

Neu-Isenburg, Oktober 2018
9.9.92 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

CEO Heinz-Peter Roß: „Vertrauen in das, was wir tun, ist das A und O“

Mit der Bestätigung mehrerer großer Versicherer im Frühherbst 2017, inaktive Lebens-Bestände intern fortzuführen oder in die Hände spezialisierter Bestandsmanager zu geben, ist das in Fachkreisen als „Run-off“ bezeichnete Geschäftsmodell stärker in das öffentliche Rampenlicht gerückt. Dr. Heinz-Peter Roß, CEO der Viridium Gruppe – mit drei erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen und rund einer Million betreuten Lebensversicherungen führender externer Bestandsmanager – äußert sich zu wichtigen Aspekten der Bestandskonsolidierung.

Die Viridium Gruppe

„Die Viridium Versicherungsgruppe ist mit drei erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen und knapp einer Million betreuten Verträgen führender Spezialist für das effiziente Management von Lebensversicherungsbeständen in Deutschland. Unsere Gesellschaften führen die ihnen anvertrauten Verträge auf Grundlage der geltenden gesetzlichen und vertraglichen Regelungen fort und erfüllen die ursprünglichen Zusagen über die gesamte Laufzeit vollumfänglich. Dass die dafür erforderliche finanzielle Leistungsfähigkeit jederzeit sichergestellt ist, prüft die BaFin bereits im Genehmigungsprozess einer jeden Transaktion und auch in der Folge lückenlos. Effizienzgewinne, die wir auf der Basis moderner, standardisierter Systeme und Prozesse realisieren, kommen auf Grundlage der entsprechenden gesetzlichen Regelungen auch den Versicherten zugute. Auf diese Weise gewährleistet die Viridium Gruppe für die Versicherungsnehmer nicht nur dauerhaft Kontinuität, sondern eröffnet ihnen und ihren Verträgen zusätzlich neue, attraktive Überschussperspektiven. Für Branche und Unternehmen ist unser Geschäftsmodell als spezialisierter Bestandsmanager angesichts dauerhafter Herausforderungen eine wichtige Handlungsoption.“

Generali Leben-Erwerb

„Im Juli 2018 haben wir mit der Generali Deutschland einen Vertrag über den Erwerb der Generali Leben mit rund vier Millionen traditionellen, also garantiebasierten Lebensversicherungsverträgen unterzeichnet. Momentan prüft die BaFin den Erwerb intensiv und beleuchtet alle Aspekte, unter anderem auch die operative Machbarkeit. Denn natürlich muss zu jedem Zeitpunkt sichergestellt sein, dass wir als Viridium operativ in der Lage sind, diesen großen Bestand in unsere Systeme zu integrieren und dann ordnungsgemäß fortzuführen. Wir haben selbst das allergrößte Interesse, dass die Prüfungen gründlich sind. Alle Beteiligten müssen das Vorhaben uneingeschränkt befürworten. Wir räumen dem Prüfprozess daher alle Zeit ein, die es braucht und spekulieren nicht über dessen Dauer oder Termine.“

Branchenweiter Modernisierungsbedarf

“Es wird oft die Frage gestellt, was wir beim Managen von Beständen anders machen als “normale” Versicherer. Tatsächlich muss man aber noch einen Schritt zurückgehen und sich vor Augen führen: Die Viridium Gruppe hat ganz andere Ausgangsvoraussetzungen als diversifizierte, hochintegrierte Versicherungskonzerne.

Wie ist die Situation? Unsere Branche ist auch heute in vielen Bereichen noch durch alte IT und kaum durchschaubare Prozesse geprägt. Bei Übernahmen und Fusionen wurden Technik und Prozesse oft nur nebeneinander gestellt anstatt integriert und harmonisiert. Der daraus entstandene Modernisierungsbedarf, teilweise aufgebaut über Jahrzehnte, verlangt nach gigantischen Investitionen. Und zwar parallel zu den Großherausforderungen Niedrigzinsphase, Digitalisierung und der kontinuierlich verschärften Regulatorik mit zusätzlichen Kapitalanforderungen. Und vor allem: Parallel zum neugeschäftsorientierten Tagesgeschäft. Durchgreifende IT-Erneuerungen parallel zum Tagesgeschäft durchführen, ist eine Herkulesaufgabe. Sie dauern schnell fünf, mitunter zehn Jahre – Zeit und Ressourcen erfordert das, die keiner hat.

