

Gudrun Bode, Christian Jastroch und Christoph Gillißen

Warum sind Garantiewerte wichtig in der Migration?

Garantiewerte in der Migration von Lebensversicherungsbeständen sind derzeit ein intensiv diskutiertes Thema. So klar es für jeden Einzelnen sein mag, was man bei einer Migration unter dem Begriff Garantiewert versteht, muss man sich doch in manchen Gesprächen fragen, was denn „Garantiewert“ im Rahmen einer Migration überhaupt konkret heißt. Hinlänglich bekannt sind natürlich die aus dem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) resultierenden Regelungen zum Rückkaufswert. Diese Regelungen würde man schon rein intuitiv als wichtigen Maßstab für Garantiewerte im Fall einer Migration verstehen. Allerdings sind diese eng umrissenen Werte nur ein Ausschnitt aus dem bunten Strauß möglicher Garantiewerte. Aus diesem Grund wollen wir hier einen etwas genaueren und breiteren Blick auf dieses vielschichtige Thema werfen und die Frage klären: Was sind mögliche Garantiewerte, die im Rahmen einer anstehenden Migration zu beachten und ggf. zu migrieren sind?

Was sind mögliche Garantiewerte?

In §154 VVG wird beispielsweise eine Modellrechnung beschrieben. Diese Modellrechnung betrifft alle Dokumente vom Angebots- bis zum Abschlussdokument eines Vertrages, in denen mögliche Leistungen für einen Kunden beschrieben bzw. dargestellt werden. Hier spricht man einerseits über vertraglich garantierte Leistungen und andererseits über alle weiteren, darüber hinaus gehenden Leistungen. Um auf der sicheren Seite in der Beurteilung darüber zu sein, was Garantiewerte sind, kann man alle Leistungen, die nicht garantiert sind, auch entsprechend in den Dokumenten kennzeichnen. Wenn in allen Kundenbriefen von „unverbindlichen“, „nicht garantierten“ oder ähnlich beschriebenen Werten die Rede ist, sind diese Werte nicht

garantierte Vertragswerte. An den Stellen, an denen diese Beschreibungen nicht expressis verbis steht, finden sich hingegen grundsätzlich garantierte Werte. Zusammengefasst: Nicht garantierte Werte sind eindeutig als solche zu kennzeichnen. Abweichungen davon gehen zulasten des Versicherungsunternehmens!

Im Angebot, in der Modellrechnung oder in der Standmitteilung findet man – rechtlich konform – üblicherweise einen Vektor über den zeitlichen Verlauf von beitragsfreien Versicherungssummen bzw. Renten der Hauptversicherung und, wenn vorhanden, der Zusatzversicherung(en). Ebenso finden sich alle Rückkaufswerte über die Zeit und eventuell auch der Beitragsverlauf. Getrennt ausgewiesen werden oft auch die Verlaufswerte (zeitlicher Vektor, häufig in Modellrechnungen der Angebote) im Fall von vereinbarten Dynamikerhöhungen mit den Bestandteilen Beitragsverlauf, beitragsfreie Summen bzw. Renten und Rückkaufswerte. Hier sollte man sich im Fall der Migration vergewissern, dass die Werte mit Dynamik de facto als unverbindlich ausgewiesen wurden. Falls Werte für Dynamikerhöhungen in der Vergangenheit fälschlicherweise als Garantien ausgewiesen wurden, sind auch diese Werte gegenüber dem Kunden nach einer Migration einzuhalten. Es können sich in diesem Fall hohe Anforderungen an die in der Migration zu beachtenden Garantiewerte ergeben. Dies sollte nach Möglichkeit im Projektverlauf für die Migration bereits sehr früh identifiziert und eingeplant werden, um den Migrationsprozess entsprechend planen zu können.

Bei den Verlaufswerten sind auch Ablaufsummen, Rentenfaktoren oder Rentenhöhen ausgewiesen. Es ergibt sich in diesem Zusammenhang dieselbe Problematik für die Werte mit

und ohne Dynamikerhöhungen wie oben beschrieben.

Damit es nicht zu dem Missverständnis kommt, dass die Sicht darauf so einfach ist, findet sich in der Vertragshistorie des zu migrierenden Bestands auch eine Darstellung der Überschussentwicklung. In der Standmitteilung muss der Kunde jährlich über den garantierten Stand der Überschusszuteilung informiert werden. Hier ist auch darauf zu achten, welcher Anteil im Schreiben schon als garantiert mitgeteilt wurde. Beim Ausweis des laufenden Überschusses ist dies meist noch eindeutig und klar. Wenn aber die Methodik der Schlussüberschussanteile betrachtet wird, wird es schwieriger und uneindeutiger. Hier findet man die häufigsten Fehler in der Briefschreibung, die zur Konsequenz haben, dass aktuariell nicht garantierte Werte plötzlich zu garantierten Werten werden.

Der Umfang von Garantiewerten ist juristisch mindestens durch den Rückkaufswert gemäß VVG und die angesammelten Überschussanteile direkt beschrieben. Der größte Teil von Garantiewerten bestimmt sich allerdings durch den Tarif bzw. die garantierten Leistungen des zu migrierenden Tarifs jeweils selbst. Der Aufwand, mögliche garantierte Werte zu identifizieren, ist nicht zu unterschätzen. Die Arbeiten hierfür sind frühzeitig anzugehen und es sollte mit der Durchsicht von Druckstücken – auch von historischen Druckstücken – der Umfang der Garantiewerte identifiziert und festgehalten werden.

