

# Innovative Produkte für die Rentenbezugsphase

- Dr. Alexander Kling
- 9. Leben-Forum, Deutsche Rück
- Wien, 30. November 2017



# Innovative Produkte für die Rentenbezugsphase

## Agenda

### **Einführung**

Demografische Entwicklung

Auswirkungen der demografischen Entwicklung auf die Ruhestandsplanung

Kundenwunsch und Kundenbedarf

**Garantiestützende Gewinnbeteiligung im Rentenbezug**

**Fonds- und Indexgebundene Rentenbezugsphasen**

**Gesundheitsabhängige Renten**

**Ideen zur Auslagerung des Langlebigkeitsrisikos an den Kunden**

**Flexibilität im Rentenbezug**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Einführung

## Demografische Entwicklung

### Jeanne Calment – die älteste Frau der Welt

- 21. Februar 1875 bis 4. August 1997  
122 Jahre, 5 Monate und 14 Tage.
- Aus Wikipedia: Calment fing mit 85 das Fechten an und fuhr noch als 100-Jährige Fahrrad.
- Calment war seit 1896 Raucherin und versuchte erst 1992 mit 117 Jahren das Rauchen aufzugeben, kehrte jedoch ein Jahr später wieder zur Zigarette zurück.

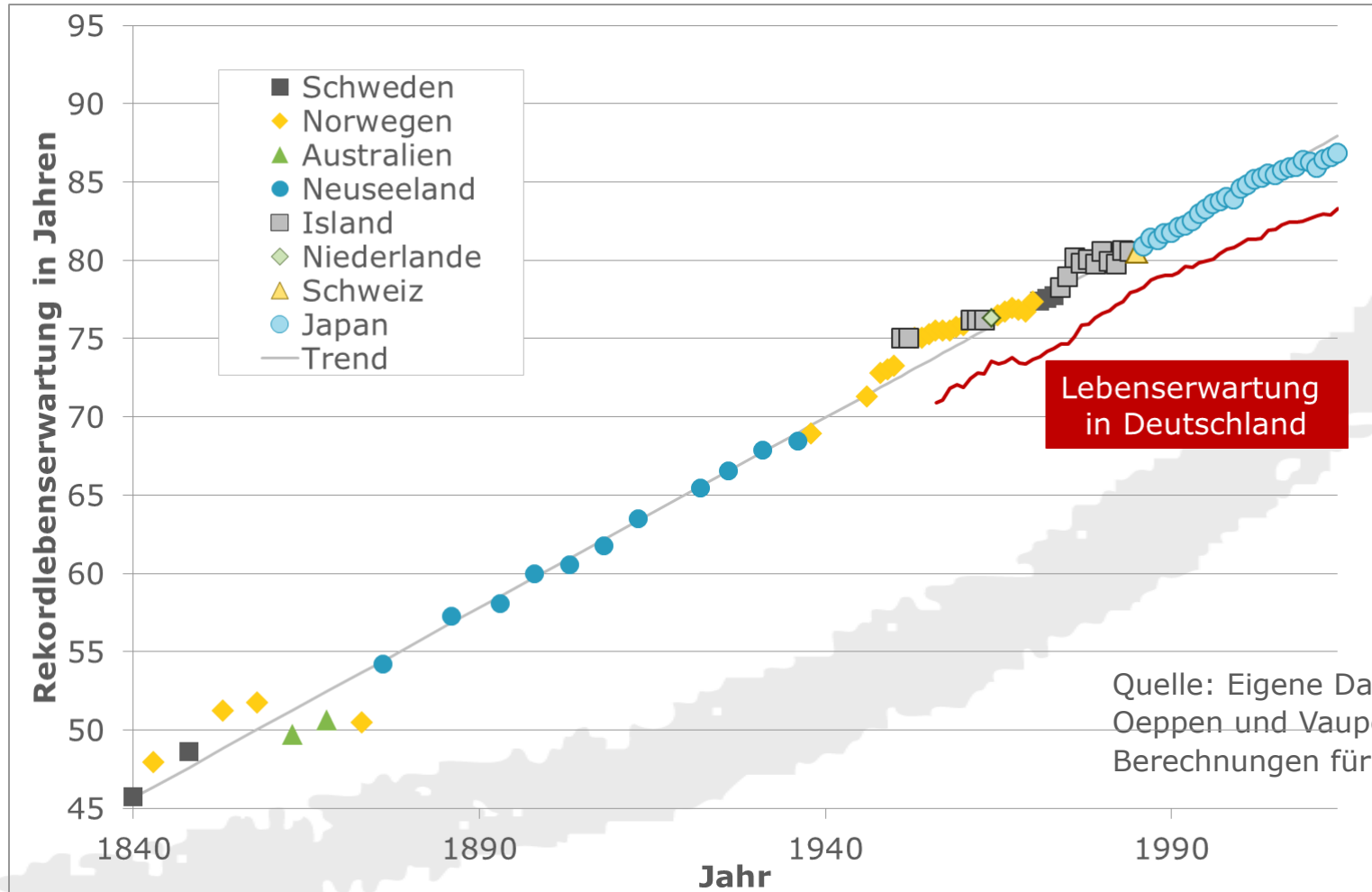
### Emma Morano

- Quelle:  
<http://www.welt.de/vermishtes/article155358833/Aelteste-Frau-der-Welt-verraet-das-Geheimnis-ihrer-Gesundheit.html>
- letzte (bekannte) lebende Person, die im 19. Jahrhundert geboren war
- Ernährungsgewohnheiten
  - jeden Tag drei rohe Eier (in Summe ca. 110.000 Eier in 100 Jahren)
  - täglich etwas Hackfleisch und Gemüsebrühe, eine Banane, selbstgebrannten Grappa zum Verdauen und, wenn es ihr der Hausarzt erlaubt, als Höhepunkt des Tages ein Gianduiotto – eine typische italienische Nusspraline
- Frau Morano war 62 Jahre in Rente.

# Einführung

## Demografische Entwicklung

Entwicklung der Lebenserwartung im jeweils „gesündesten“ Land



# Einführung

## Auswirkungen der demografischen Entwicklung auf die Ruhestandsplanung

Das Rentenniveau wird für zukünftige Generationen geringer sein.

Für den Einzelnen wird es daher immer wichtiger, zusätzlich mit eigenem Kapital vorzusorgen.

- Früher reichte die gesetzliche Rente für viele Menschen, um zumindest die wichtigsten Grundbedürfnisse im Alter abzusichern.
- Das wird sich ändern. Das „**selbst angesparte Geld**“ ist nicht mehr nur für „Luxus“, sondern auch für **Grundbedürfnisse**, und muss daher ein Leben lang ein Einkommen generieren.

