

Altersvorsorgeprodukte

Aktuelle regulatorische Herausforderungen

- Dr. Sandra Blome
- Liechtenstein, 5. März 2024



Vokabeln

Deutsch →	Regulatorisch
Kundennutzen	Value for Money
Altersvorsorgeprodukt	Versicherungsanlageprodukt (VAP) / Insurance-based Investment Produkt (IBIP)
Fondsgebundene Versicherung	Unit-linked (UL)
Konventionelle Produkte	Profit Participation (PP)
Fondsgebundene Versicherung	PRIIP-KID & Value for Money: Multi-option Product (MOP)
Hybridprodukt	Hybrid (HY)
Effektivkosten	Reduction in Yield (RIY)

Agenda

EIOPA: Costs and Past Performance Report

EIOPA: Statements on Measuring Value for Money

BaFin: Merkblatt zum Wohlverhalten

EU-Kleinanlegerstrategie

EIOPA: Benchmarks für Value for Money

EIOPA's Costs and Past Performance Report



COSTS AND PAST PERFORMANCE REPORT

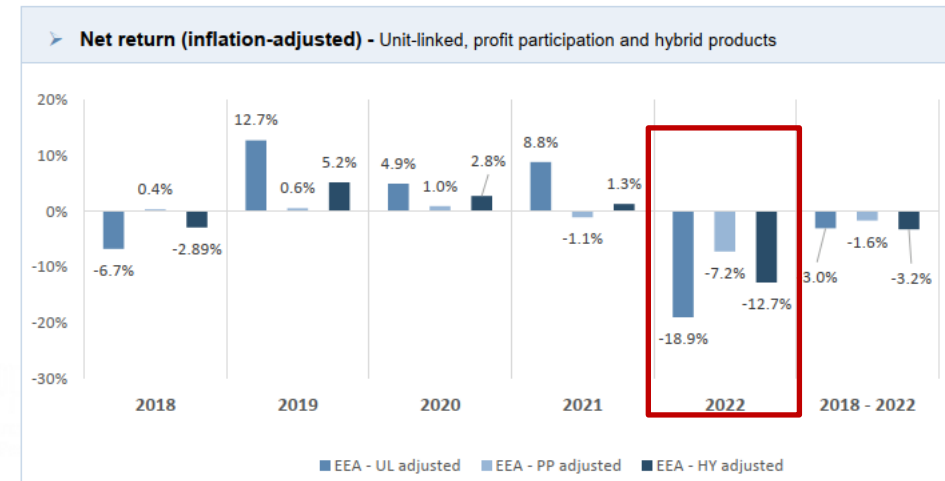
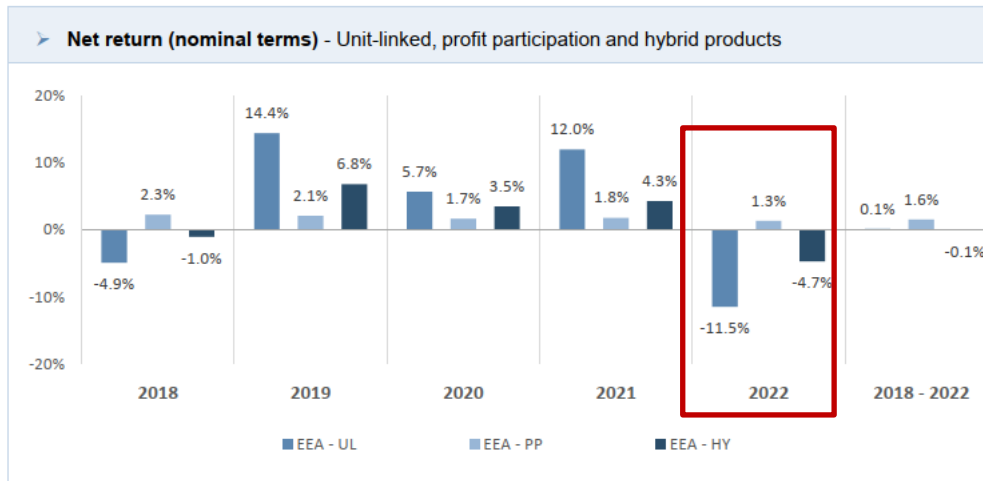
- Aktueller Report vom 18. Dezember 2023
- seit 2018 Erhebung von Kosten und Performance von Versicherungsanlageprodukten in der EU
 - Fondsgebundene Produkte, Hybridprodukte und Konventionelle Produkte
 - tatsächliche und inflationsbereinigte Performance
 - tatsächliche Kosten
 - als RIY und
 - in Komponenten zerlegt