Garantiewerte ... und warum Teile der Briefschreibung?

Entscheidend für den Aufwand bei der Analyse der Schriftstücke ist, ob diese elektronisch auswertbar am Vertrag vorliegen oder nicht. In vielen

Abbildung 1:
mögliche Druckstücke



Altbeständen liegen die Schreiben nur in Papierform oder in semi-digitaler Form (z. B. Microfish) vor. Bei einer Papierakte empfiehlt es sich, zunächst die Vollständigkeit zu prüfen. Es war in der Vergangenheit durchaus üblich, dass nur die vertragsindividuellen Briefe in der Papierakte abgelegt waren. Daher sind jährliche Überschussschreiben, die regulären Angebotsschreiben, wie auch AVBs häufig nicht Bestandteil der Papierakte. Es herrscht oftmals Unsicherheit darüber, welcher Stand der AVBs beim einzelnen Kunden vorliegt. Hierbei muss man einschätzen, wie groß die Veränderungen von einem AVB-Stand zum Stand einer nachfolgenden Tarifgeneration sind. Diese mögliche Veränderung sollten hoffentlich die Juristen des Unternehmens einschätzen können. Häufig war in der Vergangenheit auch die Mathematik für die AVB verantwortlich, sodass historische Stände dort vorhanden sein könnten. Im Fazit sollte davon ausgegangen werden, dass die korrekten AVBs zu den jeweiligen Tarifen/Verträgen bekannt sind. Sollten einzelne Kunden allerdings abweichende AVBs in ihrem Vertrag haben, ist dies ein nicht zu unterschätzendes Risiko, das mit einer Migration realisiert werden kann, wenn der Kunde seinen Vertrag genauer anschaut. Dies muss im Projektrisiko berücksichtigt werden, insbesondere wenn

Lücken in den vorhandenen Unterlagen ersichtlich sind.

Alle gefundenen Papiervorlagen sollten elektronisch eingelesen werden, sodass deren Inhalte auch digital verfügbar und durchsuchbar sind. In einer Migration möchte man oft die Tarifstruktur verändern, verschlanken bzw. vereinfachen. Hierfür ist es notwendig, dass nicht nur die Kalkulation der unterschiedlichen Tarife analysiert wird, sondern auch die AVBs im Besonderen genau angeschaut

werden. In den AVBs sind die Rechte und Pflichten des Kunden beschrieben. Die jeweiligen Rechte können erweitert, aber i. d. R. nicht beschnitten werden. Auf der anderen Seite ist auch eine Erweiterung der Kundenrechte nicht immer sinnvoll, wenn plötzlich für hochverzinsten Altтарife Zuzahlungen möglich werden, die dann von Kunden ausgenutzt werden könnten (v. a. bei Beständen, die von institutionellen Policenaufkäufern gehalten werden).

Garantiewerte ... Wie kann man das alte Papier sinnvoll nutzen?

Wenn alle Vertragsunterlagen elektronisch verfügbar sind, lohnt es sich bei einem größeren Bestand, die Regelungen zu Rückkauf, Zuzahlung, Nachversicherung etc. über die zu migrierenden Tarifgenerationen hinweg herauszuselektieren und vergleichbar zu machen. Dies kann in einer Entscheidungsliste themensortiert angelegt werden, und die grundsätzlichen Unterschiede der Tarifgenerationen können daran auf mögliche Auswirkungen überprüft werden.

In den Papiervorlagen sind einzelne Werte bis ganze Zeitreihen festgehalten. Im Fall, dass nicht mehr alle Werte am Vertrag berechnet werden können, sollten die Werte aus den

Abbildung 2:
Garantiewertetabelle

Dies ist ein nicht unübliches Beispiel aus der Praxis ...
rot: Abweichung nach unten; grün: nach oben; schwarz: gleichbleibend

Versicherungsschein vor Migration:

| Garantiewerte | | |
|--|-----------|--------------|
| Die nachfolgenden Werte sind in Euro angegeben. | | |
| Aus der nachfolgenden Tabelle können Sie die Rückkaufswerte sowie die bei Tod fälligen Leistungen für die Hauptversicherung entnehmen. | | |
| | Todesfall | Erlebensfall |
| 01.09.2022 | 4.853 | 10.841 |
| 01.09.2023 | 4.853 | 10.841 |
| 01.09.2024 | 5.148 | 10.841 |
| 01.09.2025 | 5.459 | 10.841 |
| 01.09.2026 | 5.783 | 10.841 |
| 01.09.2027 | 6.119 | 10.841 |
| 01.09.2028 | 6.459 | 10.841 |

Versicherungsschein nach Migration:

| Garantiewerte | | |
|--|-----------|--------------|
| Die nachfolgenden Werte sind in Euro angegeben. | | |
| Aus der nachfolgenden Tabelle können Sie die Rückkaufswerte sowie die bei Tod fälligen Leistungen für die Hauptversicherung entnehmen. | | |
| | Todesfall | Erlebensfall |
| 01.09.2022 | 4.852 | 10.842 |
| 01.09.2023 | 4.852 | 10.842 |
| 01.09.2024 | 5.148 | 10.842 |
| 01.09.2025 | 5.459 | 10.842 |
| 01.09.2026 | 5.783 | 10.842 |
| 01.09.2027 | 6.120 | 10.842 |
| 01.09.2028 | 6.460 | 10.842 |

Papierunterlagen digital verfügbar gemacht werden. Ein Vergleich, dass die Mindestrückkaufswerte zum Beispiel nach der Migration noch eingehalten werden, kann nur geführt werden, wenn die Werte elektronisch verarbeitbar sind. Im Anschluss ist eine Archivierung von unterschiedlichen Akten eher schwierig und daher die Digitalisierung oft eine gute Lösung; den Aufwand für das Einscannen von Papierakten kann man zeitlich vor der eigentlichen Migration betreiben.

