

Sind unsere Produktvergleiche zeitgemäß?

Wie das richtige Produkt zum richtigen Kunden kommt

■ Alexander Kling

■ Niedernhausen, Januar 2019



Sind unsere Produktvergleiche zeitgemäß?

Agenda

Einführung

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Kostenausweis und modifizierte Beispielrechnungen

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Zusammenfassung und Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

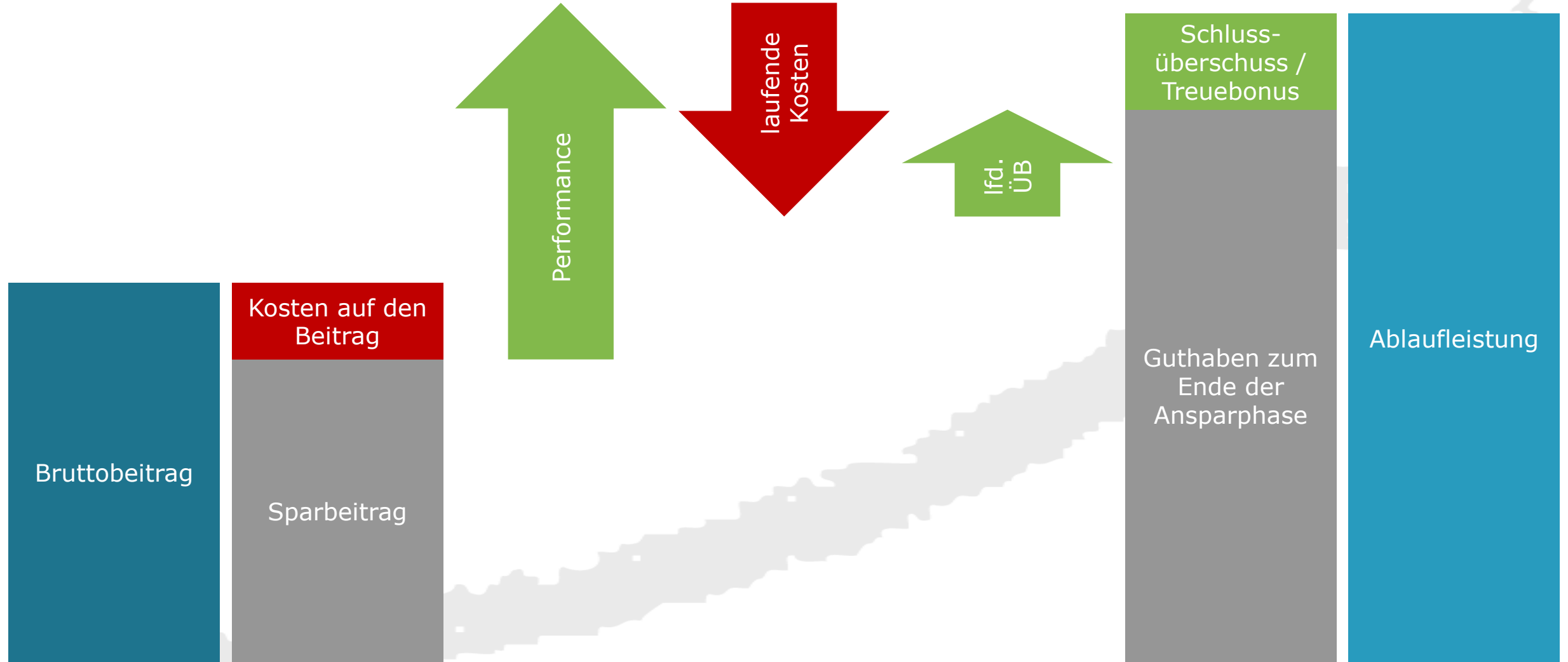
Einführung

Grundidee und Ziele von Kundeninformationen



Einführung

Vorgehensweise bei klassischen Modellrechnungen



Einführung

Ergebnisdarstellung

Ergebnisdarstellung von Modellrechnungen

■ Ausweis einer Ablaufleistung unter der Annahme einer konstanten (Fonds-)entwicklung

■ Beispiel:

Angenommener, gleich bleibender jährlicher Wertzuwachs der Anteile bis zum gewählten Rentenbeginn	1%	4%	6%	8%
Mögliches Anteilguthaben zum gewählten Rentenbeginn ¹⁾	12.000€	13.409€	15.256€	17.388€
Monatliche Rente zum gewählten Rentenbeginn ^{1),2)}	48,25€	53,92€	61,34€	69,92€
Dynamische, monatliche Rente im ersten Jahr nach Rentenbeginn bei einer jährlich garantierten Steigerung um 1 % ^{1),2)}	42,69€	47,70€	54,27€	61,86€



Sind unsere Produktvergleiche zeitgemäß?

Agenda

Einführung

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Kostenausweis und modifizierte Beispielrechnungen

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Zusammenfassung und Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Übliche Vorgehensweise und Kritik

Modellrechnung – **Vergleich verschiedener Produktkonzepte**

- **Identifikation von Chancen und Risiken** der Produkte anhand der Beispielrechnung **unmöglich**
 - z.B. keine Berücksichtigung der Kapitalanlage im Produkt
- Konsequenz
 - **Viele Produkte scheinen gleich zu sein, auch wenn sie nicht gleich sind.**



Schwächen klassischer Modellrechnungen

Übliche Vorgehensweise und Kritik

Modellrechnung – Beispiel 1: Einmalbeitragsprodukt

- Beispiel: Fondsgebundene Versicherung
- Einmalbeitrag von 10.000 €
- Laufzeit: 35 Jahre
- lt. Produktinformationsblatt folgende Kosten:

Durch den Abschluss und die Verwaltung dieses Vertrags fallen Kosten an, die in dem Einmalbeitrag von 10.000,00 Euro bereits enthalten sind. Die Abschlusskosten Ihres Vertrags bestehen aus einem einmaligen Betrag von 250,00 Euro (2,5 % des Einmalbeitrags), die Verwaltungskosten aus einem einmaligen Betrag von 450,00 Euro (4,50 % des Einmalbeitrags). Zusätzlich sind weitere Verwaltungskosten von jährlich 0,15 % des angesammelten Kapitals eingerechnet. Bei einem Kapital von 10.000,00 Euro wären das beispielsweise 15,00 Euro. Für den Rentenbezug sind in der vereinbarten Rente jährliche Kosten in Höhe von 1,50 % der Jahresrente bereits einkalkuliert. Bei einer Monatsrente von 500,00 Euro wären das beispielsweise 7,50 Euro monatlich.

Zum Ende der Ansparphase bei einer jährlichen Wertentwicklung der Fondsanteile (nach Abzug der Fondskosten) von

Kapital-
abfindung

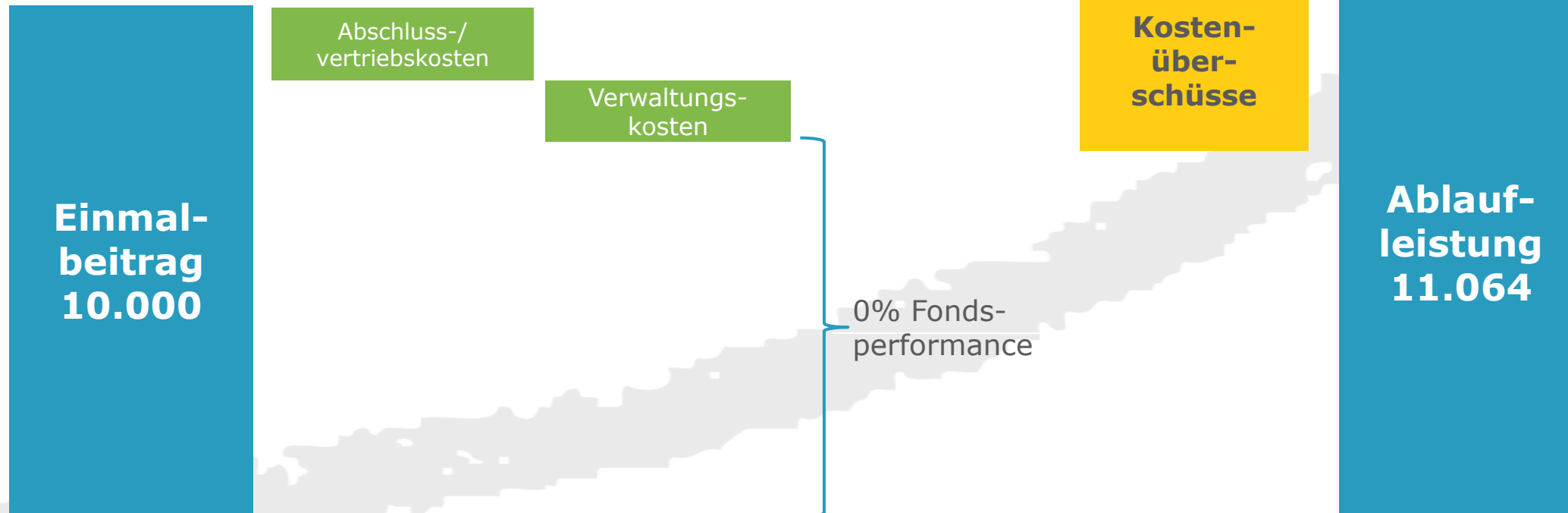
0,00 %	11.064
3,00 %	31.149
6,00 %	85.093
9,00 %	226.021

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Übliche Vorgehensweise und Kritik

Modellrechnung – Beispiel 1: Einmalbeitragsprodukt

- Einmalbeitrag 10.000 EUR
- Ablaufleistung 11.064 EUR
- angenommene Fondspersormance 0% p.a.



