

Transparenz und Versicherungsprodukte

Wie gut können wir über die Wirkungsweise von Versicherungsprodukten informieren?

- Prof. Dr. Alexander Kling
- Jahrestagung des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft e.V.
- Coburg, März 2023



Transparenz und Versicherungsprodukte

Agenda

Einführung

Grundidee und Ziele von Kundeninformationen

Kostentransparenz

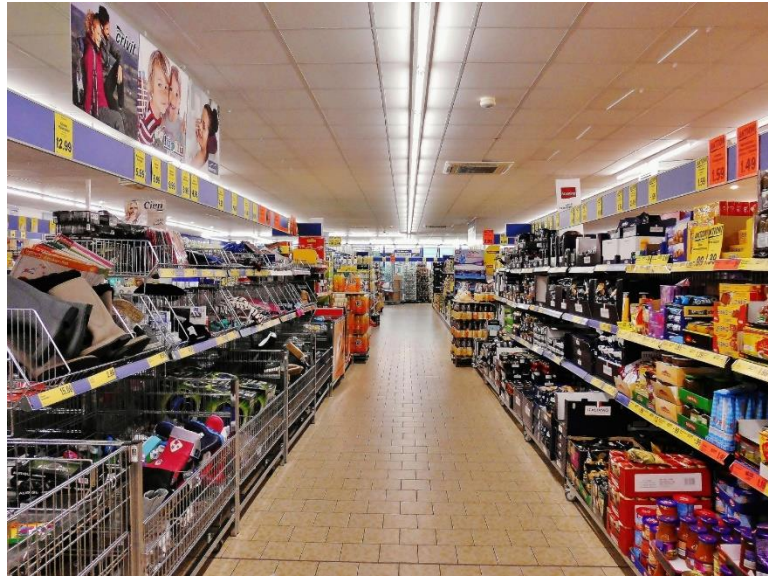
Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukten

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Einführung

Grundidee und Ziele von Kundeninformationen



Was bringt's?

Was koscht's?



Einführung

Übersicht über verschiedene Produktinformationen und Produktinformationsblätter

Allgemeine Informationspflichten bei Versicherungsverträgen

- VVG-Informationspflichtenverordnung (VVG-InfoV)
- u.a. individueller Versorgungsvorschlag inklusive Kostenausweis nach §2 (1) VVG-InfoV als Teil des Angebots

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)

- Umsetzung der EbAV-II-Richtlinie in deutsches Recht im Rahmen der VAG-Informationspflichtenverordnung (VAG-InfoV)

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

- Basisinformationsblatt (KID) 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

Sonstige Versicherungsprodukte

- IPID (Insurance Product Information Document)

Einführung

Grundidee und Ziele von Kundeninformationen

Erwägungsgründe in der PRIIP-Verordnung

- Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. November 2014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (packaged retail and insurance-based investment products, PRIIP)
- **Anlageprodukte sind** häufig sehr **komplex**.
- Existierende Informationen sind oft keine Hilfe beim Vergleich der verschiedenen Produkte.
- (1) [...] ***Daher haben Kleinanleger häufig Anlagen getätigt, die mit Risiken und Kosten verbunden waren, deren Tragweite sie nicht verstanden haben, und haben zuweilen unvorhergesehene Verluste hinnehmen müssen.***

Ziele

- Verbesserung der **Transparenz** der PRIIP
- **Wiederherstellung des Vertrauens** von Kleinanlegern in den Finanzmarkt, insbesondere nach der Finanzkrise
- **Vereinheitlichung** vieler verschiedener nationaler Regeln für unterschiedliche Arten von Anlageprodukten und unterschiedliche Vertriebswege
- **Vergleichbarkeit**

Anforderungen an die Informationen

- **richtig, redlich und klar**
 - dürfen den Kleinanleger **nicht in die Irre führen**
- **für den Kunden** (Kleinanleger) **verständlich**
- **standardisiertes** Format für bessere Vergleichbarkeit
- **Warnhinweis**, falls es sich um ein **komplexes Produkt** handelt
- klar von Werbematerialien unterscheidbar

Transparenz und Versicherungsprodukte

Agenda

Was koschd's?

Einführung

Kostentransparenz

Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukten

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kostentransparenz

Beispiel: Basisinformationsblatt der Premium Rente der HUK Coburg

Was koscht's?

Welche Kosten entstehen?

- Kosten Zeitverlauf
 - Ausweis der Gesamtkostenbelastung
 - bei Kündigung nach einem Jahr,
 - bei Kündigung zur Hälfte der empfohlenen Haltedauer und
 - zum Ende der empfohlenen Haltedauer
 - Ausweis der Kosten
 - in absoluter Höhe (als Eurobetrag) und
 - als Auswirkung auf die Rendite (renditemindernder Effekt, Reduction in Yield, RIY)
- Zusammensetzung der Kosten
 - Darstellung der „Zusammensetzung der Kosten“ für die empfohlene Haltedauer als Auswirkung auf die Rendite (renditemindernder Effekt, Reduction in Yield, RIY)

Welche Kosten entstehen?