EIOPA's Costs and Past Performance Report

Performance

IBIPS PERFORMANCE

ON AVERAGE, ONLY PROFIT PARTICIPATION OFFERED POSITIVE NOMINAL RETURNS. ALL IBIPS REPORTED NEGATIVE REAL RETURNS



- **Sample:** more than 1,000 IBIPs marketed by 173 undertakings and accounting for at least 60% of total GWP in the European Economic Area. *
- After positive returns in 2019, 2020 and 2021, unit-linked (UL) and hybrid (HY) offered overall negative returns in 2022 (-11.5% and -4.7%, respectively)
- Given their features, profit participation (PP) products provided positive returns regardless of the macroeconomic environment.
- High inflation resulted in losses in real terms. In 2022, inflation-adjusted net returns were negative for all types of products (UL, PP and HY)
- In some Member States, the dispersion of unit-linked returns was considerably high.

Quelle: EIOPA: Costs and Past Performance Report December 2023, Public Webinar, 10.1.2024

*teilnehmende Unternehmen,
nicht erfasste Produkte

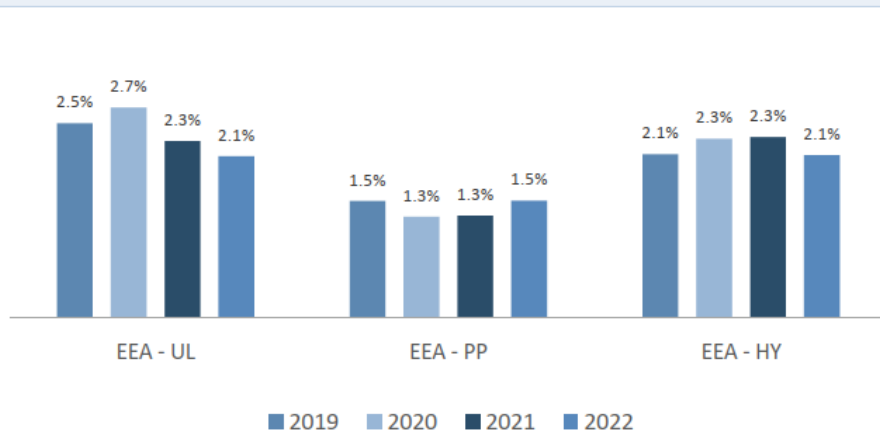
EIOPA's Costs and Past Performance Report