Schwächen klassischer Modellrechnungen

Übliche Vorgehensweise und Kritik

Modellrechnung – Beispiel 2: Beispielrechnung von Hybridprodukten

Für die Hochrechnung werden für die beiden Töpfe unterschiedliche Annahmen getroffen.

bei einer jährlichen Wertentwicklung der Fonds (vor Abzug* von laufenden Kosten der Fonds) von	Mögliche Gesamtleistungen ¹ (nach Abzug aller Kosten) zum 01.02.2034 in EUR bei Annahme der aktuell deklarierten Überschussanteilsätze	
	Gesamt-Guthaben ¹	monatliche Gesamtrente ¹
0 %	38.888	76,49
3 %	40.302	79,27
6 %	46.252	90,97
10 %	66.271	130,35

* Beispiel für eine Wertentwicklung von 6 % vor Kosten:
Angenommene Fondskosten 1%. Der Fonds wird mit 5% hochgerechnet.
Die tatsächlichen Fondskosten hängen von den individuell gewählten Fonds ab.

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Übliche Vorgehensweise und Kritik

Modellrechnung – Beispiel 2: Beispielrechnung von Hybridprodukten

Auch das
Deckungskapital wird
hier mit 0%, 2% 3%,
4%, 5% und 6%
hochgerechnet!

jährliche Wertentwicklung (vor Abzug der Kosten) von ...	Gesamtleistungen (nach Abzug der Kosten insbesondere Fondskosten)		
	Lebenslange monatliche Gesamtrente mit der heute unterstellten, steigenden Lebenserwartung	Lebenslange monatliche Gesamtrente mit um weitere 2 Jahre erhöhter Lebenserwartung	einmaliges Gesamtkapital (alternative Auszahlungsoption)
... 0,00 %	70,45 EUR	70,45 EUR	36.000,00 EUR
... 2,00 %	72,07 EUR	70,45 EUR	36.833,11 EUR
... 3,00 %	77,76 EUR	75,22 EUR	39.743,07 EUR
... 4,00 %	84,00 EUR	81,25 EUR	42.927,31 EUR
... 5,00 %	90,81 EUR	87,84 EUR	46.412,44 EUR
... 6,00 %	98,28 EUR	95,06 EUR	50.227,89 EUR

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Übliche Vorgehensweise und Kritik

Kritik an bisherigen Modellrechnungen:

- keine Berücksichtigung der Kapitalanlage im Fonds
- keine Berücksichtigung von Kosten im Fonds
- keine einheitliche Vorgehensweise bei Beispielrechnungen von Hybridprodukten
 - getrennte Hochrechnung der Töpfe
 - gemäß Aufteilung im angenommenen Beispielszenario
 - gemäß „typischer Portfoliostruktur“
 - Verwendung einer Renditeannahme für das Gesamtguthaben
- Umschichtungen auf Policenebene (Pfadabhängigkeit) werden bei getrennter Hochrechnung von dynamischen Hybridprodukten durch die Annahme einer konstanten Fondsentwicklung systematisch unterschätzt.



Konsequenz:

- Fehlanreize für Produktentwicklung und Vertrieb.

Sind unsere Produktvergleiche zeitgemäß?

Agenda

Einführung

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Kostenausweis und modifizierte Beispielrechnungen

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Zusammenfassung und Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

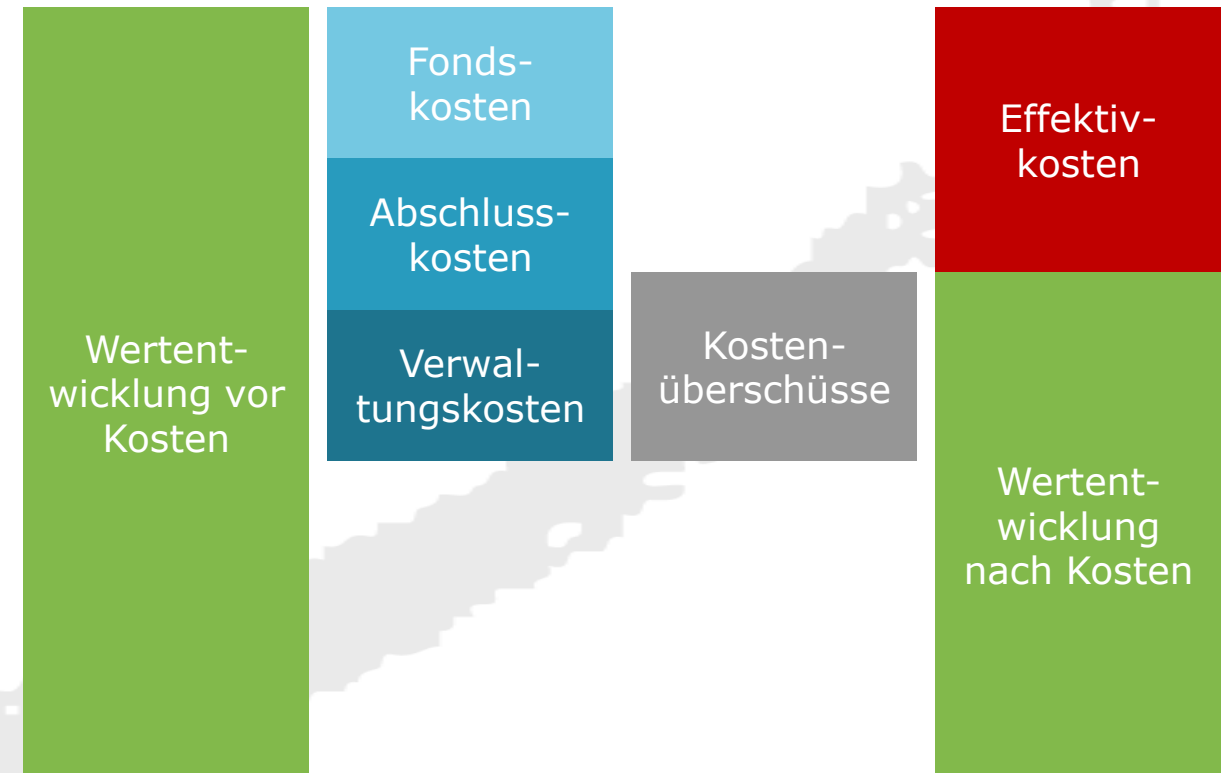
Kostenausweis und modifizierte Beispielrechnungen

Exkurs: Wesentliche Idee zur Berechnung der Effektivkosten

schematische
Darstellung

Manche der genannten Kritikpunkte lassen sich grundsätzlich auch innerhalb einer deterministischen Modellrechnung ausräumen.

- Vorgabe einer „**Wertentwicklung vor Kosten**“ der Wertpapiere am Kapitalmarkt
- Abzug von **Fondskosten** → Rendite des Fonds (nach Abzug von Fondskosten)
- Abzug von **Versicherungskosten**
- ggf. Gutschrift einer **Überschussbeteiligung** → Rendite der **Versicherungspolice** (nach Kosten und Überschussbeteiligung)
- **Effektivkosten** = Differenz aus Wertentwicklung vor Kosten und Rendite der Versicherungspolice nach Kosten
 - Auswirkung der Kosten auf die Rendite
→ **Renditeeffekt der Kosten (Reduction in Yield)**



Der Teil der Wertentwicklung vor Kosten, der nach Kosten nicht beim Kunden ankommt, ist der **Renditeeffekt der Kosten**.

Sind unsere Produktvergleiche zeitgemäß?

Agenda

Einführung

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Kostenausweis und modifizierte Beispielrechnungen

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

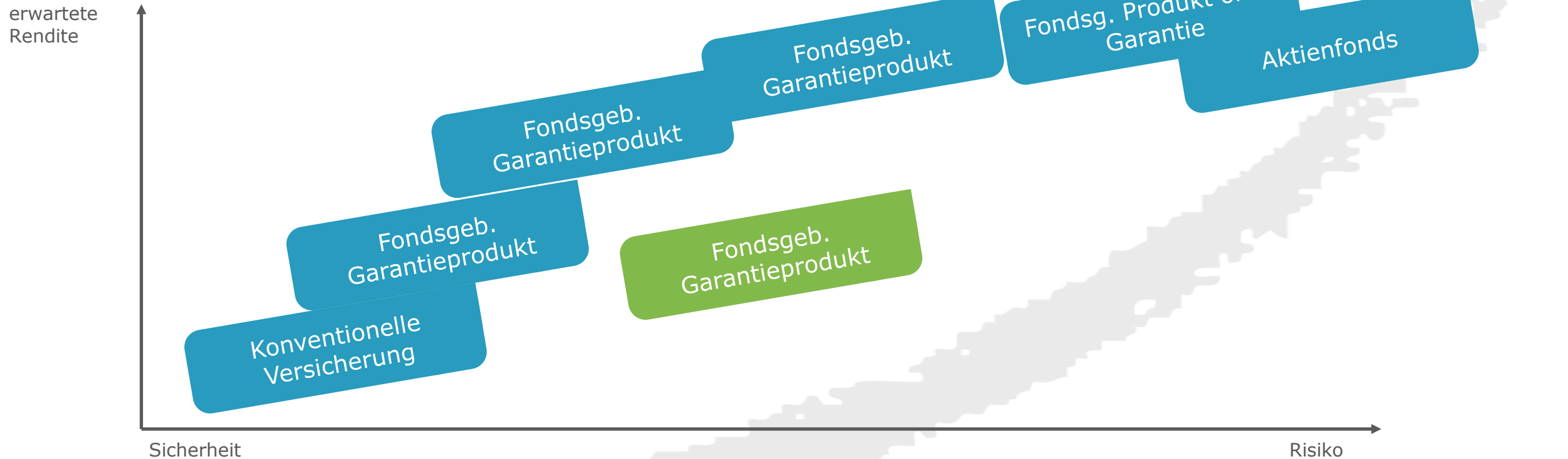
Zusammenfassung und Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Produktvergleich über Chance-Risiko-Profile

Prinzipielles Ziel eines Produktvergleichs: Identifikation von Chancen und Risiken



Ziel: Quantifizierung von Chancen und Risiken der verschiedenen Produkte

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Testfahrt



Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Prinzipielle Vorgehensweise

Prinzipielle Vorgehensweise zur Ermittlung von Chance-Risiko-Profilen

1) Kapitalmarktsimulation

- Stochastische Entwicklung von Aktien und Zinsen



2) Berechnung der Entwicklung aller relevanten Anlageklassen

- z.B. Aktienfonds, Rentenfonds, konventionelles Sicherungsvermögen, etc.



