

# Auswirkungen verschiedener Höhen von Rentenfaktoren

Vorab-Zusammenfassung der zentralen Ergebnisse einer  
gleichnamigen Studie

- Januar 2021
- Stefan Graf, Alexander Kling, Jochen Ruß



# Agenda

**Hintergrund**

**Methodik und Modell**

**Ergebnisse**

**Fazit und abschließende Anmerkungen**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Hintergrund

Aufgeschobene Rentenversicherungen verschiedener Anbieter unterscheiden sich u.a. in [Bezug auf den garantierten Rentenfaktor \(„gRF“\)](#).

- Ein hoher gRF wird in diesem Zusammenhang oft als Qualitätskriterium bewertet.
- Allerdings stellt ein hoher gRF für den Anbieter auch ein Risiko dar. Ein Anbieter mit einem geringeren gRF kann daher aufgrund des geringeren Risikos u.U. eine chancenreichere Kapitalanlage vornehmen, was das Renditepotenzial der Kunden erhöhen kann.
- Die Frage, ob (bzw. für welche Kunden) ein höherer oder ein geringerer gRF in aufgeschobenen Rentenversicherungen bedarfsgerechter ist, ist daher nicht einfach zu beantworten. Insbesondere scheint ein pauschales Urteil nicht angemessen.

Anmerkungen:

- Die Allianz Lebensversicherungs-AG hat vor diesem Hintergrund die Gesellschaft für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa) beauftragt, die Auswirkungen unterschiedlich hoher gRF zu quantifizieren und die Ergebnisse im Rahmen einer Studie zusammenzufassen. Aktuell (Dezember 2020) wurden bereits zahlreiche Berechnungen durchgeführt. Die Veröffentlichung der Studie steht noch aus.
- Dieses Dokument erläutert kurz (!) die Methodik und die wichtigsten Ergebnisse. Wir gehen davon aus, dass der Leser dieses Dokuments mit den verwendeten Begrifflichkeiten vertraut ist und sehen daher von detaillierten Erläuterungen ab. Dieses Dokument ist daher nur für die interne Verwendung bei der Allianz Lebensversicherungs-AG sowie zur Diskussion mit sachkundigen Marktteilnehmern bestimmt. Im Rahmen der finalen Studie werden alle Aspekte dann ausführlich erläutert.

# Agenda

Hintergrund

**Methodik und Modell**

Ergebnisse

Fazit und abschließende Anmerkungen

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

# Methodik

## Grundlegende Annahme

Die **Höhe des garantierten Rentenfaktors**, den ein Lebensversicherer seinen Kunden bei aufgeschobenen Rentenversicherungen gewährt, beeinflusst die **Risikosituation des Versicherers aufgrund zahlreicher Mechanismen**, z.B.:

- „echtes“ Risiko, die resultierenden garantierten Renten bezahlen zu müssen, obwohl diese bei Rentenübergang mit dem vorhandenen Kundenguthaben nicht finanzierbar sind
- Eigenmittel und resultierende Kapitalkosten
- ggf. Zinszusatzreserve

Eine direkte Analyse und Quantifizierung all dieser Auswirkungen in einem mathematischen Modell scheint nicht sinnvoll möglich, da hierfür ein extrem detailliertes Unternehmensmodell erforderlich wäre, und die Ergebnisse dann auch von zahlreichen zu treffenden Annahmen abhängen.

Wir verwenden daher eine alternative, einfachere Methodik, die auf der folgenden Folie erläutert wird.

Unserer Vorgehensweise liegt die (vereinfachende) **Annahme zugrunde, dass Versicherungsverträge mit identischem marktkonsistentem Wert für den Versicherer einen ähnlichen Kapitalbedarf und somit auch ähnliche Kapitalkosten aufweisen.**

- Wir gehen im weiteren Verlauf davon aus, dass ein **Versicherer deshalb zwischen dem Angebot von Verträgen mit identischen Kapitalkosten indifferent ist.**

# Methodik

## Marktkonsistente Bewertung und Quoten chancenreicher Kapitalanlagen

Wir betrachten zwei Versicherer **V1 und V2**, die einen **geringen bzw. hohen gRF** anbieten.

- Erster Schritt: **marktkonsistente Bewertung** von Versicherungsverträgen dieser beiden Anbieter
  - Ceteris paribus hätte ein Versicherungsvertrag von V2 mit hohem gRF einen höheren marktkonsistenten Wert.
  - V1: **höhere Quote an chancenreichen Kapitalanlagen** im konventionellen Sicherungsvermögen zum Ausgleich
- Wir betrachten zahlreiche Musterverträge:
  - Einzelvertraglich: Quote an chancenreichen Kapitalanlagen wird so festgelegt, dass der jeweilige Mustervertrag bei beiden Versicherern einen identischen marktkonsistenten Wert aufweist.
  - **Geeigneter Durchschnitt dieser einzelvertraglichen Quoten:** Quote, die für das gesamte konventionelle Sicherungsvermögen von V1 zum Ausgleich des geringeren gRF angemessen ist.



**Ergebnis:** Ausmaß in welchem die Kapitalanlage des Versicherers V1 chancenreicher ausgestaltet werden kann, weil er einen geringeren garantierten Rentenfaktor anbietet.