Die Person, die Ihnen dieses Produkt verkauft oder Sie dazu berät, kann Ihnen weitere Kosten in Rechnung stellen. Sollte dies der Fall sein, informiert Sie die Person über diese Kosten und zeigt Ihnen, wie sich sämtliche Kosten im Zeitverlauf auf Ihre Anlage auswirken werden.

Kosten im Zeitverlauf

In den Tabellen werden Beträge dargestellt, die zur Deckung verschiedener Kostenarten von Ihrer Anlage entnommen werden. Diese Beträge hängen davon ab, wie viel Sie anlegen, wie lange Sie das Produkt halten und wie gut sich das Produkt entwickelt. Die hier dargestellten Beträge veranschaulichen einen beispielhaften Anlagebetrag und verschiedene mögliche Anlagezeiträume.

Wir haben folgende Annahme zugrunde gelegt:

- Im ersten Jahr würden Sie den angelegten Betrag zurückerhalten (0 % Jahresrendite). Für die anderen Halteperioden haben wir angenommen, dass sich das Produkt wie im mittleren Szenario dargestellt entwickelt
- 1.000 EUR pro Jahr werden angelegt

	Wenn Sie nach 1 Jahr aussteigen	Wenn Sie nach 15 Jahren aussteigen	Wenn Sie nach 30 Jahren aussteigen
Kosten insgesamt	305 EUR	1.547 EUR	3.595 EUR
Jährliche Auswirkungen der Kosten (*)	36,1 %	1,3 %	0,8 %

(*) Diese Angaben veranschaulichen, wie die Kosten Ihre Rendite pro Jahr während der Haltedauer verringern. Wenn Sie beispielsweise zum Ende der empfohlenen Haltedauer aussteigen, wird Ihre durchschnittliche Rendite pro Jahr voraussichtlich 2,68 % vor Kosten und 1,96 % nach Kosten betragen. Wir können einen Teil der Kosten zwischen uns und der Person aufteilen, die Ihnen das Produkt verkauft, um die für Sie erbrachten Dienstleistungen zu decken.

Zusammensetzung der Kosten

Einmalige Kosten bei Einstieg oder Ausstieg		Jährliche Auswirkungen der Kosten, wenn Sie nach der empfohlene Haltedauer aussteigen
Einstiegskosten	2,50 % der kumulierten Anlage Die Kosten sind in der Anlage enthalten, die Sie zahlen.	0,2 %
Ausstiegskosten	Wir berechnen maximal 150 EUR, wenn Sie vor dem Ende der empfohlen Haltedauer aussteigen. Unter Ausstiegskosten wird in der nächsten Spalte „Nicht zutreffend“ angegeben, da sie nicht anfallen, wenn Sie das Produkt bis zum Ende der empfohlenen Haltedauer halten.	Nicht zutreffend
Laufende Kosten pro Jahr		
Verwaltungsgebühren und sonstige Verwaltungs- oder Betriebskosten	0,24 % des Werts Ihrer Anlage im Sicherungsvermögen pro Jahr 1,12 % des Werts Ihrer Fondsanlage pro Jahr. Hierbei handelt es sich um eine Schätzung auf der Grundlage der tatsächlichen Kosten des letzten Jahres.	0,5 %
Transaktionskosten	0,1 % des Werts Ihrer Anlage pro Jahr. Hierbei handelt es sich um eine Schätzung der Kosten, die anfallen, wenn wir die zugrunde liegenden Anlagen für das Produkt kaufen oder verkaufen. Der tatsächliche Betrag hängt davon ab, wie viel wir kaufen und verkaufen.	0,1 %

Je nach Anlagebetrag fallen unterschiedliche Kosten an. Die tatsächlichen Kosten können von den oben genannten Kosten abweichen, da sie z. B. von Ihrer persönlichen Anlage oder den von Ihnen gewählten Optionen abhängen.