Dass als Mindestwert die Garantiewerte aus der Quelle eingehalten werden, ist nicht nur eine Forderung des Prozesses selbst, sondern auch der BaFin!

Garantiewerte ... und warum in der Bilanz?

Im durchzuführenden Migrationsprozess gehen wir davon aus, dass alle Garantiewerte als Zeitreihen oder einzelne Werte für alle Versicherungsverträge und -teile vorliegen. Die Zeitreihen können nun im Prozess zum Migrationszeitpunkt bis zum Ablauftermin für das Zielsystem mitgegeben und persistiert werden. Nun ist es in den weiteren Verarbeitungen relevant, dass man von der Auskunft über den aktuellen Rückkaufswert bis zum eventuell fälschlicherweise garantierten Schlussüberschuss, die Garantie aus Ziel- und Quellsystem abgleicht. Der Kunde muss immer über den Stand seiner garantierten Ansprüche informiert werden. Die Garantie ist aber auch Inhalt in der Rechnungslegung: In der Bilanz muss mindestens der Rückkaufswert ausgewiesen werden, der dem Kunden versprochen wurde, und nicht nur die Garantie, die das Zielsystem neu berechnet.

Der erste Gedanke, dass wir mittlerweile so viele Nachreservierungen für eine große Anzahl von Verträgen ermitteln, die den Einfluss des einzelvertraglichen Rückkaufswertes auf die Bilanz häufig obsolet machen, greift zu kurz. Natürlich hat der einzelvertragliche Rückkaufswert keine Auswirkung auf die zu bilanzierende Deckungsrückstellung, wenn durch Nachreservierungen bereits so viel

Kapital gestellt wird, dass dies mindestens den migrierten garantierten Rückkaufswert bedeckt. Aber es gibt Konstellationen, wo dies nicht immer sichergestellt werden kann:

- Nachreservierungen, die im Einzelfall keine oder nur eine geringe Aufstockung der Bilanz-Deckungsrückstellung verursachen, müssen durch einen übersteigenden garantierten Rückkaufswert aufgestockt werden.
- Fehler des Quellsystems, die zu erhöhten Anforderungen durch die garantierten Rückkaufswerte führen, können Effekte nach sich ziehen, die nicht von eventuellen Nachreservierungen abgedeckt sind.

Für die Einschätzung, ob sich die migrierten Rückkaufswerte bilanziell auswirken, darf nicht nur der Zeitpunkt der Migration selbst betrachtet werden. Vor allem biometrische Nachreservierungen können sich im Vertragsverlauf ändern, sodass sich der migrierte Rückkaufswert in der Zeit nach Migration eventuell doch auswirken kann.

Wenn sich die Rückkaufswerte in der Bilanz-Deckungsrückstellung auswirken, muss dies auch in den entsprechenden Nachweisungen richtig verarbeitet werden können. In der Regel wird der Effekt im „Sonstigen“ der Deckungsrückstellungsentwicklung aufschlagen und muss entsprechend der Aufsicht gegenüber kommentiert werden.

Mit einer Umsetzung zur Berücksichtigung der migrierten Rückkaufswerte in der Bilanz-Deckungsrückstellung kann ein Vergleich zwischen der Abbildung im Quell- und Zielsystem erfolgen. Wenn die Tarife eins zu eins im Zielsystem abgebildet werden, passt der direkte Vergleich zueinander. Häufig ist es allerdings so, dass im Quellsystem nicht alle Nachreservierungen berechnet werden. Dann müssen die verwendeten Nebensysteme im Vergleich eingebunden werden, was die Komplexität des Abgleichs steigert.

Einfacher wird es auch nicht, wenn die Kalkulationsgrundlagen im Ziel-

system geändert werden, die die Effekte eines migrierten Rückkaufswertes verwässern. Gewisse Änderungen lassen sich relativ einfach beurteilen. Wenn man einen Stornoabzug auf null setzt, da er laut einem BGH-Urteil nicht mehr rechtskräftig ist, ist die Beurteilung einfach: Sowohl Rückkaufswert als auch beitragsfreie Summe steigen an.

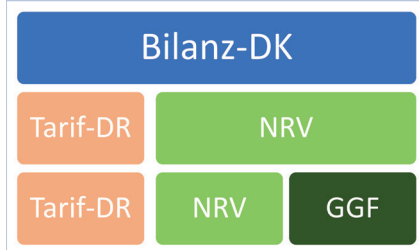
Garantiewerte ... und was passiert mit der Nachreservierung etc.?

Manchmal ergibt sich in einem Migrationsprojekt, dass sich die Prozesse zum Thema biometrische Nachreservierung oder Berechnung von Zinszusatzreserven etc. ändern. In den Quellsystemen wird die Berechnung der Nachreservierungsbeträge oft kollektiv oder nur zum Jahrestag oder zum Bilanztermin durchgeführt. Viele Quellsysteme konnten bei der Einführung von Nachreservierungen und v.a. mit der Zinszusatzreserve nicht erweitert werden. Daher wurden andere Lösungen in Nebensystemen entwickelt, die über eine Schnittstelle oder Ähnliches bedient werden.