Kein Mensch kann wissen, wie lange das angesparte Geld reichen muss.

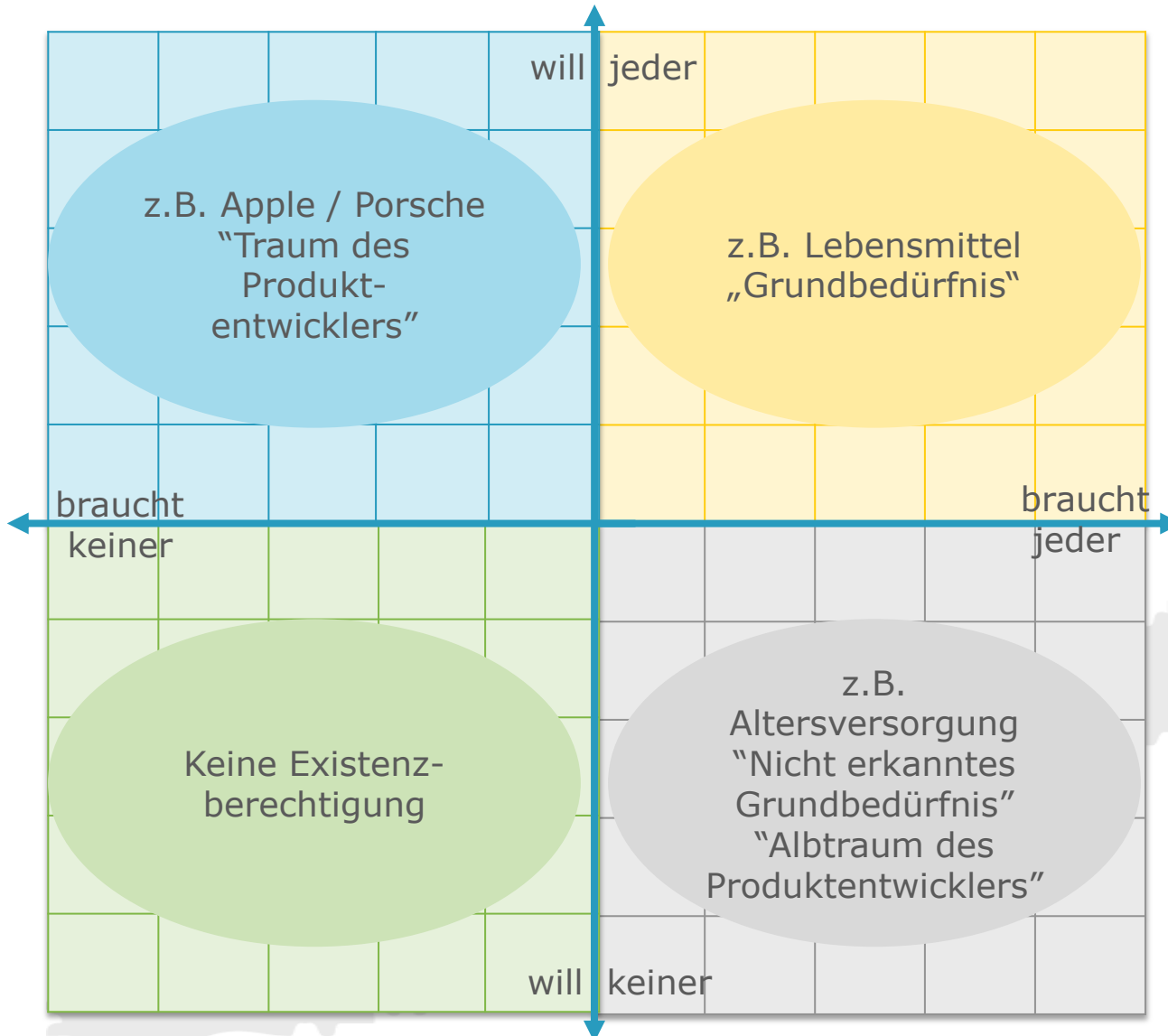
- Das Risiko, länger zu leben als das angesparte Geld reicht, muss in der Ruhestandsplanung berücksichtigt werden (**Mein Geld ist weg, aber ich bin noch da**-Risiko).
- Geld, das für Grundbedürfnisse im Alter angespart wird, sollte man sich auf jeden Fall in Form einer lebenslangen Rente ausbezahlen lassen.



Ein garantiert lebenslanges Einkommen muss zentraler Baustein der persönlichen Ruhestandsplanung sein.

# Einführung

## Kundenwunsch und Kundenbedarf



Wir haben gesehen: Es ist wichtig, das finanzielle Risiko abzusichern, länger zu leben als das Geld reicht.

- Ein „perfektes Produkt“ würde lebenslang exakt die benötigte Kaufkraft absichern.
- Eine Rentenversicherung ist für die meisten Menschen das bestmögliche Produkt in diesem Segment.
- Das ist ein Produkt, das man eigentlich wollen müsste, wenn man wüsste, was man braucht.
- Dennoch ist die Akzeptanz eher gering.
- → **Annuity Puzzle**

# Innovative Produkte für die Rentenbezugsphase

## Agenda

### **Einführung**

#### **Garantiestützende Gewinnbeteiligung im Rentenbezug**

Garantiestützende Gewinnbeteiligung in der Ansparphase

Übertragung auf die Rentenbezugsphase

Wesentliche Produkteigenschaften aus Kunden- und Versicherersicht

#### **Fonds- und Indexgebundene Rentenbezugsphasen**

#### **Gesundheitsabhängige Renten**

**Ideen zur Auslagerung des Langlebigkeitsrisikos an den Kunden**

#### **Flexibilität im Rentenbezug**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Garantiestützende Gewinnbeteiligung im Rentenbezug

## Garantiestützende Gewinnbeteiligung in der Ansparphase

### Grundkonzept der garantiestützenden Gewinnbeteiligung in der Ansparphase

- in Deutschland: „solvenzoptimierte Klassik“
  - Vergleiche dazu GDV-Rundschreiben 1156/2016 vom 09.06.2016.
- gedankliche Trennung in zwei Bausteine:
  - **Grundbaustein**
    - herkömmliche, klassische Kapital-Lebensversicherung mit geringem **jährlichem Garantiezins** (z.B. 0%)
  - **Hilfsbaustein**
    - garantiert ab Vertragsbeginn für die Gesamtleistung bei Ablauf einen bestimmten Mindestbetrag, der auf Basis eines höheren, **endfälligen Garantiezinses** kalkuliert ist
    - Mindestbetrag wird während der Laufzeit nicht durch Überschussanteile erhöht
- Ablaufleistung
  - Maximum aus dem Mindestbetrag des Hilfsbausteins und dem Vertragsguthaben des Grundbausteins



# Garantiestützende Gewinnbeteiligung im Rentenbezug

## Übertragung auf die Rentenbezugsphase

Eine direkte Übertragung des Konzepts einer „endfälligen Garantie“ auf eine **garantiestützende Gewinnbeteiligung in der Rentenbezugsphase (KER)** erscheint nicht unmittelbar möglich, da bei laufenden Renten eine „endfällige Garantie“ nicht definiert ist.

