

# Geht Sicherheit auch ohne Garantie?

Gedanken aus der Produktentwicklung

- Alexander Kling
- bAV-Tag zur Zielrente
- Frankfurt, 5.9.2017



# Geht Sicherheit auch ohne Garantie?

## Agenda

**Einführung**

**Exkurs: Fondsgebundene Versicherungen**

**Produktideen für die Ansparphase**

**Rentenbezugsphase**

**Fazit**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Einführung

## Zusammenhang zwischen niedrigen Zinsen und Garantien

### Zusammenhang zwischen **niedrigen Zinsen und Garantien**

#### ■ **Jede Garantie reduziert das Renditepotenzial.**

- Dieser Effekt ist bei niedrigen Zinsen stärker ausgeprägt (d.h. je niedriger Zinsen, desto „teurer“ sind Garantien).
- Es ist daher insbesondere bei niedrigen Zinsen wichtig, sich (hinsichtlich Garantief orm und -höhe) auf diejenigen Garantien zu beschränken, die der Kunde wirklich braucht.

#### ■ grundsätzliches Ziel einer **reinen Beitragszusage**:

- Nutzung der Chancen des Kapitalmarktes
- **höhere erwartete Renditen** durch Verzicht auf garantierte Leistungen

#### ■ andererseits:

- keine Erfahrung mit reinen Beitragszusagen
- **Sicherheitsbedürfnis** der Deutschen recht hoch



Frage in der Produktentwicklung: **Geht Sicherheit auch ohne Garantie?**

# Einführung

## Sicherheit und Garantie ist nicht dasselbe

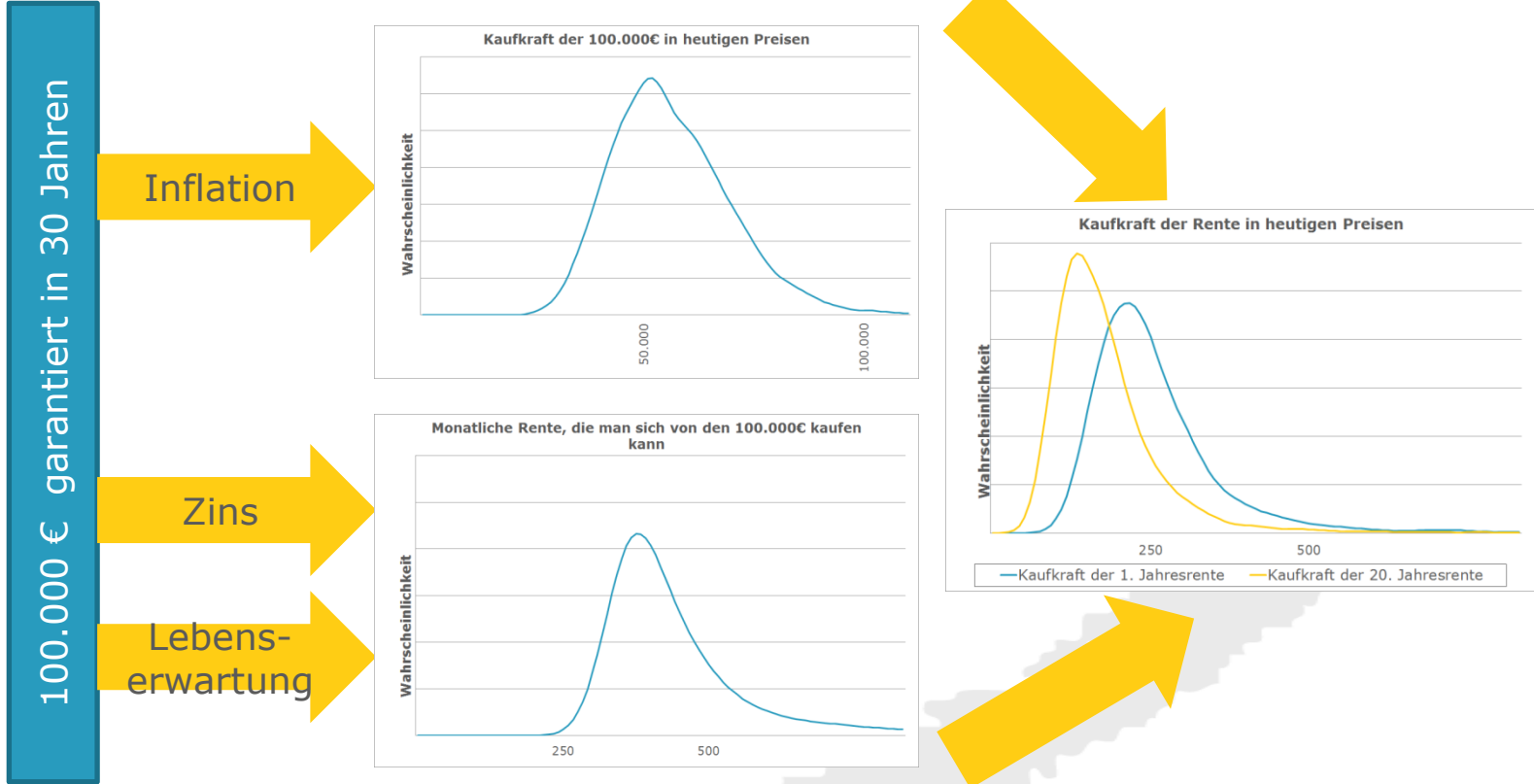
Geht Sicherheit auch ohne Garantie?