3) Berechnung der Ablaufleistung von Altersvorsorgeprodukten

- z.B. klassische Versicherung, fondsgebundene Versicherung ohne Garantie, Hybridprodukte, etc.



4) Auswertung von Ergebnissen

- Welche Ablaufleistung ist mit welcher Wahrscheinlichkeit möglich?
- Chance-Risiko-Klassen, etc.

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Produktvergleich über Chance-Risiko-Profile

Das Ergebnis dieser Monte-Carlo-Simulation ist nicht mehr nur eine Zahl, sondern viele (z.B. 10.000) Ablaufleistungen (Verteilung von Ablaufleistungen).

- Es kann analysiert werden, welche Ablaufleistungen mit welcher Wahrscheinlichkeit möglich sind.
- **Chancen und Risiken werden transparent.**
 - Es wird z.B. ersichtlich, auf welche Chancen man verzichtet, wenn man Risiken absichert.
- Man kann erläutern, wie ein Produkt wirkt (und nicht nur, wie es gebaut ist).
 - Beispiele folgen.

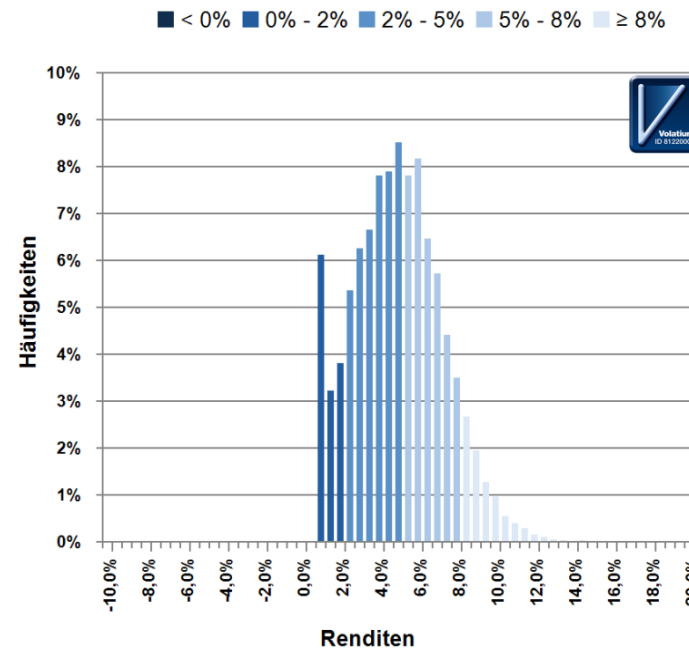
Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Produktvergleich über Chance-Risiko-Profile

Beispielhafte Ergebnisse

- Volatium Profil von Canada Life GENERATION private plus 100% UWP Fonds

Volatium® Profil Plus für eine Versicherungslaufzeit von 30 Jahren



© MORGEN & MORGEN, Modellhafte stochastische Darstellung gemäß Volatium®, ID 81220006, Tarif GENERATION private plus 100% UWP-Fonds, Laufzeit 30 Jahre, Stand Januar 2018

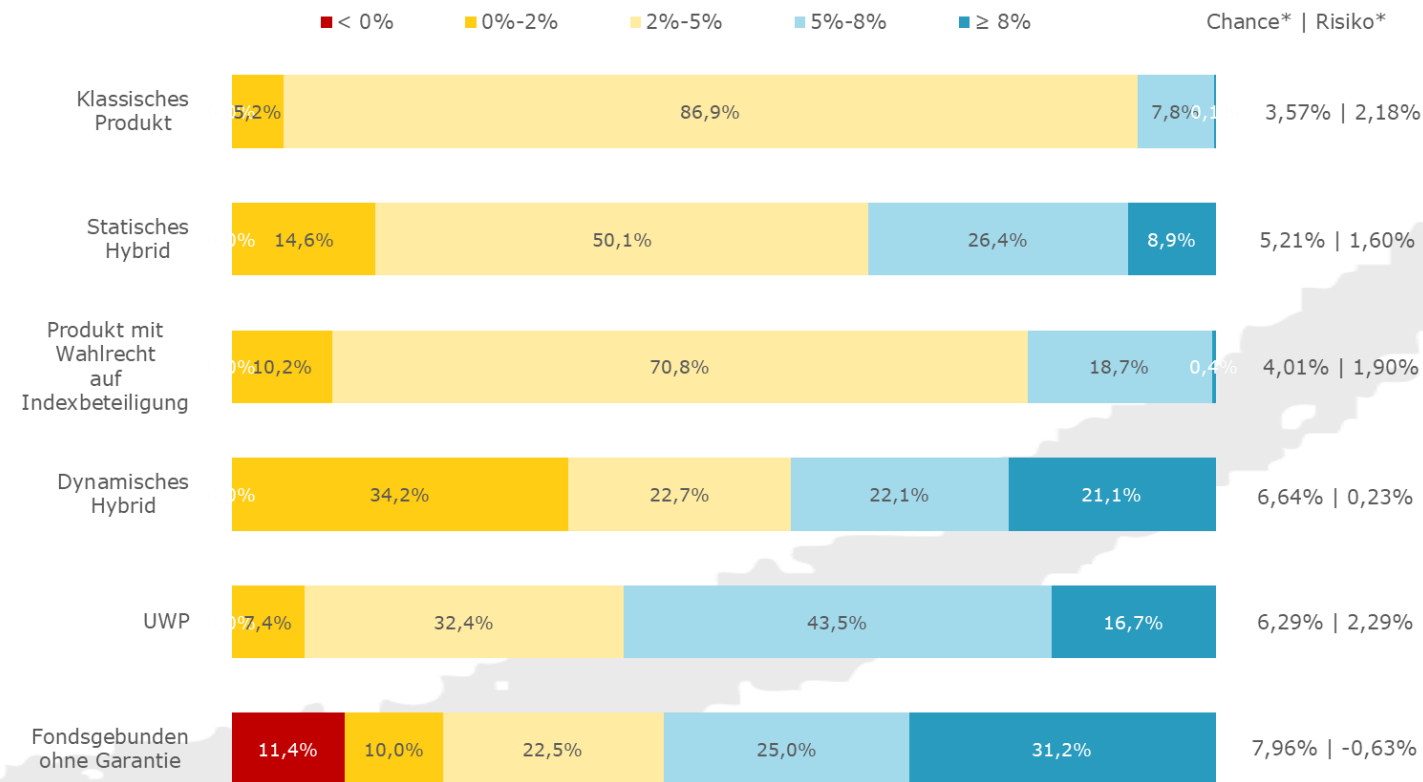
- Quelle: https://www.morgenundmorgen.com/fileadmin/User_Datenupload/Produkte/Volatium/Volatium_Profile/Canada_Life/81220006.pdf

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Produktvergleich über Chance-Risiko-Profile

Beispielhafte Ergebnisse

■ Vergleich verschiedener Produkte



*Effektivverzinsung der mittleren Ablaufleistung aller (Chance) bzw. der 20% schlechtesten (Risiko) Szenarien

Sind unsere Produktvergleiche zeitgemäß?

Agenda

Einführung

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Kostenausweis und modifizierte Beispielrechnungen

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Übersicht

Vergleich von Chance-Risikoklasse und Risikoklasse

Vergleich der Darstellung von Leistungen des Produktes

Vergleich der Darstellung von Kosten

Zusammenfassung und Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Übersicht

Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

- Produktinformationsblatt (PIB) nach AltvPIBV
 - Muster-Produktinformationsblatt
 - definierte Laufzeiten
 - nur laufender Beitrag, **kein Einmalbeitrag**
 - individuelles Produktinformationsblatt
 - Illustration von Ablauf- und Rentenleistungen

Schicht 2 (bAV)

- aktuell kein Produktinformationsblatt vorgeschrieben
- Umsetzung der EbAV-II-Richtlinie noch ausstehend

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

- Basisinformationsblatt nach PRIIP-Verordnung
 - Muster-Basisinformationsblatt
 - freie Laufzeiten, aber Orientierung an Schicht 1 & 2
 - laufender Beitrag und Einmalbeitrag
 - **kein individuelles** Basisinformationsblatt
 - Illustration von Ablaufleistungen, **keine Rentenleistungen**

Sonstige Lebensversicherungsprodukte

- LIPID (Life Insurance Produkt Information Document) für nicht Versicherungsanlageprodukte



Daneben gibt es jeweils noch den individuellen Versorgungsvorschlag inklusive Kostenausweis nach §2 (1) VVG-InfoV als Teil des Angebots.

