

Produktstrategien für Lebensversicherer im schwierigen Umfeld

Aktuelle Herausforderungen und Lösungsansätze

- Alexander Kling
- Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

- DAV vor Ort RNS, Mannheim
- Juli 2014



Produktstrategien für Lebensversicherer im schwierigen Umfeld

Inhaltsübersicht

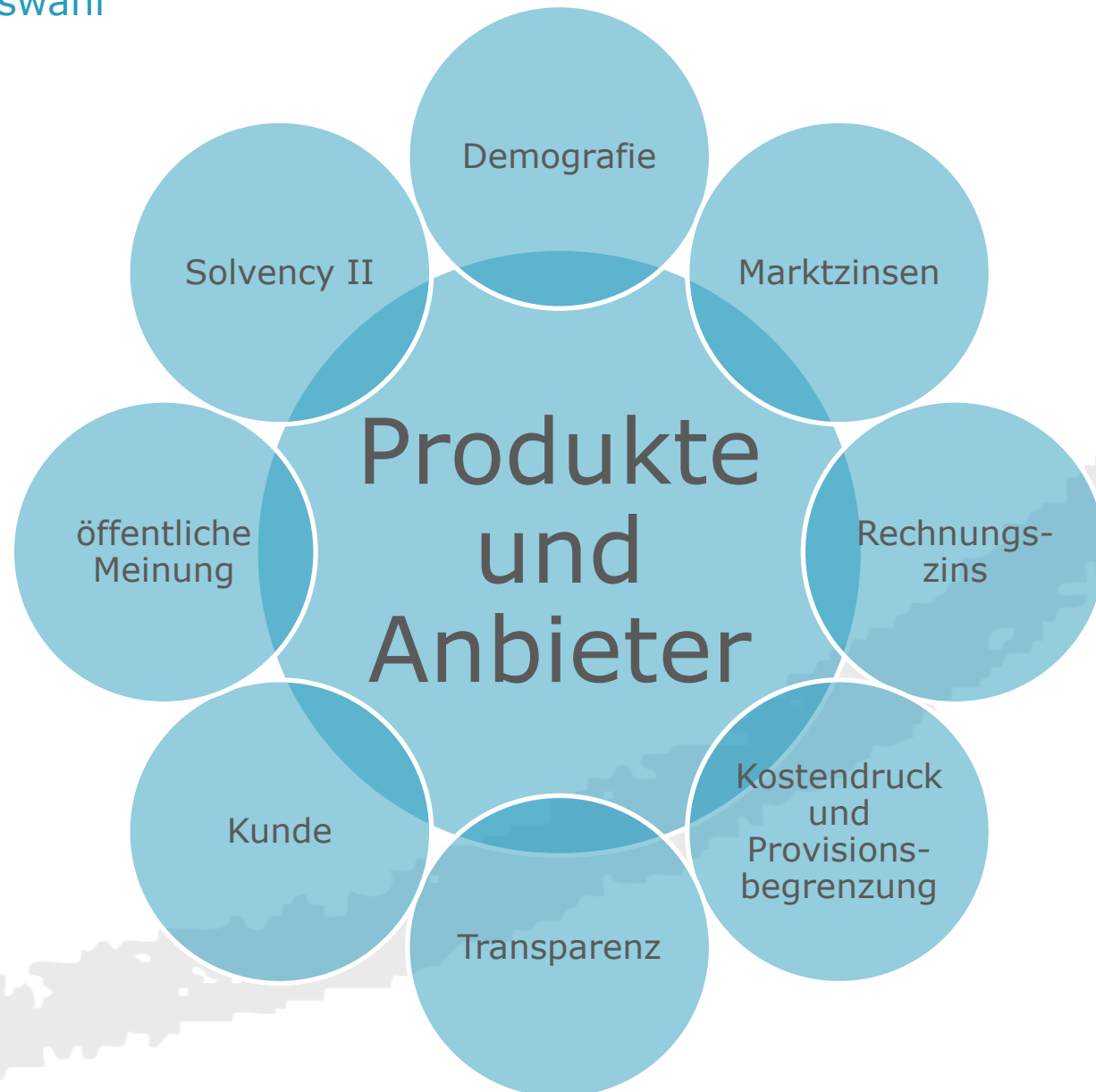
Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

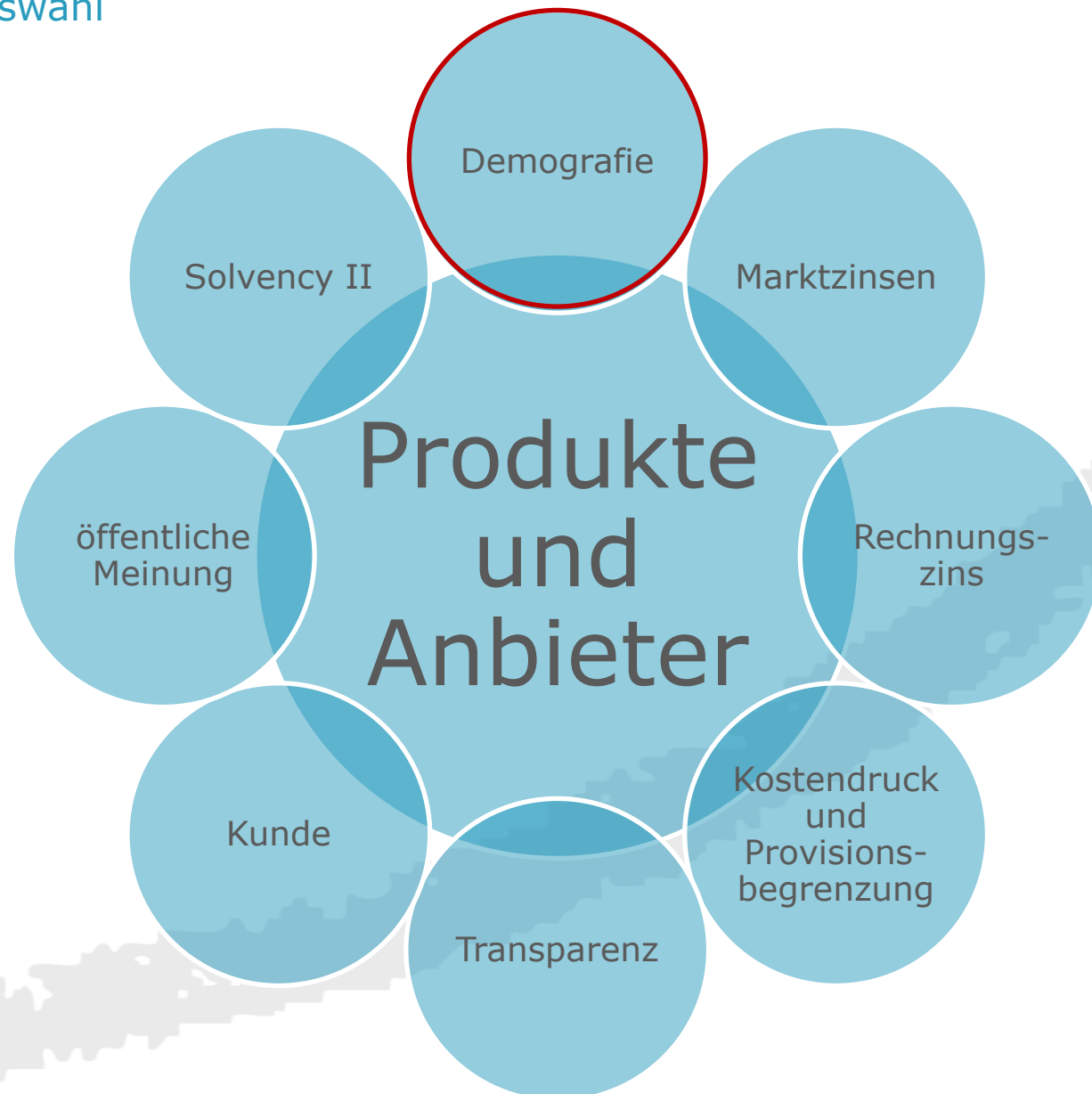
Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Subjektive Auswahl



Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Subjektive Auswahl



Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

1. Demografie

Jeanne Louise Calment – die älteste Frau der Welt

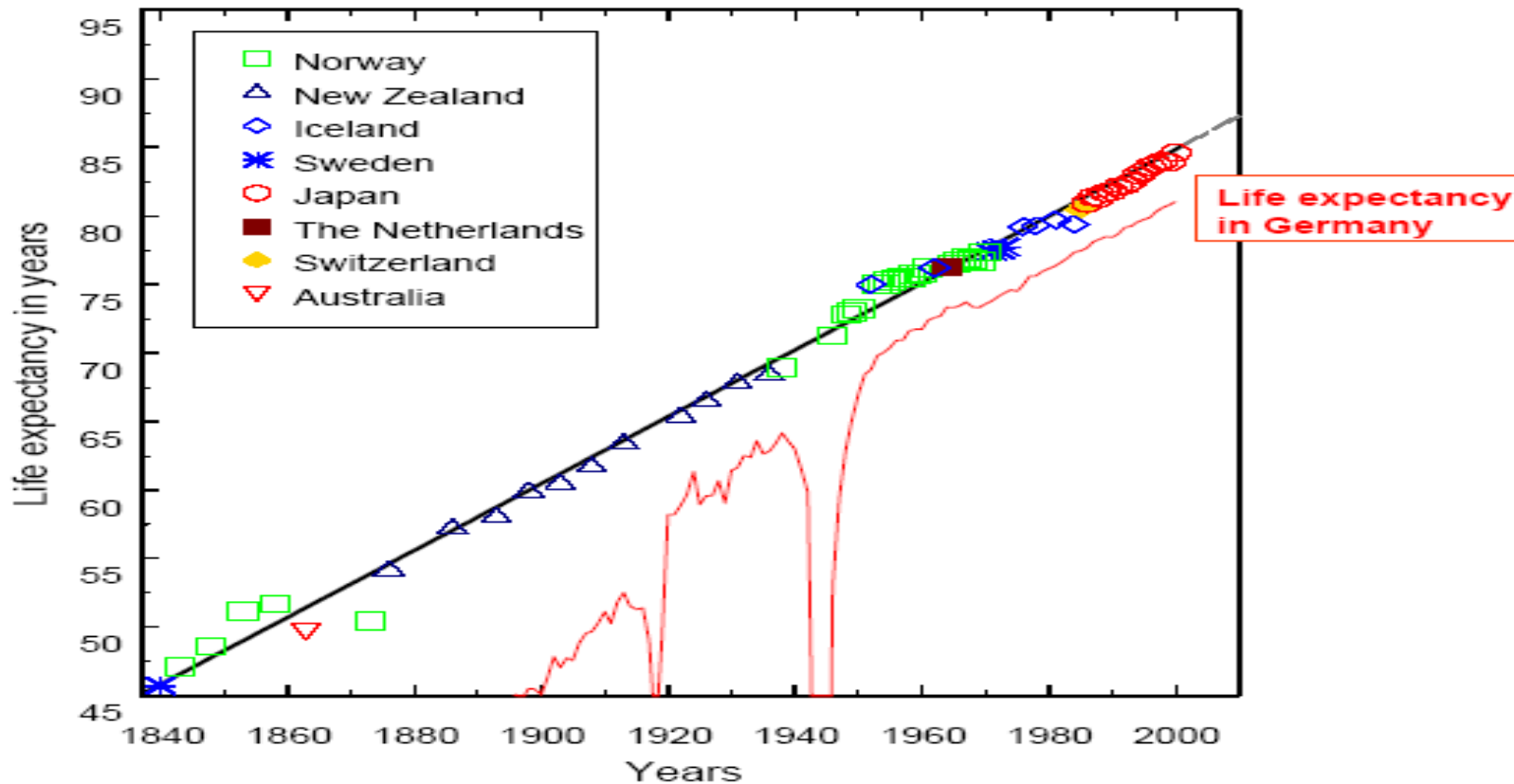
- 21. Februar 1875 bis 4. August 1997
 - 122 Jahre, 5 Monate und 14 Tage
- Aus Wikipedia:
 - Jeanne Louise Calment fing mit 85 das Fechten an und fuhr noch als 100-Jährige Fahrrad.
 - Bis zum Alter von 110 lebte sie alleine.
 - Als 90-Jährige verkaufte sie ihre Wohnung gegen Zahlung einer Leibrente von 2.500 Francs pro Monat an den 47-jährigen Rechtsanwalt Andre-François Raffray. Nach ihrem Tod sollte die Wohnung an Raffray fallen. Raffray erlebte das Ende seiner Zahlungsverpflichtung jedoch nicht mehr. Als er im Dezember 1995 mit 77 Jahren an Krebs verstarb, musste seine Witwe die Rentenzahlungen fortsetzen. Die rund 900.000 Francs, die er bis dahin bezahlt hatte, entsprachen dem dreifachen Marktpreis der Wohnung.
 - Jeanne Louise Calment war seit 1896 Raucherin und versuchte erst 1992 mit 117 Jahren das Rauchen aufzugeben, kehrte jedoch ein Jahr später wieder zur Zigarette zurück.

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

1. Demografie

Entwicklung der Lebenserwartung im jeweils „gesündesten“ Land

■ Quelle: Oeppen und Vaupel (2002)



Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

1. Demografie

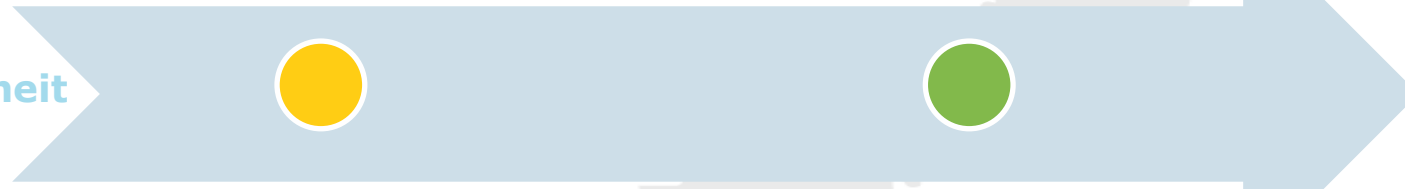
Konsequenzen (in verschiedenen Ländern zu beobachten, jedoch unterschiedlich schnell):

- Bedeutung von umlagefinanzierten Systemen (gesetzliche Rente) wird abnehmen.
- stärkerer Fokus auf kapitalbildende Systeme
- entsprechende Sparanreize durch die Regierungen (nur für 'echte' Altersvorsorgeprodukte)
- Aufklärung der Bevölkerung (es ist ein finanzielles Risiko, länger zu leben als das Geld reicht)

Dies wird insbesondere die Produktlandschaft verändern:

- eher kurzlaufende Verträge
- meistens Kapitaleleistungen
- geringer Verrentungsanteil

Vergangenheit

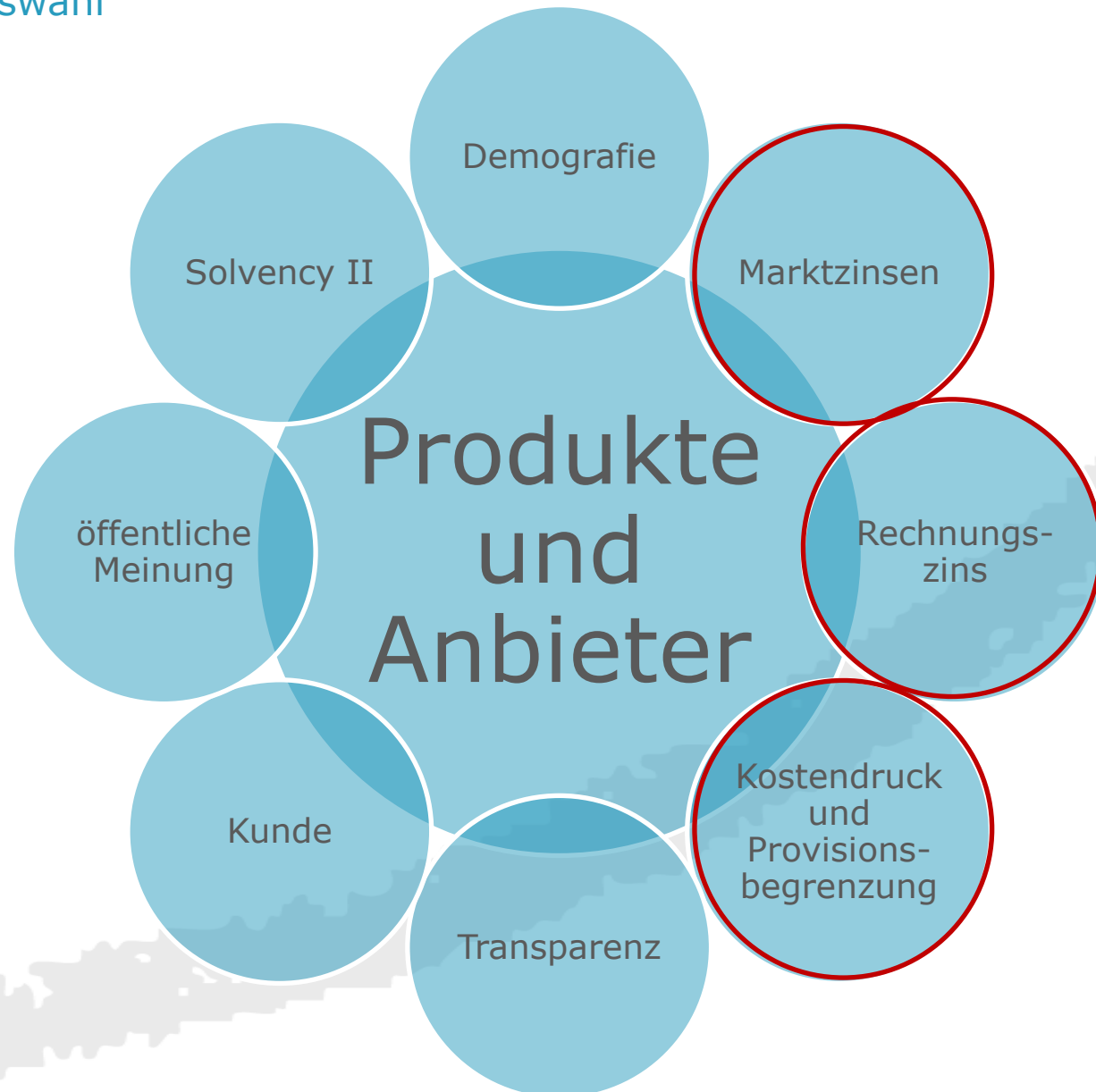


Zukunft

- **langlaufende** Verträge
- deutlich höherer **Verrentungsanteil**
- **Garantien** werden für Versicherer deutlich **riskanter**, z.B. garantierte Rentenfaktoren.