- Die meisten Menschen denken: Sicherheit geht nur mit Garantien. Garantie bewirkt immer Sicherheit.
- **Beides ist nicht immer korrekt! Denn Sicherheit und Garantie ist nicht dasselbe!**
  1. Sicherheit kann auch ohne Garantie erzeugt werden.
    - Es gibt risikoreduzierende Anlagestrategien ohne formale Garantie.
  2. Garantie bewirkt nicht immer Sicherheit.
    - Eine Garantie in einer Komponente kann das Risiko in einer anderen Komponente erhöhen.
    - Die „falsche“ Garantie kann also Risiko erhöhend wirken. Hierzu folgt ein Beispiel.

# Einführung

Sicherheit und Garantie ist nicht dasselbe

Illustrativ!



**Sicherheit ist nicht immer gleichbedeutend mit Garantie. Wir müssen den Begriff „Sicherheit“ neu definieren.**

Reine Beitragszusagen stellen hier eine Chance für die Entwicklung neuer Produkte dar.

# Einführung

## Kundenwunsch und Kundenbedürfnis

Die größte Herausforderung besteht darin, Kunden zu helfen, Ihre Bedürfnisse zu erkennen.

- Es gibt oft einen großen Unterschied zwischen dem was Kunden wollen und dem was Kunden brauchen.
  - Ansparphase:
    - Die meisten Kunden **wollen** eine **nominelle Garantie**.
    - Viele Kunden **brauchen** ein gewisses Maß an **Sicherheit in der Kapitalanlage** in Verbindung mit einer möglichst hohen **Chance auf realen Wertzuwachs**.
  - Rentenbezugsphase:
    - Die meisten Kunden **wollen** eine **Kapitalgarantie zu Beginn der Rentenbezugsphase**.
    - Viele Kunden **brauchen** die **Garantie eines lebenslangen Einkommens** während der Rentenbezugsphase.

# Geht Sicherheit auch ohne Garantie?

## Agenda

**Einführung**

**Exkurs: Fondsgebundene Versicherungen**

**Produktideen für die Ansparphase**

**Rentenbezugsphase**

**Fazit**

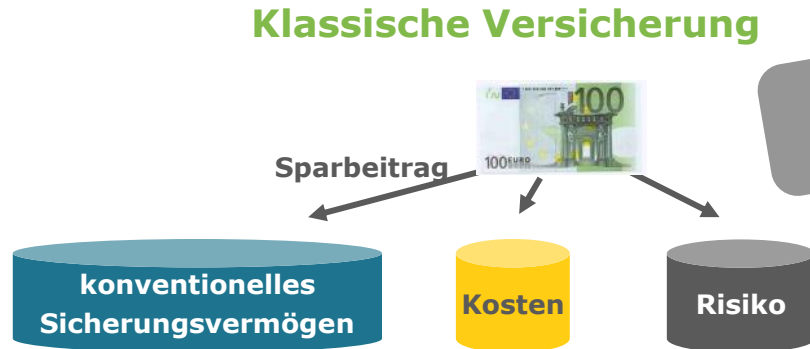
**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Exkurs: Fondsgebundene Versicherungen

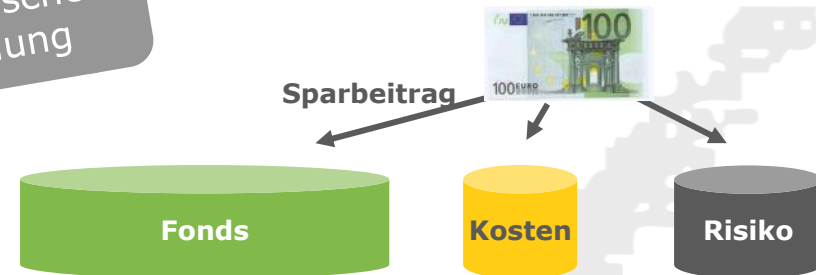
## Konstruktionsweise

Gemeinsamkeiten und Unterschiede klassischer und fondsgebundener Versicherungen

### Klassische Versicherung



### Fondsgebundene Versicherung



- „Die“ Versicherung (gemischte Lebensversicherung; Rentenversicherung)
- Garantierte Leistung (basierend auf Garantiezins) wird durch Überschüsse erhöht.
- für **konservative Kunden**, denen Garantien wichtig sind

- **Kapitalanlagerisiko** liegt komplett **beim Kunden**.
- Kunde kann Fonds wählen und die Aufteilung auch während der Laufzeit ändern.
- Jedem Kunden werden die Fondsanteile zugeordnet, die für ihn gekauft wurden.
- für **kapitalmarktaffine** Kunden, die bereit sind, Risiken selber zu tragen



# Exkurs: Fondsgebundene Versicherungen

## Gesetzliche Grundlage: Versicherungsaufsichtsgesetz

Grundlage: § 124 (2) und § 125 (5) VAG

### ■ § 124 (2) VAG

■ Absatz 1 Nummer 5 bis 8 findet auf *Lebensversicherungsverträge, bei denen das Anlagerisiko vom Versicherungsnehmer getragen wird*, vorbehaltlich des Absatzes 2 Satz 2 Nummer 3 keine Anwendung. Über Absatz 1 Nummer 1 bis 4 hinaus sind bei diesen Verträgen für die betroffenen Vermögenswerte,

1. wenn die *Leistungen aus einem Vertrag direkt an den Wert von Anteilen an Organismen für gemeinschaftliche Anlagen in Wertpapieren im Sinne der Richtlinie 2009/65/EG* oder an den Wert von Vermögenswerten gebunden sind, die in einem von den Versicherungsunternehmen gehaltenen und in der Regel in Anteile aufgeteilten internen Fonds enthalten sind, die versicherungstechnischen Rückstellungen für diese Leistungen so genau wie möglich durch die betreffenden Anteile oder, sofern keine Anteile gebildet wurden, durch die betreffenden Vermögenswerte abzubilden;
2. wenn die *Leistungen aus einem Vertrag direkt an einen Aktienindex oder an einen anderen als den in Nummer 1 genannten Referenzwert* gebunden sind, die versicherungstechnischen Rückstellungen für diese Leistungen so genau wie möglich durch die Anteile, die den Referenzwert darstellen, abzubilden; sofern keine Anteile gebildet werden, sind die Rückstellungen durch Vermögenswerte mit angemessener Sicherheit und Realisierbarkeit abzubilden, die so genau wie möglich denjenigen Werten entsprechen, auf denen der jeweilige Referenzwert beruht und