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Übersicht

Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

GENERATION basic plus Rentenversicherung

Dieses **Muster-Informationsblatt** ist kein Werbematerial, sondern stellt Ihnen wesentliche Produktinformationen zur Verfügung. Diese sind gesetzlich vorgeschrieben und sollen Ihnen dabei helfen, die Art, die Kosten sowie die möglichen Ertragschancen und Risiken dieses Produkts zu verstehen. Das **Muster-Informationsblatt** soll einen Vergleich mit anderen Produkten ermöglichen. Die Angaben sind nur bei planmäßigem Vertragsverlauf mit den unter „Daten des Musterkunden“ (siehe Seite 2) angegebenen Beitragszahlungen bis zum Beginn der Auszahlungsphase gültig. Die Berechnungen erfolgen mit einer beispielhaften Wertentwicklung.

Produktbeschreibung

Ansparphase
Ihre Beiträge werden gemäß den Versicherungsbedingungen zugeteilt und Ihrer Wahl entsprechend investiert: GENERATION UWP-Fonds II (UWP-Fonds): 100 %

Sie nehmen an der Wertentwicklung der gewählten Fonds mit ihren Renditechancen und –risiken direkt teil. Bei Wahl des UWP-Fonds geben wir bedingungsgemäß zum vereinbarten Rentenbeginn die Garantie eines Mindestwertzuwachses von durchschnittlich 1 % p.a. für die im UWP-Fonds vorhandenen geglätteten Anteile und eine Beitragserhaltungszusage hinsichtlich der in den UWP-Fonds investierten Beitragsanteile.

Auszahlungsphase
Zum Beginn der Auszahlungsphase zahlen wir eine persönliche Leibrente. Deren Berechnung hängt u.a. von der Wertentwicklung des Ihrem Vertrag zugrunde liegenden Anteilguthabens und dem unter „Daten des Musterkunden“ (siehe Seite 2) ausgewiesenen garantierten Rentenfaktor ab. Anstelle des garantierten Rentenfaktors kann ein für Sie günstiger Rentenfaktor zur Anwendung kommen, der zum Rentenbeginn ermittelt wird.

Chancen-Risiko-Klasse

Die Chancen-Risiko-Klasse (CRK) gibt an, wie die Ertragschancen und Risiken dieses Produkts gegenüber anderen steuerlich geförderten Altersvorsorgeprodukten einzuschätzen sind. Für einen Musterkunden hat die unabhängige Produktinformationsstelle Altersvorsorge dieses Produkt für verschiedene Kapitalmarktszenarien über eine vergleichbare Ansparphase von 20 Jahren untersucht und in die CRK 1 eingeteilt. Dabei wurde berücksichtigt, ob diese Produkt zu Beginn der Auszahlungsphase eine Beitragserhaltungszusage enthält. Riester-Produkte enthalten immer eine Beitragserhaltungszusage.

- CRK 1** Das Produkt bietet eine sichere Anlage durch eine bis zum Beginn der Auszahlungsphase festgelegte Garantie (Mindest-Verzinsung oder an einen Referenzzins gekoppelte Verzinsung mit niedrigen Ertragschancen. Das unwiderruflich gebildete Kapital nach Abzug der Kosten steigt in der Ansparphase fortwährend an. Der Anbieter gibt eine Beitragserhaltungszusage.
- CRK 2** Das Produkt bietet eine sicherheitsorientierte Anlage mit begrenzten Ertragschancen. Der Anbieter gibt eine Beitragserhaltungszusage.
- CRK 3** Das Produkt bietet eine ausgewogene Anlage mit moderaten Ertragschancen. Gibt der Anbieter keine Beitragserhaltungszusage, so besteht ein höheres Verlustrisiko.
- CRK 4** Das Produkt bietet eine renditeorientierte Anlage mit höheren Ertragschancen. Gibt der Anbieter keine Beitragserhaltungszusage, so besteht ein höheres Verlustrisiko.
- CRK 5** Das Produkt bietet eine chancenorientierte Anlage mit hohen Ertragschancen. Gibt der Anbieter keine Beitragserhaltungszusage, so besteht ein hohes Verlustrisiko.

BA Basisrente Alter Produkt- Informationsblatt [1/2]

Basisdaten

Produkttyp
Fondsgesundene Rentenversicherung ohne gesonderte Garantieabsicherung bzw. fondsgesundene einheitenbasierte Rentenversicherung englischer Prägung bei Wahl des UWP-Fonds.

Beitragsänderung
Beitrag kann (unter Auflagen) erhöht, verringert und freigestellt werden. Beitragsänderungen können sich auf die steuerliche Förderung, das Preis-Leistungs-Verhältnis und die Höhe der Leistung auswirken.

Anbieter
Canada Life Assurance Europe plc

Einmalzahlung
Möglich

Sonderzahlung
Möglich

Mindestbeitrag
50,00 Euro monatlich

Steuerliche Förderung

In der Ansparphase können Sie Steuervorteile erhalten. In der Auszahlungsphase müssen Sie die Altersleistung versteuern.

Beispielrechnung

Die nachfolgende Tabelle zeigt beispielhafte Wertentwicklungen vor Kosten und die daraus errechneten Gesamtleistungen nach Kosten auf.

Beispielhafte Wertentwicklung pro Jahr	Kapital zu Beginn der Auszahlungsphase	Monatliche Altersleistung
2,00 %	24.951 Euro	98 Euro
1,50 %	24.951 Euro	98 Euro
1,00 %	24.951 Euro	98 Euro
0,50 %	24.951 Euro	98 Euro

Die ausgewiesenen Werte sind nicht garantiert. Sie können höher oder niedriger ausfallen. Bei der Berechnung wurde die Zuweisung sämtlicher Treueboni sowie bei Wahl des UWP-Fonds ein möglicher Schlussbonus berücksichtigt. Wenn Ihre Beiträge vollständig oder anteilig in den UWP-Fonds investiert werden und zum Beginn der Auszahlungsphase die bedingungsgemäßen Garantievoraussetzungen erfüllt sind, garantieren wir ein Mindestkapital für das in dem UWP-Fonds vorhandene geglättete Anteilguthaben. Dieses ist in den o. a. Werten ebenfalls berücksichtigt. Die monatliche Altersleistung wurde auf Basis unserer aktuellen Rechnungsgrundlagen für eine teildynamische Rente, die nicht sinken kann, berechnet. Zum Rentenbeginn wird auf Basis der dann geltenden versicherungsmathematischen Grundsätze und der voraussichtlichen Verwaltungskosten der dann aktuelle Rentenfaktor für die Berechnung der Rente ermittelt und mit dem garantierten Rentenfaktor verglichen. Sie erhalten die sich aus diesem Günstigervergleich ergebende höhere Rente.

Die Auszahlung einer Kapitalleistung ist ausgeschlossen.

Angaben zum Risiko

Angaben zu den Leistungen

Angaben zu den Kosten

BASISINFORMATIONSBLATT

**Canada Life**

Zweck
Dieses Informationsblatt stellt Ihnen wesentliche Informationen über dieses Anlageprodukt zur Verfügung. Es handelt sich nicht um Werbematerial. Diese Informationen sind gesetzlich vorgeschrieben, um Ihnen dabei zu helfen, die Art, das Risiko, die Kosten sowie die möglichen Gewinne und Verluste dieses Produkts zu verstehen, und Ihnen dabei zu helfen, es mit anderen Produkten zu vergleichen.

Produkt GENERATION PRIVATE PLUS | Regelmäßige Prämienzahlung

Hersteller:
Canada Life Assurance Europe plc,
14/15 Lower Abbey Street, Dublin 1, Ireland
Eingetragener Firmensitz in Irland Nr. 297731
kundenservice@canadalife.de, www.canadalife.de

Unsere Anschrift in Deutschland:
Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland,
Höniger Weg 153 a, 50969 Köln, HRB 34058, AG Köln

Weitere Informationen erhalten Sie telefonisch unter:
Telefon: 06102-30618-00

Zuständige Aufsichtsbehörde:
Canada Life Assurance Europe plc unterliegt der allgemeinen Aufsicht der Central Bank of Ireland (CBI) und der Rechtsaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).
Stand Basisinformationsblatt: 01.12.2018

→ Sie sind im Begriff, ein Produkt zu erwerben, das nicht einfach ist und schwer zu verstehen sein kann.

UM WELCHE ART VON PRODUKT HANDELT ES SICH?

ART
Das Versicherungsanlageprodukt GENERATION private plus ist eine fondsgesundene Rentenversicherung mit einem in der Zukunft liegenden Rentenbeginn ohne Garantie. Bei Wahl der Anlageoption GENERATION UWP-Fonds II ist es bei Einhaltung der Garantievoraussetzungen gemäß den Versicherungsbedingungen für diesen Teil eine fondsgebundene Rentenversicherung mit endgültiger Garantie zum Rentenbeginn. Bis zum Rentenbeginn besteht ein Todesfallschutz. Zusatzoptionen zur Absicherung biometrischer Risiken werden angeboten.