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

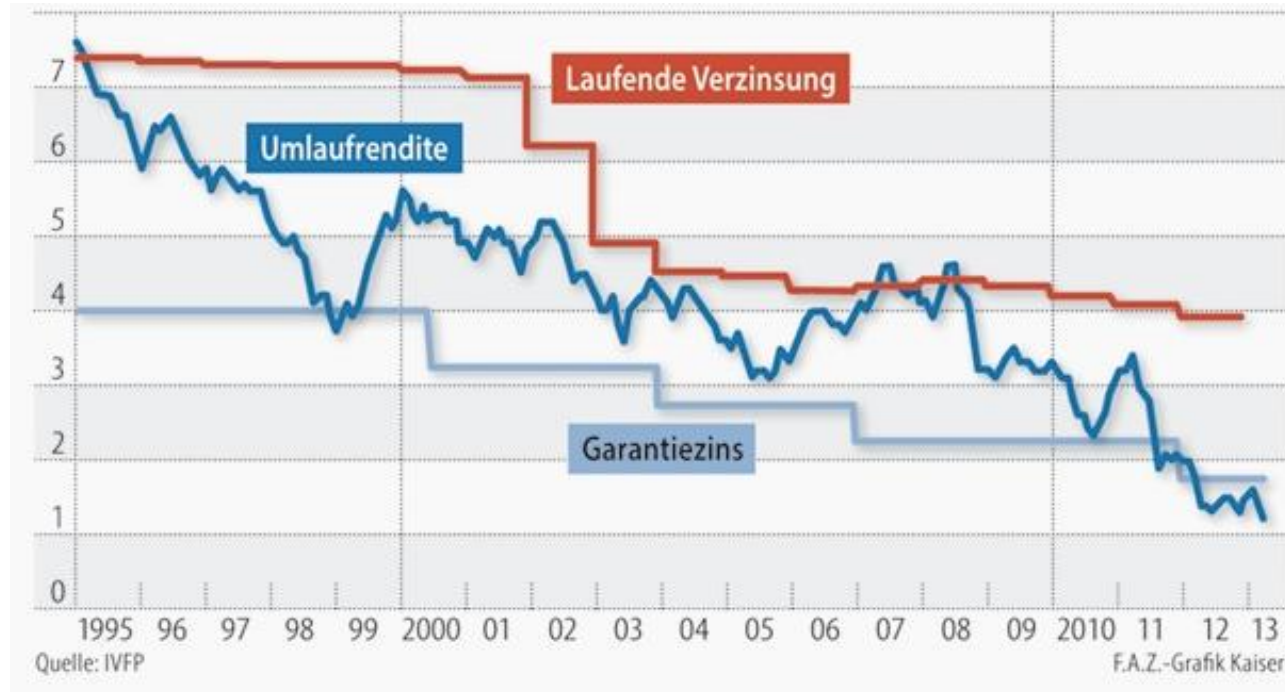
Subjektive Auswahl



Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

2. Marktzinsen, Rechnungszins und Kostendruck

- „Alte“ Garantien sind im aktuellen Umfeld verhältnismäßig wertvoll.
- Entwicklung von Umlaufrendite, Garantiezins und laufender Verzinsung im Vergleich



Quelle: www.faz.net
(31.05.2013)



Eine weitere Absenkung des Höchstrechnungszinses steht an.

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

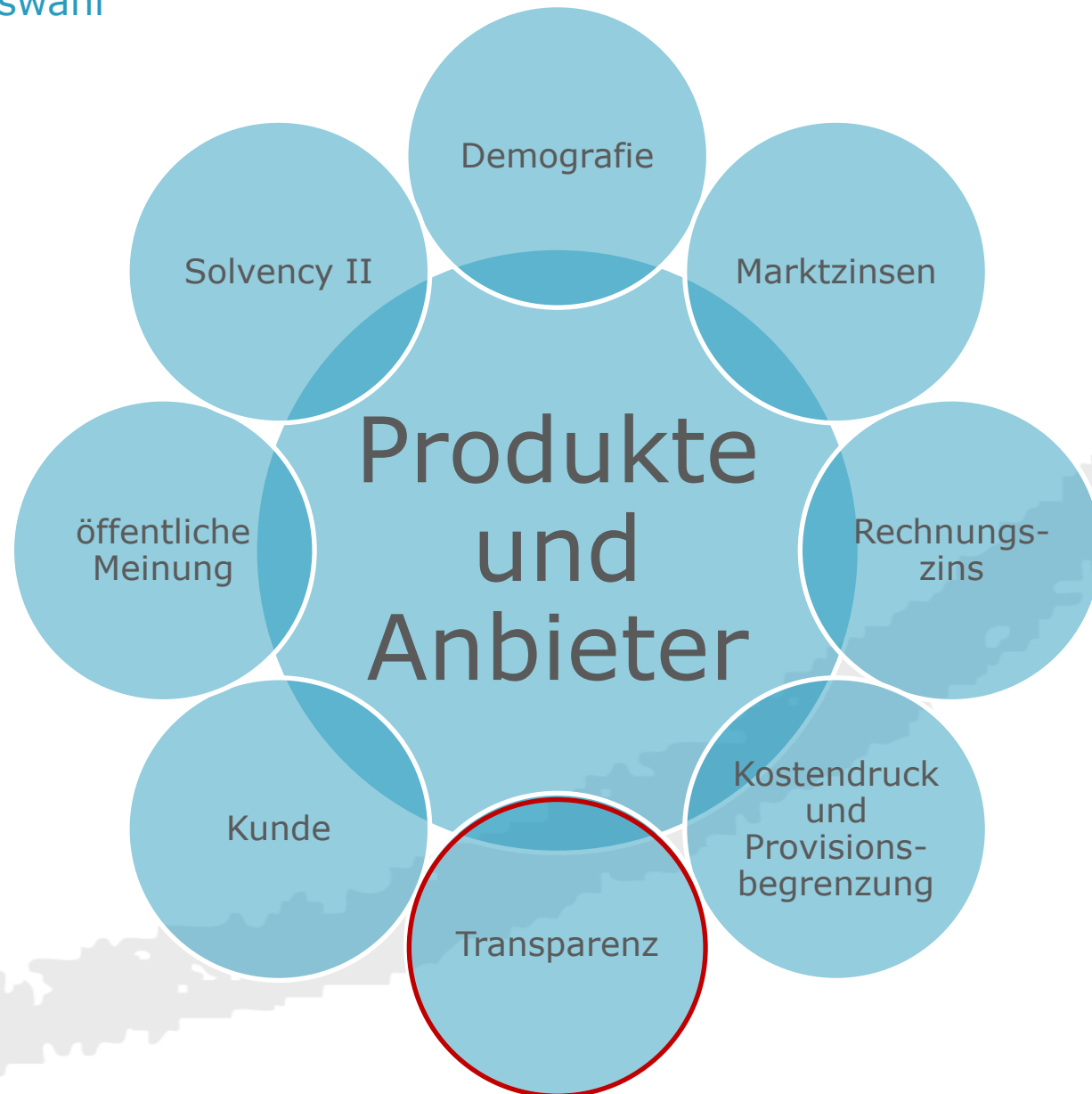
2. Marktzinsen, Rechnungszins und Kostendruck

Mögliche Konsequenzen bzw. Lösungsansätze

- Reduktion von **Kosten**
- Anpassungen der **Garantie**
- höhere **Mindestlaufzeiten**
- Änderung von **Bezugsgrößen** für Kosten
- **stärkere Differenzierung** von Kosten für Kurz- und Langläufer
- ggf. Nutzung von **bilanziellen Spielräumen** (z.B. über ausländische Tochtergesellschaften)
- Anpassungen von Hybridprodukten zur Erhöhung des Fondsexposures
 - Die Rechnungszinssenkung wird bei Hybridprodukten zunächst dazu führen, dass der Anteil, der in Fonds investiert werden kann, reduziert wird.
 - Suche nach alternativen Lösungen bzw. Produktmodifikationen zur **Erhöhung der Fondsquote** in Hybridprodukten.
 - → Einige Anbieter von (dynamischen) Hybridprodukten werden eine evtl. anstehende Rechnungszinssenkung zum Anlass nehmen und noch **weitere Produktanpassungen** vornehmen.

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Subjektive Auswahl



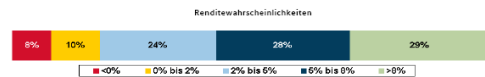
Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

3. Transparenz

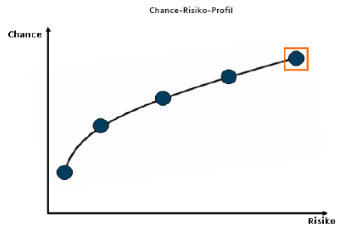
Transparenz ist mehr als Kostentransparenz – Kostentransparenz ist aber dennoch wichtig.

- Chance-Risiko-Klassen für staatlich geförderte Altersversorgung bald obligatorisch
- Dies könnte positive Auswirkungen auf das Verständnis der „Wirkungsweise“ von Produkten und die Qualität der Beratung haben.

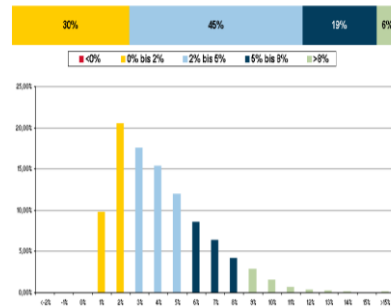
Das folgende Schaubild zeigt die Verteilung dieser Renditen für das gewählte Produkt:



Diese Verteilung können Sie nun mit Ihrer persönlichen Risikoneigung abgleichen. Das von Ihnen gewählte Produkt ordnet sich hinsichtlich eines Chance-Risiko-Profiles wie folgt ein:



Abbildungen und Berechnungen: MLP Finanzdienstleistungen AG



Seite 9 Annahmen: Laufzeit 32 Jahre, mit Beitrag 200 EUR, Kosten berücksichtigt

MLP

Das Ihnen vorgeschlagene Produkt ordnet sich wie folgt ein:



Volatium®-Klasse 5 – Chance+
Hohe Chance auf Outperformance bei erheblichem Verlustrisiko und sehr hohen Ertragschancen. Es sind keine Garantien vereinbart.