- Prinzipiell ließe sich die Rentenbezugsphase auch als Aneinanderreihung einzelner Erlebensfall-Leistungen darstellen, die jeweils einer kapitaleffizienten Klassik entsprechen. Diese Sicht- und Modellierungsweise erscheint aber nicht zielführend.

Die Übertragung des Konzepts aus **Grundbaustein** mit einem zusätzlichen **Hilfsbaustein** ist aber möglich und sinnvoll.

### ■ Grundbaustein

- entspricht bisheriger klassischer Rente mit einem Rechnungszins von 0%

### ■ Hilfsbaustein

- zusätzliche (dem Kunden gegenüber **kommunizierte**) garantierte Rentenhöhe
  - diese wird mit dem **Kalkulationszins** berechnet
- Reservierung des Hilfsbausteins mit dem Kalkulationszins oder dem Höchstrechnungszins
  - führt ggf. zur Bildung einer Zusatzrückstellung

- **Überschüsse** im Grundbaustein erhöhen die Garantieleistung im Hilfsbaustein **nicht**.

# Garantiestützende Gewinnbeteiligung im Rentenbezug

## Wesentliche Produkteigenschaften aus Kunden- und Versicherersicht

### Wesentliche Produkteigenschaften aus **Kundensicht**

- bei entsprechender Ausgestaltung in der Kundenwahrnehmung kaum ein Unterschied zur bisherigen klassischen Rente
  - gleiche Garantiehöhe
  - in Angebotsrechnung: gleicher prognostizierter Rentenverlauf
- Transparenz
  - Tatsache, dass **Überschüsse nicht dazu führen, dass die garantierte Rente erhöht wird**, sollte transparent dargestellt und erläutert werden.
    - Hier besteht ein Unterschied zur bisherigen klassischen Rente.

### Wesentliche Produkteigenschaften aus **Versicherersicht**

- geringere laufende Zinsgarantie (jährliche Verzinsungsanforderung) als bei einer herkömmlichen klassischen Rente
- **Überschüsse führen nicht zu einer Erhöhung der Garantie, sondern bilden zusätzlichen Puffer für das Unternehmen.**
  - dadurch ökonomisch höhere erwartete Profitabilität und geringeres Risiko als bei einem herkömmlichen klassischen Produkt

# Innovative Produkte für die Rentenbezugsphase

## Agenda

**Einführung**

**Garantiestützende Gewinnbeteiligung im Rentenbezug**

**Fonds- und Indexgebundene Rentenbezugsphasen**

**Gesundheitsabhängige Renten**

**Ideen zur Auslagerung des Langlebigkeitsrisikos an den Kunden**

**Flexibilität im Rentenbezug**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Fonds- und Indexgebundene Rentenbezugsphasen

## Ausgangspunkt und Motivation

In der **Ansparphase** ist man heute in der Lage, jedem Kunden ein Produkt zu bieten, das zu seiner Risikoneigung passt.

- **sehr hohe Produktvielfalt**
- verschiedene Chance-Risiko-Profile

Heutige **Rentenversicherungen** bieten in der Regel in der Auszahlungsphase alle (ungefähr) dasselbe Chance-Risiko-Profil.

Es besteht daher Bedarf an **Rentenversicherungen**, die weiterhin **Kapitalmarktpartizipation** zulassen und gleichzeitig gewisse Garantien bieten.

- Rendite des Kapitalmarkts beeinflusst die Höhe der Rentensteigerung.
- Versicherer sorgt dafür, dass jeder die Rente garantiert lebenslang bekommt.

# Fonds- und Indexgebundene Rentenbezugsphasen

## Anteilsrente und sonstige Ideen

Ausgangspunkt: Rente in Fondsanteilen (**Anteilsrente**)

- Der Kunde bekommt den EUR-Gegenwert einer vorab bestimmten Anzahl von Fondsanteilen ausbezahlt.
  - Der Versicherer übernimmt das Leistungsversprechen einer **lebenslangen Rente**.
  - Die **Höhe der Rente** ergibt sich aber aus dem **jeweils aktuellen Wert des Fonds** bei Rentenzahlung.
- Konsequenzen: **Rentenhöhe schwankt** mit dem Wert der entsprechenden Anteile.

Prinzipiell kann **jedes Produktkonzept aus der Ansparphase** auf die Rentenbezugsphase übertragen werden.

- alle Arten von (Höchststands-)Garantiefonds, Hybridprodukte, I-CPPI-Konzepte, Produkte mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung, etc.
- Kunde kann dann zwischen **verschiedenen Chance-Risiko-Profilen** auch in der Rentenbezugsphase wählen.
  - hohe Garantierente und geringe Chance auf Rentensteigerung
  - geringere Garantierente und höhere Chance auf Rentensteigerung

# Innovative Produkte für die Rentenbezugsphase

## Agenda

**Einführung**

**Garantiestützende Gewinnbeteiligung im Rentenbezug**

**Fonds- und Indexgebundene Rentenbezugsphasen**

**Gesundheitsabhängige Renten**

**Ideen zur Auslagerung des Langlebigkeitsrisikos an den Kunden**

**Flexibilität im Rentenbezug**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Gesundheitsabhängige Renten

## Ausgangspunkt und Motivation

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 heutige Rentenversicherung ist in der Auszahlungsphase **nur attraktiv für Kunden, die gesund sind.**

- Alle anderen bekommen ein schlechtes Preis-Leistungsverhältnis.