# Exkurs: Fondsgebundene Versicherungen

## Gesetzliche Grundlage: Versicherungsaufsichtsgesetz

Grundlage: § 124 (2) und § 125 (5) VAG

### ■ § 125 (5) VAG

■ *Für jede Anlageart ist eine Abteilung des Sicherungsvermögens (Anlagestock) zu bilden, soweit Lebensversicherungsverträge Versicherungsleistungen*

- 1. in Anteilen an einem offenen Investmentvermögen im Sinne von § 1 Absatz 4 des Kapitalanlagegesetzbuchs anlegen,*
- 2. in von einer Investmentgesellschaft ausgegebenen Anteilen vorsehen,*
- 3. in Vermögensgegenstände im Sinne von § 2 Absatz 4 des Investmentgesetzes in der bis zum 21. Juli 2013 geltenden Fassung, ausgenommen Geld, vorsehen oder*
- 4. direkt an einen Aktienindex oder andere Bezugswerte binden.*

# Exkurs: Fondsgebundene Versicherungen

## Unterschiede zu klassischen Produkten

Das bedeutet:

- Im Gegensatz zu klassischen Lebens- und Rentenversicherungen:
  - mit kollektiver Kapitalanlage
  - Höchstrechnungszinssatz, welcher (in Verbindung mit vorgeschriebener Kalkulation der Rückkaufswerte) de facto einem Garantiezins entspricht. Zur Sicherstellung dessen, muss der Versicherer Anlagegrundsätze erfüllen. **(Kapitalanlagerisiko beim Versicherer)**
- gibt es bei Fondspolice:
  - individuelle Kapitalanlage
  - keine Garantie, sondern das Deckungskapital schwankt mit der Wertentwicklung der gewählten Kapitalanlage (im Folgenden „Fonds“ genannt – es sind grundsätzlich auch andere Kapitalanlagen denkbar) **(Kapitalanlagerisiko beim Versicherungsnehmer)**
  - Bilanzierung beim Versicherer (Aktivseite) stets zum Marktwert

# Geht Sicherheit auch ohne Garantie?

## Agenda

**Einführung**

**Exkurs: Fondsgebundene Versicherungen**

**Produktideen für die Ansparphase**

**Rentenbezugsphase**

**Fazit**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

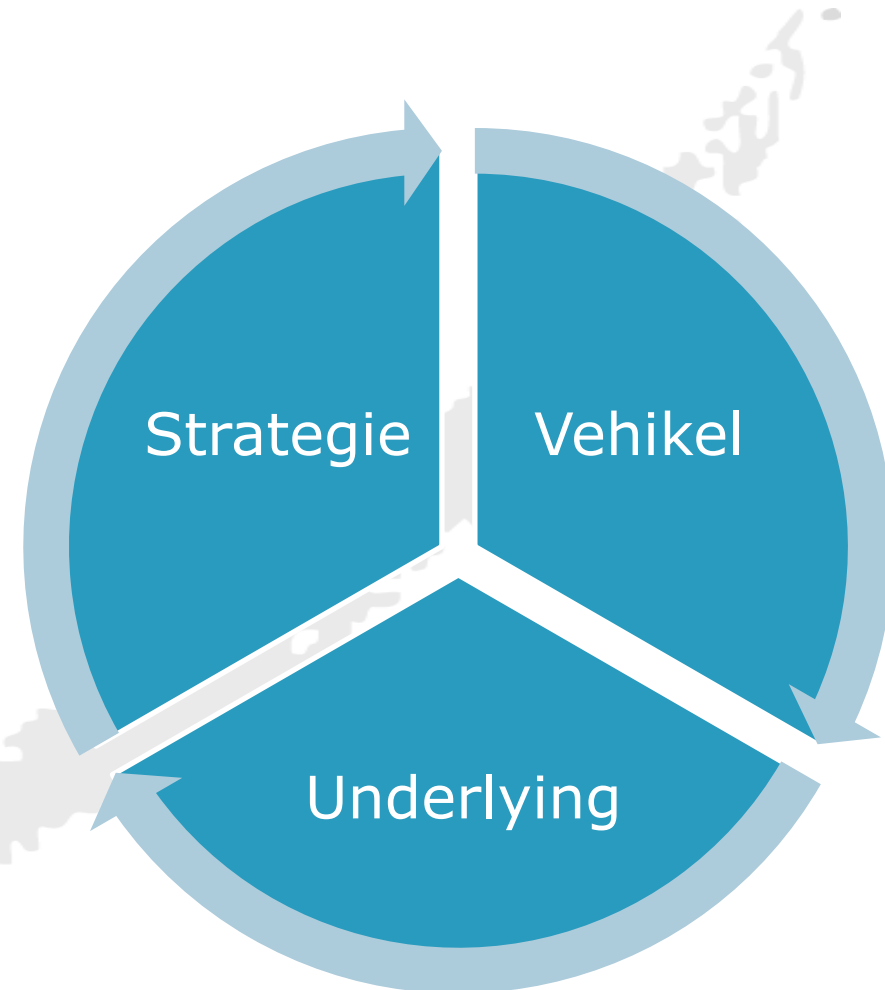
# Produktideen für die Ansparphase

## Ziel und grundsätzliche Fragen

Ziel ist ein Produkt, das eine Kapitalanlagestrategie beinhaltet, welche Risiko reduzierend wirkt, aber keine Garantie ausspricht.