Kosten

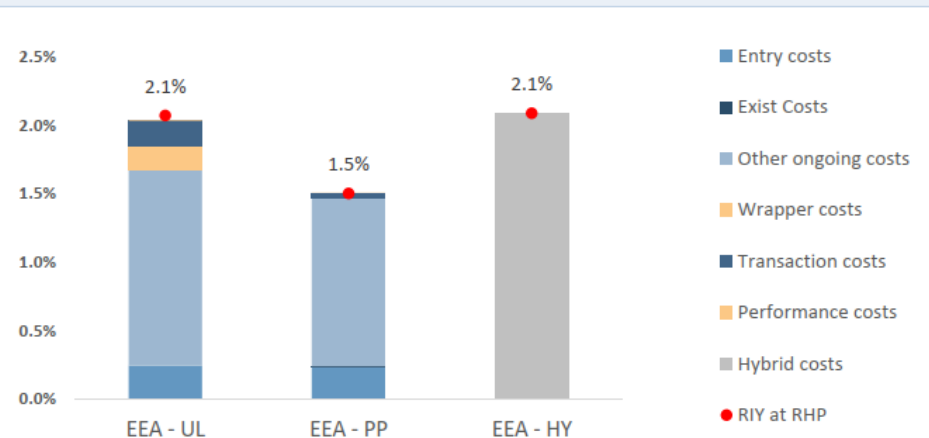
IBIPS COSTS

COSTS HAVE MODERATELY CHANGED OVER THE PAST YEAR

➤ **Reduction in Yield (RIY), per product, at EEA level**



➤ **Breakdown by type of costs category, by products, at EEA level, 2022**



- Pure PP products continue to be cheaper. This is usually explained by less complex structure and more traditional allocation of funds (and therefore less costly) if compared to UL and HY products.
- Entry and other ongoing costs represent the most predominant components of UL and PP costs*.
- Dispersion of costs is particularly high for UL products. For instance, UL average costs ranged from 0.8% to 4.9% depending on the country.

Quelle: EIOPA: Costs and Past Performance Report December 2023, Public Webinar, 10.1.2024

Agenda

EIOPA: Costs and Past Performance Report

EIOPA: Statements on Measuring Value for Money

BaFin: Merkblatt zum Wohlverhalten

EU-Kleinanlegerstrategie

EIOPA: Benchmarks für Value for Money

EIOPA: Statements on Measuring Value for Money

November 2021



Supervisory Statement

On assessment of value for money of unit-linked insurance products under product oversight and governance

- vom 30. November 2021
- Ziel: nationale Aufsichtsbehörden bzgl. POG (Produktgenehmigungsverfahren)
- Fondsgebundene Produkte und Hybridprodukte
- Anlass u.a. Costs and Past Performance Report
- Fehlender Kundennutzen wurde beobachtet.
- Grundlegende Prinzipien, wie ein Kundennutzen vom Anbieter darzulegen ist
 - Angemessene Kosten
 - Produkttests
 - laufende Produktüberwachung, insbes. von Investment Performance
- zudem Komplexität der Produkte und Granularität von Zielmärkten adressiert

EIOPA: Statements on Measuring Value for Money

Oktober 2022



Methodology to assess value for money in the unit-linked market

- vom 31. Oktober 2022
- Methodik/Konkretisierung für Supervisory Statement vom 30. November 2021
- auch gedacht als Orientierung für Versicherer und Vertriebe bei der Produktentwicklung
- 3 Layer

Layer 1: marktweite Beurteilung

Layer 2: vertiefte Aufsicht durch Indikatoren

Layer 3: Prüfung des durchgeführten POG

EIOPA: Statements on Measuring Value for Money

Oktober 2022

Details zu

Layer 2: vertiefte Aufsicht durch Indikatoren

Table 1 – Quantitative Indicators – Surrender Scenario

Quantitative Indicators – Surrender scenario	
Value	Costs
1. Surrender value / premium paid - after 1Y	1.a RIY ¹⁰ – after 1Y, and/or 1.b Total costs paid / premium paid – after 1Y (when comparing products with similar RHP)
2. Surrender value / premium paid - after half RHP ¹¹	2.a RIY - after half RHP, and/or 2.b Total costs paid / premium paid – after half RHP (when comparing products with similar RHP)
3. Surrender value / premium paid - at RHP	2.a RIY – at RHP, and/or 2.b Total costs paid / premium paid - at RHP (when comparing products with similar RHP)

Interpretation der Indikatoren

- nach einem Jahr Rückkaufswert < gezahlten Prämien ok.
- Bei langen Laufzeiten (z.B. 30 Jahre) sollte der Rückkaufswert zur Hälfte der Laufzeit inflationsbereinigt die gezahlten Prämien übersteigen.
- Zum Ende der Laufzeit sollte die Leistung inflationsbereinigt höher sein als die gezahlten Prämien.