Nachreservierungen sind nur insoweit rückkaufsfähig, wie sie durch die Kunden gegenfinanziert wurden. Existieren rückkaufsfähige Gegenfinanzierungen, sind diese im Refinanzierungskapital Bestandteil der Bilanz-Deckungsrückstellung. Der Einfluss des migrierten Rückkaufswertes verändert sich dadurch nicht, da der Teil der gegenfinanzierten Nachreservierung in der zu stellenden Nachreservierung in Abzug gebracht werden muss. Das Bilanz-Deckungskapital (Bilanz-DK) setzt sich aus der Tarif-Deckungsrückstellung (Tarif-DR) sowie der ermittelten Nachreservierung (NRV) zusammen. Die Summe dieser beiden Teile bleibt gleich, auch wenn eine Gegenfinanzierung (GGF) erfolgt ist, da diese die vom Unternehmen zu stellende Nachreservierung entsprechend schmälert, siehe Abbildung 3.

Da hier häufig Nebensysteme involviert sind, ist ein Controlling der Migration entsprechend aufwendig und kann durch eine Zu- und Abgangsbilanz bewertet werden.

Abbildung 3:
Bilanz-Deckungsrückstellung in der Rechnungslegung



Garantiewerte ... warum manuelle Eingriffe?

Es geht manchmal sogar so weit, dass die Mitarbeiter bei einer Auszahlung der Ablaufsumme Werte manuell im Quellsystem einbuchten müssen. Im Zielsystem sind diese Berechnungen häufig in die maschinellen Prozesse integriert. D. h. im Migrationsprozess müssen die Daten von einer externen Stelle eingebracht werden. Im Weiteren ändern sich vielleicht auch die Berechnungsmethoden. Im Zielsystem kann dies im Prozess unterjährig eventuell besser berechnet werden. Es gibt einige fachliche Gründe, eventuell Nachreservierungen direkt ins Deckungskapital zu überführen und bei der biometrischen Nachreservierung die geänderten Tafelwerte mitzugeben:

Der Migrationsprozess vereinfacht sich in der Regel und er wird weniger fehleranfällig. Dadurch kann eine Umsetzung von Ausweis-Attributen im Zielsystem für die Nachreservierung entfallen. Gleichzeitig muss dann auch diese erhöhte Deckungsrückstellung in Form erhöhter Rückkaufswerte für den Kunden gutgebracht werden. Die bisher angesammelten Mittel einer Gegenfinanzierung müssen dann aufgelöst werden und Fehlbeträge zulasten des Jahresabschlusses im Jahr des Übergangs belastet werden. Wenn im Migrationsprozess die Sterbetafeln auf diese Weise verändert werden, sollte dies mit der Rechnungslegung und auch mit dem Wirtschaftsprüfer zeitnah abgesprochen werden. Die Nachweisungen der Deckungsrückstellung verändern sich, da das „Sonstige“ als Puffer für Nachreservierungen in der Zeitreihenanalyse einen Sprung macht. Derartige Bilanzeffekte sollten stets erklärt wer-

den können. Nichts ist peinlicher als einen vermeintlich unerklärlichen Sachverhalt, der eigentlich kein Fehler ist, nicht erklären zu können.

Garantiewerte ... und in welchem Bestandssegment?

Bei der Klärung dieser Frage sollten einerseits auch die Unterschiede zwischen einem von der BaFin genehmigten, regulierten Tarif und einem deregulierten Tarif und zusätzlich auch die Abgrenzung von den Verträgen der betrieblichen Altersversorgung berücksichtigt werden. Nicht nur für die regulierten Tarife muss stets sichergestellt werden, dass der einzelne Kunde durch die Migration nicht benachteiligt wird. Andererseits sollte auch immer das Versichertenkollektiv berücksichtigt werden, damit auch hier keine Benachteiligung erfolgt. Die Migration sollte stets betriebswirtschaftlich sinnvoll agieren, die Kosten und der Nutzen sollten immer gegeneinander abgewogen werden.

Wenn sich die Kalkulationsbasis ändert, kann dies mathematisch beschrieben und durch eine Abschätzung dargestellt werden. Auf den ersten Blick ist die Beschreibung einfach, wenn die Kostensätze neu bestimmt werden, um zwei oder mehrere Tarife zusammenzulegen. Intuitiv liegt es nahe, den niedrigsten Kostensatz für eine Vereinheitlichung heranzuziehen. Dies kann – je nach Migrationsverfahren – zu einem geringeren Deckungskapital im Zielsystem und hiermit auch zu einem geringeren Rückkaufswert führen. Im Vergleich der Rückkaufswerte ist dies in der Regel nicht zulässig. Über einen höheren Kostensatz kann natürlich nachgedacht werden. Das kann das Problem mit dem Deckungskapital und somit dem Rückkaufswert lösen. Es erhöht aber auch die Migrationskosten, da dem Kunden für die Erhöhung des Deckungskapitals Geld zugeschossen werden muss. Spätestens hier muss die Frage gestellt werden, was Installation, Pflege und Test eines zweiten Tarifs kosten. Das Controlling im Migrationsprozess hilft an dieser Stelle. Bei einer Kostendiskussion unterstützt eine vollständige Kosten-Nutzen-Analyse, die keine wesentlichen Kosten vernachlässigt

(wie z.B. die erhöhten Kosten im Rahmen eines Überschuss-Releases als Folgeaufwand etc.).