Eine solches Produkt besteht aus verschiedenen Elementen, z.B.

- das Investmentvehikel,
  - ein Fonds für alle oder
  - Umsetzung innerhalb einer Versicherungspolice
- die Underlyings, in welche investiert werden kann,
  - spezielle Anlageschwerpunkte
  - Story des Produktes
- die verwendete Strategie

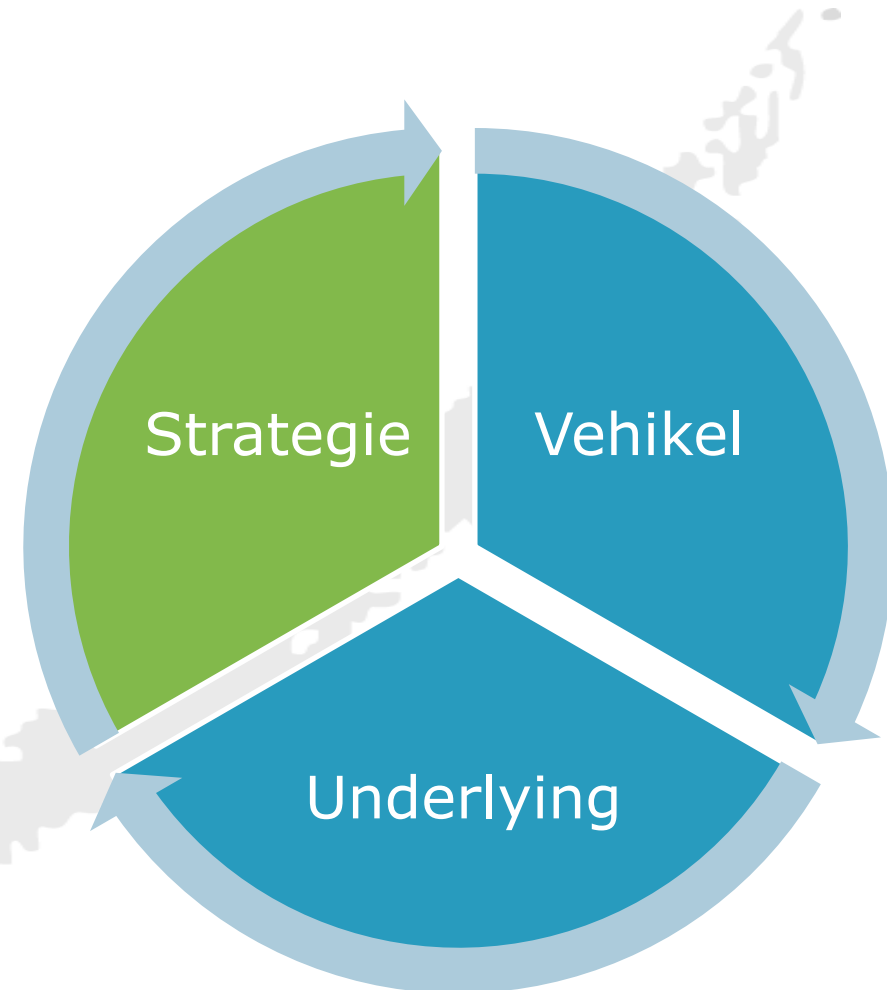


# Produktideen für die Ansparphase

## Übersicht über mögliche Strategien

Hierzu dienen die folgenden Folien mit verschiedenen Ideen. Wir unterscheiden dabei zwischen

- **chancenbasierten Strategien,**
- **risikobasierten Strategien** und
  - Begrenzung des eingegangenen Risikos anhand einer Risikokennzahl
- **Strategien,** die ein gewisses (ggf. kundenindividuelles) **Anlageziel** zu einem gewissen Zeitpunkt anstreben, ohne es zu garantieren (Wertsicherung ohne Garantie).



# Produktideen für die Ansparphase

## Chancenbasierte Strategien

Die Grundidee von **chancenbasierten Strategien** ist es, auf Basis quantitativer Ansätze eine „Überrendite“ zu generieren.

- Erkennen von positiven und negativen Markttrends – höherer Investitionsgrad in positiven Markttrends
- Solche Konzepte basieren in Reinform primär auf dem Generieren von Rendite und nicht auf der Reduktion von Risiko.
  - Sie bieten also keine Sicherheitsaspekte und sind daher u.E. als Alternative zu Garantieprodukten nur in Kombination mit einer risikobasierten Strategie geeignet.

# Produktideen für die Ansparphase

## Risikobasierte Strategien

**Risikobasierte Strategien** zielen in erster Linie darauf ab, das eingegangene Risiko zu begrenzen.

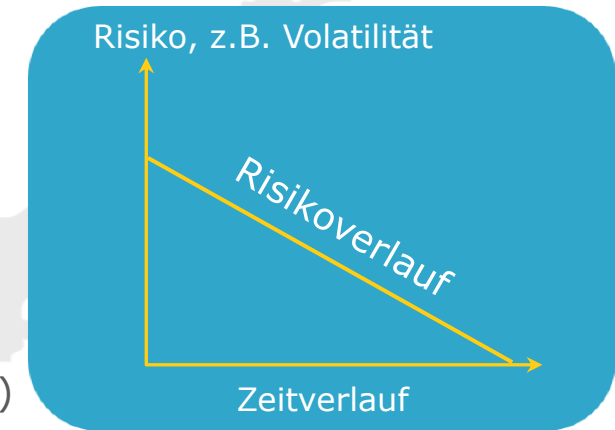
- Management anhand einer Risikokennzahl, z.B. Volatilität oder Value at Risk