Entspricht das Ihren persönlichen Chance-Risiko-Erwartungen?

Ausführliche Informationen zu Volatium finden Sie ab dem 01.01.2011 unter www.volatium.de. Auf dieser Website kann das Chance-Risiko-Profil bzw. die Volatium®-Klasse anhand der obigen ID aufgerufen werden.

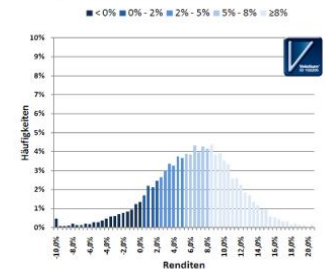
Chance-Risiko-Profil

Welche Renditechancen hat das Ihnen vorgeschlagene Produkt und welche Risiken stehen dem gegenüber?

Damit Sie die Chancen und die Risiken besser einschätzen können, rechnen wir die möglichen Ergebnisse jetzt mit Fondsentwicklungen und Zinsüberschussbeteiligungen, die nicht über die gesamte Vertragslaufzeit konstant sind, sondern während dieser Zeit **schwanken**.

Unter möglichst realistischen Annahmen wurden dazu 10.000 zufällige Verläufe erzeugt. Für jeden einzelnen Verlauf ermitteln wir unter Berücksichtigung aller Kosten die mögliche Rendite des Produkts für einen Standardteil mit 100 Euro Monatsbeitrag, insgesamt ergeben sich **10.000 mögliche Renditen**.

Das folgende Schaubild zeigt die Renditeverteilung:



Quelle: Modellhafte stochastische Darstellung gemäß Volatium®, ID 102205, Tarif FR, Laufzeit 30 Jahre, Stand 12/2010

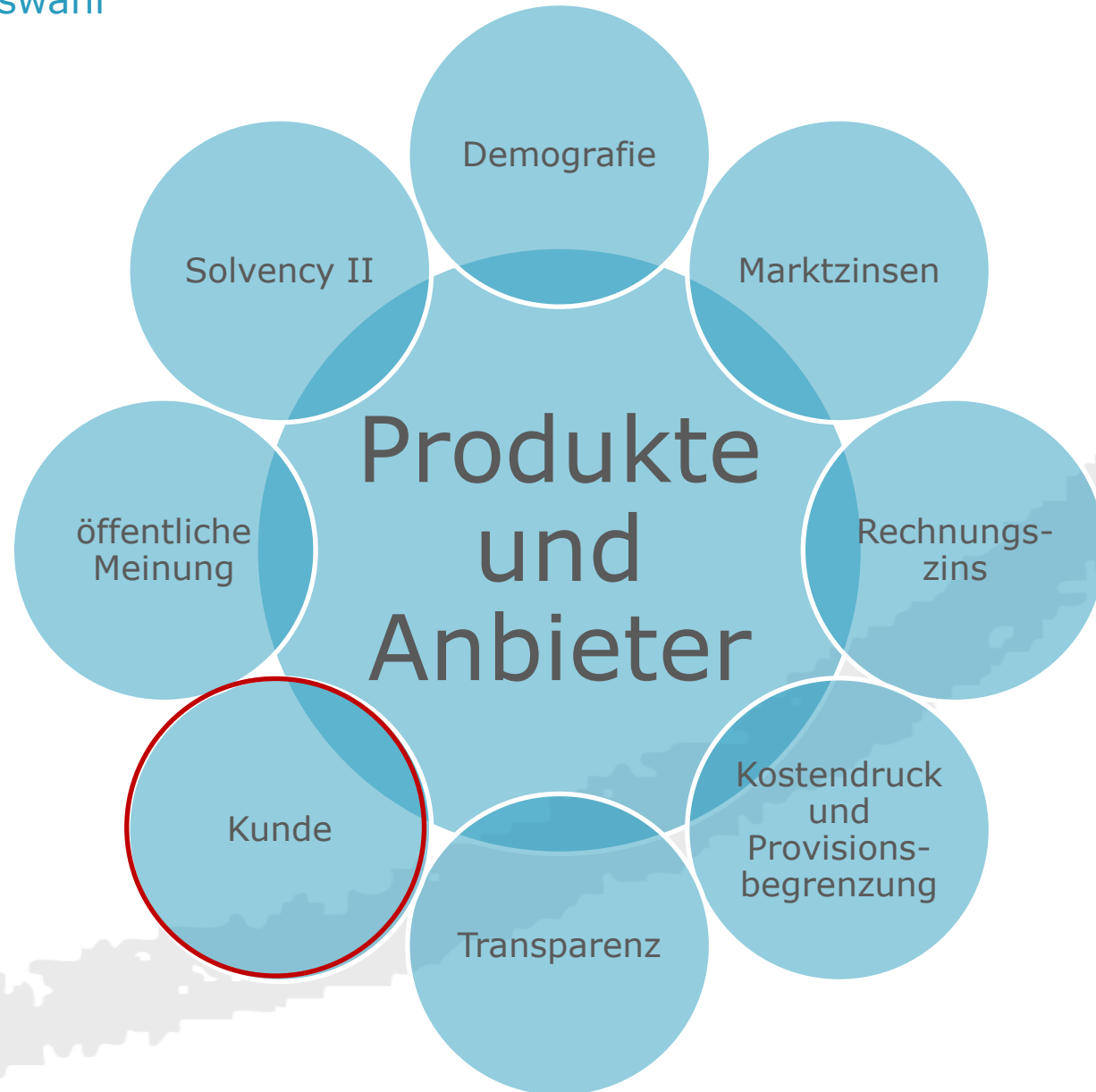
Wichtige Hinweise: Die tatsächlich erreichten Renditen können höher oder niedriger sein. Soweit die dargestellten Renditen über die zugesagten garantierten Leistungen hinausgehen, sind sie daher nur als möglichst realistisches Beispiel anzusehen. Bitte beachten Sie die voranstehenden Hinweise zur Überschussbeteiligung.



Gute Beratung liegt vor, wenn das Chance-Risiko-Profil des Produktes zur Risikoneigung und Risikotragfähigkeit des Kunden passt.

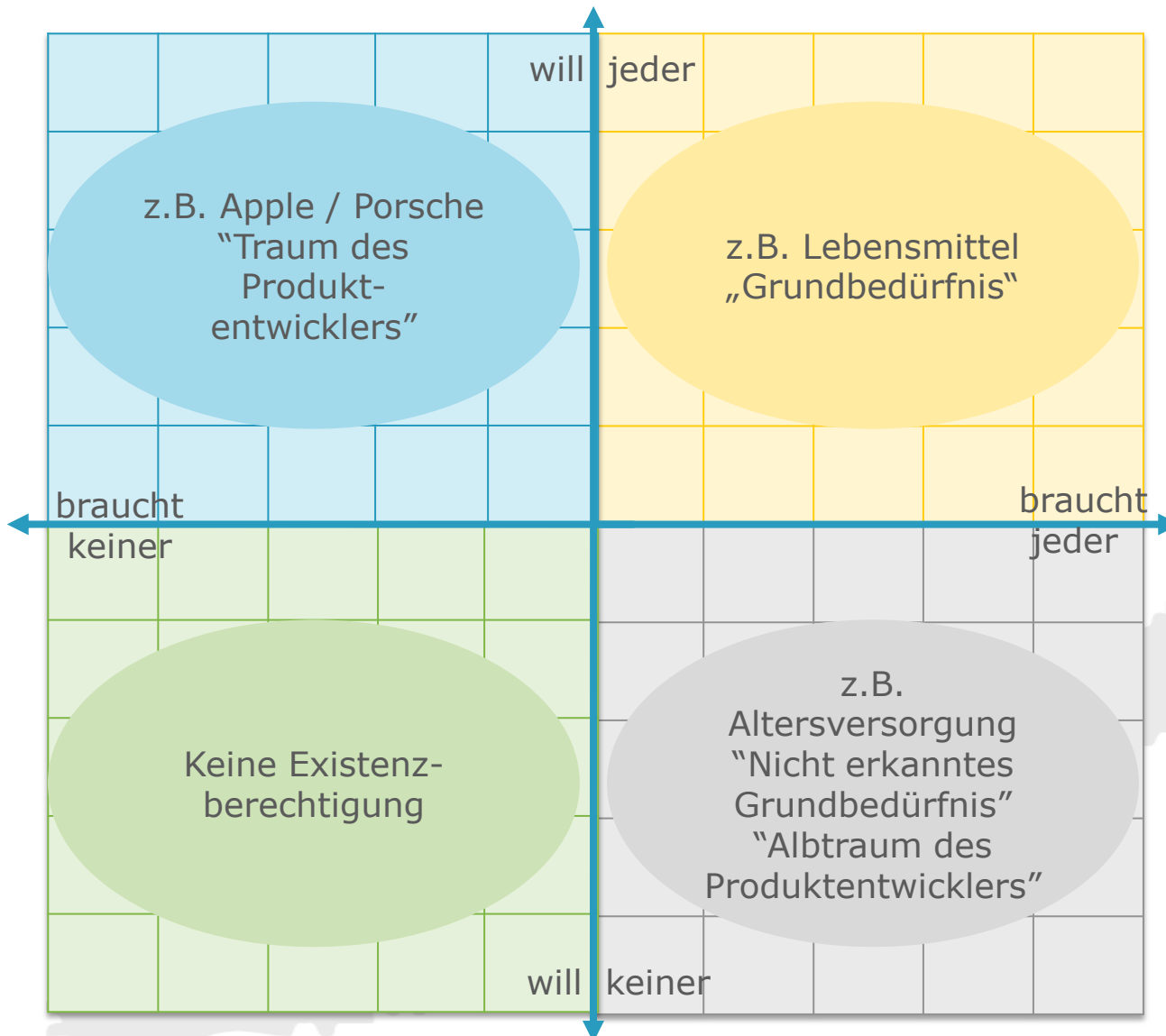
Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Subjektive Auswahl



Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

4. Kunde



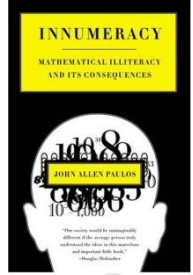
Weil Kunden ihren Bedarf nicht erkennen, liegen viele Versicherungsprodukte unten rechts.