ZIELE
Sie nehmen über das Versicherungsanlageprodukt an der Wertentwicklung der von Ihnen als Anlageoption gewählten Fonds mit deren Renditeausichten direkt teil, aber – je nach Ausrichtung des jeweiligen Fonds – entsprechend auch an den damit verbundenen Risiken der Anlage durch Kapitalverluste. Wir übernehmen daher keine Haftung für das Erreichen der Anlageziele bzw. -erwartungen der von Ihnen gewählten Fonds, auch soweit sie in dem jeweiligen Dokument Anlageoption beschrieben sind. Die Fonds sind interne Fonds und werden nicht von einer Kapitalverwaltungsgesellschaft aufgelegt, sondern von uns selbst. Die rund 30 zur Auswahl stehenden Fonds werden mit verschiedenen Schwerpunkten und Strategien angeboten. Spezifische Informationen zu den zugrunde liegenden Anlageoptionen finden Sie in dem jeweiligen Dokument Anlageoption.

KLEINANLEGER-ZIELGRUPPE
Das Produkt eignet sich für Versicherungsnehmer, die über einen längerfristigen Zeitraum Kapital für ihre Altersvorsorge aufbauen und daraus zum Rentenbeginn eine lebenslange Rente oder eine Kapitalzahlung erhalten möchten. Es können bei Bedarf weitere biometrische Risiken (z. B. Berufsunfähigkeit) abgesichert werden. Deutliche Wertschwankungen im Vertragsverlauf, die auch durch die Nutzung der als Anlageoption angebotenen internen Fonds entstehen können, nimmt der Versicherungsnehmer in Kauf. Je höher die Risikoklasse der zugrunde liegenden Anlageoptionen ist, desto höher ist das Risiko von Wertschwankungen. Der Versicherungsnehmer verzichtet bewusst auf Garantien zur Höhe des Kapitals im Vertragsverlauf und zum Rentenbeginn. Nur bei Wahl der Anlageoption GENERATION UWP-Fonds II besteht bei Einhaltung der Garantievoraussetzungen gemäß den Versicherungsbedingungen eine Garantie zum Rentenbeginn. Für Anlagezeiträume unter fünf Jahren sind die zur Verfügung stehenden Anlageoptionen nicht geeignet. Bei Wahl des GENERATION UWP-Fonds II sollte die Mindestlaufzeit von 12 Jahren eingehalten werden. Spezifische Informationen zu dem Anlegertyp der zugrunde liegenden Anlageoptionen finden Sie in dem jeweiligen Dokument Anlageoption.

VERSICHERUNGSLEISTUNGEN UND KOSTEN
Wir zahlen wahlweise eine laufende Rente ab dem vereinbarten Rentenbeginn oder eine einmalige Kapitalleistung zu diesem Zeitpunkt. Im Fall Ihres Todes vor Rentenbeginn zahlen wir nach Maßgabe der Versicherungsbedingungen das Anteilguthaben aus, mindestens jedoch die eingezahlten Beiträge abzüglich der bereits angefallenen Risikokosten für gegebenenfalls vereinbarte Zusatzoptionen und des Wertes getätigter Teilrückzahlungen. Den Wert dieser Leistungen stellen wir in dem Abschnitt „Welche Risiken bestehen und was könnte ich im Gegenzug dafür bekommen?“ dar. Für die Berechnungen in diesem Basisinformationsblatt gehen wir von einer 37 Jahre alten versicherten Person und 30 jährlichen Anlagen von je 1.000 EUR aus. In diesem Modellfall ergibt sich eine durchschnittliche jährliche Versicherungsprämie für den Versicherungsschutz von 0 EUR. Die durchschnittliche jährliche Versicherungsprämie beträgt 0 % der gesamten jährlichen Anlage. Damit fließen durchschnittlich jährlich 1.000 EUR in die Kapitalanlage. Die Auswirkung der Versicherungsprämie, die Sie für den Versicherungsschutz zahlen, auf die Anlagerendite zum Ende der empfohlenen Haltedauer ist durchschnittlich jährlich 0 %. Die Auswirkung des Prämienanteils, der dem geschätzten Wert der Versicherungsleistung entspricht, ist darin berücksichtigt.

LAUFZEIT
Die empfohlene Haltedauer (Aufschubzeit) für dieses Produkt entspricht dem Zeitraum bis zum vereinbarten Rentenbeginn (67 Jahre). Für die Berechnungen in diesem Musterfall beträgt die empfohlene Haltedauer 30 Jahre. Wir können den Vertrag unter bestimmten Voraussetzungen einseitig auflösen, wenn der Versicherungsnehmer bzw. die versicherte Person die vorvertragliche Anzeigepflicht verletzt hat (siehe § 3 der Versicherungsbedingungen für Ihren GENERATION private plus).



Sind unsere Produktvergleiche zeitgemäß?

Agenda

Einführung

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Kostenausweis und modifizierte Beispielrechnungen

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Übersicht

Vergleich von Chance-Risikoklasse und Risikoklasse

Vergleich der Darstellung von Leistungen des Produktes

Vergleich der Darstellung von Kosten

Zusammenfassung und Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Vergleich von Chance-Risikoklasse und Risikoklasse

Angaben zum Risiko

Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

■ Einteilung in 5 Chance-Risiko-Klassen

- Ermittlung einer **Chancen-Kennzahl** und einer **Risiko-Kennzahl**

- **Chancen-Kennzahl**: Rendite zum Mittelwert der simulierten Ablaufleistungen
- **Risiko-Kennzahl**: Rendite zum Mittelwert, der über die 20% schlechtesten simulierten Ablaufleistungen gebildet wird
- Ermittlung durch **stochastische Simulation** von Produkten im Modell der Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA-Modell)

- Einteilung der Produkte in **fünf Chance-Risiko-Klassen** (CRK) anhand von Vorgaben der PIA (siehe folgende Folie)

- Berechnungen durch die Produktinformationsstelle Altersvorsorge

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

■ Einteilung in 7 Risikoklassen

- Ermittlung des **Kreditrisikos des Anbieters** und des **Marktrisikos des Produktes**

- **Marktrisiko-Kennzahl**: 2,5%-Quantil der Rendite (Rendite, die mit einer Wahrscheinlichkeit von höchstens 2,5% unterschritten wird und mit einer Wahrscheinlichkeit von 97,5% überschritten wird)
 - Ermittlung durch **stochastische Simulation** von Produkten im Modell der Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA-Modell)
- Einteilung der Produkte in **sieben Marktrisikoklassen** anhand der Vorgaben aus der PRIIP-Verordnung
- Ermittlung eines **Gesamtrisikoindiktors** aus Kreditrisiko und Marktrisiko anhand der Vorgaben aus der PRIIP-Verordnung

- Berechnungen durch den Anbieter

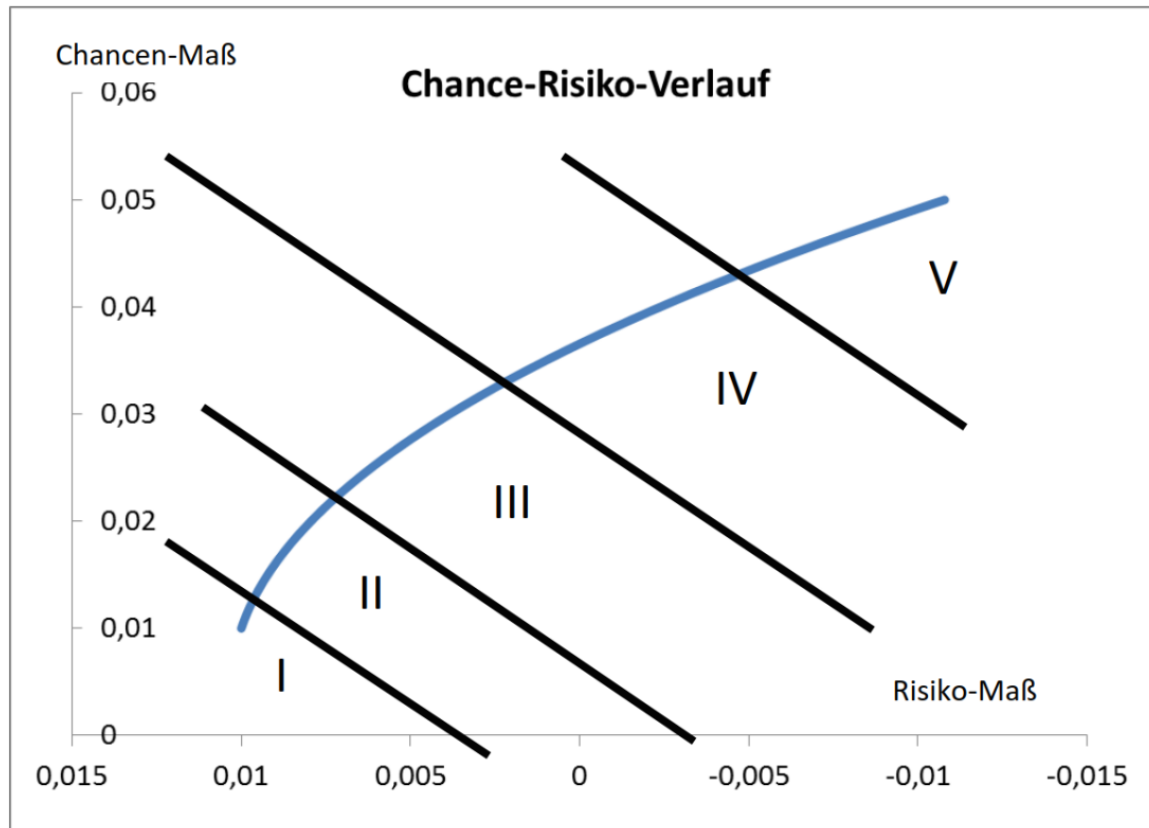
Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Vergleich von Chance-Risikoklasse und Risikoklasse