Beispiel 1: **Risikobegrenzung** durch verschiedene Fonds mit vorgegebener Volatilität

- „wähle den Fonds, dessen Risiko zu Dir passt“

Beispiel 2: **Im Zeitverlauf fallendes Risiko** (z.B. Volatilität)

- Es wird ein **Risikoverlauf** vorgegeben, der zum Kunden passt, beispielsweise ein im Zeitverlauf abnehmendes Risiko.
  - Die Investition wird dabei so gesteuert, dass der Kunde stets auf „seinem Risikoverlauf“ ist.
- Das Risiko wird dabei über das tatsächliche Marktrisiko (z.B. Volatilität) gesteuert und nicht über z.B. eine Aktienquote.
  - 30% Aktienquote in turbulenten Märkten kann riskanter sein als 50% in ruhigen Marktphasen.
  - Hier wird im Zeitverlauf das tatsächliche Marktrisiko reduziert (und nicht „nur“ die Aktienquote)  
→ **LifeCycle 2.0**



Es gibt natürlich zahlreiche Varianten hiervon und weitere Ideen.



# Produktideen für die Ansparphase

## Strategien mit Anlageziel

### Ausgangspunkt der Überlegungen

- Kunden sind es bei Altersvorsorgeprodukten gewohnt, in „Anlagezielen“ zu denken.
  - z.B. Bruttobeitragsgarantie oder garantierte Ablaufleistung
- Es steigt das Bewusstsein dafür, dass formale Garantien teuer sind.

### Idee: Strategien, die ein gewisses (ggf. kundenindividuelles) Anlageziel zu einem gewissen Zeitpunkt anstreben, ohne es zu garantieren („Zielfernrohr“, Wertsicherung ohne Garantie).

- Ziel: Zu einem gewissen Zeitpunkt soll ein gewisser Betrag vorhanden sein.
- Story primär über Anpassung der Kapitalanlagestrategie an die Ziele des Kunden
  - allgemein: Produkt, bei dem eine „optimale“ Asset Allokation abhängig von aktuellem Vermögen und vom Zielvermögen bei Vertragsablauf bestimmt wird
  - Hier gibt es zahlreiche Ansätze.

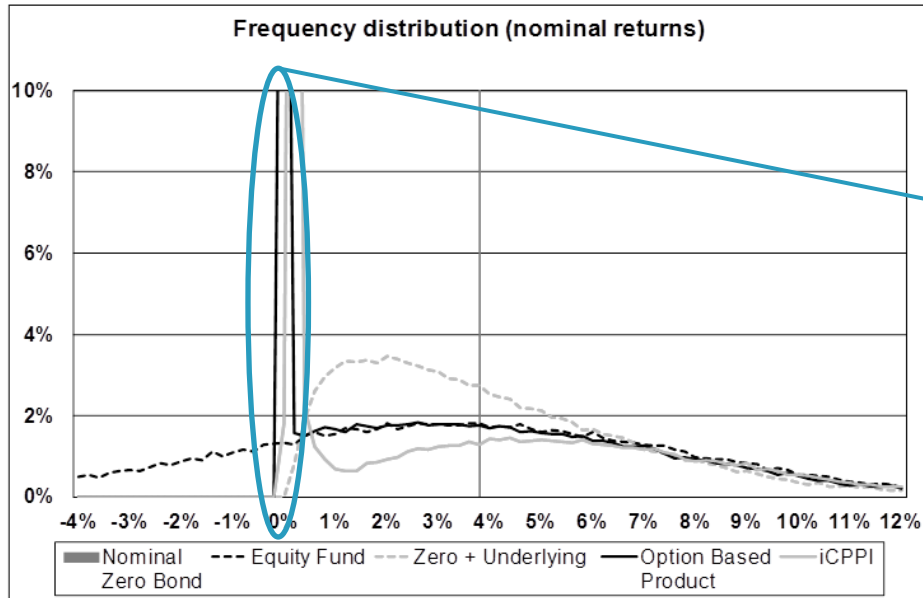
# Produktideen für die Ansparphase

Strategien mit Anlageziel – Exkurs: Inflationsschutz als Anlageziel?

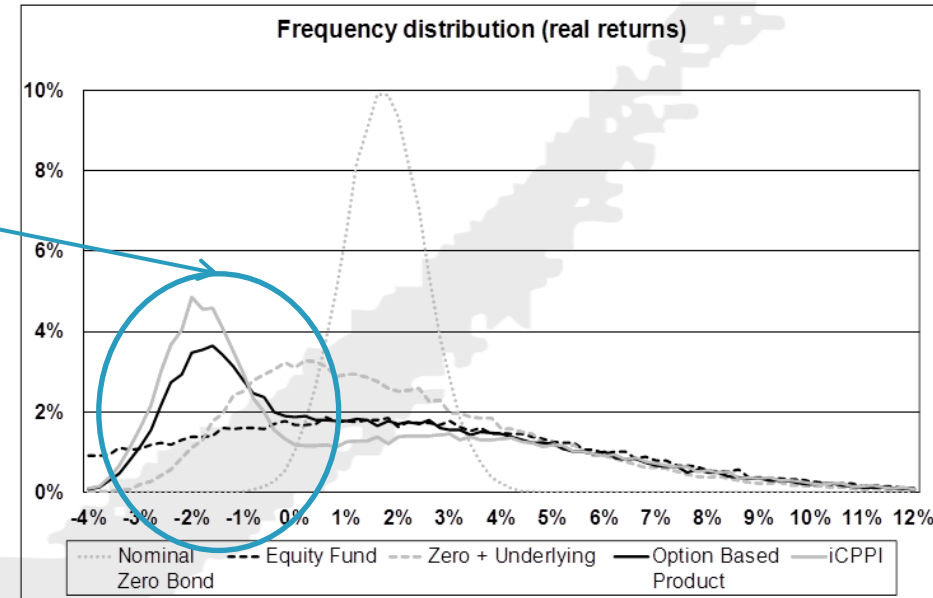
Exkurs

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.