Logik des Geschäftsmodells

Unser Ansatz als neu gegründete Viridium ohne Neugeschäft war deshalb: Mache es radikal anders – oder lass` es bleiben. In dieser Überzeugung haben wir die gesamte IT- und Systeminfrastruktur von Heidelberger Leben und Skandia, mit denen wir 2014 gestartet waren, „über Bord geworfen“. Diese „Freiheit“, eine Systemlandschaft gänzlich neu aufzubauen, haben große, durch und durch integrierte Unternehmen, oft mit Konzernstrukturen, so natürlich nicht. Das Ergebnis: Wir haben die Zahl der IT-Komponenten von 150 auf rund 35 reduziert und die Bestandsführungslandschaft um zwei Drittel verschlankt. Das macht uns auf die Dauer erheblich schneller, in puncto Prozesse effizienter und bei den Strukturen kostengünstiger.

Das auf Effizienz und Kostenbewusstsein basierende Geschäftsmodell als spezialisierter Bestandsmanager ermöglicht es uns, für das Neugeschäft geschlossene Lebensversicherungsbestände sehr langfristig, stabil und verlässlich zu betreuen. Wir sind Spezialist – wir widmen sämtliche Mittel, all unser Knowhow und unsere gesamte Aufmerksamkeit dem effizienten Bestandsmanagement und nichts anderem. Grundlage dafür ist die komplett neu aufgesetzte Systemlandschaft, die fast ausschließlich auf marktgängigen Standardkomponenten beruht. Hiermit waren Investitionen im inzwischen hohen zweistelligen Millionenbereich verbunden. Diese Mittel hat die Viridium Gruppe zusammen mit ihren Eigentümern aus Eigenmitteln zur Verfügung gestellt, ohne das Kollektiv und letztlich jeden einzelnen Vertrag damit heute oder in der Zukunft zu belasten! Auch das unterscheidet das Modell der Viridium Gruppe von dem “normaler” Versicherer.

Mit zunehmender Zahl an Verträgen auf ihrer Plattform kann die Viridium Gruppe Effizienzvorteile realisieren, die – über die Garantiehinhalte hinaus – auch den Kunden zugutekommen sollen.

Es geht somit um die Potentiale, die aus der Kombination von klarer Fokussierung, modernster Infrastruktur, Größenvorteilen und ausgeprägtem Kostenbewusstsein resultieren. Der Anspruch der Viridium Gruppe ist klar: Die Vorteile einer neuen, bereits bei drei Transaktionen

erprobten Plattform ohne Modernisierungstau und Vertriebsaufwände konsequent ausspielen.“

Vorteile für die Versicherten

„Jeden einzelnen Vertrag, für den wir als Viridium Gruppe die Verantwortung übernehmen, führen wir über die gesamte Vertragslaufzeit vollumfänglich fort. Das beinhaltet natürlich zum einen, dass die Versicherten auch bei uns alle garantierten Kapital- und Rentenzahlungen wie vereinbart erhalten – ohne jede Einschränkung. Zum anderen werden sie auf Basis der gesetzlichen Regelungen weiter an den Überschüssen beteiligt.

Speziell bei der Viridium Gruppe profitieren die Kunden allerdings noch auf einem weiteren Weg: Die Viridium Gruppe fixiert die Aufwände für die Verwaltung von Verträgen langfristig – und zwar zu Konditionen, die unterhalb der bisherigen Aufwandsniveaus liegen. Dies ist möglich, weil die Bestandsverwaltung jeweils von einer gruppeneigenen Servicegesellschaft zu dauerhaft festgeschriebenen Bedingungen erbracht wird. Gleichzeitig sind Kunden der Viridium Gruppe so vor Stückkostensteigerungen eines schrumpfenden Bestands und vor Modernisierungsinvestitionen geschützt.