EIOPA: Statements on Measuring Value for Money

Oktober 2022

Details zu

Layer 2: vertiefte Aufsicht durch Indikatoren

Table 2 – Quantitative Indicators – Biometric risk scenario

Quantitative indicators – Biometric risk scenario	
Value	Costs
1. Biometric risk benefit/premium paid - after 1Y	1.a RIY – after 1Y, and/or 1.b Total costs paid / premium paid– after 1Y (when comparing products with similar RHP)
2. Biometric risk benefit/premium paid after - at half of the RHP	2.a RIY - after half RHP, and/or 2.b Total costs paid / premium paid – after half RHP (when comparing products with similar RHP)
3. Biometric risk benefit/premium paid - at RHP	2.a RIY – at RHP, and/or 2.b Total costs paid / premium paid - at RHP (when comparing products with similar RHP)

Interpretation der Indikatoren

- Wie beim Stornoszenario sollten die Kosten im Verhältnis zu den gezahlten Prämien möglichst klein sein.
- Am Ende der Laufzeit: Quotient aus biometrischer Leistung und gezahlter Prämien größer 1 (je größer desto besser)

EIOPA: Statements on Measuring Value for Money

Oktober 2022

Details zu

Layer 2: vertiefte Aufsicht durch Indikatoren

Table 3 – Additional quantitative indicators

Additional Quantitative Indicators
1. Surrender costs/ surrender value – 1 year before the RHP
2. Entry costs/total costs paid - cumulated until 1 year before the RHP
3. Minimum average yearly return required to break-even at RHP with and without biometric risk deduction
4. Break-even of surrender value with average yearly return equal to a given set of return rate ¹³
5. Sum of fair values of biometric risk premiums during contract term ¹⁴ / Sum of biometric risk premiums paid during contract term – at half RHP and RHP (pending data availability)

Interpretation der Indikatoren

- 3. notwendige Rendite für Leistung > gezahlten Prämien zum Laufzeitende unter Berücksichtigung von Inflation
- 4. Break-even bei geg. Rendite (aus moderatem Szenario, geeigneter Benchmark oder Rendite aus ESMA annual publication on the performance of retail products)

Agenda

EIOPA: Costs and Past Performance Report

EIOPA: Statements on Measuring Value for Money

BaFin: Merkblatt zum Wohlfverhalten

EU-Kleinanlegerstrategie

EIOPA: Benchmarks für Value for Money

BaFin: Wohilverhalten

Risikoorientierte Aufsichtsansatz

BaFin „Merkblatt 01/2023 (VA) **zu wohilverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten**“ (WAKL)

- unternehmenseigene Feststellung eines angemessenen Kundennutzens
- „Die BaFin erwartet, dass LVU aus einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union oder Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum die Ausführungen zum Produktfreigabeverfahren bei einer grenzüberschreitenden Tätigkeit in Deutschland beachten.“

BaFin entscheidet **risikoorientiert** über nähere Befassung mit Einzelunternehmen (korrespondierend mit Layer 1).

- Verwendete Risikoindikatoren:
 - Effektivkosten (Branchenabfrage), vermutlich wichtigster Indikator
 - Vergütungszahlungen an Vermittler (Branchenabfrage)
 - Ergänzende Kriterien wie Stornoquote, Rückvergütungen KVG an Vertriebspartner, Abschluss- und Verwaltungskostenquoten, Wertentwicklung fondsgeb. Kapitalanlagen (BerVersV)
- BaFin erwartet, dass die Lebensversicherer das von ihr veröffentlichte Datenmaterial auf der Ebene der Branche als Vergleichsmaßstab nutzen.

Auszug aus dem Merkblatt

- 15 Die LVU haben für die Prüfung des Kundennutzens kapitalbildender Lebensversicherungsprodukte unter Berücksichtigung der Produkteigenschaften und externer Faktoren (wie z.B. Kapitalmarktverhältnissen) **Renditeziele zu formulieren**, die im Einklang mit den Erwartungen des von ihnen bestimmten Zielmarktes stehen. Dabei sollten die LVU auch prüfen, ob die Angehörigen des Zielmarktes **nicht nur eine positive Rendite nach Kosten**, sondern auch eine **positive Rendite nach Kosten und Inflation anstreben**.⁶ Bei solchen Produkten würden die zum Zielmarkt gehörenden VN dann regelmäßig mindestens eine **Rendite z.B. in Höhe einer begründeten Inflationserwartung anstreben („realer Anlageerfolg“)**. Bei langfristigen Verträgen kommt dafür beispielsweise das mittelfristige Inflationsziel der Europäischen Zentralbank⁷ in Betracht. Gegebenenfalls kann ein von einem LVU bestimmter Zielmarkt auch eine noch höhere Renditeerwartung haben. Dies ist insbesondere bei Produkten naheliegend, die mit einem höheren Anlagerisiko verbunden sind. **Ein angemessener Kundennutzen setzt voraus, dass das formulierte Renditeziel mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erreicht wird. Dies ist im Rahmen der Produktprüfung mit geeigneten stochastischen Analysen zu prüfen.**