Bei Rentenbeginn „kranke“ Kunden haben also die Wahl:

- Langlebigkeitsrisiko nicht absichern oder ein für sie überteuertes Produkt kaufen

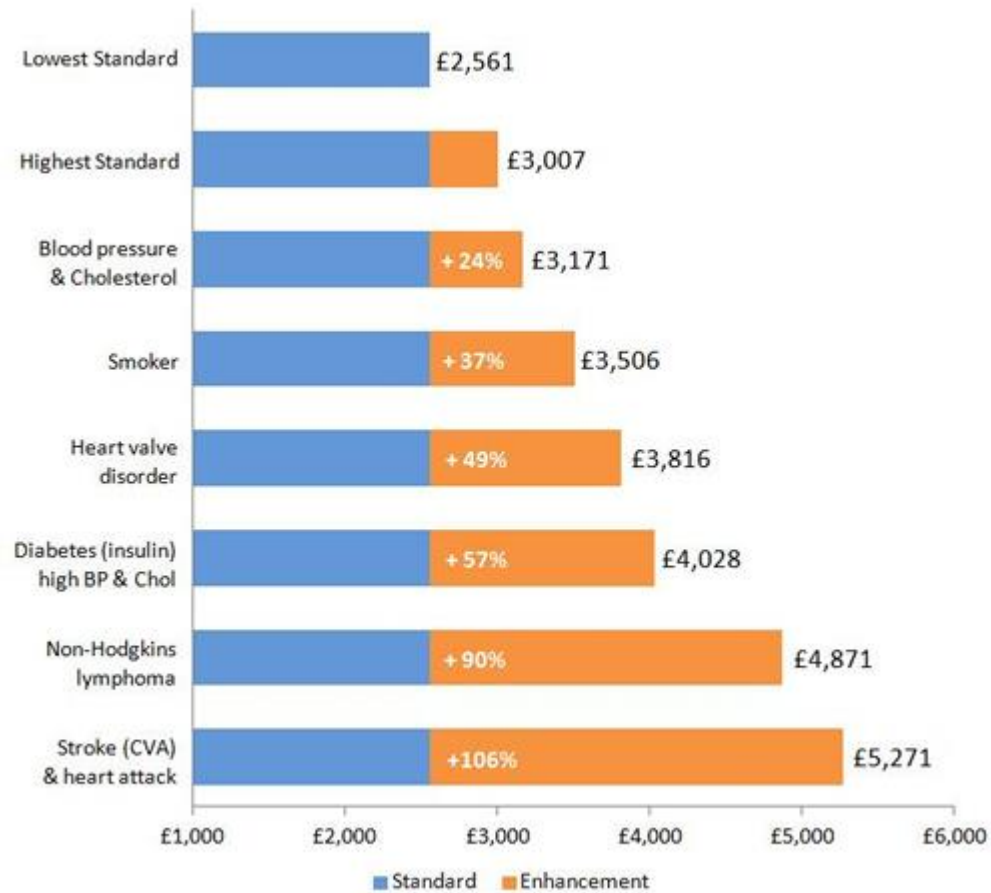


Es besteht daher Bedarf an **Rentenversicherungen, bei denen die Rente umso höher ausfällt, je geringer die Lebenserwartung** des Kunden ist.

# Gesundheitsabhängige Renten

## Beispiel

Ein Beispiel aus UK (Quelle: [http://www.sharingpensions.co.uk/pension\\_annuity3.htm](http://www.sharingpensions.co.uk/pension_annuity3.htm))





# Innovative Produkte für die Rentenbezugsphase

## Agenda

**Einführung**

**Garantiestützende Gewinnbeteiligung im Rentenbezug**

**Fonds- und Indexgebundene Rentenbezugsphasen**

**Gesundheitsabhängige Renten**

**Ideen zur Auslagerung des Langlebighkeitsrisikos an den Kunden**

**Flexibilität im Rentenbezug**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Ideen zur Auslagerung des Langlebigkeitsrisikos an den Kunden

## Absicherung von Langlebigkeitsrisiken

Wie können die Langlebigkeitsrisiken von Rentenversicherungen beim Versicherer gesteuert bzw. reduziert werden?

- Viele naheliegende Ansätze sind in der Praxis nicht oder nur sehr eingeschränkt möglich, z.B.
  - „**natürliches Hedging**“, d.h. Mischung von Langlebigkeitsrisiken mit Sterblichkeitsrisiken
  - Einkauf von **Rückversicherungsschutz?**
  - Absicherung über den **Kapitalmarkt**
- So genannte „**Annuity Pools**“ stellen einen Denkansatz für innovative Rentenbezugsphasenprodukte dar.
  - im Kern: **Auslagerung des systematischen Langlebigkeitsrisikos an den Kunden**

# Ideen zur Auslagerung des Langlebigkeitsrisikos an den Kunden

## Annuity Pools

Grundidee von **Annuity Pools**:

- Bündelung von Geldern von Kunden in einem kollektiven „Anlagetopf“
- Bestimme die lebenslange Rente, die unter gewissen Annahmen gezahlt werden kann.
  - Annahmen über Kapitalanlageperformance und Sterblichkeit
- Passe die Rente an, sofern Sterblichkeit und/oder Kapitalanlageperformance von der Annahme abweichen.