# Produktideen für die Ansparphase

## Strategien mit Anlageziel – Exkurs: Inflationsschutz als Anlageziel?

Exkurs

Für eine reale Absicherung müssten wir unsere Produkte eigentlich modifizieren.

- Eine **garantierte Inflationsabsicherung** ist für Produkte gegen laufenden Beitrag **nicht möglich**.
  - Verfügbarkeit der dafür nötigen Instrumente
  - Absicherung zukünftiger Prämien
- Es sind allerdings Produkte möglich, die eine **Inflationsabsicherung als „Ziel“** anstreben.
  - z.B. durch Anpassung der Ziel-Ablaufleistung an die aktuelle Inflationserwartung

Akademische Arbeiten zu diesem Thema:

- **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. *ASTIN Bulletin*, 44(2): 335-365.

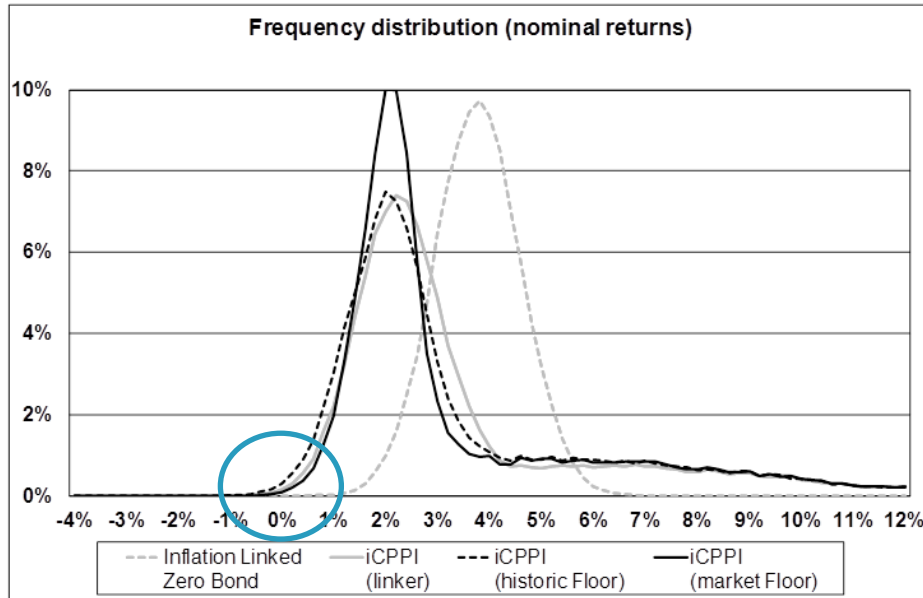
# Produktideen für die Ansparphase

Strategien mit Anlageziel – Exkurs: Inflationsschutz als Anlageziel?

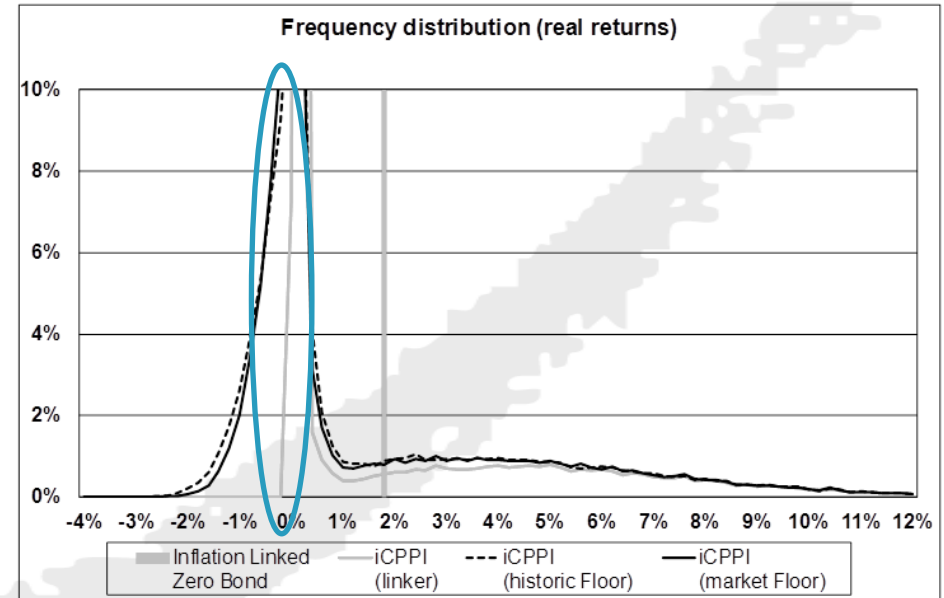
Exkurs

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

## Nominale Renditen



## Reale Renditen



Durch einen Verzicht auf nominale Garantien wird das Erreichen eines Inflationsausgleiches wahrscheinlicher.

# Geht Sicherheit auch ohne Garantie?

## Agenda

**Einführung**

**Exkurs: Fondsgebundene Versicherungen**

**Produktideen für die Ansparphase**

**Rentenbezugsphase**

**Fazit**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Rentenbezugsphase

## Kapitalanlage

Grundsätzlich kann die Kapitalanlage aus der Ansparphase auch in der Rentenbezugsphase fortgeführt werden:

- chancenbasierte Strategien
- risikobasierte Strategien
- Strategien mit Anlageziel
  - Anpassung von Anlagezielen an die Rentenbezugsphase notwendig

Es folgen noch ein paar weitere Gedanken und Anregungen zur Rentenbezugsphase.