# Methodik

## Leistungen aus Kundensicht

Wir analysieren Unterschiede in den Leistungen aus Kundensicht in Bezug auf

- erste Rente
- Ablaufleistung

Vorgehensweise: Projektion zahlreicher Musterverträge der beiden Anbieter

- unter Verwendung unterschiedlicher **Quoten an chancenreichen Kapitalanlagen** für die beiden Versicherer wie im ersten Schritt ermittelt
- Die Projektion erfolgt unter so genannten „**real world Annahmen**“ – also insbesondere unter Berücksichtigung einer entsprechenden Überrendite (Risikoprämie) für chancenreiche Anlagen.



**Ergebnis:** Erwartete Leistungen und Chance-Risiko-Profil aus Kundensicht für beide Anbieter

# Modell

## Annahmen

Das verwendete Kapitalmarktmodell, das verwendete Versicherungsprodukt, die Methodik zur Vertragsbewertung sowie die zugrunde liegenden Annahmen wurden zwischen Allianz und ifa abgestimmt. Wir nennen hier nur die wichtigsten Annahmen. Details finden sich in der finalen Studie.

- **Kapitalmarktmodell** (Modell der Produktinformationsstelle Altersvorsorge PIA)
  - stochastische Zinsen und stochastische chancenreiche Kapitalanlagen
- **Stochastisches Sterblichkeitsmodell**
  - Sterbewahrscheinlichkeiten schwanken um einen Trend, der sich zufällig ändern kann.
- **Versicherungsprodukt**
  - generisches dynamisches Hybridprodukt mit unterschiedlichen Garantiehöhen
  - Rechnungszins für die Ansparphase im Neugeschäft: 0,5%
    - Ergebnisse sind robust bei Veränderungen des Rechnungszinses.
  - gRF von V1 bzw. V2: **50%** bzw. **100%** der aktuellen Rechnungsgrundlagen
- Quote chancenreicher Kapitalanlage von Unternehmen V2: 10%



# Agenda

**Hintergrund**

**Methodik und Modell**

**Ergebnisse**

Marktkonsistente Vertragsbewertung und resultierende Quoten chancenreicher Kapitalanlagen

Leistungen aus Kundensicht

Sensitivitätsanalyse

**Fazit und abschließende Anmerkungen**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Ergebnisse: Vertragsbewertung und Quote chancenreicher Anlagen

Musterverträge bei der **einzelvertraglichen Bewertung**:

- Einmalbeitrag (50.000 €) vs. laufender Beitrag (100 € Monatsbeitrag)
- kurze (15 Jahre) vs. lange Laufzeit (30 Jahre)
- unterschiedliche Garantieniveaus (60%, 80%, 90% der gezahlten Beiträge)

Pro Mustervertrag wird die Quote chancenreicher Anlagen des Unternehmens mit geringerem gRF so eingestellt, dass der Mustervertrag bei beiden Versicherungsunternehmen gleichwertig ist.

- Die Quoten liegen **zwischen 21% und 36%**.



Über einen Bestand unterschiedlicher Verträge scheint eine **Quote chancenreicher Anlagen von ca. 25%** angemessen.

- Diese Quote legen wir bei den folgenden Analysen aus Kundensicht zugrunde.

# Agenda

**Hintergrund**

**Methodik und Modell**

**Ergebnisse**

Marktkonsistente Vertragsbewertung und resultierende Quoten chancenreicher Kapitalanlagen

Leistungen aus Kundensicht

Sensitivitätsanalyse

**Fazit und abschließende Anmerkungen**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Ergebnisse: Leistungen aus Kundensicht (1)

## Unterschiede in Ablaufleistung und erster Rente

Vergleich der **Leistungen der beiden Versicherungsunternehmen aus Kundensicht:**

### ■ mögliche erste (Monats-)Renten und Ablaufleistungen

- Annahme bei Verrentung: Überschuss-System, bei dem die Höhe der Rente inkl. Überschussbeteiligung konstant bleibt, wenn sich die (bei Rentenübergang vorherrschende) Gesamtverzinsung des Versicherers nicht ändert

### ■ In dieser Präsentation Fokus auf Ergebnisse für

- Einmalbeitrag mit kurzer Laufzeit (15 Jahre)
- Laufender Beitrag mit langer Laufzeit (30 Jahre)

### ■ Neben den bereits genannten Garantieniveaus (60%, 80%, 90%) betrachten wir zusätzlich auch ein Garantieniveau von 0% (d.h. faktisch ein **rein fondsgebundenes Produkt ohne Garantie**)

- Hier unterscheiden sich nur die Rentenleistungen, nicht jedoch die Ablaufleistungen.