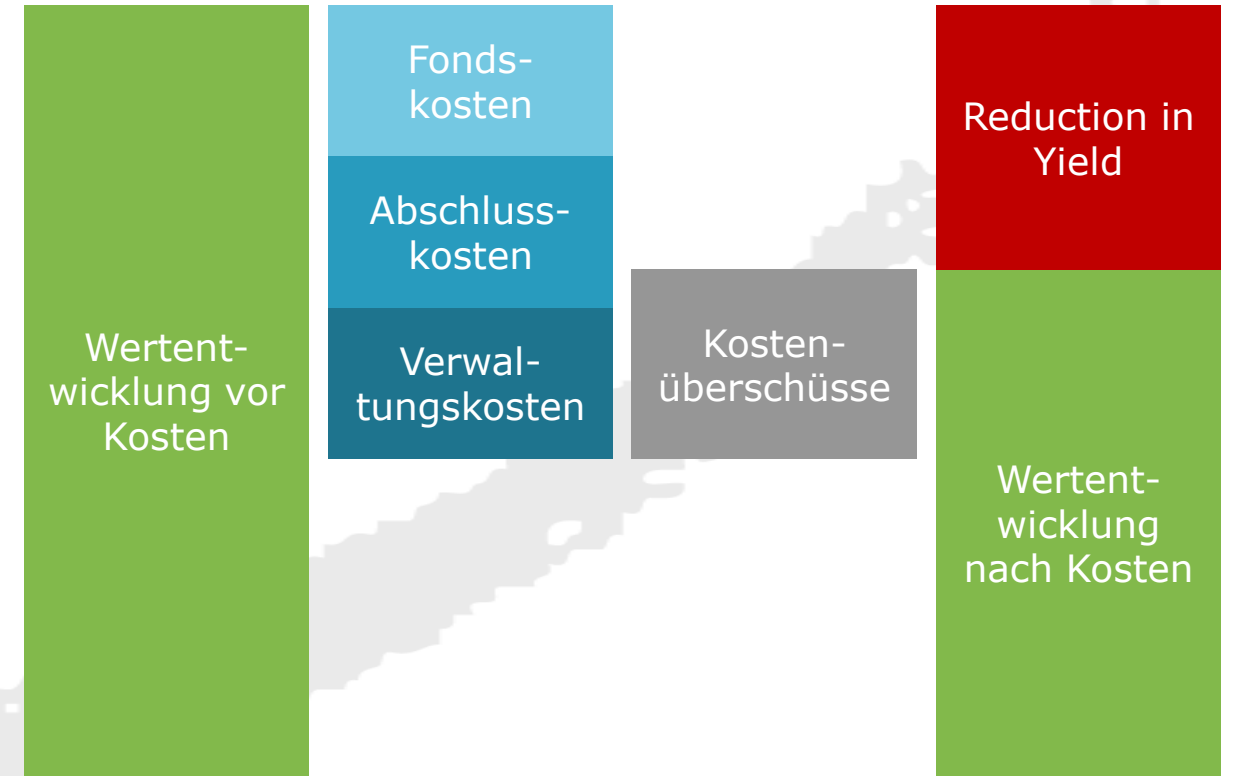
Quelle: HUK Coburg

Kostentransparenz

Wesentliche Idee zur Berechnung der Auswirkungen auf die Rendite

Grundidee der Kalkulation einer Reduction in Yield (Renditeminderung aufgrund von Kosten, Effektivkosten)

- 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)
- **Reduction in Yield** = Differenz aus Wertentwicklung vor Kosten und Rendite der Versicherungspolice nach Kosten



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

Transparenz und Versicherungsprodukte

Agenda

Was bringt's?

Einführung

Kostentransparenz

Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukten

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukten

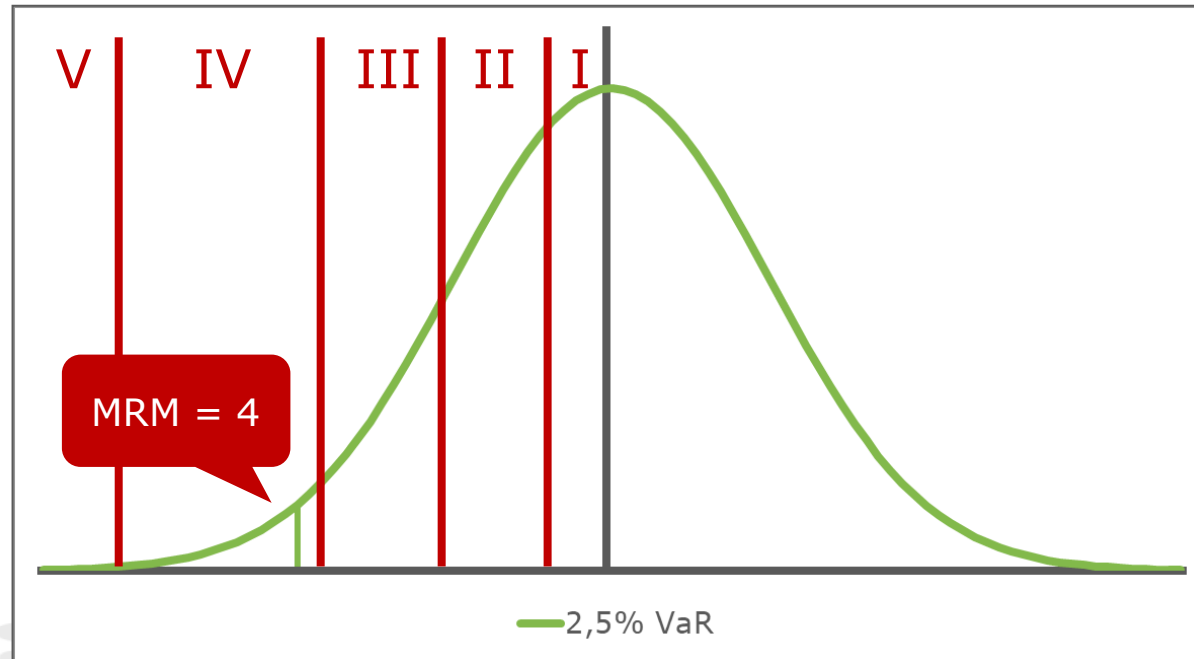
Beispiel: Basisinformationsblatt der Premium Rente der HUK Coburg