Es drängen sich Fragen auf, z.B.:

- Was würde der Kunde wollen, wenn er wüsste, was er braucht?
- Warum weiß der Kunde nicht, was er braucht?
- Welche Fehler der Vergangenheit haben dazu beigetragen, dass die Produkte der Versicherungsbranche
 - ... nicht oder falsch verstanden werden?
 - ... einen schlechten Ruf haben?
- Was muss geschehen, damit die Produkte ins richtige Segment (oben rechts) wandern?

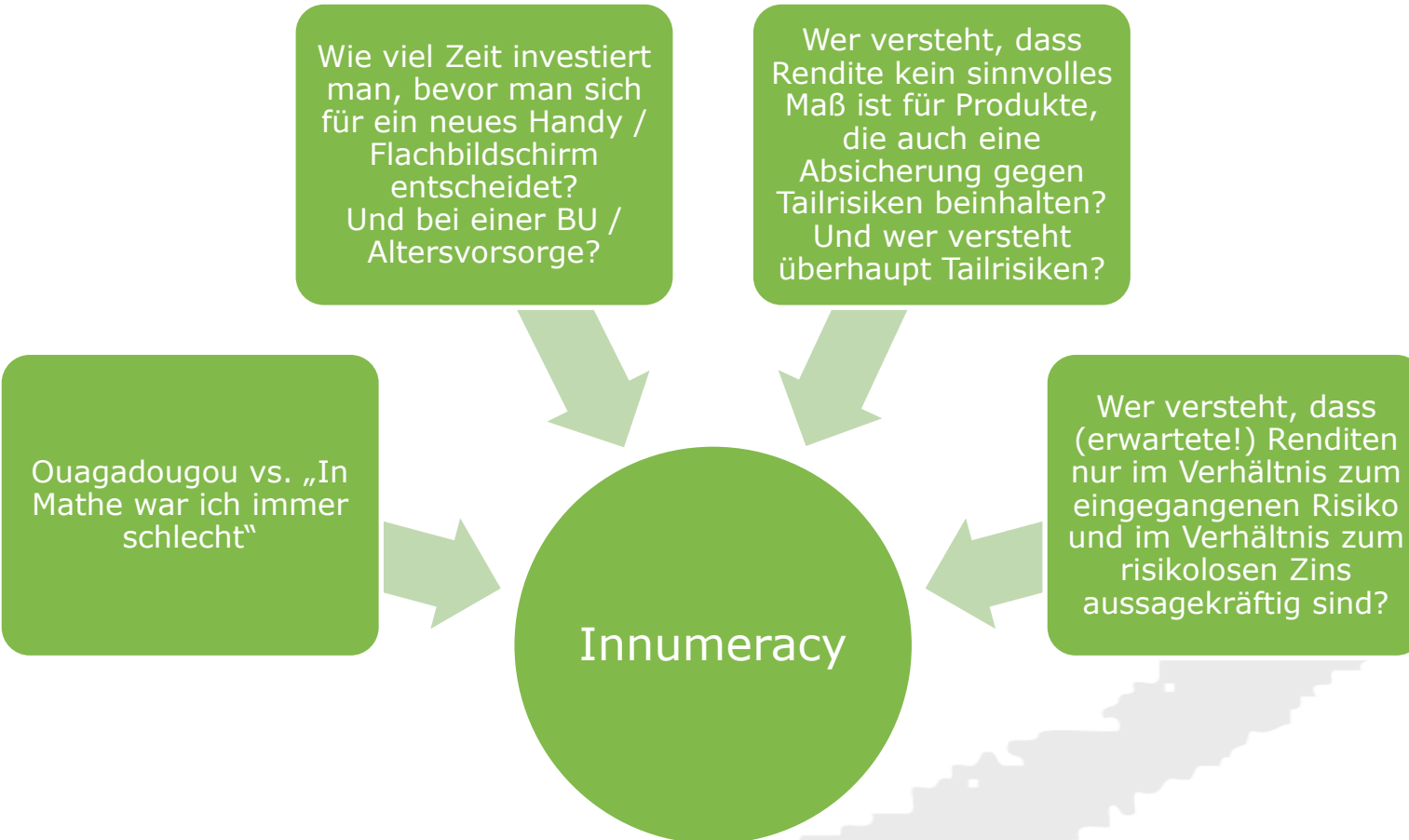
Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

4. Kunde



Anmerkung: Der Begriff „Innumeracy“ geht auf das gleichnamige Buch von J.A. Paulos zurück.

Gemeint ist damit das „mathematische Äquivalent“ zu Illiteracy (Analphabetentum)
→ **Zahlenanalphabetentum**



Der Kunde erkennt seinen Bedarf für die Altersversorgung oft nicht.
Wenn der Staat die Altersversorgung stärker in die Eigenverantwortung der Kunden legt, muss er auch das hierfür notwendige Wissen vermitteln.

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

4. Kunde

Ein Beispiel: **Annuity Puzzle**

- Warum ist die **Akzeptanz von Verrentung** so gering?

Für die meisten Menschen wäre es sinnvoll, ihr Geld zu verrenten. Sie tun es nicht, weil...

- ...sie ihre **eigene Lebenserwartung systematisch unterschätzen**
 - z.B. durch Orientierung an den eigenen Großeltern
 - Diese haben allerdings eine deutlich geringere Lebenserwartung (siehe demografische Trends).
- ...sie auf die Lebenserwartung (also den **Normalfall**) und nicht das „Risiko“ eines langen Lebens (den zu versichernden **Extremfall**) schauen
 - Eine Versicherung ist aber gerade für das Eintreten des Extremfalls da!
- ... heutige Produkte **zu wenig Flexibilität, Vererbbarkeit und Verfügbarkeit** in der Rentenbezugsphase bieten
 - Gefühl ist alles Angesparte nach Verrentung nicht mehr mein Geld!
- ...sie die Leibrente nicht in der „**mentalen Schublade**“ Versicherung sondern in der Schublade „Investment“ abgelegt haben und deshalb zum Vergleich falsche Kriterien anwenden.

Produktstrategien für Lebensversicherer im schwierigen Umfeld

Inhaltsübersicht

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Beobachtete Produktstrategien am Markt (Auswahl)

Modifizierte klassische Produkte

Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

Inflationsschutz statt nominaler Garantie?

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Beobachtete Produktstrategien am Markt (Auswahl)

Allianz

- Perspektive: neue Klassik mit anderer Höhe und anderer Art der Garantie
- IndexSelect: klassische Basis mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung
- **Die Basis beider Produkte ist das konventionelle Sicherungsvermögen.**

AXA

- Hat 2006 Variable Annuities (**ohne klassisches Sicherungsvermögen**) als Ersatz für klassische Produkte eingeführt (AXA TwinStar) und den Verkauf dieser Produkte kürzlich wieder eingestellt.
- Zum Januar 2014 hat AXA ein neues Produkt mit Indexanbindung **auf Basis des konventionellen Sicherungsvermögens** eingeführt (AXA Relax Rente).

Ergo

- ERGO Rente Garantie: Faktisch Variable Annuity mit maßgeschneiderten Fonds. Hedging durch Rückversicherer. Viele Risiken bereits durch Produktdesign reduziert.
- **Produkt kommt ohne klassisches Sicherungsvermögen aus.**

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Beobachtete Produktstrategien am Markt (Auswahl)

Württembergische

- neues **klassisches Produkt** KlassischClever mit anderer Garantieerhöhung aus Überschussbeteiligung

Zurich

- Fokus auf iCPPI-Modell in Kooperation mit DWS
- **Produkt kommt ohne klassisches Sicherungsvermögen aus.**

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Beobachtete Produktstrategien am Markt (Auswahl)

Vereinzelt

- Run-off alter Bestände
 - allerdings noch nicht „im großen Stil“

Mehrere Anbieter

- Fokus auf dynamische Hybridprodukte
- **Produkte sind teilweise fondsgebunden, teilweise klassisch.**

Ein Anbieter in der Schweiz

- „**Neue Klassik**“ (Konzept von ifa entwickelt)
- gleiche Höhe der Garantie wie bisherige Klassik aber „Art der Garantie“ soweit endfällig wie regulatorisch möglich (siehe unten)

Produktstrategien für Lebensversicherer im schwierigen Umfeld

Inhaltsübersicht

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Beobachtete Produktstrategien am Markt (Auswahl)

Modifizierte klassische Produkte

Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

Inflationsschutz statt nominaler Garantie?