### ■ Ursachen für unterschiedliche Rentenleistungen:

- unterschiedlich hohe gRF
- unterschiedliche Überschussbeteiligung aufgrund der unterschiedlichen Quote chancenreicher Anlagen

## Ergebnisse: Leistungen aus Kundensicht (2)

### Unterschiede in der ersten Rente

#### Erwartete erste Rente und Wahrscheinlichkeit, eine höhere erste Rente zu erhalten

Garantieniveau	Einmalbeitrag, Laufzeit 15 Jahre				Laufender Beitrag, Laufzeit 30 Jahre			
	0%	60%	80%	90%	0%	60%	80%	90%
Erste Rente VU mit hohem gRF (100%)	338	284	266	256	331	244	213	193
Erste Rente VU mit geringerem gRF (50%)	398	343	324	313	388	304	275	256
Absoluter Unterschied	60	59	58	57	57	60	61	63
Relativer Unterschied	18%	21%	22%	22%	17%	25%	29%	33%
Wahrscheinlichkeit einer höheren ersten Rente	63%	68%	69%	70%	63%	72%	74%	76%

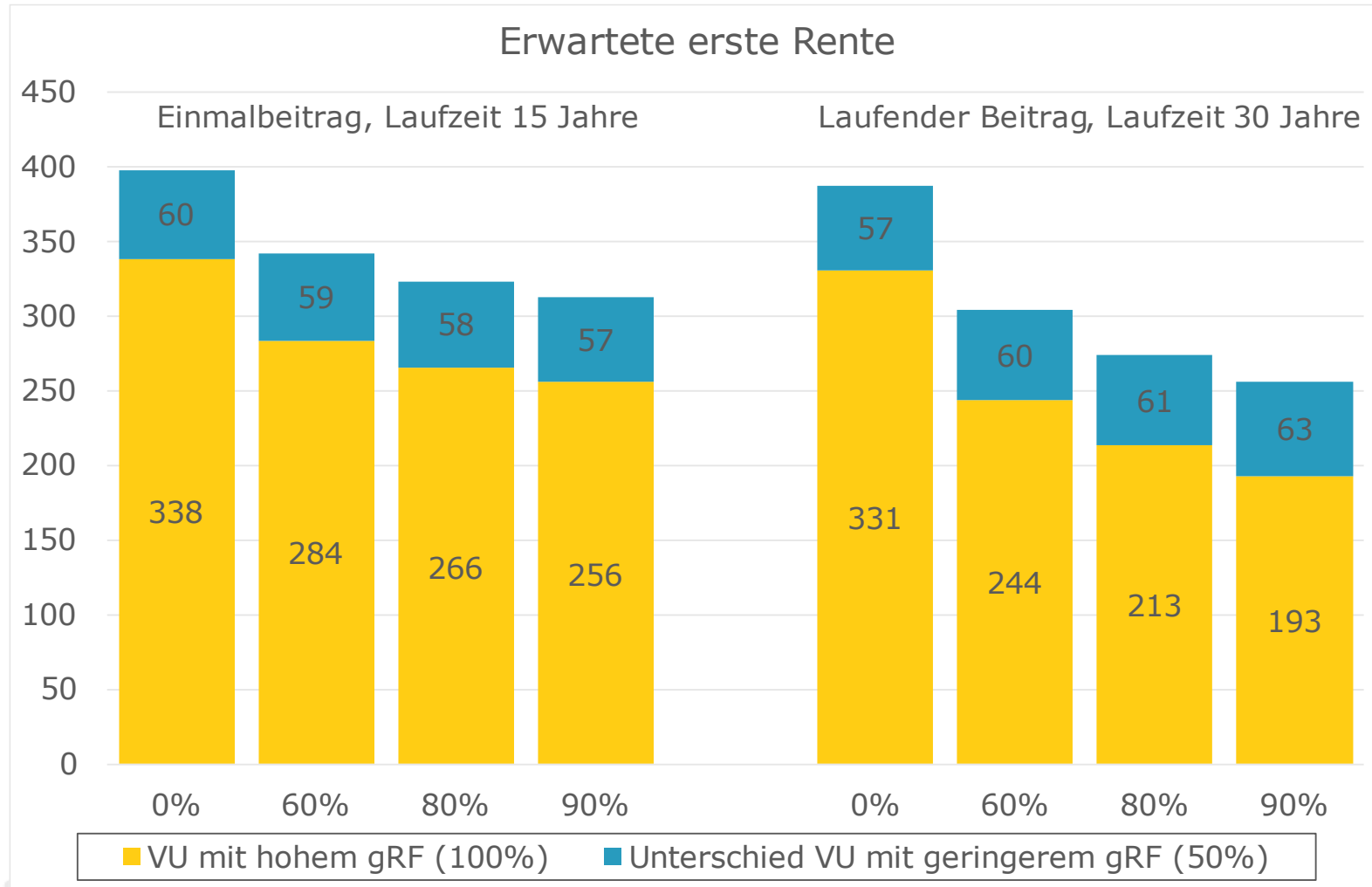


Die erwartete erste Rente ist beim Unternehmen mit geringerem garantierten Rentenfaktor in den betrachteten Modelpoints um 17% bis 33% höher.

- In 2/3 bis 3/4 aller Szenarien ist die erste Rente bei diesem Unternehmen höher.