Was bringt's?

Welche Risiken bestehen und was könnte ich im Gegenzug dafür bekommen?

- **Gesamtrisikoindikator** von 1–7, zusammengesetzt aus
 - bestehend aus dem Marktrisiko des Produkts bzw. der gewählten Anlageoption („MRM“) und dem Kreditrisiko / Ausfallrisiko des Produktanbieters („CRM“)

Idee zur Bestimmung des MRM



Welche Risiken bestehen und was könnte ich im Gegenzug dafür bekommen?

Risikoindikator



Der Gesamtrisikoindikator hilft Ihnen, das mit diesem Produkt verbundene Risiko im Vergleich zu anderen Produkten einzuschätzen. Er zeigt, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass Sie bei diesem Produkt Geld verlieren, weil sich die Märkte in einer bestimmten Weise entwickeln oder wir nicht in der Lage sind, Sie auszubezahlen.

Wir haben dieses Produkt auf einer Skala von 1 bis 7 in die Risikoklasse 1 eingestuft, wobei 1 der niedrigsten Risikoklasse entspricht. Das Risiko potenzieller Verluste aus der künftigen Wertentwicklung wird als sehr niedrig eingestuft. Bei ungünstigen Marktbedingungen ist es äußerst unwahrscheinlich, dass unsere Fähigkeit beeinträchtigt wird, Sie auszuzahlen.

Sie haben Anspruch darauf, mindestens 90 % der Summe Ihrer Anlagen zurückzuerhalten. Darüber hinausgehende Beträge und zusätzliche Renditen sind von der künftigen Marktentwicklung abhängig und daher ungewiss. Dieser Schutz vor künftigen Marktentwicklungen gilt jedoch nicht, wenn Sie

- vor dem Ende der vereinbarten Haltedauer einlösen
- ihre Zahlungen nicht fristgerecht leisten
- das Produkt nicht unverändert bis zum Ende der vereinbarten Haltedauer fortführen.

Quelle: HUK Coburg

Idee zur Bestimmung des MRM

- Bestimmung der Wahrscheinlichkeitsverteilung von Ablaufleistungen / Renditen aus Kundensicht
- Identifikation einer Rendite, die mit einer Wahrscheinlichkeit von höchstens 2,5% unterschritten wird (2,5% VaR)
- Risikoklasseneinteilung ist in den RTS als Tabelle vorgegeben

Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukten

Beispiel: Basisinformationsblatt der Premium Rente der HUK Coburg

Was bringt's?

Welche Risiken bestehen und was könnte ich im Gegenzug dafür bekommen?

- **Leistungsdarstellung** unter Verwendung von **Performance-Szenarien**
 - Angabe von möglichen Leistungen in absoluter Höhe und als Renditekennzahl
 - zu drei Zeitpunkten
 - nach 1 Jahr
 - zur Hälfte der empfohlenen Haltedauer
 - für die **empfohlene Haltedauer**
 - in vier Szenarien
 - pessimistisches Szenario
 - mittleres Szenario
 - optimistisches Szenario
 - **Stressszenario**

Welche Risiken bestehen und was könnte ich im Gegenzug dafür bekommen?

Performance-Szenarien

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. Unberücksichtigt ist auch Ihre persönliche steuerliche Situation, die sich ebenfalls auf den am Ende erzielten Betrag auswirken kann.

Was Sie bei diesem Produkt am Ende herausbekommen, hängt von der künftigen Marktentwicklung ab. Die künftige Marktentwicklung ist ungewiss und lässt sich nicht mit Bestimmtheit vorhersagen.

Die dargestellten Szenarien beruhen auf Ergebnissen aus der Vergangenheit und bestimmten Annahmen. Die Märkte könnten sich künftig völlig anders entwickeln.

Das Stressszenario zeigt, was Sie unter extremen Marktbedingungen zurückbekommen könnten.

Diese Tabelle zeigt, wie viel Sie in den nächsten 30 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.