# Rentenbezugsphase

## Gesundheitsabhängige Renten

Gesundheitsabhängige Renten als Abgrenzungsmöglichkeit zu Wettbewerbern

■ 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.*

Eine „normale“ Rentenversicherung ist in der Auszahlungsphase nur für gesunde Kunden attraktiv.

■ Alle anderen bekommen ein schlechtes Preis-Leistungsverhältnis.

Insbesondere bei **Zwangsverrentung** stellen gesundheitsabhängige Renten u.E. eine Möglichkeit dar, ein „fair geprictes“ Produkt für jeden Kunden – unabhängig von seinem Gesundheitszustand – zu bieten.



Wir sehen Potenzial bei Rentenversicherungen, bei denen die Rente umso höher ausfällt, je geringer die Lebenserwartung des Kunden ist.

# Rentenbezugsphase

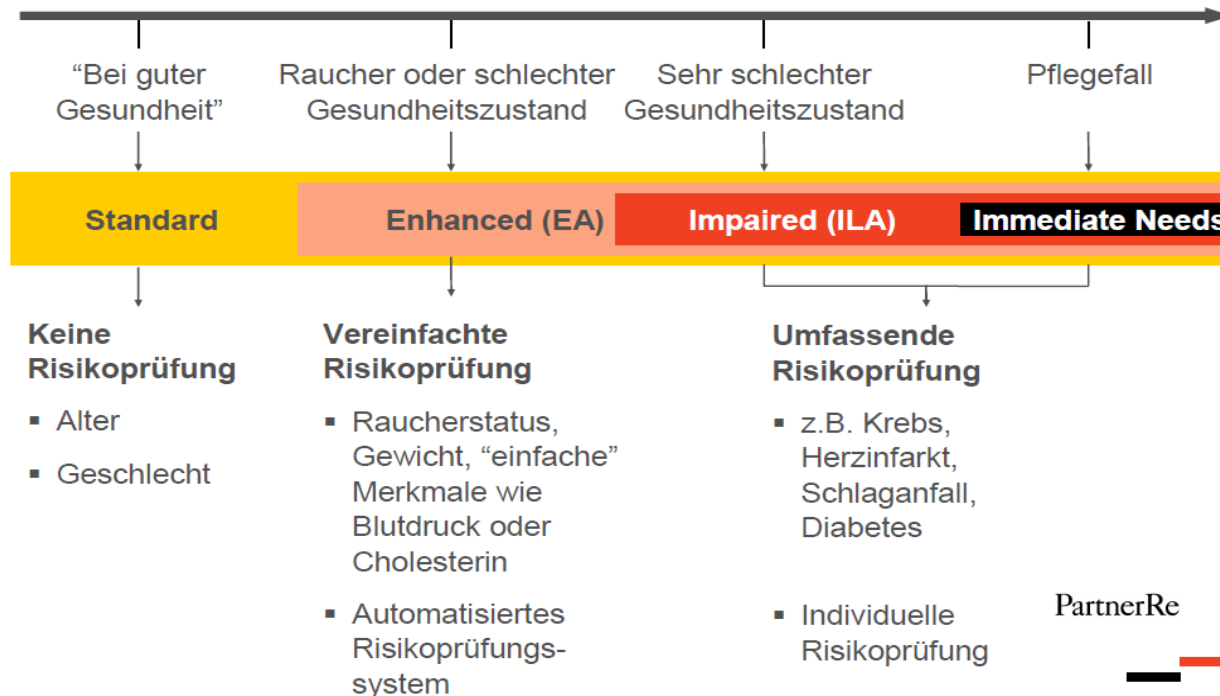
## Gesundheitsabhängige Renten

Gesundheitsabhängige Renten (Enhanced Annuities, Impaired Annuities)

■ siehe folgendes Beispiel (Quelle: Partner Re)

### Produkttypen

#### Gesundheitszustand





# Rentenbezugsphase

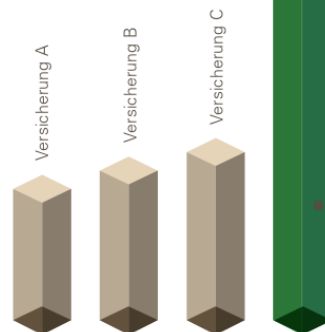
## Gesundheitsabhängige Renten

Ein Beispiel aus Deutschland (Quelle: [https://www.lv1871.de/lv1871\\_internet/extra-rente.htm](https://www.lv1871.de/lv1871_internet/extra-rente.htm))

### Die eXtra-Rente macht den Unterschied

Rentenversicherer mit herkömmlichen Vorsorgelösungen zahlen nur eine fest definierte Rente. Selbst dann, wenn eine schwere Krankheit zu einer verkürzten Lebenserwartung führt. Mit der eXtra-Rente ist das anders. Anhand einer individuellen Gesundheitsprüfung kann bei einer schweren Krankheit bis zu x-mal mehr Rente ausbezahlt werden.

\* Hinweis zur möglichen höheren Rente: Es handelt sich um garantierte Monatsrenten. Da die eXtra-Rente individuell und auf Basis der medizinischen Information jedes einzelnen Antragstellers berechnet wird, kann die Erhöhung zur Standardrente pro Angebot unterschiedlich ausfallen, obwohl die einzelnen Fälle auf den ersten Blick ähnlich zu sein scheinen (beispielsweise bei Fällen gleichen Alters und innerhalb des gleichen Haupterkrankungsbildes). Die Entscheidung über die erhöhte eXtra-Rente wird auch auf der Grundlage statistischer Wahrscheinlichkeiten der Lebenserwartung getroffen.