# Ergebnisse: Leistungen aus Kundensicht (3)

## Unterschiede in der ersten Rente



## Ergebnisse: Leistungen aus Kundensicht (4)

### Unterschiede in der Ablaufleistung

#### Erwartete Ablaufleistung und Wahrscheinlichkeit, eine höhere Ablaufleistung zu erhalten

Garantieniveau	Einmalbeitrag, Laufzeit 15 Jahre				Laufender Beitrag, Laufzeit 30 Jahre			
	0%	60%	80%	90%	0%	60%	80%	90%
Ablaufleistung VU mit hohem gRF (100%)	78.700	67.808	64.140	62.188	72.548	55.036	48.881	44.745
Ablaufleistung VU mit geringerem gRF (50%)	78.700	71.074	68.473	66.987	72.548	59.447	54.784	51.848
Absoluter Unterschied	-	3.266	4.333	4.799	-	4.411	5.902	7.103
Relativer Unterschied	-	5%	7%	8%	-	8%	12%	16%
Wahrscheinlichkeit einer höheren Ablaufleistung	-	93%	93%	94%	-	99%	99%	99%

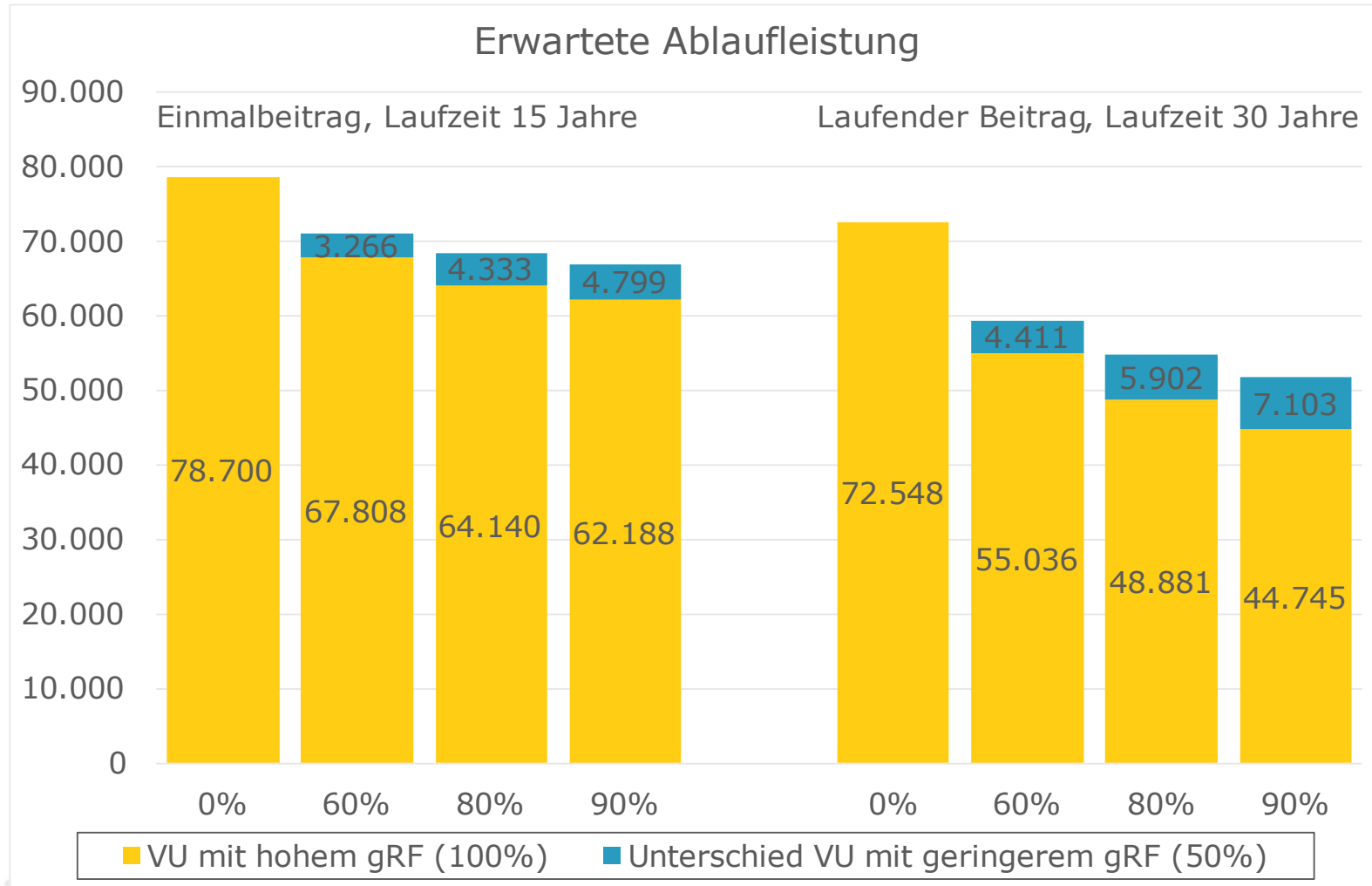


Die erwartete Ablaufleistung ist beim Unternehmen mit geringerem garantierten Rentenfaktor in den betrachteten Modelpoints um 5% bis 16% höher.

- In fast allen Szenarien ist die Ablaufleistung bei diesem Unternehmen höher.