Wenn es sich um einen Teil von Garantiewerten handelt, der aufgrund von falschen Briefschreibungen entstanden ist, empfiehlt es sich, die Garantie getrennt von den neu hinzukommenden Wertekorrekturen darzustellen. Hier geht es häufig um Überschussstände, die dem Kunden schon versprochen wurden. Wenn dies als Garantie in einem eigenen Baustein abgebildet wird, kann man dies im Fall einer Vertragsbeendigung nach der Migration gut mit einem eigenen Regelwerk versehen. Dabei ist zu entscheiden, ob solche Kosten einer erhöhten Garantie der Migration angelastet werden können oder quasi als „Bestandskorrektur“ einem anderen Ergebnis zugeschlagen werden mit den entsprechenden Auswirkungen für das Berichtswesen.

Garantiewerte ... was tun bei Vertragsänderungen?

Bei dem Thema Vertragsänderungen muss das Konstrukt Garantiewert nochmals etwas differenzierter betrachtet werden. Es muss eine Lösung gesucht werden, wenn die Garantiewerte auf unterschiedlichen Ebenen von Ziel- und Quellsystem vorgefunden werden. Ein weiteres Thema ist, wenn sich der standardmäßige Geschäftsvorfall in beiden Systemen unterschiedlich berechnet. Dieses Verhalten werden wir speziell an dem Geschäftsvorfall der Beitragsfreistellung betrachten.

Unter der Voraussetzung, dass man die Tarife entsprechend dem Quellsystem für die Haupt- und alle Zusatzversicherungen abgebildet hat (zu beachten: meistens liegen dem Vertrag nur gemeinsame, gesamtvertragliche Rückkaufswerte vor), sollte es so sein, dass außer Rundungsabweichungen keine Abweichungen vorhanden sind. Man kann sich auch überlegen, dass die Garantiewerte auf einer geeigneten Basis zwischen Haupt- und eventuell auch mehreren Zusatzversicherungen aufgeteilt werden und dann ein Abgleich stattfindet. Bei diesem Abgleich können vielleicht größere Anteile von Garantiewerten aus der

Migration durch Verschiebungen herausfallen. Manchmal ist man technisch auch in der Lage, Teile von Garantiewerten auf Basis der Vertragsteile nachzubilden und hiermit zu überprüfen, ob die Garantiewerte aus dem Quellsystem immer im Zielsystem erreicht werden.

Spannend wird dieser Abgleich, wenn es sich um eine Tarifikalkulation handelt, in der mehrere Tarife des Quellsystems zusammengefasst werden. Das kann bedeuten, dass für die Hauptversicherung die Garantiewerte aufgestockt werden müssen, aber die Garantie der Zusatzversicherungen aus dem Quellsystem im Zielsystem ausreichend hoch sind. Die Abhängigkeit hier ist oft sehr komplex und muss auch im Einzelfall der technischen Möglichkeiten betrachtet werden. Der Nachweis, dass der Kunde auf keinen Fall schlechter gestellt ist, muss stets geführt werden. Hier lässt sich die Diskussion mit Aufsicht und Wirtschaftsprüfern nicht vermeiden.

Es wird der Effekt betrachtet, dass in einem planmäßigen Vorgang die Berechnungsregel im standardisierten Vorgang mit der Migration geändert wurde: Dann gibt es in einer bestimmten Konstellation sehr oft Verschiebungen, die sehr schnell transparent werden. Im Fall von einer Beitragsfreistellung wird das Deckungskapital für eine eigene beitragsfreie für eine eigene beitragsfreie Berufsunfähigkeitsrente oder für die Erhöhung der beitragsfreien Summe der Hauptversicherung genutzt. Es gibt auch Konstellationen, dass unter verschiedenen Regeln das Deckungskapital der Zusatzversicherung und das Deckungskapital der anderen Zusatzversicherungen, die selbst beitragsfrei gestellt werden können, übergeben wird. Die Regelungen im Geschäftsplan oder Tarifbeschreibungen sind hier meistens nicht detailliert genug. In den VAG-Meldungen findet sich dazu noch weniger. Die Auswirkungen finden sich dann nur im Abgleich mit den Garantiewerten im Migrationsprozess. Meistens gibt es auch die Problematik, dass diese Regeln technisch nicht beschrieben sind. Da die Garantie ausgesprochen wurde – insbesondere bei Beitragsfreistellung – muss diese Garantie auch zu einem späteren Zeitpunkt im Vertragsablauf

eingehalten werden. Die Regelungen hierzu müssen analysiert werden, was häufig sehr aufwendig, aber leider notwendig ist.

Garantiewerte ... welche Vertragskonstellationen gibt es?

In der erweiterten Konstellation, dass Verträge mit mehreren Zusatzversicherungen auch noch Dynamikvereinbarungen besitzen, macht es nicht einfacher. Bei späteren Erhöhungen muss das Garantieniveau für den ersten Teil des Vertragsstands mindestens mitgegeben werden. Rein theoretisch könnte man sich überlegen, das Verfahren für die Berechnung im Zielsystem auf den Standardprozess des Quellsystems zu ändern und das Garantieniveau für den ersten Teil beizubehalten. Je nach Kundeninteresse bzw. Auswirkungen, fällt die Entscheidung schwer, diesen Wechsel einem Kunden – bzw. im schlimmsten Fall einer BaFin-Beschwerde – zu erklären. Zum anderen kann dieses Verfahren auch relativ teuer werden, da die Deckungskapitalien rein kalkulatorisch übertragen werden müssen und die Garantie trotzdem abgebildet werden muss. Dies bedeutet, dass zusätzliche Rückstellungen für die Garantie zu stellen sind.

