hier stellen sich mir folgende Fragen:

- Beziehen Sie sich bei den „Kosten“, von denen Sie zehn Prozent einsparen wollen, nur auf die kalkulatorischen Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten oder gehen hier (wie es ein Verbraucher intuitiv verstehen würde) auch die Kosten für den Risikoschutz und etwaige Ratenzahlungszuschläge mit ein?
- Stellen Sie nur auf eine kollektive Kostenbetrachtung ab – dahingehend, dass Sie nur von den kumulierten kalkulierten Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten ausgehen wollen? Oder sollen auch die Kosten für den Risikoschutz und etwaige Ratenzahlungszuschläge mit eingehen?

Folgen einer Umsetzung der Garantie auf einzelvertraglicher Ebene

Wir begrüßen es sehr, dass jeder Kunde diese garantierte Kostenersparnis bekommen soll.

Auch entnehme ich Ihren Aussagen, dass diese neue Garantie vollumfänglich ohne Einschränkung gelten soll und damit dann auch auf zukünftige Dynamikerhöhungen bzw. Leistungserhöhungen aus Nachversicherungsgarantien wirken muss. Dies gilt es bei einer Anpassung der vertraglichen Daten zu berücksichtigen.

- Beabsichtigen Sie die neue Garantie so umzusetzen, dass vertragsindividuell eine Prämienminderung erfolgt?
- Oder beabsichtigen Sie die neue Garantie so umzusetzen, dass vertragsindividuell eine Leistungserhöhung erfolgt?

- Wenn eine Leistungserhöhung erfolgt: Wie soll den Versicherungsnehmern ermöglicht werden, mitzubestimmen, welche Leistungskomponenten erhöht werden sollen (z. B. Erlebensfalleistung, Todesfalleistung etc.)?
- In welcher Art und Weise beabsichtigen Sie, diese vertraglichen Änderungen auch für zukünftige Erhöhungen aus Prämien dynamiken oder der Ausübung von Nachversicherungsgarantien vertraglich zu fixieren?

Folgen einer Umsetzung der Garantie mittels Überschussbeteiligung

Eine weitere Variante wäre auch, diese neue Garantie nicht über eine Vertragsanpassung umzusetzen, sondern dabei auf das Instrument der Überschussbeteiligung zugreifen zu wollen. Dabei stellen sich folgende Fragen:

- Soll die von Ihnen garantierte zusätzliche Kostenersparnis in Form einer Direktgutschrift im Rahmen der Überschussdeklaration zugeführt werden?
- Oder soll die von Ihnen garantierte zusätzliche Kostenersparnis in Form einer Beitragsminderung im Rahmen der Überschussdeklaration erfolgen?
- Falls keine dieser beiden Varianten greift: Über welche Maßnahmen sollen konkret den Verträgen die von Ihnen garantierten Ersparnisse zukommen?

Auch wenn ggf. die technischen Fragen einer Umsetzung des neuen Garantieverprechens über den Weg der Überschussdeklaration geklärt sein sollten, besteht das Problem, dass Überschüsse grundsätzlich den Charakter einer Unverbindlichkeit haben. Damit also die über den Weg der Überschussdeklaration gewährten zusätzlichen Zahlungen als „garantiert“ angesehen werden könnten, bedürfte es zusätzlicher Maßnahmen, um diese Zahlungen als verbindlich zu manifestieren.

- Wie bekommen die zusätzlichen Überschusszuweisungen den Charakter einer verbindlichen und damit garantieren Zuweisung?
- Wie wird diese Verbindlichkeit auch aufsichtsrechtlich sichergestellt?

Einzelvertragliche Berechnungen zu den Kosten

Als Lebensversicherer sind Sie aufsichtsrechtlich verpflichtet, die Verträge nach dem sogenannten prospektiven Verfahren zu führen. Hierfür sind grundsätzlich

Informationen zu den einzelnen Kostenpositionen nicht erforderlich (worin ein wesentlicher Vorteil des prospektiven Verfahrens zu sehen ist), da nur ein Barwertvergleich der ausstehenden Leistung und ausstehenden Nettoprämien erfolgt. Sofern Sie einzelvertraglich bestimmte zusätzliche Kostenüberschüsse garantieren oder Garantien aussprechen möchten, die aus diesen einzelvertraglichen Positionen herrühren, müssen Sie für jeden Vertrag eine actuarielle Ermittlung der einzelvertraglichen Kostenhöhen vornehmen. Unabhängig davon, welche Umsetzung der Garantie Sie wählen (Vertragsanpassung und/oder Überschussbeteiligung) sind daher diese vertragsindividuellen Kostenhöhen zu ermitteln. Angesichts der Vielzahl und sehr großen Unterschiedlichkeit der im Generali-Bestand geführten Tarife ist davon auszugehen, dass dies deutlichen zusätzlichen Programmieraufwand zusammen mit anspruchsvollen actuariellen Aufgaben bedeutet, die zusätzliche Kosten verursachen.

- Wie erfolgt eine Gegenfinanzierung für den zusätzlichen actuariellen Aufwand und den IT-Aufwand, um die von Ihnen angekündigte zusätzliche garantierte Kostenüberschussbeteiligung technisch umsetzen zu können?