# Ergebnisse: Leistungen aus Kundensicht (5)

## Unterschiede in der ersten Rente



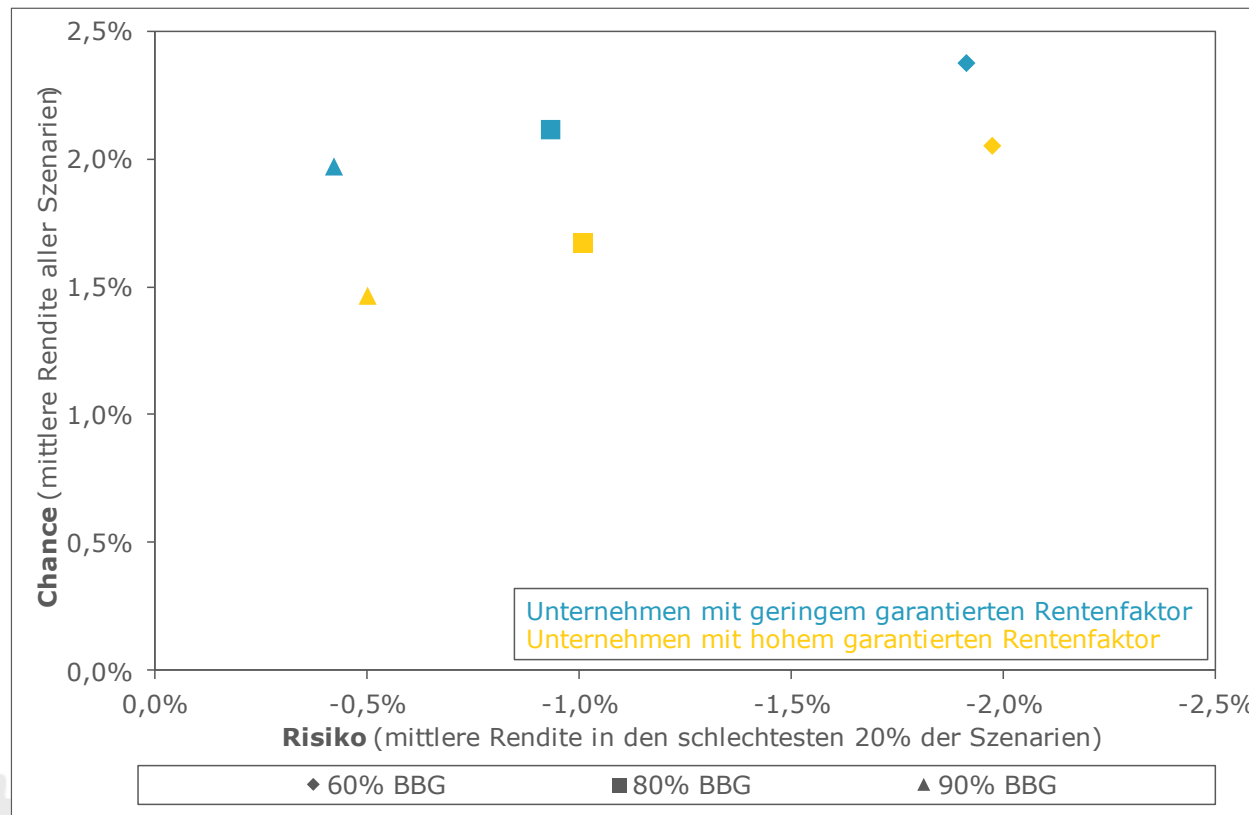


# Ergebnisse: Leistungen aus Kundensicht (6)

## Weitere Analysen aus Kundensicht

### Chance-Risiko-Profile der Produkte beider Anbieter in der Ansparphase

- Die Grafik zeigt für **Einmalbeitrag und Laufzeit 15 Jahre** die Positionierung der Produkte beider Anbieter für verschiedene Garantieniveaus hinsichtlich einer Chance- und einer Risiko-Kennzahl.