### Beispiel 1: Lungenkrebs

- Es wurde vor eineinhalb Jahren eine Krebserkrankung der Lunge festgestellt.
- Daraufhin wurde eine Operation und eine Chemotherapie durchgeführt.
- Vor einem halben Jahr kam es zu einem Rückfall (Rezidiv).

Das eXtra-Renten-Angebot kann um 107 Prozent\* höher ausfallen als eine Rentenzahlung unabhängig von Erkrankungen.

### Beispiel 2: Herzinfarkt

- Der Herzinfarkt war vor einem Jahr.
- Die versicherte Person ist Raucher.
- Die versicherte Person hat aktuell Bluthochdruck und erhöhte Cholesterinwerte.

Das eXtra-Renten-Angebot kann um 40 Prozent\* höher ausfallen als eine Rentenzahlung unabhängig von Erkrankungen.

### Beispiel 3: Brustkrebs

- Der Krebs wurde vor einem Jahr diagnostiziert.
- Die Lymphknoten waren ebenfalls vom Krebs befallen.
- Die Krankheit wurde nach erfolgreicher Operation und Chemotherapie geheilt.

Das eXtra-Renten-Angebot kann um 16 Prozent\* höher ausfallen als eine Rentenzahlung unabhängig von Erkrankungen.

# Rentenbezugsphase

## Produktdesign

Um die Auswirkungen der Festlegung von

- erster Rente
- Managementregeln zur Anpassung laufender Renten
- Regeln zum Sicherungsbeitrag des Arbeitgebers
- Verwendung von kollektiven Puffern (Ansparphase sowie gemeinsamer Puffer für Anwärter und Rentner)
- Kapitalanlagestrategie

einschätzen zu können, ist u.E. eine (stochastische) Modellierung und entsprechende Auswertung dieser Größen notwendig.

Dies gilt auch für die Kapitalanlage in der Ansparphase.

# Geht Sicherheit auch ohne Garantie?

## Agenda

**Einführung**

**Exkurs: Fondsgebundene Versicherungen**

**Produktideen für die Ansparphase**

**Rentenbezugsphase**

**Fazit**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Fazit

## Geht Sicherheit auch ohne Garantie?

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, Sicherheit ohne formale Garantie zu erzeugen.

- Dies erhöht in der Regel das Renditepotenzial im Vergleich zu Produkten mit „harter Garantie“.
- ABER: Es gibt aber Szenarien, in denen solche Produkte das Anlageziel verfehlen können.
  - Man darf daher nicht den Eindruck erwecken, dass solche Produkte „faktisch“ Garantieprodukte seien!
  - Solche Produkte sind somit (wie jedes andere Produkt auch) nicht für alle Kunden geeignet.

Die Akzeptanz von Produkten mit geringeren/schwächeren oder sogar ohne Garantien ist sehr gering.

- Es gibt einen Unterschied, zwischen dem, was Kunden **wollen** und dem, was sie **brauchen**.
  - Sicherheit ist nicht gleich Garantie!

Es ist aber sehr wichtig, die **Akzeptanz von bedarfsgerechter Altersvorsorge** zu erhöhen.

- Voraussetzung hierfür ist ein Verständnis dafür, warum Kunden oftmals das, was gut für sie ist, nicht gut finden.
- Die Erkenntnisse der modernen Verhaltenspsychologie / Verhaltensökonomie können hier helfen.
- Daher zum Abschluss noch ein paar kurze Gedanken hierzu.

# Fazit

Und wie erklärt man das den Kunden?

Es gibt im Wesentlichen **3 Ansätze, die Erkenntnisse der Verhaltensökonomie in der Praxis zu nutzen:**

1. Man versucht zu verstehen, welche Produkte Kunden aus welchem Grund gut finden. Dann werden solche Produkte entwickelt.

Bei niedrigen Zinsen schwierig

2. Man versucht zu verstehen, warum Kunden Produkte, die „rational betrachtet“ sinnvoll wären, dennoch nicht gut finden. Diese Erkenntnisse versucht man im Marketing so zu nutzen, dass Kunden „das Richtige“ tun
- z.B. geeignete Präsentation von „sinnvollen“ Produkten.
3. Man versucht regulatorische Anreize (z.B. Steuervorteile, Zulagen,...) zu setzen für Produkte, die für die Kunden sinnvoll sind.
- „Nudging“

# Geht Sicherheit auch ohne Garantie?

## Agenda

**Einführung**

**Exkurs: Fondsgebundene Versicherungen**

**Produktideen für die Ansparphase**

**Rentenbezugsphase**

**Fazit**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

Kontaktdaten

Beratungsangebot

Formale Hinweise

# Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

## Kontaktdaten

**Dr. Alexander Kling**

Partner

+49 (731) 20644-242

[a.kling@ifa-ulm.de](mailto:a.kling@ifa-ulm.de)



# Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

## Beratungsangebot

### Life



Produktentwicklung  
Biometrische Risiken  
Zweitmarkt

### Non-Life



Produktentwicklung  
und Tarifierung  
Schadenreservierung  
Risikomodellierung

### Health



Aktuarieller  
Unternehmenszins  
Leistungsmanagement

**Actuarial  
Consulting**

Solvency II ▪ Embedded Value ▪ Asset-Liability-Management  
ERM ▪ wert- und risikoorientierte Steuerung ▪ Data Analytics

Projektmanagement ▪ Markteintritt ▪ Bestandsmanagement ▪ strategische Beratung

**Actuarial  
Services**

aktuarielle Großprojekte ▪ aktuarielle Tests  
Überbrückung von Kapazitätsengpässen

### Research



### Aus- und Weiterbildung



... weitere Informationen  
unter [www.ifa-ulm.de](http://www.ifa-ulm.de)



- 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.