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Modifizierte klassische Produkte

Ein Einstellen der Klassik wäre u.E. für die meisten Versicherer ein strategischer Fehler. Isolierte Betrachtung eines Produktes (z.B. unter Solvency II Kennzahlen) ist meist nicht ausreichend.

Wechselwirkungen mit dem Bestand sind relevant.

ein Beispiel (anonymisierte Zahlen aus „echtem“ Projekt)

- Produkt 1: innovative Klassik (niedrigere Garantie)
- Produkt 2: Fondspolice

	Bestand	Produkt 1 <i>stand-alone</i>	Produkt 2 <i>stand-alone</i>	Bestand + NG Produkt 1	Bestand + NG Produkt 2
Eigenmittel	1.200	50	20	1.300	1.225
SCR	1.000	40	10	925	975
Solvvenzquote	120%	125%	200%	141%	126%
Überdeckung	+200	+10	+10	+375	+250

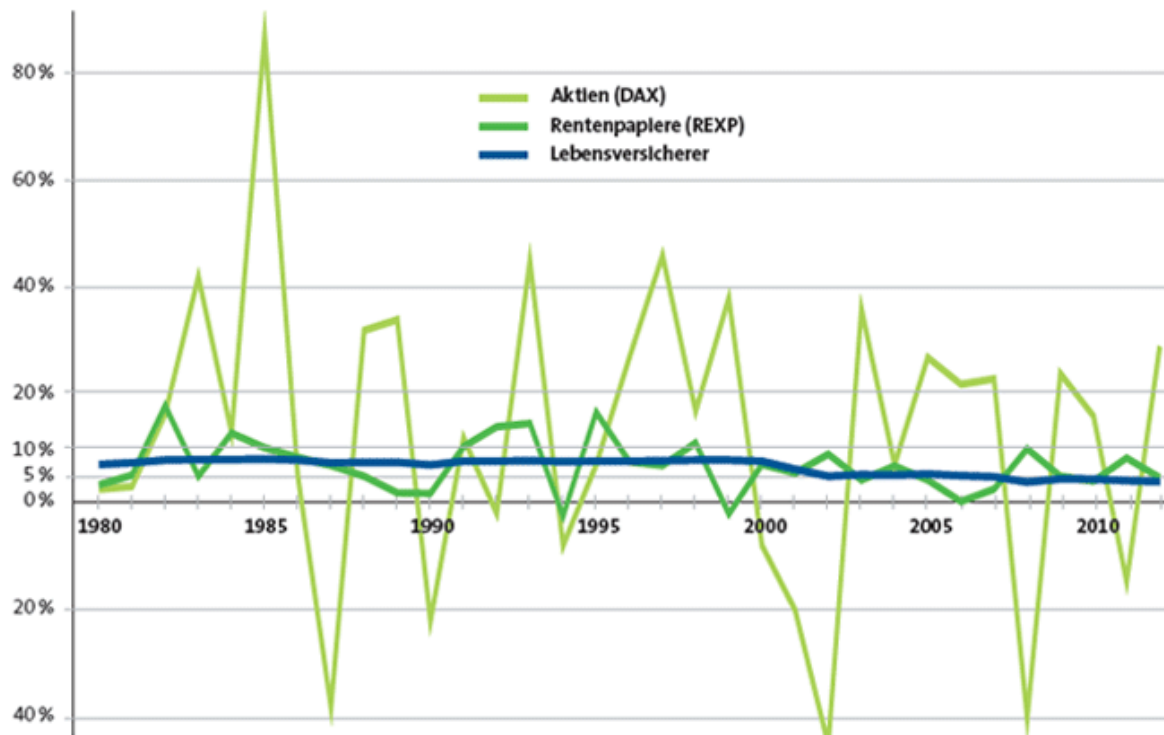
→ Aussagen pro Produktkategorie sind nicht möglich; es kommt immer auf die konkrete Ausgestaltung des Produktes an.

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Modifizierte klassische Produkte

Grundsätzlich ist die klassische Versicherung mit **dem Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit** ein sinnvolles Instrument.

- Selbst ohne Garantie wäre das **Verhältnis von Chancen zu Risiken aus Kundensicht attraktiv.**
- Siehe folgenden Vergleich der Jahresrenditen von DAX und REXP mit der durchschnittlichen Nettoverzinsung deutscher Lebensversicherer.



Quelle: Albrecht, P. (2010),
GDV

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Modifizierte klassische Produkte

Sie muss sich jedoch ggf. neu erfinden.

- Beschränkung auf **Garantien, die der Kunde wirklich braucht**
 - Problem: „Einfache“ Lösungen, wie z.B.
 - zeitlich befristete Garantien,
 - „erneuerbare“ Garantien oder
 - Garantien dem Grunde nach
 - ... sind ohne weitere Modifikationen unter derzeitigen Rahmenbedingungen vermutlich nicht so umsetzbar.
- Erste Konzepte von modifizierten klassischen Produkten sind bereits am Markt.
 - siehe Allianz Perspektive
 - ein Beispiel in der Schweiz mit der Höhe nach unveränderter aber einer anderen „Art“ der Garantie
 - siehe folgende Folie

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Modifizierte klassische Produkte

Produkt aus **Kundensicht** (ein Beispiel aus der Schweiz)

- bei Vertragsablauf gleiche garantierte und prognostizierte Ablaufleistung und gleiche garantierte Rückkaufswerte wie bisherige Klassik
- in allen illustrierten Szenarien auch gleicher Wertverlauf während der Laufzeit wie bisherige Klassik
- in „schlechten Szenarien“ u.U. Gesamtverzinsung unterhalb des Rechnungszinses möglich
- Ein Nachteil für den Kunden (im Vergleich zur bisherigen klassischen Versicherung) ergibt sich erst dann, wenn der Versicherer in einem Jahr eine Gesamtverzinsung $<$ Rechnungszins gutschreibt.
- Solange der Versicherer **in jedem Jahr eine Gesamtverzinsung mindestens in Höhe des Rechnungszinses** gutschreibt, ergibt sich **für den Kunden kein Unterschied** zwischen einer modifizierten klassischen Lebensversicherung und einer bisherigen klassischen Versicherung.
 - Der Kunde wird nur in **Extremszenarien** schlechter gestellt als heute.

Versicherersicht

- Da diese Extremszenarien den Kapitalbedarf unter Solvency II treiben, bewirkt dies eine **deutliche Entlastung für den Versicherer** (siehe nächste Folie).

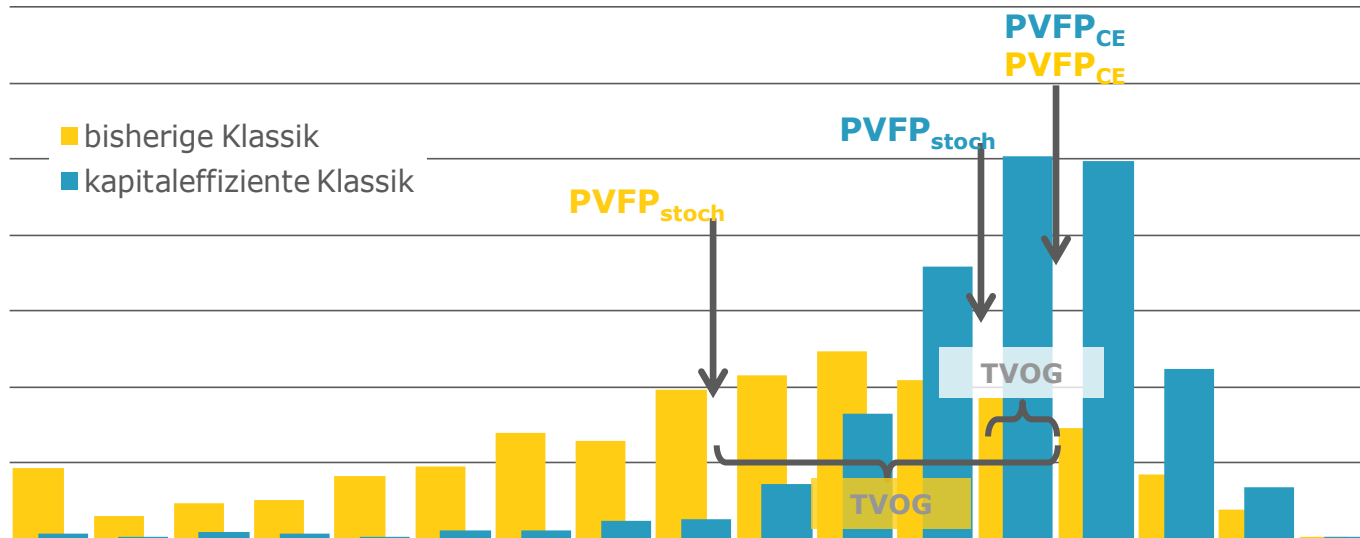
Produktanpassungen vor dem Hintergrund einer Rechnungszinssenkung werden ggf. Anlass für **ähnliche Anpassungen an (dynamischen) Hybridprodukten** sein.

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Modifizierte klassische Produkte

Fallbeispiel

Verteilung der barwertigen Aktionärs-cashflows:



Deutlich geringere Asymmetrie bei der kapitaleffizienten Klassik.



TVOG: 80% geringer als bei der bisherigen Klassik.
PVFP steigt um 115bp bezogen auf den Einmalbeitrag.

Erhöhung der Eigenmittel und Reduktion des Solvenzkapitals

Produktstrategien für Lebensversicherer im schwierigen Umfeld

Inhaltsübersicht

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Beobachtete Produktstrategien am Markt (Auswahl)

Modifizierte klassische Produkte

Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

Inflationsschutz statt nominaler Garantie?

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

Die Bedeutung von Rentenversicherungen wird in einer alternden Gesellschaft zunehmen.