**Konsequenzen für den Versicherer:**

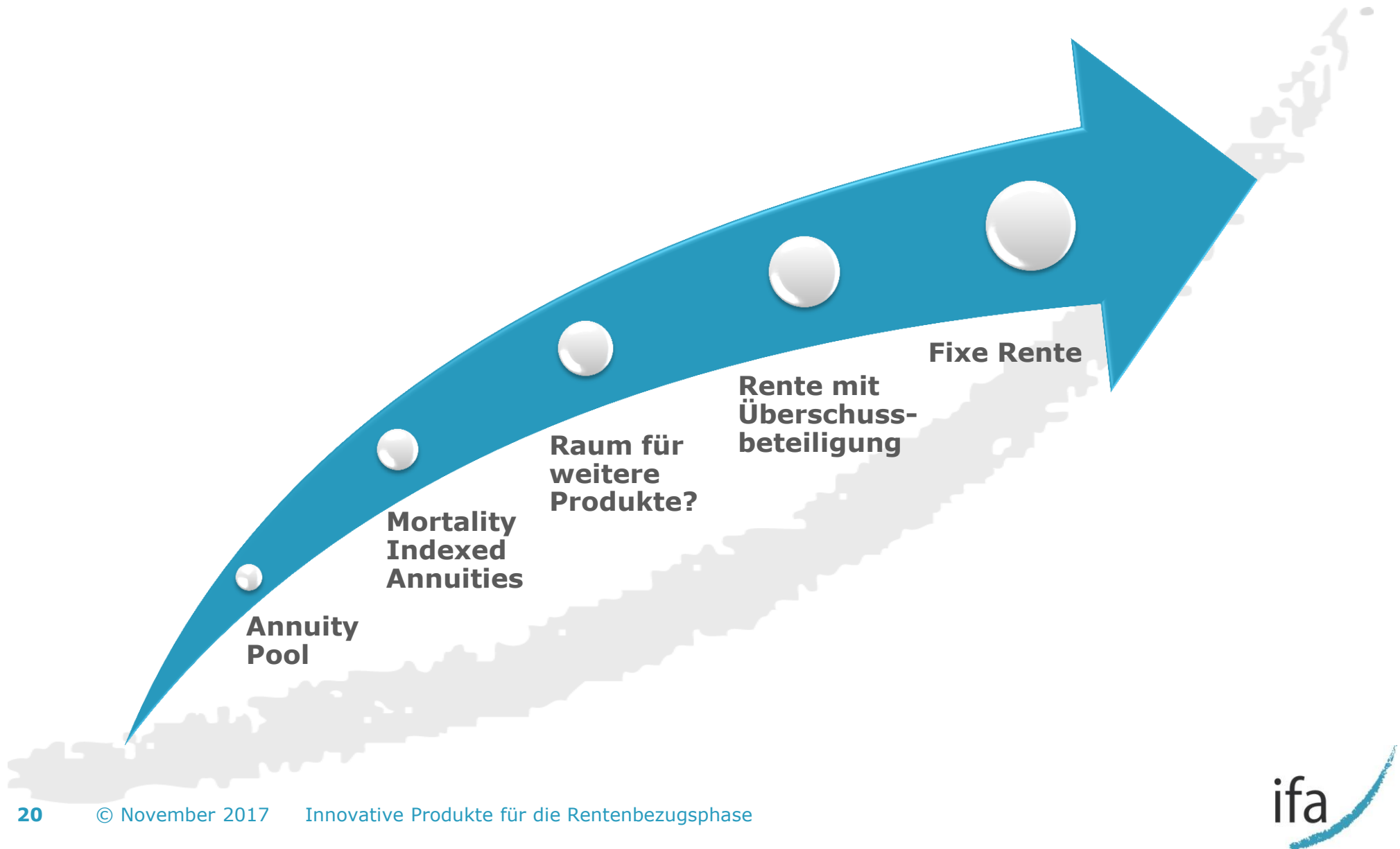
- keine biometrische oder finanzielle Garantie

**Konsequenzen für den Kunden**

- **höhere Anfangsrente** als bei herkömmlichen Renten, da keine Sicherheitsmargen erforderlich sind
- **individuelles Langlebigkeitsrisikos** jedes Einzelnen (Abweichung meines Todeszeitpunkts von der Lebenserwartung) dennoch über das Kollektiv **abgesichert** (Risikoausgleich im Kollektiv)
- **Kollektives Langlebigkeitsrisiko** (Risiko, dass die Lebenserwartung stärker steigt als angenommen) **verbleibt aber bei den Kunden.**

# Ideen zur Auslagerung des Langlebigkeitsrisikos an den Kunden

Sonstige Ideen?



# Innovative Produkte für die Rentenbezugsphase

## Agenda

**Einführung**

**Garantiestützende Gewinnbeteiligung im Rentenbezug**

**Fonds- und Indexgebundene Rentenbezugsphasen**

**Gesundheitsabhängige Renten**

**Ideen zur Auslagerung des Langlebigkeitsrisikos an den Kunden**

**Flexibilität im Rentenbezug**

Zwei-Phasen-Modelle

Flexible Renten

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Flexibilität im Rentenbezug

## Zwei-Phasen-Modelle

**Gefühlt** ist die Rentenversicherung ein **unflexibles Produkt**:

- „Wenn ich früh sterbe, ist mein ganzes Geld weg.“

**Tatsächlich** gibt es viele Möglichkeiten, auch im Rentenbezug noch Flexibilität zu bieten

- Renten, die **bei** frühem **Tod noch eine Leistung an Hinterbliebene** ausbezahlen
- Renten, die auch nach Rentenbeginn **Zugang zum Geld** erlauben
- etc.

Zur Abbildung von Flexibilität wird die **Rentenbezugsphase** von Produkten manchmal in **zwei Phasen** unterteilt.

- 1. Phase: mit Verfügbarkeit des vorhandenen Kapitals für diese Phase
- 2. Phase: ohne Verfügbarkeit des vorhandenen Kapitals
- häufige Konstruktion
  - (gedankliche) Aufteilung des Guthabens bei Rentenbeginn in
    - ein „verfügbares Konto“, aus dem eine temporäre Rente in der 1. Phase gespeist wird
    - eine aufgeschobene klassische Rente ohne Todesfallschutz in der 2. Phase

# Flexibilität im Rentenbezug

## Zwei-Phasen-Modelle

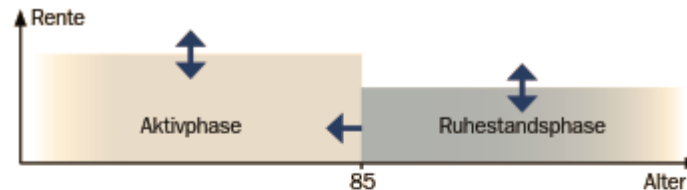
### Beispiel 1: AXA Relax Rente

- Rentenbezug gliedert sich in 2 Phasen:
  - Aktivphase
    - Beteiligung am Index möglich
    - Entnahme- und Zuzahlungsmöglichkeiten
  - Ruhestandsphase
    - klassische Rente
    - beginnt spätestens im Alter 85
- Die Höhe der Renten während der Aktivphase und der Ruhestandsphase kann individuell eingestellt werden (siehe rechts).
- Zum Beginn der Ruhestandsphase hat der Kunde statt lebenslanger Rente ein Kapitalwahlrecht.

