

## Angriff gegen falsche Versprechen bei Generali-Run-Off - Bund der Versicherten geht reichlich gegen Viridium vor

**Mit zusätzlichen Garantieverprechen machte der Vorstandsvorsitzende der Abwicklungsplattform Viridium, Dr. Heinz-Peter Roß, Werbung für den Verkauf der Generali-Verträge an sein Unternehmen. So würde er garantieren, dass die Kund\*innen nach dem Verkauf stets zehn Prozent „der Kosten“ ausgezahlt bekämen.**

Nach Ansicht des Bund der Versicherten e. V. (BdV) ist dies jedoch weder technisch noch aktuariell seriös möglich. Er bat daher Roß um Aufklärung. Dieser gab jedoch weder schriftliche Antworten auf die Fragen, noch erklärte er sich angesichts einer Abmahnung durch den BdV bereit, zukünftig derartige Aussagen zu unterlassen. Der BdV sieht sich daher nun gezwungen, weitere rechtliche Schritte zu gehen, um die Unterlassung derartiger Behauptungen klären zu lassen. „Herr Roß versucht mit irreführenden Behauptungen, den Run-Off auf seiner Abwicklungsplattform schönzureden“, erklärt Axel Kleinlein, Vorstandssprecher des BdV. Betroffen sind etwa vier Millionen Verträge, darunter Lebensversicherungen, private Rentenversicherungen und Riester-Renten.

In einem Interview mit der FAZ am Sonntag erklärte Roß am 25.07.2018: „Wir garantieren den Kunden..., dass wir 10 Prozent der Kosten einsparen. Diese 10 Prozent bekommt jeder Kunde“. Nach intensiver Analyse des Sachverhalts durch den Bund der Versicherten konfrontierte dieser Roß mit einem Fragenkatalog. „Eine derartige Garantie würde dazu führen, dass zusätzlich umfangreiche aktuarielle Berechnungen anzustellen wären, eine entsprechend komplexe EDV einzurichten sei und zusätzliche aufsichtsrechtliche Anforderungen erfüllt werden müssten. Das ist alles sehr teuer“, erklärt Versicherungsmathematiker Kleinlein. „Daher ist es einer Abwicklungsplattform schlichtweg nicht seriös möglich, eine solche Garantie auszusprechen.“ Der Fragenkatalog kann auf der Page des BdV eingesehen werden.

Ohne befriedigende schriftliche Antworten durch Roß geht der BdV nun davon aus, dass mit dem Garantieverprechen nur dafür gesorgt werden soll, dass die Generali-Kund\*innen ihr Kündigungsrecht nicht ausüben und Viridium so als Abwicklungsplattform mehr Gewinne erzielen kann. „Dieses Garantieverprechen ist ein Bauernfängertrick, um Kundinnen und Kunden gegenüber zu verschleiern, dass ein Run-Off auf einer solchen Abwicklungsplattform keine Vorteile, sondern eher Nachteile hat“, erläutert Kleinlein.

Die Aufforderung, schriftlich zu erklären, zukünftig eine Äußerung dieses Garantieverprechens zu unterlassen, kamen Roß und Viridium nicht nach. „Anscheinend wollen sich Roß und Viridium vorbehalten, auch weiterhin mit solchen Aussagen die Kundinnen und Kunden zu falschen Entscheidungen zu ermutigen“, erklärt Kleinlein. „Wir prüfen deshalb jetzt weitere rechtliche Schritte.“

Nach Ansicht des BdV ist eine Schlechterstellung der Versicherten bei einem Run-Off auf einer Abwicklungsplattform stets zu befürchten. „Für Abwicklungsplattform sind die Versicherten nur eine Ware, aus der möglichst viel Rendite herausgepresst werden soll“, erläutert Kleinlein. Deshalb hat der Sachverhalt rund um den Verkauf der Generali-Verträge an Viridium eine Ausstrahlung auf die gesamte Lebensversicherungsbranche.

PRESSEKONTAKT  
Bianca Boss

Bund der Versicherten e. V.  
Tel. +49 41 93 - 97 10 0  
[presse@bunnderversicherten.de](mailto:presse@bunnderversicherten.de)  
[www.bunnderversicherten.de](http://www.bunnderversicherten.de)