■ Konsequenzen

- Immer mehr Menschen werden ihr angespartes Geld verrenten müssen.
 - Da Menschen unterschiedlich sind (insbesondere hinsichtlich ihrer Risikoneigung), wird sich eine größere Produktvielfalt auch in der Entsparphase herausbilden.
- Für Versicherer sind klassische Produkte unter Solvency II / Swiss Solvency Test sehr kapitalintensiv.
 - Anreiz zur Produktentwicklung auch von Versichererseite

■ Weitere Herausforderung

- Viele Menschen sind nicht bereit, ihr angespartes Geld in eine lebenslange Rente umzuwandeln, obwohl dies in den meisten Fällen rational wäre.
- In der Versicherungswissenschaft wird diese massive Diskrepanz zwischen rationalem Verhalten und tatsächlichem Verhalten als „Annuity Puzzle“ (Rentenrätsel, siehe oben) bezeichnet.
- Unsere Überzeugung: Die Akzeptanz für Verrentung ist gering wegen fehlender Flexibilität der Produkte nach Rentenbeginn (keine Kontrolle über das Geld und kein Zugang zum Geld).

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

Wir erwarten Innovationen in der Rentenbezugsphase in vier Bereichen:

1) Produkte mit „kapitaleffizienten“ Garantien

- im Wesentlichen die Übertragung obiger Ideen in die Rentenphase

2) Produkte mit Fondsanbindung auch in der Rentenbezugsphase

- Ein 60-Jähriger hat noch eine Lebenserwartung von deutlich über 20 Jahren.
- Kontrolliertes(!) Aktien- und Fondsinvestment kann noch sinnvoll sein.

klassische Rente

- hohe garantierte Rente
- keine Fonds
- geringere Chance auf Rentensteigerung

fondsgebundene Rente (konservative Ausprägung)

- mittlere garantierte Rente
- niedrige Fondsquote
- moderate Chance auf Rentensteigerung

fondsgebundene Rente (chancenreiche Ausprägung)

- niedrige garantierte Rente
- hohe Fondsquote
- hohe Chance auf Rentensteigerung

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

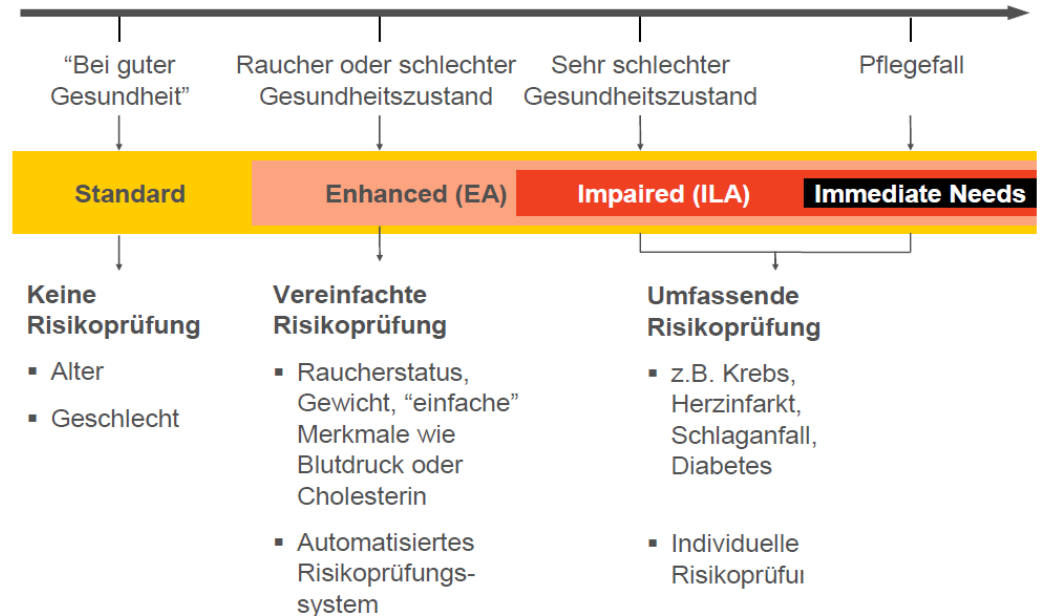
3) Enhanced Annuities (Vorzugsrenten)

Ausgangspunkt war ein Leserbrief in der Financial Times:

I will be 70 next birthday, am 6ft 6in, weigh 18.5 stone and have had high blood pressure for 15 years (I'm on the maximum daily dose of my drug). I have had malaria three times, cancer of the larynx five years ago and now have apnoea, which surgery in 1993 has relieved but not cured. So, I am a low health prospect, according to life offices. I agree. But let me seek an annuity – and hey presto! I am a normal life with an expectation in line with the standard tables.

Produkttypen

Gesundheitszustand



Quelle: Partner Re

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

4) Produkte mit mehr Flexibilität in der Rentenbezugsphase

- Das Guthaben des Kunden ist auch nach Rentenbeginn individuell dem einzelnen Kunden zugeordnet.
- Aus seinem eigenen Guthaben bekommt der Kunde jedem Monat eine Rente bezahlt.
- Der Kunde profitiert von Überschüssen / steigenden Fondskursen (verfügbares Kapital und zukünftige Rente steigen).
- Der Kunde kann jederzeit über sein Guthaben verfügen (Kündigung / Teilkündigung) – auch nach Beginn der Rentenzahlung.
- Der Kunde kann ein bei Tod noch vorhandenes Restguthaben an Hinterbliebene vererben.
- Wenn unterwegs das Guthaben ausgeht, zahlt der Versicherer die Rente weiter bis zum Tod.
- Für diese Garantie gibt es eine transparente Garantiegebühr.

So lange noch Geld vorhanden ist:

Typische Eigenschaften von Bank- und Fondsprodukten

Versicherungseigenschaft dann, wenn man die Versicherung braucht

Anmerkung: Diese 7 Eigenschaften findet man bisher ausschließlich bei Variable Annuities amerikanischer Prägung. Es ist aber auch möglich, diese Produkteigenschaften in „normale“ Renten zu integrieren!

Produktstrategien für Lebensversicherer im schwierigen Umfeld

Inhaltsübersicht

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Beobachtete Produktstrategien am Markt (Auswahl)

Modifizierte klassische Produkte

Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

Inflationsschutz statt nominaler Garantie?

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

Inflationsschutz statt nominaler Garantie?

Akademische Arbeiten

■ **Nominale** Chance-Risiko-Profile

- Graf, S., Kling, A. und Ruß, J. (2012). Financial Planning and Risk-return Profiles. *European Actuarial Journal*, 2(1): 77-104.

■ **Inflationsadjustierte** Chance-Risiko-Profile (und alternative Produktideen)

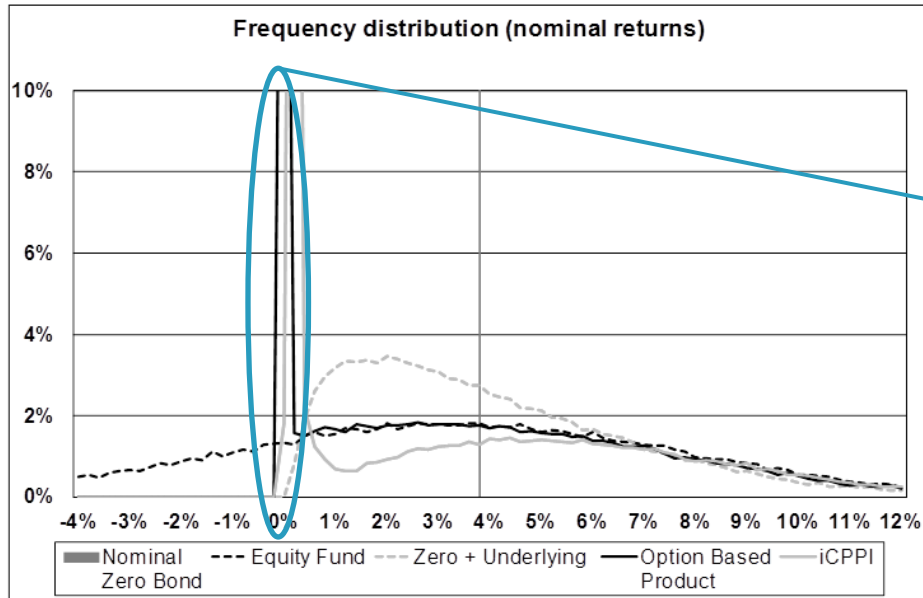
- Graf, S., Kling, A., Härtel, L., Ruß, J. (2014). The Impact of Inflation Risk on Financial Planning and Risk-return Profiles. Erscheint in *ASTIN Bulletin*.

