

Neu-Isenburg, Dezember 2018  
9.166 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

## **CEO Heinz-Peter Roß:**

### **„Vertrauen in das, was wir tun, ist das A und O“**

Im Frühherbst 2017 hatten mehrere große Versicherer Überlegungen bestätigt, Lebensbestände für das Neugeschäft zu schließen und diese entweder intern fortzuführen oder in die Hände spezialisierter Bestandsmanager zu geben. Dadurch ist das in Fachkreisen als „Run-off“ bezeichnete Geschäftsmodell in das öffentliche Rampenlicht gerückt. Viridium CEO Dr. Heinz-Peter Roß äußert sich zu wichtigen Aspekten der externen Bestandskonsolidierung und zum Kaufvertrag über vier Millionen Policen der Generali Lebensversicherung.

## **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 den Versicherungsnehmern nicht nur dauerhafte Kontinuität, sondern eröffnet ihren Verträgen auch 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. Dass die Generali Deutschland sich für uns als Partner entschieden hat, werte ich nicht zuletzt als Bestätigung für die professionelle, umsichtige Art und Weise, mit der wir unser Modell des externen Bestandsmanagements seit unserem Start aufgebaut und betrieben haben.

Momentan prüft die BaFin den Erwerb der Generali Leben 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.“

### **IT-Modernisierungen sind Herkulesaufgaben**

“Es wird oft die Frage gestellt, was wir beim Managen von Beständen anders machen als “normale” Versicherer. Die Frage ist aber weniger das „Was“ als vielmehr das „Wie“: Die Viridium Gruppe hat nämlich andere Ausgangsvoraussetzungen als diversifizierte, hochintegrierte Versicherungskonzerne.

Unsere Branche ist auch heute noch in vielen Bereichen durch alte IT und unüberschaubare, insofern ineffiziente Prozesse geprägt. Warum ist das so? Bei Übernahmen und Fusionen, aber auch in Phasen umfangreichen Neugeschäfts wurden Technik und Prozesse oft nur nebeneinander gestellt anstatt integriert und harmonisiert. Der daraus entstandene Modernisierungsbedarf, teilweise aufgebaut über Jahrzehnte, verlangt jetzt – zusätzlich angefacht durch die Digitalisierung – nach gigantischen Investitionen. Und das parallel zur anhaltenden Niedrigzinsphase und zusätzlichen Kapitalanforderungen infolge verschärfter Regulatorik.

### **Radikal anders**

Unser Ansatz als neu gegründeter Anbieter ohne Neugeschäft war wie gesagt: 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 komplexen Konzernstrukturen, so natürlich nicht. Das Ergebnis: Wir haben die IT bereits merklich vereinfacht – im Zielbild wollen wir die IT von 150 auf rund 35 Komponenten und die Bestandsführungslandschaft um zwei Drittel verschlankt haben.

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!

Durchgreifende IT-Erneuerungen parallel zum ohnehin ressourcenbindenden Tagesgeschäft durchführen, ist deshalb eine Herkulesaufgabe. Sie dauern schnell fünf, mitunter zehn Jahre – Zeit und Ressourcen erfordert das, die kaum einer hat. Unser Modell, das sich voll auf die bestehenden Verträge konzentriert und keine IT-Altlasten mit sich herumträgt, ist deshalb für viele Anbieter eine attraktive Option im Umgang mit ihren Beständen.

### **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. 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. So sind Kunden der Viridium Gruppe einerseits vor Stückkostensteigerungen eines schrumpfenden Bestands und vor Modernisierungsinvestitionen geschützt. Andererseits erschließt ihnen unser auf Effizienz basierender Ansatz – nach Maßgabe der Mindestzuführungsverordnung – neue, attraktive Überschussperspektiven in Form höherer Zuweisungen zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung.“

### **Zufriedene Kunden**

„Es ist im ureigenen Interesse der Viridium Gruppe, dass ihre Kunden zufrieden sind und sie 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 deutlich 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 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](mailto: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.