Angaben zum Risiko

Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

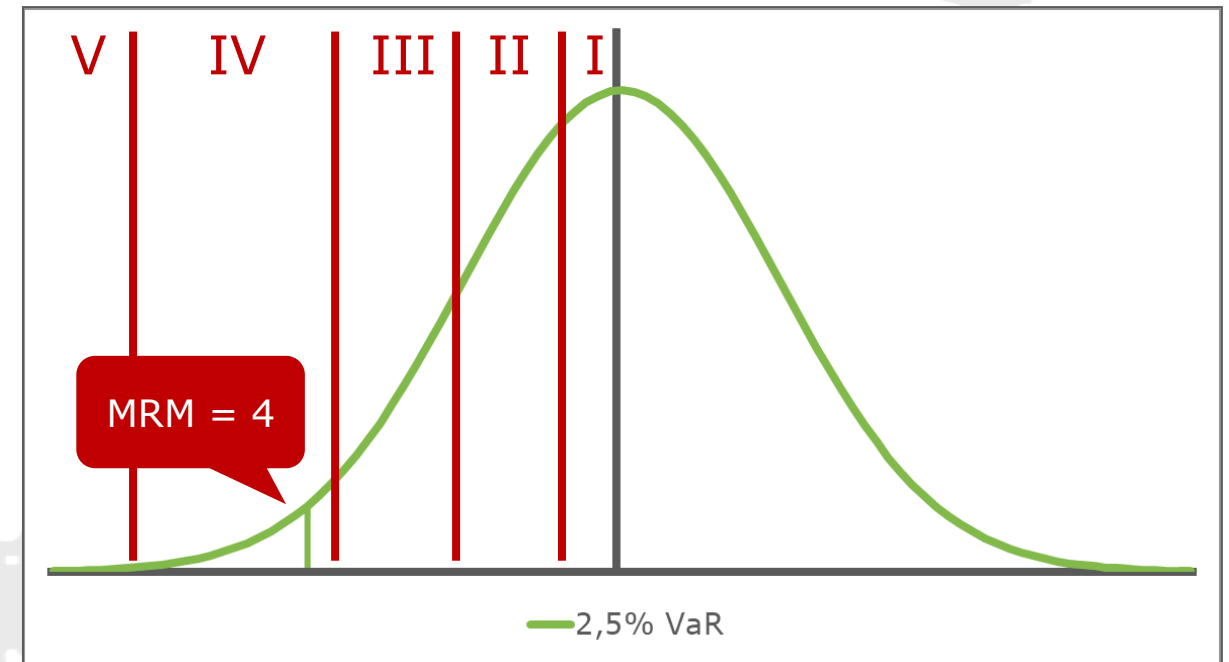
- Einteilung der Produkte in **fünf Chance-Risiko-Klassen** (CRK) anhand der Vorgaben der PIA



Quelle: Vortrag von Ralf Korn beim Scientific Day der Deutschen Gesellschaft für Versicherungs- und Finanzmathematik, April 2017

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

- Einteilung der Produkte in **sieben Marktrisikoklassen** anhand der Vorgaben aus der PRIIP-Verordnung



Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Vergleich von Chance-Risikoklasse und Risikoklasse

Angaben zum Risiko

Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

■ Darstellung der Chance-Risiko-Klasse

› Chancen-Risiko-Klasse

Die Chancen-Risiko-Klasse (CRK) gibt an, wie die Ertragschancen und Risiken dieses Produkts gegenüber anderen steuerlich geförderten Altersvorsorgeprodukten einzuschätzen sind. Für einen Musterkunden hat die unabhängige Produktinformationsstelle Altersvorsorge dieses Produkt für verschiedene Kapitalmarktszenarien über eine vergleichbare Ansparphase von 20 Jahren untersucht und in die CRK 1 eingeteilt. Dabei wurde berücksichtigt, ob dieses Produkt zu Beginn der Auszahlungsphase eine Beitragserhaltungszusage enthält. Riester-Produkte enthalten immer eine Beitragserhaltungszusage.

CRK 1 Das Produkt bietet eine sichere Anlage durch eine bis zum Beginn der Auszahlungsphase festgelegte garantierte (Mindest-)Verzinsung oder an einen Referenzzins gekoppelte Verzinsung mit niedrigen Ertragschancen. Das unwiderruflich gebildete Kapital nach Abzug der Kosten steigt in der Ansparphase fortwährend an. Der Anbieter gibt eine Beitragserhaltungszusage.

CRK 2 Das Produkt bietet eine sicherheitsorientierte Anlage mit begrenzten Ertragschancen. Der Anbieter gibt eine Beitragserhaltungszusage.

CRK 3 Das Produkt bietet eine ausgewogene Anlage mit moderaten Ertragschancen. Gibt der Anbieter keine Beitragserhaltungszusage, so besteht ein moderates Verlustrisiko.

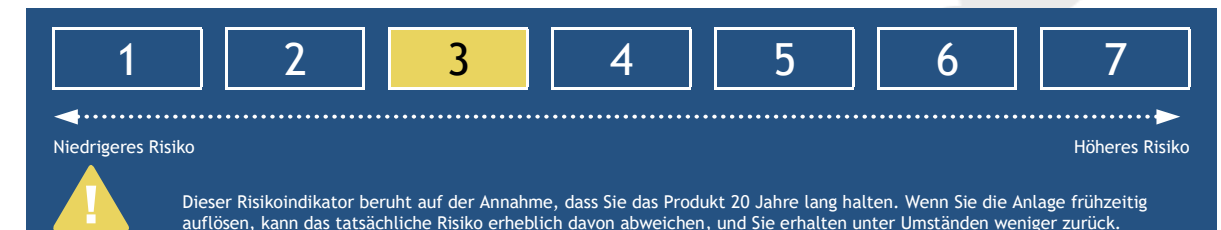
CRK 4 Das Produkt bietet eine renditeorientierte Anlage mit höheren Ertragschancen. Gibt der Anbieter keine Beitragserhaltungszusage, so besteht ein höheres Verlustrisiko.

CRK 5 Das Produkt bietet eine chancenorientierte Anlage mit hohen Ertragschancen. Gibt der Anbieter keine Beitragserhaltungszusage, so besteht ein hohes Verlustrisiko.

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

■ Darstellung der Risikoklasse

RISIKOINDIKATOR



Sind unsere Produktvergleiche zeitgemäß?

Agenda

Einführung

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Kostenausweis und modifizierte Beispielrechnungen

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Übersicht

Vergleich von Chance-Risikoklasse und Risikoklasse

Vergleich der Darstellung von Leistungen des Produktes

Vergleich der Darstellung von Kosten

Zusammenfassung und Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Vergleich der Darstellung von Leistungen des Produktes

Angaben zu den Leistungen

Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

- Leistungsdarstellung
 - Angabe von **Ablaufleistungen und Rentenleistungen** in absoluter Höhe und als Renditekennzahl
 - Verwendung **normierter**, in der Verordnung vorgegebener **Hochrechnungssätze**
 - insgesamt vier Szenarien vorgegeben (I, II, III, IV)
 - zu verwendende Hochrechnungssätze **abhängig von der ermittelten Chance-Risiko-Klasse** des Produktes
- Durchführung der Berechnungen
 - Chance-Risiko-Klassen-Berechnung durch die Produktinformationsstelle Altersvorsorge
 - Hochrechnung des Produktes durch den Anbieter

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

- Leistungsdarstellung
 - Angabe von **Ablaufleistungen** in absoluter Höhe und als Renditekennzahl
 - Verwendung von vier Szenarien
 - **pessimistisches Szenario, mittleres Szenario, optimistisches Szenario, Stressszenario**
 - Ermittlung der Szenarien aus der **Wahrscheinlichkeitsverteilung** von Ablaufleistungen des Produktes
 - 10%-Quantil (pessimistisches Szenario)
 - 50%-Quantil (mittleres Szenario)
 - 90%-Quantil (optimistisches Szenario)
 - 1%- bzw. 5%-Quantil unter gestressten Annahmen (Stressszenario)
- Durchführung der Berechnungen durch den Anbieter

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Vergleich der Darstellung von Leistungen des Produktes