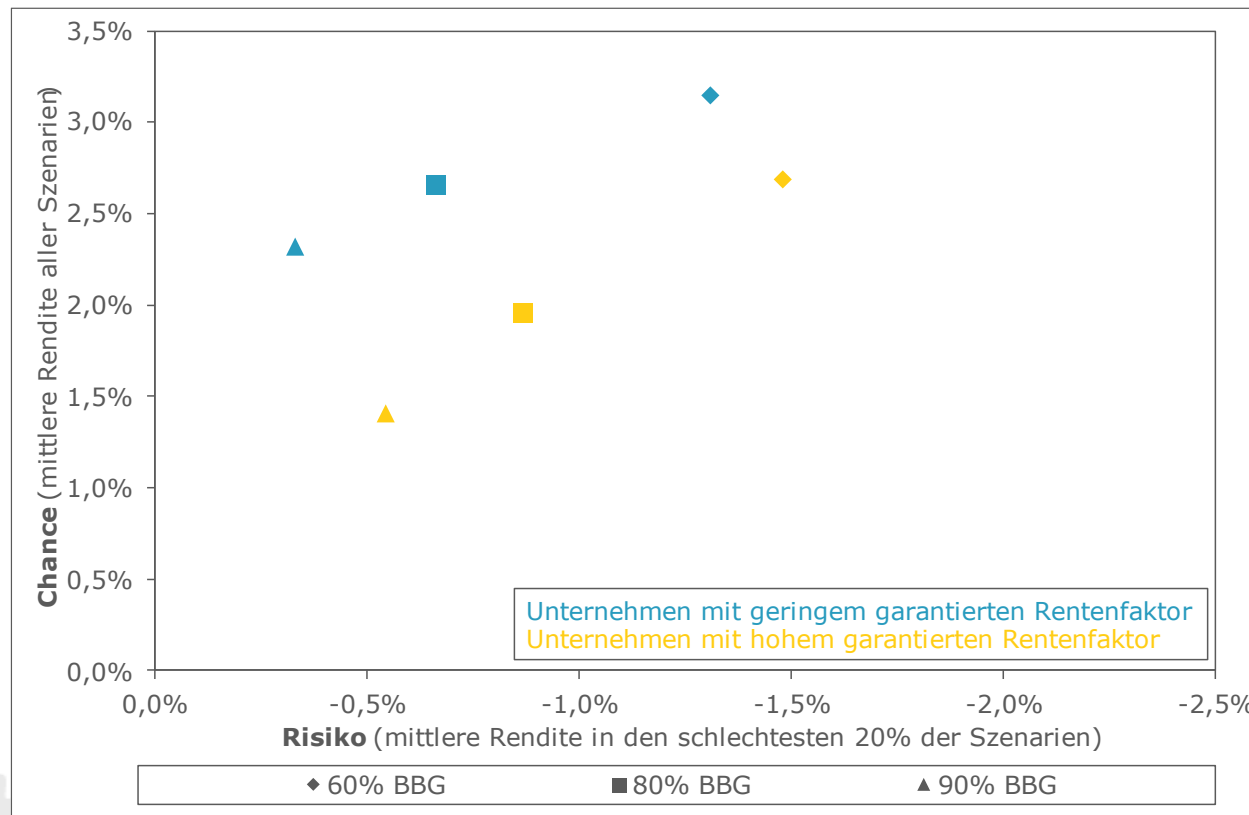


# Ergebnisse: Leistungen aus Kundensicht (7)

## Weitere Analysen aus Kundensicht

### Chance-Risiko-Profile der Produkte beider Anbieter in der Ansparphase

- Die Grafik zeigt für **laufenden Beitrag und Laufzeit 30 Jahre** die Positionierung der Produkte beider Anbieter für verschiedene Garantieniveaus hinsichtlich einer Chance- und einer Risiko-Kennzahl.



# Agenda

**Hintergrund**

**Methodik und Modell**

**Ergebnisse**

Marktkonsistente Vertragsbewertung und resultierende Quoten chancenreicher Kapitalanlagen

Leistungen aus Kundensicht

**Sensitivitätsanalyse**

**Fazit und abschließende Anmerkungen**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Ergebnisse: Sensitivitätsanalyse (1)

## Variation des garantierten Rentenfaktors

Wir betrachten nun ein drittes Unternehmen V3:

- Der geringere gRF beträgt nun 80% der aktuellen Rechnungsgrundlagen statt wie bei den bisherigen Analysen 50% der aktuellen Rechnungsgrundlagen.

In der einzelvertraglichen Bewertung liegen die Quoten chancenreicher Anlagen, die zu Wertgleichheit führen, nun **zwischen 18% und 29%**.

Über einen Bestand unterschiedlicher Verträge scheint hier eine **Quote chancenreicher Anlagen von ca. 20%** angemessen.

## Ergebnisse: Sensitivitätsanalyse (2)

Leistungen aus Kundensicht: Unterschiede in der Ablaufleistung bei Variation des garantierten Rentenfaktors

Erwartete erste Rente und Wahrscheinlichkeit, eine höhere erste Rente zu erhalten

Garantieniveau	Einmalbeitrag, Laufzeit 15 Jahre				Laufender Beitrag, Laufzeit 30 Jahre			
	0%	60%	80%	90%	0%	60%	80%	90%
Erste Rente VU mit hohem gRF (100%)	338	284	266	256	331	244	213	193
Erste Rente VU mit geringerem gRF (80%)	378	322	303	293	368	283	253	234
Absoluter Unterschied	40	38	38	37	38	39	40	41
Relativer Unterschied	12%	13%	14%	14%	11%	16%	19%	21%
Wahrscheinlichkeit einer höheren ersten Rente	63%	68%	69%	70%	64%	72%	74%	76%