Ein ähnliches Problem tritt auf, wenn die Verträge im Laufe des Vertragslebens nach der Migration noch geändert, v.a. reduziert werden. Da bei den allerwenigsten Garantiewerten ein linearer Zusammenhang zwischen den Werten Beitrag, Leistung und einem Garantiewert besteht, muss überlegt werden, wie ein Garantiewert bei einer Vertragsreduktion angepasst werden kann. Viele Garantiewerte werden auf Basis des Deckungskapitals berechnet. Allerdings liegt in den meisten standardmäßigen Migrationsverfahren das Deckungskapital als Verlaufswert vom Quellsystem nicht vor. Wenn die Möglichkeit besteht, den Deckungskapitalverlauf als Garantiewert im Zielsystem mitzugeben, wäre dieses Vorgehen eine technisch gut umsetzbare Lösung des Problems. Die beitragsfreien Summen, die Rückkaufwerte, etc. könnten sich bei Reduktionen an der Änderung des Deckungskapitals von Ziel-/Quellsystem orientieren.

Wenn es möglich ist, das Deckungskapital aus dem Quellsystem getrennt für Haupt- und Zusatzversicherungen bereitzustellen, liegt dadurch auch ein sehr geeigneter Schlüssel für die Aufteilung zwischen Haupt- und Zusatzversicherungen bei den Garantiewerten vor.

Der zusätzliche Aufwand für die Beschaffung und Speicherung der Deckungskapitalien aus dem Quellsystem hilft in vielen Konstellationen bei der späteren Vertragsbearbeitung. In der Praxis leistet man sich diesen Aufwand leider allzuoft nicht.

Wichtig ist, wie oben bereits angesprochen, dass das Garantieniveau auch in der Rechnungslegung für die Bilanz, für die Nachweisungen, etc. einfließt und je nach zukünftigen Vertragsveränderungen berücksichtigt werden muss. Das Garantieniveau steht mindestens zum Migrationszeitpunkt am Vertragsstand und ist damit verfügbar für alle Folgeprozesse. Es sollte in der Datenhaltung nicht vorkommen, dass das Garantieniveau im Folgeprozess gelöscht wird, wenn ein Vertrag nach der Migration zum Beispiel reduziert oder beitragsfrei gestellt wird. Wenn zu einem späteren Zeitpunkt dann wieder auf das alte Versicherungsniveau erhöht wird, muss in diesem Fall auch das Garantieniveau wieder hergestellt werden. Sollte dabei das Garantieniveau nicht abgespeichert werden bzw. im Datenhaushalt nicht für den Zugriff bereitgestellt werden, geht es verloren und der Kunde bekommt eventuell geringere Garantiewerte. Dies ist für den Kunden transparent, wenn er mit der vorigen Standmitteilung vergleicht, und dies führt zu Nachfragen bis hin zu BaFin-Beschwerden.

Garantiewerte ... ein kleiner Bericht aus der Praxis!

Zu Beginn des Artikels sind wir darauf eingegangen, dass auch die erzeugten Briefe zu betrachten sind. Eine typische Konstellation findet sich immer wieder darin, dass aus den Schlussüberschussanwartschaften, die wie allseits bekannt „unverbindlich“ sind, verbindliche Schlussüberschussanteile wurden. Im Brief wurde gegenüber dem Kunden eine

Garantie ausgesprochen, die sich auf nicht garantierte Werte bezog. Nun besteht zum einen die Möglichkeit, einen Algorithmus zu schaffen, der in Zukunft den garantierten und nicht garantierten Teil trennt. Dieses Vorgehen ist wiederum sehr komplex. Alternativ werden die Schlussüberschüsse für die Zeit vor der Migration und für die neuen Schlussüberschussanwartschaften nach der Migration getrennte Konten oder Bausteine geführt. Dieses Vorgehen trennt das Garantieniveau transparent für jegliche Bearbeitungen. In den Briefen nach der Migration kann man den garantierten Teil separat vom Schlussüberschuss ohne Garantie ausweisen. Die neu erworbenen Anwartschaften können dann gekürzt werden, gegen Bewertungsreserven gerechnet werden, etc. Ein großer Vorteil ist auch, dass der garantierte Teil des Schlussüberschusses passend reserviert werden kann. In der Rückstellung kann es eventuell zu einem Sprung in der Ausweisung kommen. Dieses Vorgehen bereinigt einen Fehler in der Reservierung und sollte somit aus fachlicher Sicht positiv bewertet sein, da es eine erklärbare Verschiebung ist.

Im Bereich der Überschüsse kann es in älteren Schreiben oft auch passiert sein, dass laufende Überschussanteile an die Hauptversicherung – speziell an den Rückkaufswert – gedruckt wurden. Das heißt der Kunde konnte nicht mehr zwischen der Garantie seiner Leistungsvereinbarung und der Garantie aus dem Überschuss trennen. Wenn nun die Garantie aus der Briefschreibung zum Zeitpunkt der Migration herangezogen wird, wird das Garantieniveau der Hauptversicherung um den Überschuss angehoben. In der Rechnungslegung bzw. in der Bilanz kann es dann den Effekt geben, dass die Garantie doppelt in der Rückstellung bilanziert wird. Da mindestens der Rückkaufswert des Kunden bilanziert werden muss, könnte der um die zugewiesenen Überschüsse erhöhte Rückkaufswert als neuer Garantiewert und zusätzlich die laufenden Überschüsse (z.B. als Bonus-Deckungsrückstellung) in der Rückstellung eingehen. Man sollte in diesen Fällen sicherheitshalber mit einer Stichprobe prüfen, ob die damali-

gen Überschussanteile korrekt verbucht wurden. Wenn wir davon ausgehen, dass die Verbuchung korrekt war, sollte die Datenführung im Quellsystem genauer betrachtet werden. Im einfachsten Fall wurden in der Schnittstelle zur Briefschreibung die Werte für den garantierten Rückkaufswert falsch abgeholt. Eine eventuell fehlerhafte Ausweisung in der Rechnungslegung muss entsprechend nach der Migration richtiggestellt werden.