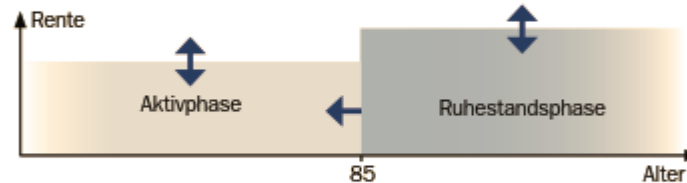
#### Die Phasen der Relax Rente Classic



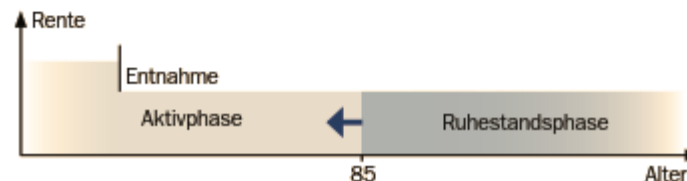
#### ■ Höhere Rente in der Aktivphase



#### ■ Höhere Rente in der Ruhestandsphase



#### ■ Zwischenzeitliche Geldentnahmen oder Einzahlungen während der Aktivphase

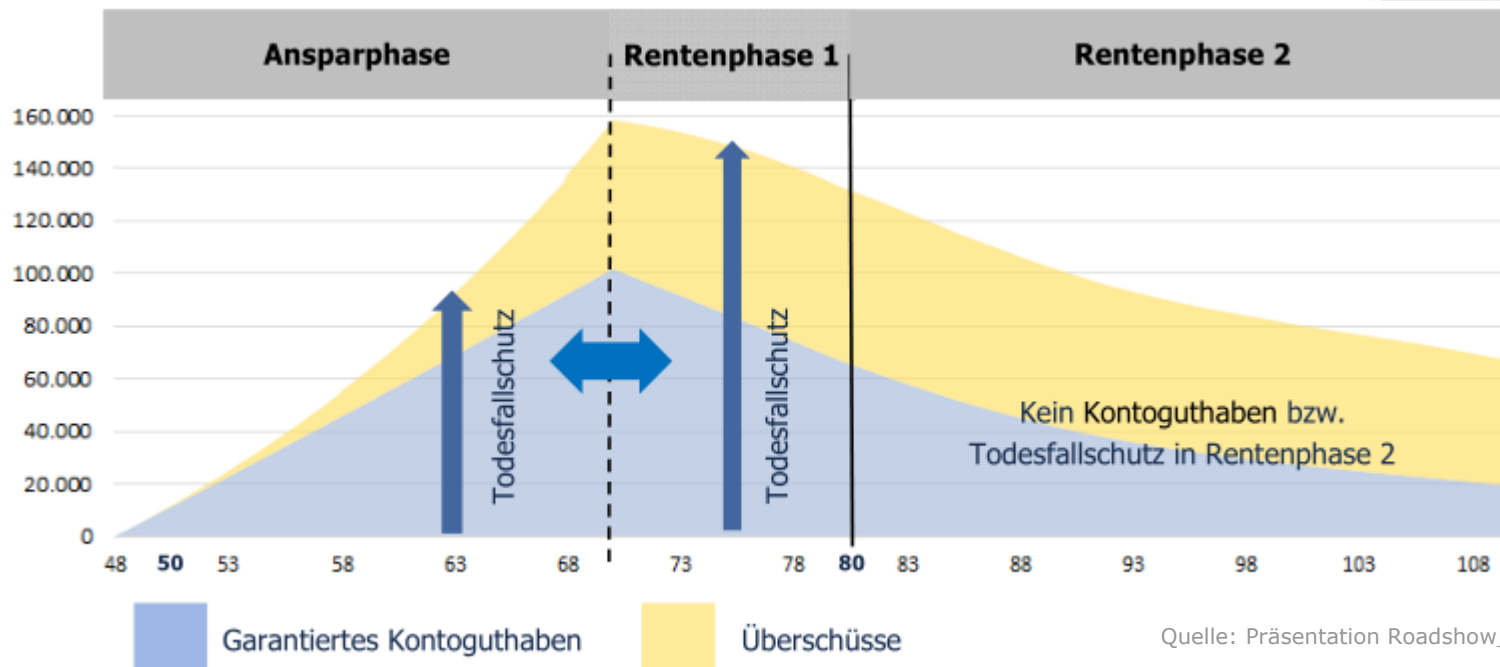


# Flexibilität im Rentenbezug

## Zwei-Phasen-Modelle

### Beispiel 2: IDEAL UniversalLife

- Rentenbezug gliedert sich in 2 Phasen
  - Rentenphase 1: Entnahme, Zuzahlung möglich, Todesfalleistung in Höhe des Kundenguthabens
  - Rentenphase 2: ab Alter 80, lebenslange Rentenzahlung, keine Todesfalleistung
    - Sterblichkeit kalkulatorisch erst ab Alter 80 relevant!



Quelle: Präsentation Roadshow\_IDEAL UniversalLife.pdf



# Innovative Produkte für die Rentenbezugsphase

## Agenda

**Einführung**

**Garantiestützende Gewinnbeteiligung im Rentenbezug**

**Fonds- und Indexgebundene Rentenbezugsphasen**

**Gesundheitsabhängige Renten**

**Ideen zur Auslagerung des Langlebigkeitsrisikos an den Kunden**

**Flexibilität im Rentenbezug**

Zwei-Phasen-Modelle

Flexible Renten

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Flexibilität im Rentenbezug

## Eigenschaften einer flexiblen Rente

### 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

# Flexibilität im Rentenbezug

## Konstruktionsmöglichkeiten flexibler Renten

Auch die auf der [vorherigen Folie](#) vorgestellte [Flexible Rente](#) hat 2 Phasen. Allerdings [hängt](#) es von der [Entwicklung](#) des [Guthabens](#) ab, wann die [erste Phase](#) endet und die [zweite Phase](#) beginnt.

Die flexible Rente [kann klassisch](#) oder [fondsgebunden mit Garantie](#) konstruiert werden.