Angaben zu den Leistungen

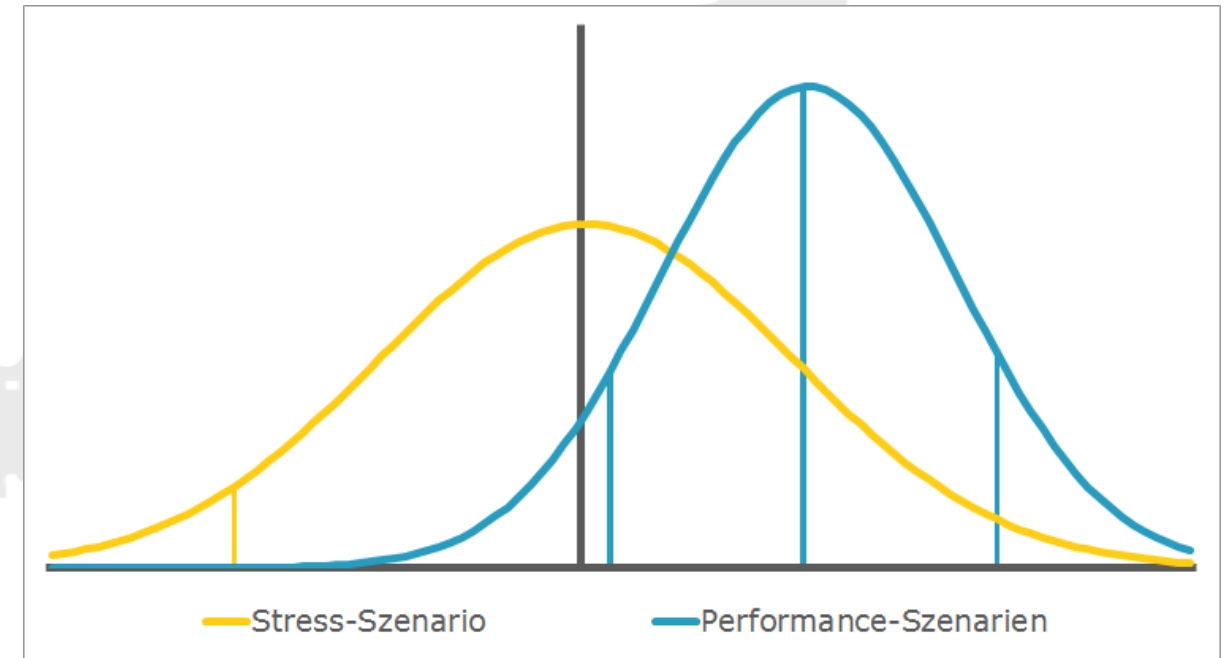
Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

- Grundidee der Leistungsdarstellung
 - Verwendung normierter, in der Verordnung vorgegebener Hochrechnungssätze
 - zu verwendende Hochrechnungssätze abhängig von der ermittelten Chance-Risiko-Klasse des Produktes

	CRK 1	CRK 2	CRK 3	CRK4	CRK 5
I	0,5% p.a.	1% p.a.	0% p.a.	0% p.a.	-1% p.a.
II	1% p.a.	2% p.a.	2% p.a.	2% p.a.	2% p.a.
III	1,5% p.a.	3% p.a.	4% p.a.	5% p.a.	5% p.a.
IV	2% p.a.	4% p.a.	5% p.a.	6% p.a.	7% p.a.

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

- Grundidee der Leistungsdarstellung
 - pessimistisches Szenario, mittleres Szenario, optimistisches Szenario, **Stressszenario**
 - Ermittlung aus der Wahrscheinlichkeitsverteilung von Ablaufleistungen des Produktes



Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Vergleich der Darstellung von Leistungen des Produktes

Angaben zu den Leistungen

Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

■ Darstellung von Leistungen des Produktes

➤ Beispielrechnung

Die nachfolgende Tabelle zeigt beispielhafte Wertentwicklungen vor Kosten und die daraus errechneten Gesamtleistungen nach Kosten auf.

Beispielhafte Wertentwicklung pro Jahr	Kapital zu Beginn der Auszahlungsphase	Monatliche Altersleistung
5,00 %	56.837 Euro	217 Euro
4,00 %	48.864 Euro	187 Euro
2,00 %	38.927 Euro	149 Euro
0,00 %	34.515 Euro	132 Euro

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

■ Darstellung von Leistungen des Produktes

PERFORMANCE-SZENARIEN

Diese Tabelle zeigt, wie viel Sie in den nächsten 12 Jahren unter verschiedenen Szenarien zurückerhalten könnten, wenn Sie 1.000 EUR pro Jahr anlegen. Die dargestellten Szenarien zeigen, wie sich Ihre Anlage entwickeln könnte. Sie können sie mit den Szenarien für andere Produkte vergleichen.

• Anlage 1.000 EUR pro Jahr • Versicherungsprämie 0 Euro durchschnittlich pro Jahr (enthalten in dem Anlagebetrag)		1 Jahr	6 Jahre	12 Jahre (Empfohlene Haltedauer)
Erlebensfall-Szenarien				
Stressszenario	Was Sie nach Abzug der Kosten erhalten könnten	767 €	4.662 €	13.230 €
	Jährliche Durchschnittsrendite	-23,3 %	-7,2 %	1,5 %
Pessimistisches Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten erhalten könnten	899 €	5.427 €	13.271 €
	Jährliche Durchschnittsrendite	-10,2 %	-2,9 %	1,5 %
Mittleres Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten erhalten könnten	984 €	5.936 €	14.581 €
	Jährliche Durchschnittsrendite	-1,6 %	-0,3 %	3,0 %
Optimistisches Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten erhalten könnten	1.021 €	6.483 €	17.153 €
	Jährliche Durchschnittsrendite	2,1 %	2,2 %	5,4 %
Kumulierter Anlagebetrag		1.000 €	6.000 €	12.000 €
Todesfall-Szenario				
Versicherungsfall	Was Ihre Begünstigten nach Abzug der Kosten erhalten könnten	1.000 €	6.000 €	12.000 €
Kumulierte Versicherungsprämie		0 €	0 €	0 €

Die dargestellten Szenarien entsprechen einer Schätzung der künftigen Wertentwicklung aufgrund früherer Wertänderungen dieses Investments; sie sind kein exakter Indikator. Wie viel Sie tatsächlich erhalten, hängt davon ab, wie sich der Markt entwickelt und wie lange Sie die Anlage/das Produkt halten. Das Stressszenario zeigt, was Sie im Fall extremer Marktbedingungen zurückerhalten könnten und berücksichtigt nicht den Fall, dass wir womöglich nicht in der Lage sind, die Auszahlung vorzunehmen. In den angeführten Zahlen sind sämtliche Kosten des Produkts selbst enthalten, jedoch unter Umständen nicht alle Kosten, die Sie an Ihren Berater oder Ihre Vertriebsstelle zahlen müssen. Bei den angeführten Zahlen ist Ihre persönliche steuerliche Situation nicht berücksichtigt, die sich ebenfalls darauf auswirken kann, wie viel Sie zurückerhalten.

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Vergleich der Darstellung von Leistungen des Produktes

Angaben zu den Leistungen

Zusätzliche Darstellung der Leistungen im Versorgungsvorschlag des Anbieters

- hier **keine Vorgaben zur Wahl der Hochrechnungssätze**
- keine Vorgabe zur Verwendung von **Bruttomethode** oder **Nettomethode**
 - Bruttomethode: Vorgabe einer Performance der Wertpapiere vor Kosten
 - Nettomethode: Vorgabe einer Fondsperformance nach Kosten
- **verschiedene Vorgehensweise bei der Hochrechnung von Hybridprodukten** (s.o.)
 - getrennte Hochrechnung der Töpfe
 - gemäß Aufteilung im angenommenen Beispielszenario
 - gemäß „typischer Portfoliostruktur“
 - Verwendung einer Renditeannahme für das Gesamtguthaben
- uneinheitliche Vorgehensweise mit Rückvergütungen von Fondsgesellschaften

Sind unsere Produktvergleiche zeitgemäß?

Agenda

Einführung

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Kostenausweis und modifizierte Beispielrechnungen

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Übersicht

Vergleich von Chance-Risikoklasse und Risikoklasse

Vergleich der Darstellung von Leistungen des Produktes

Vergleich der Darstellung von Kosten

Zusammenfassung und Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Vergleich der Darstellung von Kosten

Angaben zu den
Kosten

Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

- Ermittlung der gesamten Kostenbelastung des Produktes
 - Alle Kosten sind **in EUR** zu benennen.
 - zusätzlich Ausweis der **Effektivkosten**
 - sehr **detaillierte Vorgaben** zur Berechnung durch die Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA)
 - dennoch: auch hier verschiedene Annahmen zur Aufteilung des Guthabens von Hybridprodukten möglich

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

- Ermittlung der „Kosten im Zeitverlauf“
 - Ausweis der Gesamtkostenbelastung
 - bei Kündigung nach einem Jahr, bei Kündigung zur Hälfte der empfohlenen Haltedauer und zum Ende der empfohlenen Haltedauer
 - in absoluter Höhe (als **Eurobetrag**) und als **Reduction in Yield** (RIY)
- Ermittlung der „Zusammensetzung der Kosten“ für die empfohlene Haltedauer als Reduction in Yield (RIY)
 - einmalige Kosten
 - Einstiegskosten, d.h. i.W. Abschlusskosten
 - Ausstiegskosten
 - laufende Kosten
 - **Portfolio-Transaktionskosten**
 - sonstige laufende Kosten
 - laufende Verwaltungskosten, einbehaltene ÜB, biometrische Risikoprämien, etc.