Gegenüber dem Kunden ist das Garantieniveau wichtig. Fachlich korrekt wäre es, wenn man die Garantie der Hauptversicherung selbst und die Garantie des laufenden Überschusses aus der Hauptversicherung in der Quelle nachträglich trennen könnte. Wenn man die Werte technisch nachher erzeugen kann, ist es in der weiteren Bearbeitung im Zielsystem noch wichtig, dass die Garantie beim Überschuss korrekt abgebildet wird. Hier muss genau geschaut werden um welche Art des laufenden Überschusses es sich handelt. Entsprechend der vorliegenden Art kann die Entscheidung für ein Aufstocken des Überschussanteils ausfallen oder die Garantie wurde schon abgebildet. Für die Hauptversicherung sollte auf jeden Fall nur die Garantie geführt werden, die auch zur Hauptversicherung gehört. In den Folgeverarbeitungen kommt es sonst zu erhöhten Garantiewerten, die nicht zu stellen wären.

Mit den damals neuen Anforderungen der VVG-Reform mussten viele Bestandsbriefe umgestellt und erweitert werden. Die Angebote für die Dynamikerhöhungen wurden erweitert, aber doch sehr ähnlich zu den Überschussinformationen, die ab diesem Zeitpunkt jährlich erstellt werden mussten. Aufgrund von Druckkosten haben einige Unternehmen die Informationsschreiben und das Angebotschreiben für die Dynamikerhöhung zusammengefasst. Da sich die Struktur der beiden Dokumente in komprimierter Form ähnelt, führte dies auch oft zu den gleichen Überschriften. Die Überschriften „garantierte Leistung“ etc. sind von der Überschussinformation in das Angebotschreiben überführt worden. Dadurch besteht heute das Problem, dass nicht nur der Leistungsverlauf garantiert ist, son-

dern auch der Beitragsverlauf. Hier sollte überprüft werden, ob eventuell Rundungsregeln in der Beitragsberechnung des Zielsystems dazu führen, dass der neue Beitrag immer etwas über dem Beitrag des Quellsystems liegt. Ein höherer Beitrag führt in der Regel zu höheren Leistungen. Somit kann auf die Speicherung der Garantie an dieser Stelle verzichtet werden. Schwierig wird die Beurteilung, wenn der Beitrag höher und die Leistung gleich bzw. wenn der Beitrag gleich und die Leistung höher wäre. Die höheren Werte im Zielsystem braucht man im Allgemeinen nicht speichern. Aber was ist das Ziel der Garantie im Fall von Dynamikverläufen? Man muss sich die Frage stellen, was die Intention des Kunden war. Möchte er für den gleichen Beitrag eine höhere Leistung oder einen geringeren Beitrag für die gleiche Leistung (Beitrags- oder Leistungsvorgabe)? Je nach Klientel des Bestandes ist dies unterschiedlich zu bewerten, aber es sollte einheitlich für den Bestand im weiteren Vorgehen entschieden werden.

Als letztes Beispiel schauen wir uns etwas aus der regulierten Welt an. Viele Versicherer haben Risikotarife mit fallenden Summen im Verkaufsangebot gehabt. Technisch war es in der Regel auch so, dass das Versicherungsangebot an den Kunden mit einem anderen Rechenkern als im Bestand gerechnet wurde. Die Werte im Versicherungsangebot wurden umfangreich angedruckt. Diese sind aus rechtlicher Sicht verbindlich. Vor der VVG-Reform wurde das Versicherungsangebot aus der Angebotssoftware dem Kunden offeriert und der Kunde hat dieses Angebot verbindlich angenommen. Im Bestand – damals wie heute – werden die Werte von Beitrag und Todesfall-Leistung berechnet. Eine Abweichung findet man oft im Verlauf der fallenden Todesfall-Leistungen über die Vertragslaufzeit. Wenn in der Angebotssoftware ein Berechnungsansatz mit Kommutationswerten hinterlegt war und im Bestand eventuell schon etwas moderner mittels Barwertansatz gerechnet wurde, wird man hier Abweichungen finden. Der Rhythmus, um den die Todesfall Leistung sinkt, ist zu untersuchen, wie auch die Höhe der jährli-

chen Reduktion. Aus der praktischen Erfahrung ist leider festzustellen, dass der Todesfallverlauf berechnet mittels Kommutationswerten höher ausfällt als mittels Barwertberechnung. Relevant ist hier die rechtliche Verbindlichkeit und diese Verbindlichkeit liegt im Punkt des höheren Wertes.

In der Abbildung im Zielsystem kann man sich hier auch überlegen, ob man bei der Tarifumsetzung von einer nachschüssigen Leistung auf eine vorschüssige Leistung umstellt, d.h. die Todesfall-Leistung wird immer vom letzten Jahrestag ausgezahlt. Somit hat man zwar immer eine geringfügige Erhöhung der Todesfall-Leistung, aber man bräuchte eventuell keine Sicherung durch die Abbildung von einer garantierten Todesfall-Leistung abzubilden.