Empfohlene Haltedauer:		30 Jahre		
Anlagebeispiel:		1.000 EUR pro Jahr		
Versicherungsprämie:		0 EUR pro Jahr		
		Wenn Sie nach 1 Jahr aussteigen	Wenn Sie nach 15 Jahren aussteigen	Wenn Sie nach 30 Jahren aussteigen
Szenarien für den Erlebensfall				
Minimum	Die Rendite ist nur dann garantiert, wenn Sie Ihre Zahlungen fristgerecht leisten und der Vertrag bis zum angegebenen Zeitpunkt unverändert bestehen bleibt.			
Stressszenario	Was Sie nach Abzug der Kosten herausbekommen könnten Jährliche Durchschnittsrendite	690 EUR -31,00 %	13.550 EUR -1,28 %	27.740 EUR -0,51 %
Pessimistisches Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten herausbekommen könnten Jährliche Durchschnittsrendite	700 EUR -29,60 %	14.680 EUR -0,27 %	31.730 EUR 0,36 %
Mittleres Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten herausbekommen könnten Jährliche Durchschnittsrendite	720 EUR -28,20 %	16.710 EUR 1,34 %	41.100 EUR 1,96 %
Optimistisches Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten herausbekommen könnten Jährliche Durchschnittsrendite	740 EUR -25,90 %	20.710 EUR 3,93 %	64.350 EUR 4,55 %
Anlagebetrag im Zeitverlauf		1.000 EUR	15.000 EUR	30.000 EUR
Todesfall-Szenarien				
Todesfall	Was die Begünstigten nach Abzug der Kosten herausbekommen könnten	870 EUR	16.860 EUR	41.100 EUR
Versicherungsprämie im Zeitverlauf		0 EUR	0 EUR	0 EUR

Die dargestellten Szenarien, pessimistisch, mittel, optimistisch, veranschaulichen eine unterdurchschnittliche, durchschnittliche und überdurchschnittliche Kapitalmarktentwicklung. Es handelt sich jeweils um eine unverbindliche Schätzung.

Quelle: HUK Coburg

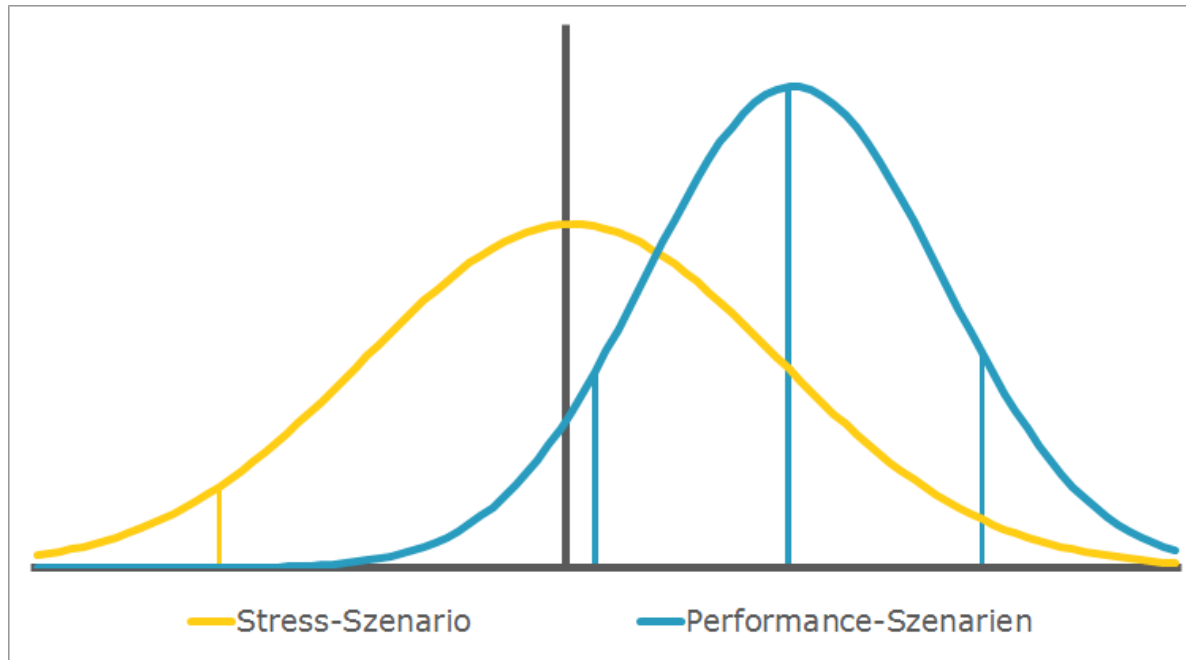
Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukten

Wesentliche Idee zur Berechnung der Performance-Szenarien

Was bringt's?