Ein angemessener Kundennutzen setzt voraus, dass das **formulierte Renditeziel** mit **hinreichender Wahrscheinlichkeit** erreicht wird. Dies ist im Rahmen der Produktprüfung mit **geeigneten stochastischen Analysen** zu prüfen.

Auszug aus dem Merkblatt

- 16 Hat ein LVU als Zielmarkt des Produkts sicherheitsorientierte VN bestimmt, so kann hingegen der Wert einer **Garantie** im Vordergrund stehen. Die Formulierung eines **Renditeziels** und die Prüfung, ob dieses mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erreicht wird, ist dann gegebenenfalls **entbehrlich**.
- 17 Als Produkte für sicherheitsorientierte VN kommen insbesondere **klassische Lebensversicherungsprodukte ohne fondsgebundene Komponenten** in Frage. Rein fondsgebundene Produkte und Hybridprodukte werden hingegen regelmäßig damit beworben, dass die VN hier auch an den Chancen renditeorientierter Anlagen partizipieren können. Die damit verbundene erhöhte Renditeerwartung ist dann bei der Formulierung des Renditeziels für den jeweiligen Zielmarkt zu berücksichtigen. Bei statischen Hybriden können die klassische und die fondsgebundene Komponente separat betrachtet werden.



Renditeziel betrifft fondsgebundene Produkte bzw. den fondsgebundenen Teil eines Produktes

Anforderungen aus dem Merkblatt

- Ist für den Zielmarkt eines Produktes damit zu rechnen, dass ein **wesentlicher Anteil** der Angehörigen des Zielmarkts seine **Verträge vor dem Ende der Ansparphase beendet**, so ist das bei der Prüfung des Kundennutzens des Produkts für den Zielmarkt zu berücksichtigen.
- Das Produkt muss für alle Angehörigen des Zielmarkts, die ihren Vertrag ab diesem Zeitpunkt kündigen, einen angemessenen Kundennutzen bieten. Andernfalls ist das Produkt für den Zielmarkt nicht geeignet.
- Ein wesentlicher Anteil im obigen Sinne dürfte in jedem Fall **die Hälfte der Angehörigen** des Zielmarkts sein, an die das Produkt verkauft wird.



Quantitativer Nachweis des Kundennutzens auch im Stornofall erforderlich

BaFin: Wohilverhalten

Festlegung des Zielmarktes

Auszug aus dem Merkblatt

- Gerade fondsgebundene Lebensversicherungen weisen, in Abhängigkeit der Zahl und der verschiedenen Chancen-Risiko-Profile der zur Auswahl stehenden Fonds gegebenenfalls eine hohe Anzahl von Optionen für den VN auf („Multioptionsprodukt“). [...] Bei der Definition des Zielmarkts wählen LVU gegebenenfalls eine „breite“ Beschreibung, weil sie eine „breite“ Vermarktbarkeit des Produkts vorsehen. Das Ziel, dem VN das seinen Bedürfnissen entsprechende Produkt zu verkaufen, bleibt dann gegebenenfalls weitgehend dem Verkaufsgespräch am „Point of Sale“ überlassen.
- Tendenziell führt ein „breiterer Zielmarkt“ zum Zweck einer „breiteren Vermarktbarkeit“ damit zu einem erhöhten Beratungsbedarf und Beratungsaufwand am Point of Sale. Ein erhöhter Beratungsaufwand wird sich tendenziell erhöhend auf die Abschlusskosten (Abschlussprovisionen) auswirken und erhöht tendenziell auch das Risiko einer fehlerhaften Beratung zu Lasten des VN.
- Die LVU haben daher bei der Ermittlung des Zielmarkts und Beurteilung, ob ein Versicherungsprodukt für den Zielmarkt geeignet ist, zu prüfen, ob der Beratungsbedarf und -aufwand am Point of Sale in einem angemessenen Verhältnis im Hinblick auf die Bedürfnisse des Zielmarkts steht.