Die Prüfung der Briefschreibung kann aufwendig sein, aber er verhindert später erfahrungsgemäß lange Diskussionen. Der Prozess kann zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr einfach korrigiert werden und hat somit große Relevanz. Im schlimmsten Fall muss man die Datenhaltung, alle mathematischen Prozesse und Transformationen nochmals überdenken, neu sortieren und ergänzen. Das Thema Garantiewerte und die fachliche Beurteilung um die Bedeutung im Migrationsprozess ist vielfältig und weckt auch das Interesse einiger Stakeholder und hier nicht nur der Wirtschaftsprüfer. Die Aufsicht ist inzwischen auch sensibilisiert bei diesem Thema und wird in Zukunft sicherlich auch interessante neue Fragen stellen!

Garantiewerte ... bei Vertragsänderung nach der Migration!

Wir hatten schon im vorigen Teil des Kapitels einen kurzen Einstieg in das Thema Garantiewerte bei Vertragsänderung nach Migration genommen. Abschließend kann dieses Thema nicht in der gebotenen Ausführlichkeit behandelt werden, außer man hätte mehrere Stunden dafür Zeit. Aber wir können kurz einem Gedankengang folgen: Man gibt in der Migration jeweils das Garantieniveau für Rückkaufswerte und beitragsfreie Summen im beitragspflichtigen Zustand mit.

Nun stellt sich hier die Frage, was passiert mit diesem Garantieniveau bei einer Vertragsänderung nach der Migration? Bei jeder Vertragsinformation werden die Werte gegen das Maximum abgeglichen. D.h. wenn ein Vertragszustand für die Rechnungslegung beauskunftet wird, wenn ein Kundenscheiben erstellt wird, etc. wird nach dem maximalen Rückkaufswert aus aktuellem Stand in der Bestandsführung und aus dem Garantieniveau geschaut. Im Fall einer Vertragsreduktion von z.B. 60% des noch ausstehenden Beitragsvolumens, sollte man nun auch das Garantieniveau reduzieren. Nun stellt sich aber die Frage: in welchem Anteil?

Eine einfache Herangehensweise ist es, die Garantie ebenfalls um 60% zu kürzen. Wenn es sich um einen Vertrag ohne Stornogebühren handelt, könnte man sagen: passt so weit. Aber wie sieht es aus, wenn der Vertrag noch eine Stornogebühr beinhaltet? Dann könnte die Garantiekürzung um 60% unangemessen sein. Wäre es passender, einen Kürzungsschlüssel mit Bezug zum Deckungskapital zu entwickeln? Aber Achtung: aus dem Altsystem steht das Deckungskapital selten für die Vertragslaufzeit nach Migration zur Verfügung. Fraglich ist auch, ob die Kürzung der beitragsfreien Summe im gleichen Verhältnis erfolgen kann. Welcher Maßstab ist hier angemessen? Eventuell ergeben sich auch Verwerfungen von noch nicht getilgten Abschlusskosten aus Dynamiken. Wie können die Garantien zwischen einzelnen Vertragsteilen bewertet werden? Diese Themen sind alles offene Fragen und müssen auch im Speziellen betrachtet werden. Hier kann leider nicht die eine korrekte, angemessene und allgemeingültige Antwort für alle Vertragsteile und Vertragszustände gefunden werden.

Im Rahmen der Weiterbildungsseminare der DAA wird in Köln am 24. Mai 2023 ein Tagesseminar von Frau Gudrun Bode und Herrn Christian Jastroch, zweier Autoren dieses Artikels, angeboten. Vielleicht haben Sie Lust, mit den Autoren auch mal über die weiteren Problematiken aus aktuarieller Sicht zu diskutieren! Kommen Sie gerne nach Köln ...



Gudrun Bode ist Management Consultant bei viadico GmbH. Ihre Aufgabenschwerpunkte sind Bestandsmigration im Lebensversicherungsbereich

sowie Entwicklung von Bestandsführungssystemen und Produktentwicklung. Sie ist Dipl.-Math. und seit 2003 Aktuarin DAV.

Dort engagiert sie sich in verschiedenen AGs zu den Themen Weiterbildung und Kommunikation. Sie ist Mitglied des Findungsausschuss und des AbFs. Sie leitet die lokalen DAV vor Ort-Gruppen in Stuttgart. Gudrun.Bode@viadico.com



Christian Jastroch ist Management Consultant bei viadico GmbH. Seine Aufgabenschwerpunkte sind Migrationen von Lebensversicherungsbeständen sowie Rechnungslegung und

Produktentwicklung in der Lebensversicherung. Er ist Diplom-Wirtschaftsmathematiker, seit 2005 Aktuar DAV und seit 2015 Aktuar CERA.

Christian.Jastroch@viadico.com



Christoph Gillissen arbeitet als Senior Referent beim Verband öffentlicher Versicherer e.V. Sein Aufgabenschwerpunkt sind aktuelle Themen der Lebensversicherung und die Gremienbetreuung des Arbeitskreises „Mathematik und Produkte“ in der Abteilung

Markt- und Produktmanagement Leben. Er ist Dipl.-Math., seit 2018 Aktuar DAV, seit 2020 Sachverständiger IVS und seit 2022 CERA.

Er ist Co-Leiter des Stammtischs Junge Aktuare Düsseldorf und Mitglied der Arbeitsgruppe Prüfungsbetrieb der Zukunft.

christoph.gillissen@voevers.de