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

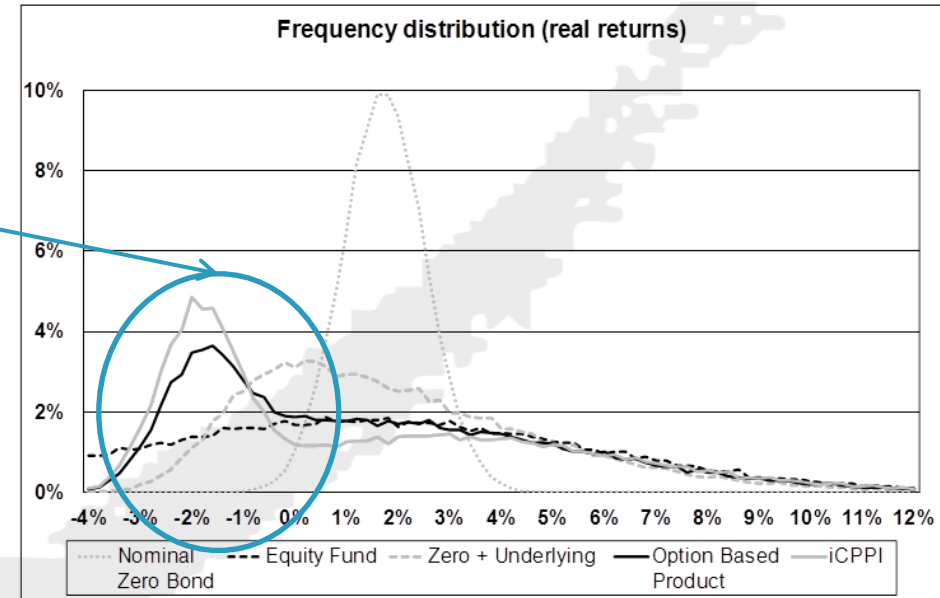
Inflationsschutz statt nominaler Garantie?

Beispielhafte Chance-Risiko-Profile für **existierende Musterprodukte** mit nominalen Garantien

Nominale Renditen



Reale Renditen



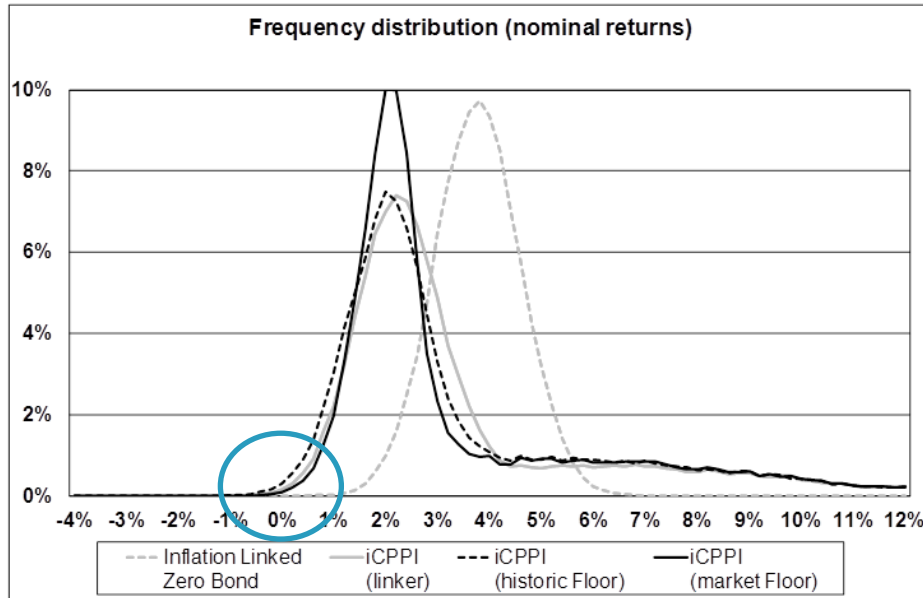
Insbesondere Produkte, die vom Kunden als „sicher“ wahrgenommen werden, haben ein nicht zu vernachlässigendes Inflationsrisiko.

Wie sehen zukünftige Produkte aus?

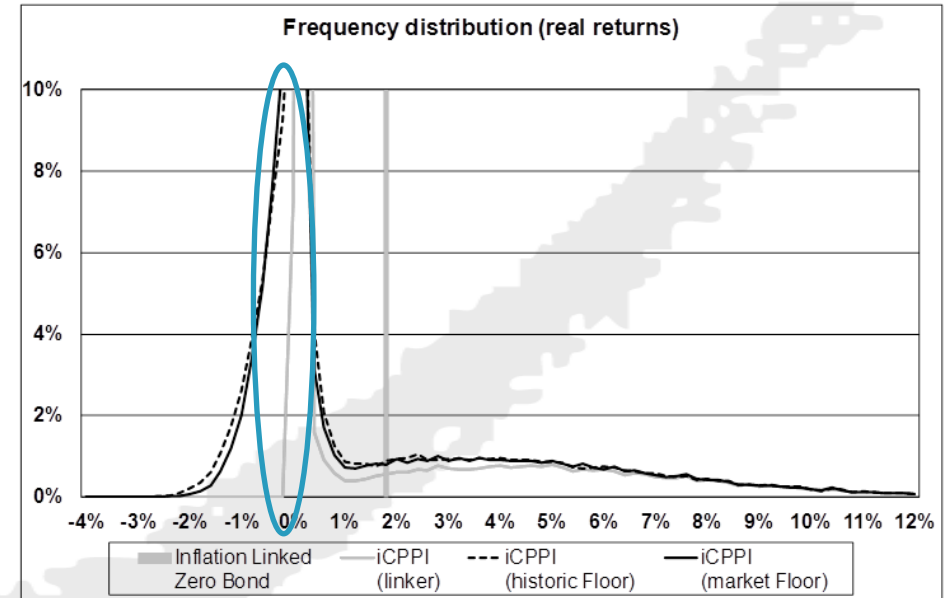
Inflationsschutz statt nominaler Garantie?

Beispielhafte Chance-Risiko-Profile für **modifizierte Produkte** unter Berücksichtigung von Inflation

Nominale Renditen



Reale Renditen



Für eine reale Absicherung müssten wir unsere Produkte eigentlich modifizieren.

Produktstrategien für Lebensversicherer im schwierigen Umfeld

Inhaltsübersicht

Einführung

Klassische Produkte

Ausgewählte fondsgebundene Produkte mit Garantien

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Unser Beratungsangebot

Formale Hinweise

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Dr. Alexander Kling

Partner

+49 (731) 20644-242

a.kling@ifa-ulm.de



Beratungsangebot

Life



Produktentwicklung
Schnittstelle Bank/VU
Markteintritt
Zweitmarkt

Non-Life



Tarifierung und
Produktentwicklung
Schadenreservierung
Risikomodellierung

Health



aktuarielle und
finanzmathematische
Fragen der privaten
Krankenversicherung

**Actuarial
Consulting**

Solvency II ▪ Asset-Liability-Management ▪ Embedded Value
aktuarielle Modellierung ▪ Data-Mining ▪ wert- und risikoorientierte Steuerung
Projektkoordination ▪ strategische Beratung ▪ M&A

**Actuarial
Services**

aktuarielle Großprojekte ▪ aktuarielle Tests
Überbrückung von Kapazitätsengpässen

Research



Aus- und Weiterbildung



... weitere Informationen
unter www.ifa-uhl.de

Formale Hinweise

- Dieses Dokument ist in seiner Gesamtheit zu betrachten, da die isolierte Betrachtung einzelner Abschnitte möglicherweise missverständlich sein kann. Entscheidungen sollten stets nur auf Basis schriftlicher Auskünfte gefällt werden. Es sollten grundsätzlich keine Entscheidungen auf Basis von Versionen dieses Dokuments getroffen werden, welche mit „Draft“ oder „Entwurf“ gekennzeichnet sind. Für Entscheidungen, welche diesen Grundsätzen nicht entsprechen, lehnen wir jede Art der Haftung ab.
- Dieses Dokument basiert auf unseren Marktanalysen und Einschätzungen. Wir haben diese Informationen vor dem Hintergrund unserer Branchenkenntnis und Erfahrung auf Konsistenz hin überprüft. Eine unabhängige Beurteilung bzgl. Vollständigkeit und Korrektheit dieser Information ist jedoch nicht erfolgt. Eine Überprüfung statistischer bzw. Marktdaten sowie mit Quellenangabe gekennzeichnete Informationen erfolgt grundsätzlich nicht. Bitte beachten Sie auch, dass dieses Dokument auf Grundlage derjenigen Informationen erstellt wurde, welche uns zum Zeitpunkt seiner Erstellung zur Verfügung standen. Entwicklungen und Unkorrektheiten, welche erst nach diesem Zeitpunkt eintreten oder offenkundig werden, können nicht berücksichtigt werden. Dies gilt insbesondere auch für Auswirkungen einer möglichen neuen Aufsichtspraxis.
- Unsere Aussagen basieren auf unserer Erfahrung als Aktuare. Soweit wir bei der Erbringung unserer Leistungen im Rahmen Ihrer Beratung Dokumente, Urkunden, Sachverhalte der Rechnungslegung oder steuerrechtliche Regelungen oder medizinische Sachverhalte auslegen müssen, wird dies mit der angemessenen Sorgfalt, die von uns als professionellen Beratern erwartet werden kann, erfolgen. Wenn Sie einen verbindlichen Rat, zum Beispiel für die richtige Auslegung von Dokumenten, Urkunden, Sachverhalten der Rechnungslegung, steuerrechtlichen Regelungen oder medizinischer Sachverhalte wünschen, sollten Sie Ihre Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder medizinische Experten konsultieren.
- Dieses Dokument wird Ihnen vereinbarungsgemäß nur für die innerbetriebliche Verwendung zur Verfügung gestellt. Die Weitergabe – auch in Auszügen – an Dritte außerhalb Ihrer Organisation sowie jede Form der Veröffentlichung bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung. Wir übernehmen keine Verantwortung für irgendwelche Konsequenzen daraus, dass Dritte auf diese Berichte, Ratschläge, Meinungen, Schreiben oder anderen Informationen vertrauen.
- Jeglicher Verweis auf ifa in Zusammenhang mit diesem Dokument in jeglicher Veröffentlichung oder in verbaler Form bedarf unserer ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung. Dies gilt auch für jegliche verbale Informationen oder Ratschläge von uns in Verbindung mit der Präsentation dieses Dokumentes.