Bei Festlegung einer breiten Zielmarkts ist zu prüfen, ob der erhöhte Beratungsbedarf angemessen im Hinblick auf die Bedürfnisse des Zielmarktes ist.

BaFin: Wohlverhalten

Festlegung des Zielmarktes

Auszug aus dem Merkblatt

- Sie haben zu prüfen, ob es vorzugswürdig ist, einen „breiten“ Zielmarkt, insbesondere bei fondsgebundenen Lebensversicherungen auch im Hinblick auf die Risikobereitschaft der VN, in **mehrere Zielmärkte zu „segmentieren“**. Das verlangt nicht zwingend parallel das Versicherungsprodukt entsprechend zu segmentieren.
- Soweit weiter ein Produkt mit einer großen Anzahl an Anlageoptionen angeboten werden soll, kann auch die Beschreibung geeigneter **Teilzielmärkte für einzelne Anlageoptionen oder Gruppen von Anlageoptionen** innerhalb der übergeordneten Zielmarktdefinition für das gesamte Produkt ein geeignetes Mittel sein, um dem Bedarf einer hinreichenden Segmentierung des Zielmarktes Rechnung zu tragen.



Für ein Produkt kann es auch einen übergeordneten Zielmarkt mit mehreren Teilzielmärkten geben.

BaFin: Wohlverhalten

Herausforderungen

Was ist ein geeignetes
stochastisches
Kapitalmarktmodell ?

Was ist eine
hinreichende
Wahrscheinlichkeit ?

Gilt für den Stornofall das
gleiche Maß wie bei Ablauf
(Renditeziel, hinreichende
Wahrscheinlichkeit) ?

Welche
Teilzielmärkte hat der
Zielmarkt ?

Was passiert, wenn
ein Kunde seinen
Teilzielmarkt wechselt? ?

Welches Renditeziel
erwarten die Angehörigen
des Zielmarktes ?

Streben die Angehörigen
des Zielmarktes einen
realen Anlageerfolg an ?

Welche Renditen erwarten
die Angehörigen des
Teilzielmarktes ?

Kann eine Kunde
Angehöriger mehrerer
Teilzielmärkte sein? ?

Agenda

EIOPA: Costs and Past Performance Report

EIOPA: Statements on Measuring Value for Money

BaFin: Merkblatt zum Wohlverhalten

EU-Kleinanlegerstrategie

EIOPOA: Benchmarks für Value for Money

EU-Kleinanlegerstrategie

CMU Action Plan

- Veröffentlichung eines **Capital Market Union (CMU) action plan** durch die Europäische Kommission am 24. September 2020 mit verschiedenen Zielen und Aktionen, u.a.
 - Stärkung des Kleinanlegevertrauens in die Kapitalmärkte durch insgesamt 16 Maßnahmen
 - Action 8: Building retail investors' trust in capital markets
 - Erarbeitung einer **Retail Investment Strategy (RIS)** durch die Europäische Kommission (**EU Kleinanlegerstrategie**)

Maßnahme 8: Die Kommission wird die geltenden Vorschriften im Bereich der Anreize und der Offenlegung prüfen und erforderlichenfalls Änderungen am bestehenden Rechtsrahmen für Kleinanleger vorschlagen, damit sie eine faire Beratung sowie klare und vergleichbare Produktinformationen erhalten. Zudem wird sie Möglichkeiten vorschlagen, das Überangebot an Informationen für erfahrene Kleinanleger zu verringern, sofern diese dabei ausreichend geschützt bleiben. Darüber hinaus wird sie sich darum bemühen, das berufliche Qualifikationsniveau von Beratern in der EU zu verbessern, und prüfen, ob ein EU-weites Label für Finanzberater eingeführt werden könnte.

Welche Erkenntnisse hat die EU-Kommission gewonnen?