Leistungsdarstellung unter Verwendung von Performance-Szenarien

■ Grundidee zur Bestimmung der Performance-Szenarien



■ Bestimmung der Wahrscheinlichkeitsverteilung von Ablaufleistungen / Renditen aus Kundensicht

■ **unter „normalen“ Annahmen**

■ **unter „gestressten“ Annahmen**

■ Identifikation der Rendite

■ im 10%-Quantil (pessimistisches Szenario)

■ im 50%-Quantil (mittleres Szenario)

■ im 90%-Quantil (optimistisches Szenario)

■ **im 1%- bzw. 5%-Quantil unter gestressten Annahmen (Stressszenario)**



Angabe der Quantilwerte zu Zwischenzeitpunkten und zum Ende der Laufzeit als Ablaufleistung

■ jeweils in EUR und als Rendite

Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukten

Probleme in der Umsetzung

Was bringt's?

Technische Details zur Ermittlung der Performance-Szenarien und des MRM

- Wie ist die Wahrscheinlichkeitsverteilung der Renditen des Produkts zu bestimmen?
 - Einteilung aller Produkte **unterschiedliche Kategorien (1–4)**
 - **Unterschiedliche Kategorien** führen zu unterschiedlichen **Methoden**:
 - Kategorie 1: für gängige Versicherungsprodukte irrelevant
 - **Kategorie 2**: („normale“) **Fonds**
 - formelbasierte Methodik (sog. Cornish-Fisher-Erweiterung)
 - Kategorie 3: spezielle Fonds, die ihre Asset Allokation regelbasiert ändern
 - simulationsbasierte Methodik (sog. Bootstrap)
 - **Kategorie 4**: „Produkte mit am Markt nicht beobachtbaren Faktoren (z.B. **Versicherungsprodukte** mit Überschussbeteiligung)“
 - simulationsbasierte Methodik (Branchenstandard)

Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukten

Probleme in der Umsetzung

Kategorie 2: Fonds

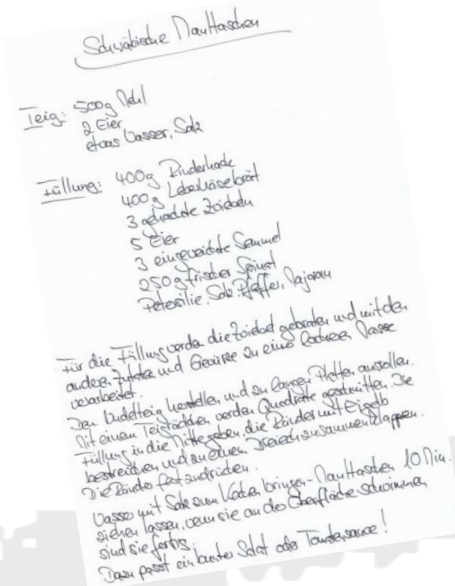
- formelbasierte Methodik (sog. Cornish-Fisher-Erweiterung)

- kein Interpretationsspielraum!

(c) Optimistisches Szenario:

$$\text{Exp} [M1 \cdot N + \sigma \sqrt{N} \cdot (1.28 + 0.107 \cdot \mu_1 / \sqrt{N} - 0.0724 \cdot \mu_2 / N + 0.0611 \cdot \mu_1^2 / N) - 0.5 \cdot 2N]$$

- wie **Rezept für schwäbische Maultaschen**



Zutaten: historische Fondskurse



Was bringt's?

Kategorie 4: Versicherungsprodukte

- [...] werden *strenge, anerkannte Branchen- und Regulierungsstandards angewandt*, um die relevanten Erwartungen in Bezug auf [...] die [...] bestehende Unsicherheit zu bestimmen.

- **Kochen Sie landestypisch!**

Was heißt denn das im Schwabenländle?

- Zutaten

- was grad so im Kühlschrank isch (geeignete Zutaten)

- Zubereitung

- von allem a bissle ebbes nei (sinnvoll portionieren)
- zwoi mal omriara (zu einer Masse verarbeiten)
- kocha bis feddig isch (ausreichend köcheln lassen)
- Wenn Salz fehlt, muasch halt in Herrgottsname nochsalza. (angemessen würzen)

Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukten

Probleme in der Umsetzung

Was bringt's?

Kategorie 2: Fonds

- Renditen im pessimistischen (**unfavourable**), mittleren (**neutral**) und optimistischen (**favourable**) Szenario für ein beispielhaftes Fondsportfolio



- Beispiel: Produkt gegen Einmalbeitrag von 10.000 EUR für eine Laufzeit von 30 Jahren

- Ablaufleistung im pessimistischen Szenario:

$$\text{Ablaufleistung} = 10.000 \cdot 1,17^{30} = 1.110.646,50 \text{ EUR}$$

Kategorie 4: Versicherungsprodukte

- DAV: Branchenstandard für PRIIP der Kategorie 4
 - Verwendung des **PIA-Modells** (Produktinformationsstelle Altersvorsorge) wie für zertifizierte Produkte

Performance-Szenarien

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. Unberücksichtigt ist auch Ihre persönliche steuerliche Situation, die sich ebenfalls auf den am Ende erzielten Betrag auswirken kann.