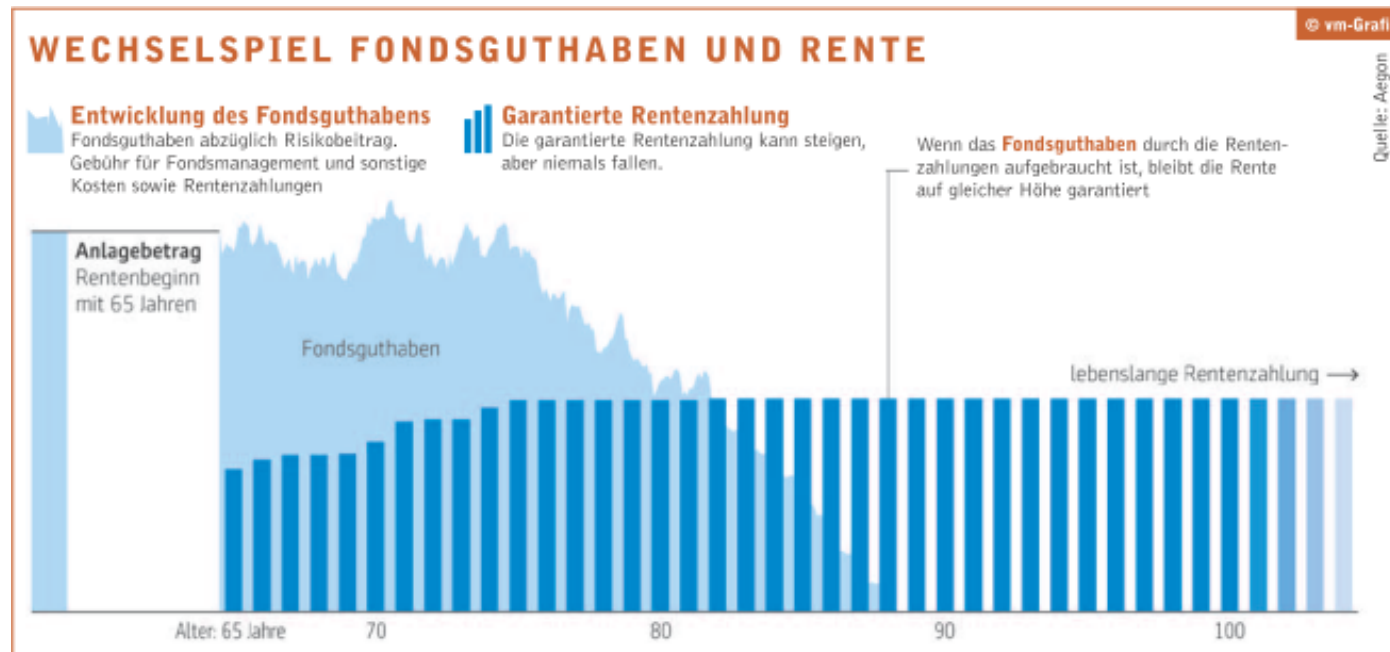
- Die „klassische Variante“ ist [ökonomisch](#) sehr [nah](#) an einer „normalen Rente“ mit dem [Modell](#) „[Todesfallschutz](#) = Zu [Rentenbeginn](#) vorhandenes [Einmalkapital](#) [abzüglich gezahlter Renten](#)“.
  - Psychologisch macht es aber einen großen Unterschied, ob der Todesfallschutz dem „Kontostand“ entspricht oder einer abstrakten Rechengröße.
- Bei der [Fondsgebundenen Variante](#) kann man weiter in [zwei Fälle unterscheiden](#):
  - Das [Guthaben](#) des Kunden ist in einen [Fonds ohne Garantie](#) investiert.
    - Dann sind [Absicherungsmechanismen erforderlich](#), um die lebenslange Rente zu „hedgen“. Damit ist man in der [Welt](#) der [Variable Annuities](#) amerikanischer Prägung.
    - In dieser Form sind solche Produkte bereits am Markt, daher stellen wir diese Variante zuerst vor.
  - Das [Guthaben](#) des Kunden ist in ein [fondsgebundenes Garantiekonzept](#) investiert.
    - Dann ist eine [Produktkonstruktion](#) mit „[typisch deutschen Bordmitteln](#)“, d.h. ohne Hedging möglich. Wir nennen diese Idee dann [EVA](#) (European Variable Annuity).

# Flexibilität im Rentenbezug

## Konstruktionsmöglichkeiten flexibler Renten

### Beispiel **Aegon Secure DepotRente**

- Quelle: Versicherungsmagazin, Aegon
  - eine Investmentstrategie ("Aegon Portfolio Vol6")
  - Rentensteigerung, wenn der Fonds Kosten (und nicht entnommene Renten) kompensiert

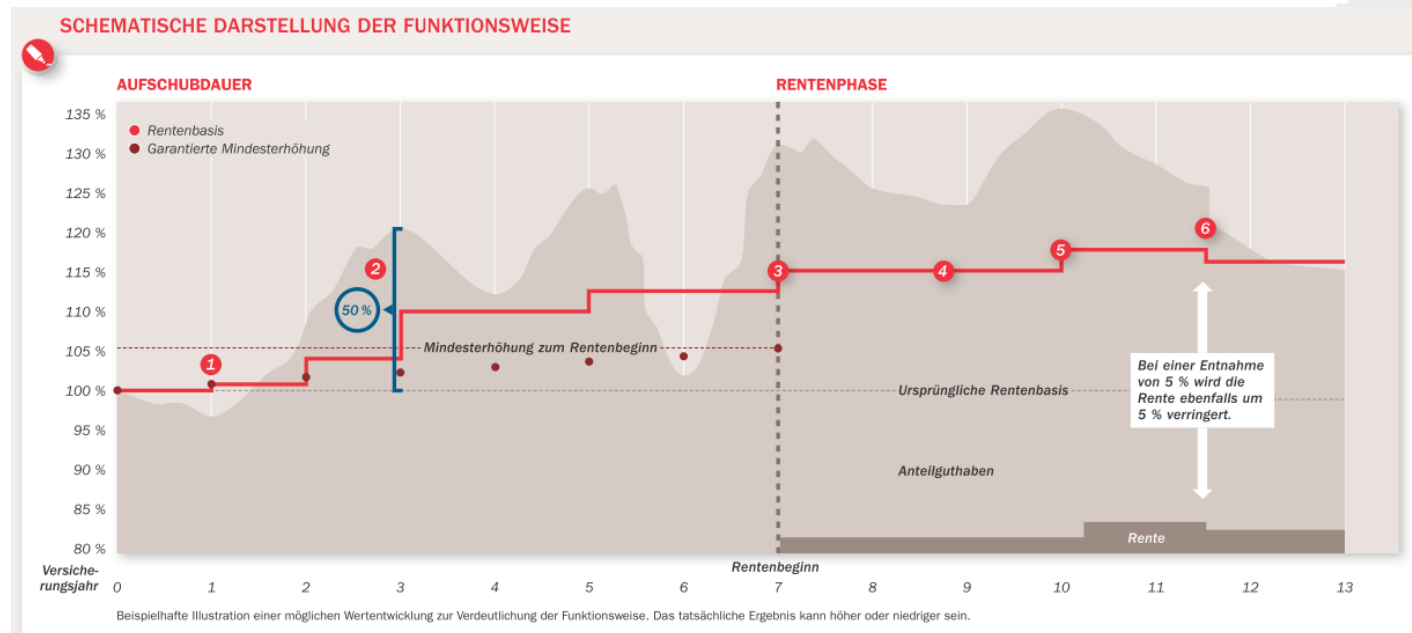


# Flexibilität im Rentenbezug

## Konstruktionsmöglichkeiten flexibler Renten

### Beispiel Canada Life GarantieInvestmentRente

- Quelle: Canada Life
  - drei verschiedene Investmentstrategien ("Defensiv", "Ausgewogen", "Chance")
  - Rentensteigerung, wenn der Fonds Kosten und entnommene Renten kompensiert.