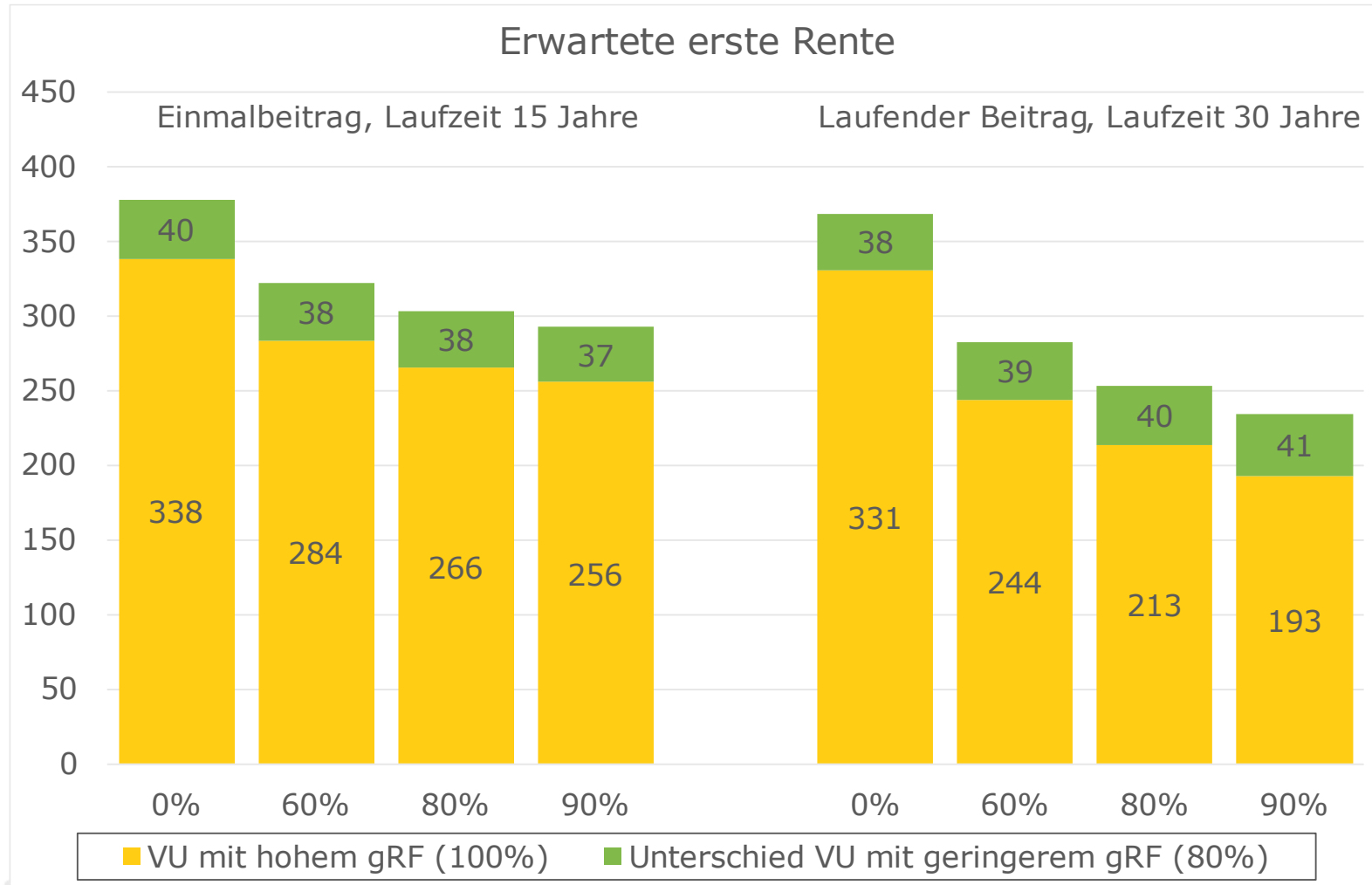


Die erwartete erste Rente ist bei einer Absenkung des gRF auf 80% in den betrachteten Modelpoints bereits um 11% bis 21% höher.

- Die Wahrscheinlichkeit, eine höhere erste Rente zu erhalten als beim Unternehmen mit hohem gRF, ist ähnlich hoch wie bei einem gar. RF von 50%.

# Ergebnisse: Sensitivitätsanalyse (3)

## Unterschiede in der ersten Rente



## Ergebnisse: Sensitivitätsanalyse (4)

Leistungen aus Kundensicht: Unterschiede in der Ablaufleistung bei Variation des garantierten Rentenfaktors

Erwartete Ablaufleistung und Wahrscheinlichkeit, eine höhere Ablaufleistung zu erhalten

Garantieniveau	Einmalbeitrag, Laufzeit 15 Jahre				Laufender Beitrag, Laufzeit 30 Jahre			
	0%	60%	80%	90%	0%	60%	80%	90%
Ablaufleistung VU mit hohem gRF (100%)	78.700	67.808	64.140	62.188	72.548	55.036	48.881	44.745
Ablaufleistung VU mit geringerem gRF (80%)	78.700	69.942	66.968	65.311	72.548	57.967	52.800	49.492
Absoluter Unterschied	-	2.134	2.828	3.123	-	2.931	3.918	4.747
Relativer Unterschied	-	3%	4%	5%	-	5%	8%	11%
Wahrscheinlichkeit einer höheren Ablaufleistung	-	92%	92%	92%	-	99%	99%	98%