Was Sie bei diesem Produkt am Ende herausbekommen, hängt von der künftigen Marktentwicklung ab. Die künftige Marktentwicklung ist ungewiss und lässt sich nicht mit Bestimmtheit vorhersagen.

Die dargestellten Szenarien beruhen auf Ergebnissen aus der Vergangenheit und bestimmten Annahmen. Die Märkte könnten sich künftig völlig anders entwickeln.

Das Stressszenario zeigt, was Sie unter extremen Marktbedingungen zurückbekommen könnten.

Diese Tabelle zeigt, wie viel Sie in den nächsten 30 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.

Empfohlene Haltedauer:	30 Jahre		
Anlagebeispiel:	1.000 EUR pro Jahr		
Versicherungsprämie:	0 EUR pro Jahr		
	Wenn Sie nach 1 Jahr aussteigen	Wenn Sie nach 15 Jahren aussteigen	Wenn Sie nach 30 Jahren aussteigen

Szenarien für den Erlebensfall				
Minimum	Die Rendite ist nur dann garantiert, wenn Sie Ihre Zahlungen fristgerecht leisten und der Vertrag bis zum angegebenen Zeitpunkt unverändert bestehen bleibt.			
Stressszenario	Was Sie nach Abzug der Kosten herausbekommen könnten	690 EUR	13.550 EUR	27.740 EUR
	Jährliche Durchschnittsrendite	-31,00 %	-1,28 %	-0,51 %
Pessimistisches Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten herausbekommen könnten	700 EUR	14.680 EUR	31.730 EUR
	Jährliche Durchschnittsrendite	-29,60 %	-0,27 %	0,36 %
Mittleres Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten herausbekommen könnten	720 EUR	16.710 EUR	41.100 EUR
	Jährliche Durchschnittsrendite	-28,20 %	1,34 %	1,96 %
Optimistisches Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten herausbekommen könnten	740 EUR	20.710 EUR	64.350 EUR
	Jährliche Durchschnittsrendite	-25,90 %	3,93 %	4,55 %
Anlagebetrag im Zeitverlauf		1.000 EUR	15.000 EUR	30.000 EUR
Todesfall-Szenarien				
Todesfall	Was die Begünstigten nach Abzug der Kosten herausbekommen könnten	870 EUR	16.860 EUR	41.100 EUR
Versicherungsprämie im Zeitverlauf		0 EUR	0 EUR	0 EUR

Die dargestellten Szenarien, pessimistisch, mittel, optimistisch, veranschaulichen eine unterdurchschnittliche, durchschnittliche und überdurchschnittliche Kapitalmarktentwicklung. Es handelt sich jeweils um eine unverbindliche Schätzung.

Transparenz und Versicherungsprodukte

Agenda

Einführung

Kostentransparenz

Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukten

Fazit und Ausblick

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Transparenz und Versicherungsprodukte

Fazit und Ausblick

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. uneinheitliche Vorgehensweisen bei der Darstellung der möglichen Leistungen des Produkts
- **Dies führt bei Vertrieb und Kunden eher zu Verwirrung als zu größerer Transparenz.**
- **Kosten und Risiken von Produkten** lassen sich durch geeignete Methoden **sinnvoll quantifizieren und darstellen.**
- Eine **Darstellung möglicher Leistungen** ist immer modellabhängig und keine exakte Wissenschaft.
 - **Jedes Modell ist falsch!**

Ausblick: EU Kleinanlegerstrategie und Value for Money

- Versuch der Definition und Festlegung detaillierter Regeln zur Beurteilung der Qualität von Versicherungsprodukten (im Wesentlichen) anhand einer Kennzahl
 - Die Beurteilung eines „Value for Money“ anhand einer Kennzahl ist unmöglich.
 - EIOPA und BaFin sollten bekannte Umsetzungsprobleme bei der Beurteilung der Qualität von Versicherungsprodukten berücksichtigen.