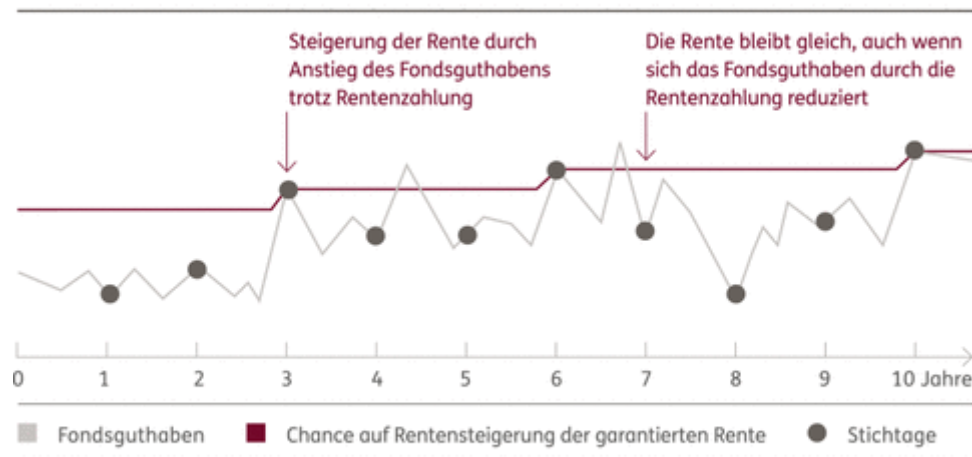
# Flexibilität im Rentenbezug

## Konstruktionsmöglichkeiten flexibler Renten

Beispiel **VORSORGE SofortRente invest**

- Quelle: Vorsorge
  - eine Investmentstrategie ("FlexKonzept invest")
  - Rentensteigerung, wenn der Fonds Kosten (und nicht entnommene Renten) kompensiert

### Garantierte Rente und Renditechancen.



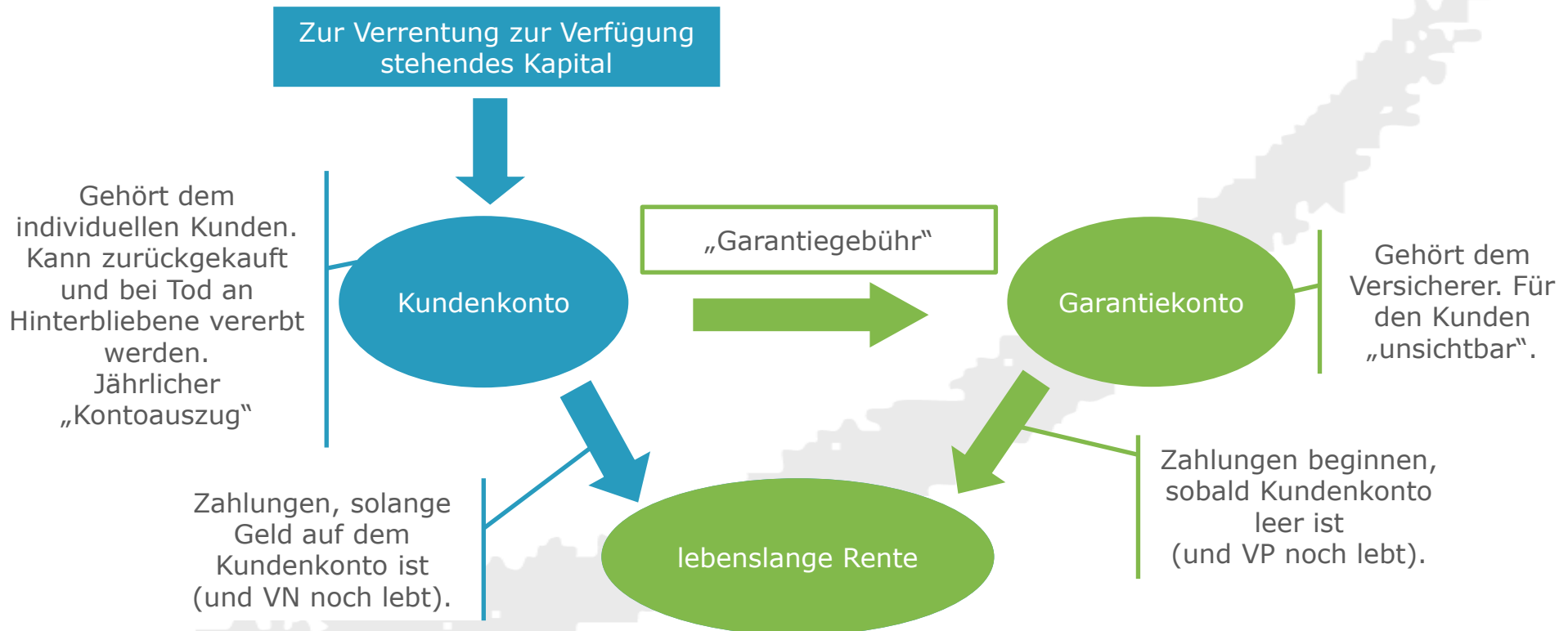
Grundlage für das Beispiel: VORSORGE SofortRente invest. Risikoträger: VORSORGE Luxemburg Lebensversicherung S.A. Schematisches Beispiel lediglich zu Anschauungszwecken.

# Flexibilität im Rentenbezug

## Konstruktionsmöglichkeiten flexibler Renten

### Flexible Rente (Konstruktion „mit klassischen Bordinstrumenten“)

- Sofern als Kapitalanlage ein Garantiekonzept verwendet wird, z.B. (kapitaleffiziente) Klassik oder ein fondsgebundenes Garantiekonzept, kann auf die Garantieabsicherung über eine VA verzichtet werden.



# Innovative Produkte für die Rentenbezugsphase

## Agenda

**Einführung**

**Garantiestützende Gewinnbeteiligung im Rentenbezug**

**Fonds- und Indexgebundene Rentenbezugsphasen**

**Gesundheitsabhängige Renten**

**Ideen zur Auslagerung des Langlebigkeitsrisikos an den Kunden**

**Flexibilität im Rentenbezug**

**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.