Unter dem Strich: Unser auf Effizienz basierender Ansatz garantiert den Lebensversicherungskunden der Viridium Gruppe, dass sie sich nicht nur dauerhaft auf ihre Vertragsgarantien verlassen können. Sondern unser Modell erschließt ihnen auch neue, attraktive Überschussperspektiven.“

Zufriedene Kunden

„Es ist im ureigenen Interesse der Viridium Gruppe, dass ihre Kunden zufrieden sind und ihre Verträge maximal lange bei uns weiterführen. Denn die Logik und Vorteile der Plattform fußen auf der Größe und Stabilität des betreuten Gesamtbestands. In diesem Sinne ist jeder Kunde und jeder Vertrag für die Viridium Gruppe gleich wichtig – es gibt keine Verträge erster und zweiter Klasse! Jeder Kunde erhält heute wie in der Zukunft den gleich guten Service.

Inklusive der von uns im Sommer 2017 übernommenen Verträge der heutigen Entis sind die Stornoziffern in der Viridium Gruppe stetig gesunken, auf inzwischen unter vier Prozent im Durchschnitt. Parallel sind die Beitragsfreistellungsquoten kontinuierlich gesunken, die Dynamikannahmequoten hingegen gestiegen. Alles das sind wichtige Indizien, dass die Kunden ihre Verträge bei uns in guten Händen sehen.“

Bedenken von Verbraucherschützern

„Es ist vollkommen legitim, dass Fragen – auch kritische – zu dem in Deutschland noch jungen Geschäftsmodell gestellt werden. Zumal man in Großbritannien genau sehen konnte, was falsch gemacht wurde. Genauso legitim und im Übrigen auch notwendig ist, dass damit Geld verdient wird.

Die Versicherten, deren Verträge von einer Gesellschaft der Viridium Gruppe fortgeführt werden, profitieren von reduzierten, langfristig fixierten Verwaltungskosten. Sie sind damit zum

einen vor anteilig steigenden Kosten pro Police dauerhaft immunisiert. Zum anderen partizipieren sie an den positiven Effekten– nach Maßgabe der Mindestzuführungsverordnung – in Form einer höheren Zuweisung zur RfB und entsprechend auch bei der Überschussbeteiligung.

Man muss sich in der Bestandskonsolidierung entscheiden: Aggressives Asset Management. Oder größtmögliche Effizienz. Für uns als Viridium sind zufriedene Kunden das höchste Gut und Risikospielereien am Kapitalmarkt tabu. Vertrauen in das, was wir tun, ist das A und O.“

Interessen und Ansprüche von Vermittlern

„Uns ist vollkommen klar, dass die Vermittler den Wechsel eines Bestands sehr genau verfolgen. Schließlich haben sie die Verträge einst vermittelt, stehen gegenüber den Kunden im Wort und haben Rechte auf Provisionsvergütungen erworben. Mir ist es ein großes Anliegen klarzustellen, dass wir als Viridium Gruppe – so in Einzelfällen nicht mit dem abgebenden Unternehmen etwas anderes vereinbart wird – auch alle Vermittlerbeziehungen übernehmen und für diese uneingeschränkt einstehen. Der Anspruch auf die vereinbarten Provisionsarten bleibt also von der Bestandsübertragung unberührt. Darüber hinaus beziehen wir die Vermittler im Rahmen unserer Möglichkeiten bei einer Transaktion frühzeitig in die Kommunikation mit ein.“

Ansprechpartner für die Medien:

Viridium Gruppe

Heiner Reiners

Bereichsleiter Kommunikation

Telefon: +49 6102 5995 4444

E-Mail: presse@viridium-gruppe.com

Bildmaterial: <https://www.viridium-gruppe.com/de/presse/downloads/>

Die Viridium Versicherungsgruppe ist führender Spezialist für das effiziente Management von Lebensversicherungsbeständen in Deutschland. Grundlage sind effiziente Bestandsverwaltungssysteme, kundenorientierte Serviceeinheiten und eine nachhaltige, leistungsfähige Kapitalanlage. Portfoliogesellschaften der Viridium Gruppe sind die Heidelberger Lebensversicherung, die Skandia Lebensversicherung und die Entis Lebensversicherung. Die Gesellschaften der Viridium Gruppe verwalten, Stand Ende 2017, zusammen mehr als 960.000 Versicherungsverträge und ein Vermögen von knapp 16 Milliarden Euro. Im Juli 2018 hat Viridium den Erwerb der Generali Leben und eine umfassende Partnerschaft mit Generali Deutschland angekündigt. Gesellschafter der Gruppe sind mit Cinven eine führende internationale Beteiligungsgesellschaft und mit der Hannover Rück die weltweit viertgrößte Rückversicherungsgruppe.