- Verbrauchern werden teure Produkte empfohlen, die nicht immer zu deren Bedürfnissen passen.
- Kostengünstige Produkte – wie ETFs – werden fast nie empfohlen.
- Gebühren sind oft versteckt, Kunden wissen nicht was sie die Beratung kostet.
- Provisionsverbot in den Niederlanden hatte positive Effekte für Kleinanleger.
- Verbraucher sollten Zugang zu unvoreingenommener und fairer Beratung haben.

Dialog mit Mairead McGuinness am 24.01.2023 im ECON-Ausschuss des EP; [Sequenz_ab_11:47:00](#)

Quelle: „Was plant die EU-Kommission, um mehr Menschen für den europäischen Kapitalmarkt zu gewinnen?“ Menning/Stiller, DAV-Tagung 20.11.2023

EU-Kleinanlegerstrategie

Hintergrund und Kontext

- Veröffentlichung eines **Retail investment package** durch die Europäische Kommission am 24. Mai 2023
 - https://finance.ec.europa.eu/publications/retail-investment-package_de
 - wesentliche Inhalte
 - Änderungen bzgl. (vor-)vertraglicher Informationen
 - Einführung von Anforderungen zur Angemessenheit von Marketinginformationen
 - Umfangreichere Angemessenheitsprüfung
 - Änderungen zur Vermeidung von Interessenskonflikten im Verkaufsprozess
 - partielles Provisionsverbot
 - Best Interest Test
 - Änderungen und Einführung neuer Regeln zur Vorgehensweise beim Produktfreigabeverfahren mit dem Ziel ein angemessenes Preis-Leistungs-Verhältnis für Verbraucher herzustellen (**Value for Money**)
 - Europäische Benchmarks: Abweichungen von Benchmarks sind zu begründen, ansonsten kein Angebot des Produktes
 - Rat und Parlament müssen noch zustimmen.
 - 22.-25. April: Letzte Plenarsitzung des Parlaments vor Europawahl

Agenda

EIOPA: Costs and Past Performance Report

EIOPA: Statements on Measuring Value for Money

BaFin: Merkblatt zum Wohlverhalten

EU-Kleinanlegerstrategie

EIOPA: Benchmarks für Value for Money

EIOPA: Value for Money mit Benchmarks



CONSULTATION PAPER

on Methodology on Value for Money
Benchmarks

- vom 15. Dezember 2023, Konsultation bis zum 15. März 2024
- Test dieser Benchmarks im Cost and Past Performance Report
- Ausbau des aktuellen Fragebogens
- Ziel: nationale Aufsichtsbehörden, für Versicherer zur Orientierung beim POG
- im Rahmen der bestehenden IDD-Regelungen (unabhängig von RIS)
- Fondsgebundene Produkte und Hybridprodukte

EIOPA: Value for Money mit Benchmarks

Step 1: Produkt-Cluster

- UL oder Hybrid
- Empfohlene Haltedauer (RHP)
- Risikoklasse/-Cluster
- Zahlweise
- Biometrische Absicherung
- Andere Produktfeatures, z.B.
 - Risikominderungsstrategien
 - Nachhaltigkeit
 - Garantiehöhe
- MOPs
 - teuerster, günstigster und mittlerer Fonds
 - Assetklassen

Step 2: Indikatoren

- Erlebensfallleistung („d.h. Stornoszenario“): Rückkaufswert/gezahlte Prämien, IRR
- Break-even: notwendiger IRR zu RHP/2 bzw. RHP; Jahr, in dem Rückkaufswert > gezahlte Prämien
- Kosten: RIY, Kostensumme/gezahlten Prämien; jeweils nach 5 Jahren, RHP/2, RHP; Abschlusskosten/gezahlte Prämien, Kostensumme/Rückkaufswert
- Biometrische Leistung/gezahlte Prämien; jeweils nach 3, 5 und 10 Jahren