Information an die Versicherten

Da Sie bei dieser Erklärung ausdrücklich von einer Garantie sprechen, ist die entscheidende Frage für die Versicherten, ob und in welcher Form Sie sie über diese zusätzliche Garantie informieren werden. Es ist davon auszugehen, dass zahlreiche Kunden Ihr Interview gelesen haben, so dass diese Kunden in jedem Fall darauf drängen werden, dass sie in den Genuss dieser neuen Garantie kommen. Auch den anderen Versicherungsnehmern gegenüber ist es allerdings angezeigt, zeitnah über die neue Garantie und die entsprechende Umsetzung zu informieren, um eine Gleichbehandlung aller Versicherungsnehmer sicherzustellen.

- Wann und über welchen Weg werden Sie die Versicherten über die zusätzliche Garantie informieren?
- Wann und wie beziehen Sie die Versicherten in die Umsetzung der neuen Garantie ein, falls eine Mitwirkungsmöglichkeit oder gar Mitwirkungspflicht der Versicherten bei der Umsetzung der neuen Garantie besteht?
- Wie erfolgt eine Gegenfinanzierung für die hierfür erforderlichen Maßnahmen, die Ihrerseits ja wieder neue Kosten verursachen?

Aufsichtsrechtliche Konsequenzen der neuen Garantie

Sie erklären, dass diese zehn Prozent Kostenersparnis auch dann an die Versicherten gehen soll, falls Sie diese Kostenersparnis gar nicht realisiert haben. Damit stellt sich die Frage, aus welchen Quellen dann diese Zahlungen erfolgen. Sie haben klargestellt, dass Sie die dann notwendigen Gelder nicht den Gewinnergebnissen der anderen Gewinnquellen entnehmen dürfen, da Sie ausdrücklich erklären, dass dies zu Lasten Ihres unternehmerischen Risikos geht und damit keinesfalls zu Lasten anderer Kundenmittel, zu denen (zumindest zu einem wichtigen Teil) auch die Ergebnisse der anderen Gewinnquellen zählen.

Aber auch eine Finanzierung aus dem Eigenkapital ist meines Erachtens nach keine zielführende Option, da dies die Solvabilitätssituation des Unternehmens schmälern und damit mittelbar zur Notwendigkeit erhöhter Mittel in der freien RfB führen würde, was wiederum zu einer allgemeine Beschränkung der tatsächlich zugewiesenen Überschüsse führt. Das wiederum würde eine echte Schlechterstellung der Kunden bedeuten.

Insofern bleibt an dieser Stelle für mich die Frage offen, über welchen Weg Sie die neue Garantie finanzieren wollen, falls Sie die avisierte Kostenersparnis nicht erzielen.

- Wie finanzieren Sie die neue Garantie, falls Sie die avisierte Kostenersparnis nicht erreichen?

Seit Einführung des Aufsichtsregimes Solvency II müssen Garantien stets sehr genau erfasst und bewertet werden. Eine derart harte und werthaltige Garantie, wie Sie sie proklamiert haben, muss daher Niederschlag in Solvency II finden.

- Wie stellen Sie sicher, dass diese neue Garantie im Rahmen der Solvabilitätsprüfungen nach Solvency II hinreichend abgebildet ist?

Sie deuten im Interview an, dass ein von vornherein geringerer Bedarf an Risikokapital bei Viridium vorherrschen würde und Sie in der Kapitalanlage jenseits von Unternehmensanleihen und Staatsanleihen das Investitionsrisiko übernehmen würden.

- Wie erfolgt unter Solvenzgesichtspunkten die Verlagerung des Investitionsrisikos?
- Warum ergibt sich zwangsläufig eine geminderte Risikokapitalanforderung?

Bitte um Beantwortung der Fragen

Da ich zunehmend mit Fragen diesen Sachverhalt betreffend konfrontiert werde, benötige ich hier weitergehende Informationen, insbesondere diejenigen rund um die zusätzliche Garantie.

Der Bund der Versicherten ist gewillt, sein Wächteramt zum Schutz der Verbraucher aktiv wahrzunehmen. Ich gehe ferner davon aus, dass Sie bemüht sind, möglicherweise bei den Verbrauchern entstandene Missverständnisse auszuräumen und mir die gestellten Fragen daher wahrheitsgemäß und vollumfänglich zu beantworten.

Hierzu gehört insbesondere die Klarstellung, dass Sie keine Garantien proklamieren, die Sie tatsächlich gar nicht umsetzen können oder umsetzen wollen. Denn dies würde die Gefahr in sich bergen, dass womöglich Verbraucherinnen und Verbraucher von einer deutlich positiveren Situation im Rahmen des Run-Off ausgehen als sie sich tatsächlich darstellt. Eine solche Gefahr einer möglichen Irreführung gilt es aber selbstverständlich zu vermeiden. Vor diesem Hintergrund könnten Sie im Rahmen der Run-Off-Debatte einen wichtigen Beitrag leisten.

Viele Verbraucherinnen und Verbraucher vertrauen bei ihren Altersvorsorgebemühungen auf ihre Lebensversicherungsverträge und benötigen rechtsverbindliche Antworten auf die von mir formulierten Fragen. Vor diesem Hintergrund möchte ich Sie bitten, mir Ihre Antworten in Ihrer Funktion als Vorstandsvorsitzender der Viridium Holding AG in einer Form zur Verfügung zu stellen, dass ich sie auch der Öffentlichkeit bereitstellen kann.

Ich freue mich über eine Antwort von Ihnen bis zum 27. August 2018.

Freundliche Grüße

Axel Kleinlein
Vorstandssprecher
Bund der Versicherten e. V.