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Vergleich der Darstellung von Kosten

Angaben zu den Kosten

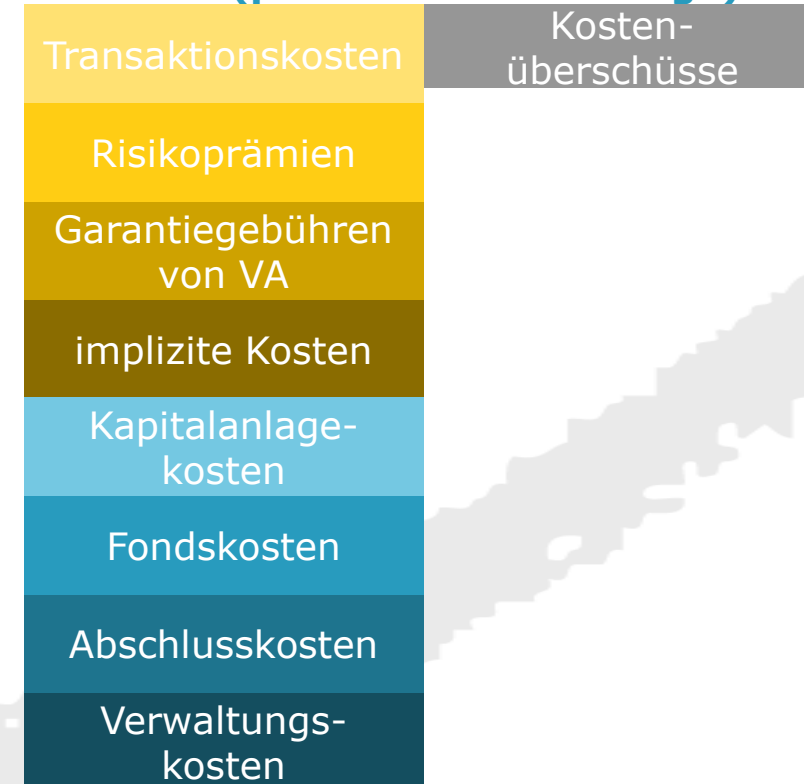
Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

Überschüsse werden nicht abgezogen



Effektivkosten

Schicht 3 (private Altersvorsorge)



Reduction in Yield nach PRIIP-KID



Es gibt **viele Unterschiede** zwischen den **Effektivkosten für zertifizierte Produkte** und der **Reduction in Yield nach PRIIP-Verordnung**.

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Vergleich der Darstellung von Kosten

Angaben zu den Kosten

Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

- Darstellung der Kostenbelastung des Produktes
 - Alle Kosten sind in EUR zu benennen.
 - zusätzlich Ausweis der Effektivkosten

» Einzelne Kosten

Der Anbieter darf vertraglich nur folgende Kosten berechnen:

Abschluss- und Vertriebskosten	
insgesamt	1.339,20 Euro
Prozentsatz der eingezahlten Beiträge, jährlich, einschließl. dem 5. Jahr der Ansparphase	22,32 %
Verwaltungskosten	
voraussichtl. insg. im ersten vollen Vertragsjahr	264,70 Euro
Prozentsatz des gebildeten Kapitals, jährlich, während der Ansparphase	1,00 % - 2,45 %
Kapitalkostengruppe 1	max. 1,00 %
Kapitalkostengruppe 2	max. 2,05 %
Kapitalkostengruppe 3 (für Ihren Vertrag relevant)	max. 2,15 %
Kapitalkostengruppe 4	max. 1,75 %
Kapitalkostengruppe 5	max. 2,45 %
Prozentsatz des gebildeten Kapitals, einmalig, zu Beginn der Auszahlungsphase	0,50 %
Prozentsatz der eingezahlten Beiträge, jährlich, einschließl. dem 10. Jahr der Ansparphase	17,35 %
Prozentsatz der eingezahlten Beiträge, jährlich, ab dem 11. Jahr der Ansparphase	4,05 %
monatlich anfallende Kosten in Euro, während der Ansparphase	4,17 Euro
Kosten für einzelne Anlässe	
Versorgungsausgleich	max. 500,00 Euro

Für die Sicherstellung der Garantien des UWP-Fonds entstehen Verwaltungskosten in Höhe von 0,25 % p.a. hinsichtlich des in

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

- Darstellung der „Kosten im Zeitverlauf“

KOSTEN IM ZEITVERLAUF

Anlage 1.000 EUR pro Jahr Szenarien	Wenn Sie nach 1 Jahr einlösen	Wenn Sie nach 6 Jahren einlösen	Wenn Sie nach 12 Jahren einlösen
Gesamtkosten	17 €	367 €	1.556 €
Auswirkungen auf die Rendite (RIY) pro Jahr	1,7 %	1,8 %	1,8 %

- Darstellung der „Zusammensetzung der Kosten“ für die empfohlene Haltedauer als Reduction in Yield (RIY)

Diese Tabelle zeigt die Auswirkungen auf die Rendite pro Jahr

Einmalige Kosten	Einstiegskosten	0,0 %
	Ausstiegskosten	0,0 %
Laufende Kosten	Portfolio-Transaktionskosten	0,2 %
	Sonstige laufende Kosten	1,6 %

Sind unsere Produktvergleiche zeitgemäß?

Agenda

Einführung

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Kostenausweis und modifizierte Beispielrechnungen

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Zusammenfassung und Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Sind unsere Produktvergleiche zeitgemäß?

Zusammenfassung und Fazit

Es existieren derzeit eine Reihe gesetzlicher Regelungen zur Erhöhung der Transparenz in Versicherungsprodukten.

- Viele Regelungen folgen ähnlichen Ideen.
- Im Detail gibt es aber viele Unterschiede zwischen verschiedenen Produktinformationen.
 - z.B. 5 Chance-Risiko-Klassen für geförderte Produkte vs. 7 Gesamtrisikoindikatoren für Versicherungsanlageprodukte
 - z.B. verschiedene Kostenausweise
 - Gesamtkostenquote im Versorgungsvorschlag
 - Effektivkosten für zertifizierte Produkte
 - Reduction in Yield nach PRIIP-Verordnung
 - z.B. uneinheitliche Darstellung von Leistungen eines Produktes
- **Dies führt bei Vertrieb und Kunden eher zu Verwirrung als zu größerer Transparenz.**



Einheitliche Vorgaben und Standards dürften im Sinne aller Beteiligten sein. Hierfür gibt es aber noch viel zu tun.

Sind unsere Produktvergleiche zeitgemäß?

Agenda

Einführung

Schwächen klassischer Modellrechnungen

Kostenausweis und modifizierte Beispielrechnungen

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Vergleich von Produktinformationsblättern in unterschiedlichen Schichten

Zusammenfassung und Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Beratungsangebot

Formale Hinweise

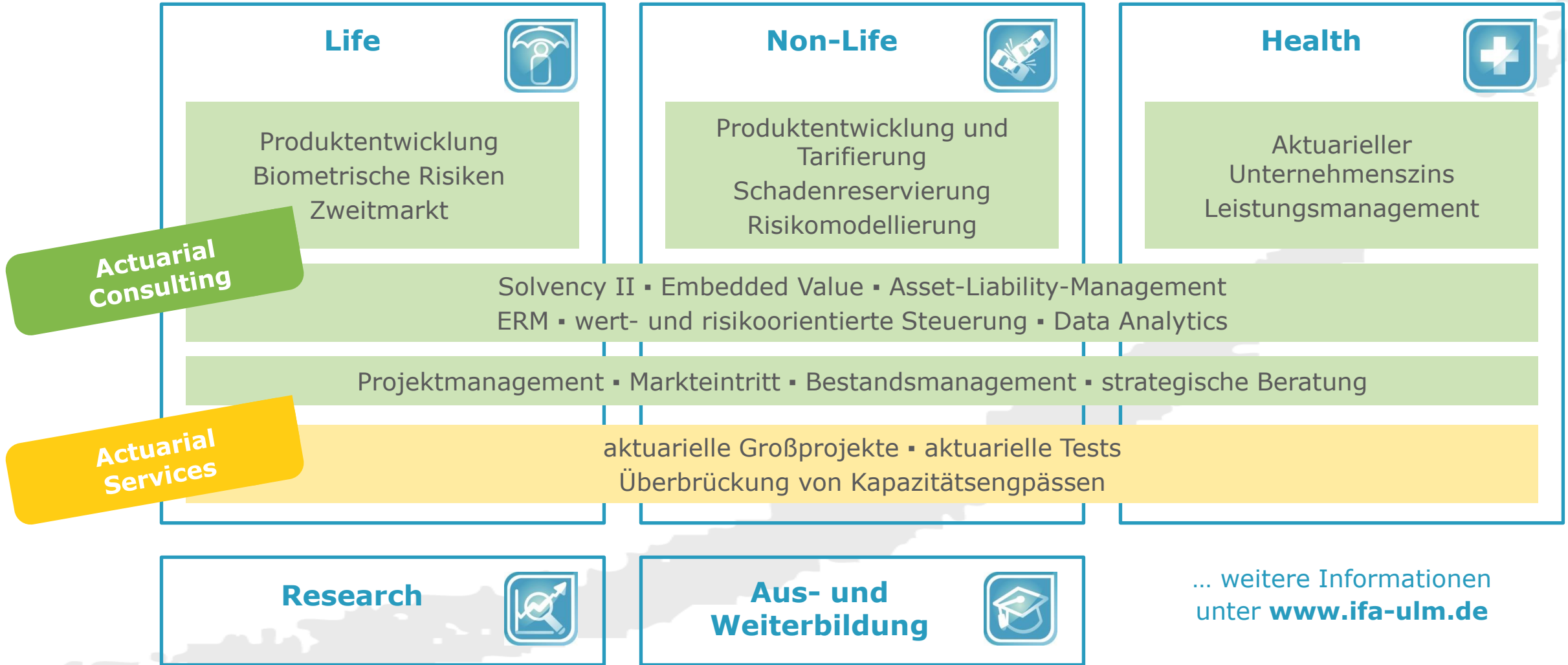
Dr. Alexander Kling

Partner

+49 (731) 20 644-242

a.kling@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.