Transparenz und Versicherungsprodukte

Agenda

Einführung

Kostentransparenz

Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukten

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Literaturhinweise

Beratungsangebot

Formale Hinweise

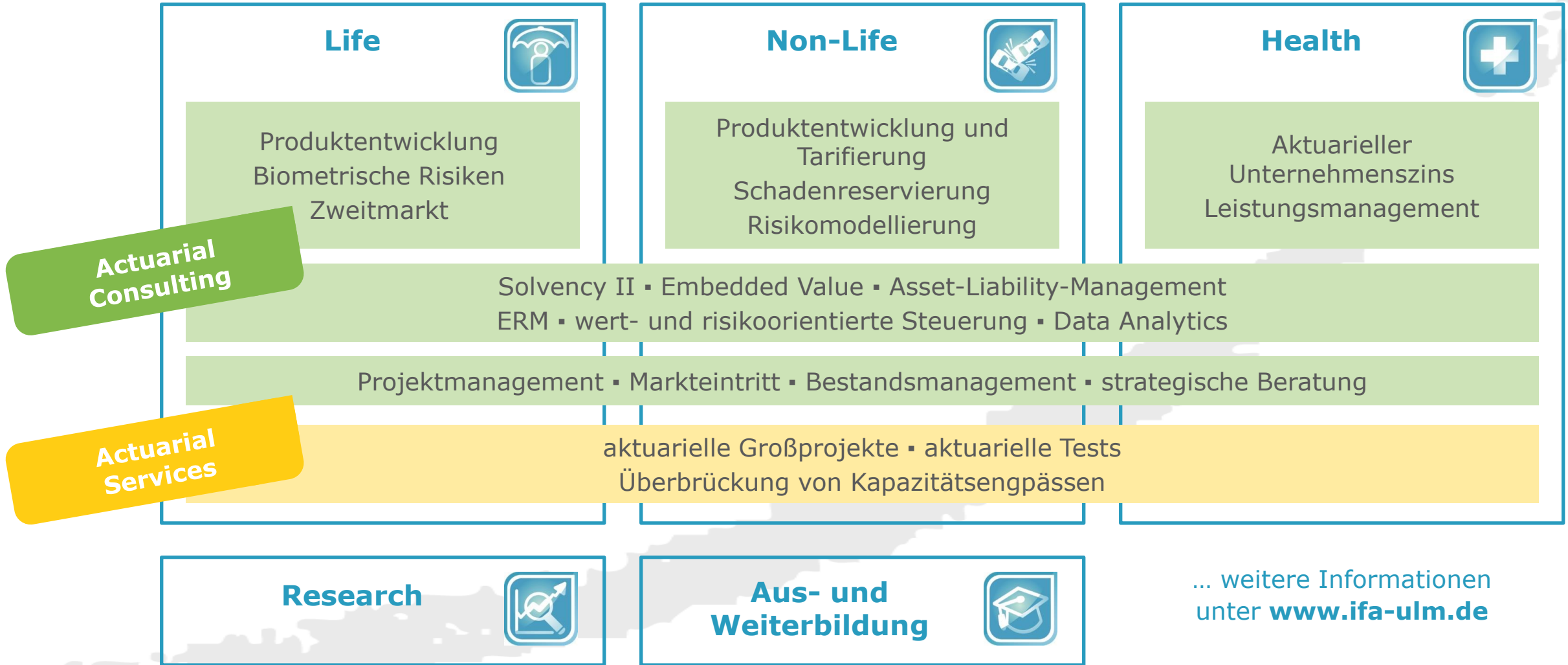
Prof. Dr. Alexander Kling

+49 (731) 20 644-242

a.kling@ifa-ulm.de



- Graf, S., Kling, A. und Ruß, J. (2012). Financial Planning and Risk-return Profiles. *European Actuarial Journal*, 2(1): 77-104.
- Graf, S., Kling, A., Härtel, L., Ruß, J. (2014). The Impact of Inflation Risk on Financial Planning and Risk-return Profiles. *ASTIN Bulletin*, Volume 44 (2): 335-365.
- Graf, S. (2019): PRIIP-KID: providing retail investors with inappropriate product information? *European Actuarial Journal* 9, 361–385 (2019). <https://doi.org/10.1007/s13385-019-00191-4>.
- Bidell, M., Niemeyer, A. und Rieck, T. (2019): Discussion on “PRIIP-KID: Providing Retail Investors with Inappropriate Product Information?” (Graf). *European Actuarial Journal* 9, 387–390 (2019).
- Graf, S. und Kling, A. (2020). PRIIP-KID: Appearances are deceiving or why to expect the unexpected in a generic KID for multiple option products. *European Actuarial Journal* 10 (2), 527 – 555 (2020).
- Graf, S. und Korn, R. (2020). A guide to Monte Carlo simulation concepts for assessment of risk-return profiles for regulatory purposes. *European Actuarial Journal* 10 (2), 273 – 293 (2020).
- Bierbaum, J. (2020): Discussion on “A guide to Monte Carlo simulation concepts for assessment of risk-return profiles for regulatory purposes” (Graf and Korn). *European Actuarial Journal* 10 (2), 295 – 298 (2020).
- Quapp, N. (2020): Discussion on “A guide to Monte Carlo simulation concepts for assessment of risk-return profiles for regulatory purposes” (Graf and Korn). *European Actuarial Journal* 10 (2), 299 – 301 (2020).



... weitere Informationen
unter 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.