Step 3: Benchmarks

- Definiert über Quantile der Verteilung
- Festlegung nach Datenerhebung

Agenda

EIOPA: Costs and Past Performance Report

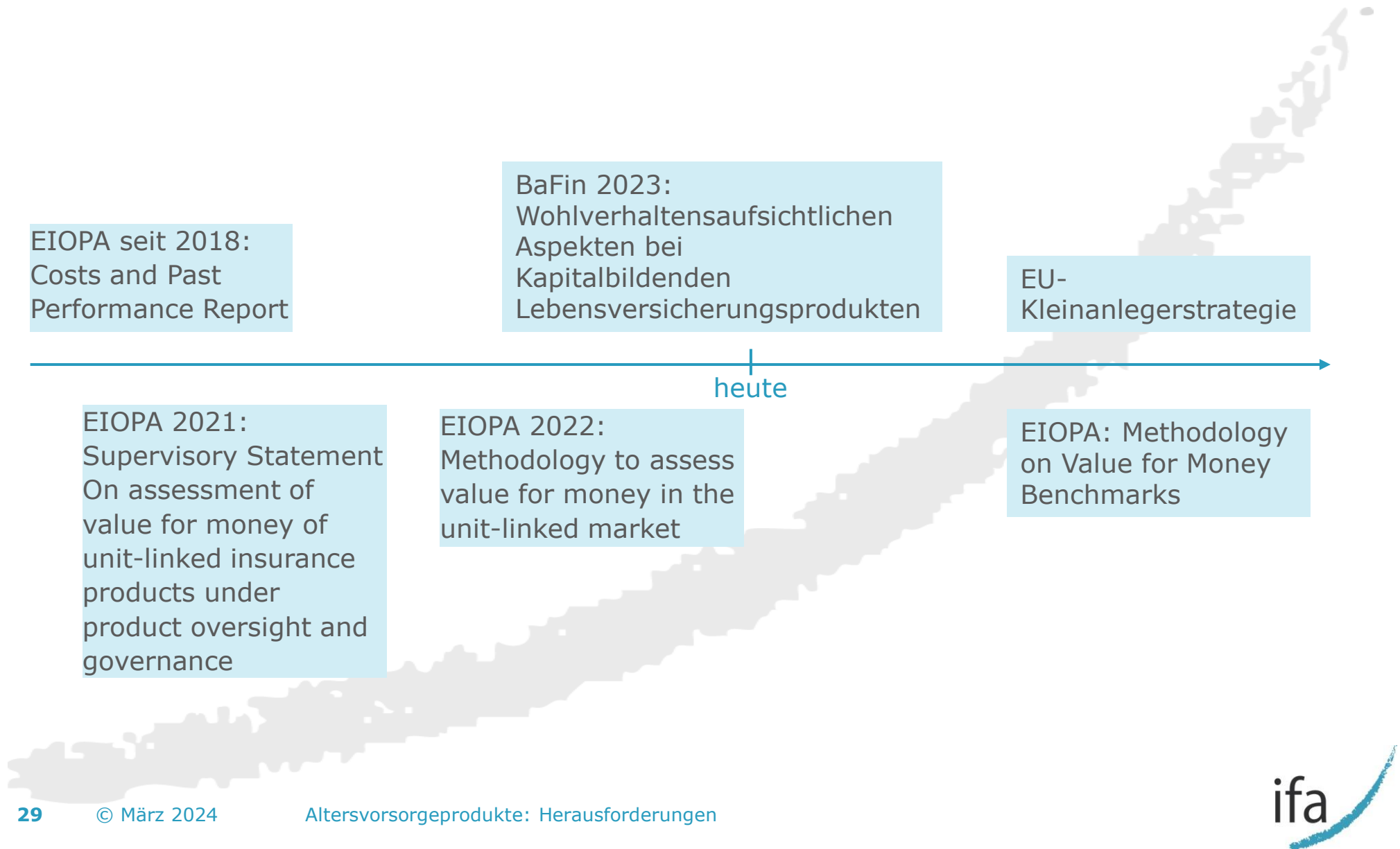
EIOPA: Statements on Measuring Value for Money

BaFin: Merkblatt zum Wohlverhalten

EU-Kleinanlegerstrategie

EIOPA: Benchmarks für Value for Money

Zusammenfassung der Herausforderungen



Dr. Sandra Blome

+49 (731) 20 644-240

s.blome@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

- 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 gekennzeichneten 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.