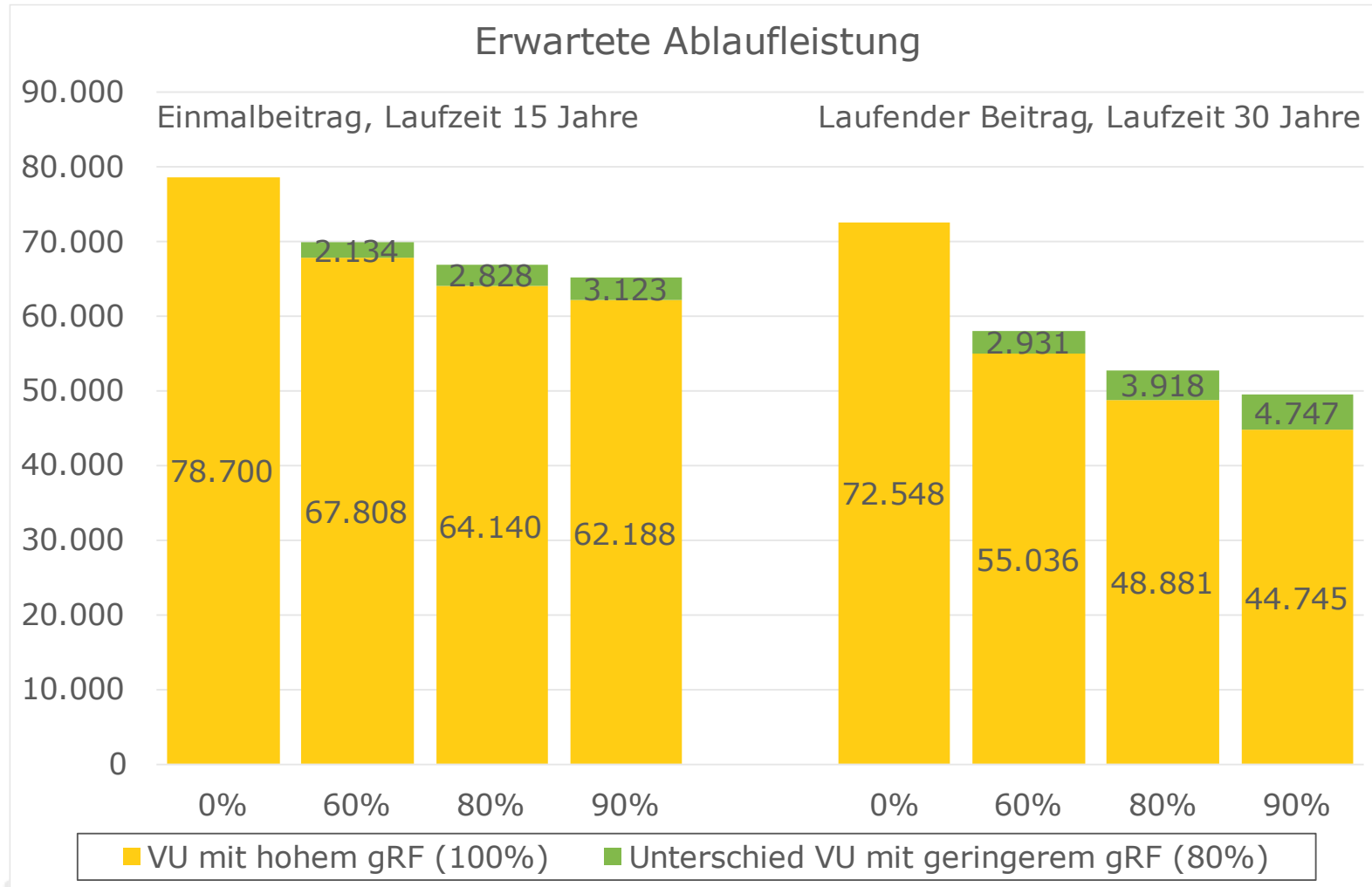


Eine Absenkung des gRF auf 80% führt bereits zu einer Erhöhung der erwarteten Ablaufleistung um 3% bis 11%.

- Auch hier ist die Ablaufleistung fast sicher höher als beim Unternehmen mit einem gRF von 100%.

# Ergebnisse: Sensitivitätsanalyse (5)

## Unterschiede in der ersten Rente





# Agenda

Hintergrund

Methodik und Modell

Ergebnisse

**Fazit und abschließende Anmerkungen**

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

# Fazit und abschließende Anmerkungen

## Fazit

### Ein geringerer gRF reduziert das Risiko des Versicherers.

- Sofern dies vollständig durch eine Erhöhung der Quote chancenreicher Kapitalanlagen kompensiert wird, ergibt sich im verwendeten Modell eine **signifikant chancenreichere Kapitalanlage**.
- Als Konsequenz sind die **erwarteten Leistungen aus Kundensicht spürbar höher**.
  - Die Ablaufleistung übertrifft fast sicher, die erste Rente übertrifft in von 2/3 bis 3/4 der Szenarien die Leistung eines Versicherers mit hohem gRF.
  - Bei laufendem Beitrag, Laufzeit 30 Jahre und 80% Beitragsgarantie ist die erwartete Ablaufleistung beispielsweise um 12% höher, die erwartete erste Rente um 29%.
  - In Bezug auf die Ablaufleistung ist das Risiko für den Kunden nicht erhöht. In Bezug auf die erste Rente schon.
- Bereits eine moderate Absenkung des gRF führt zu einem spürbaren Effekt.

### Eine Absenkung des gRF kann einen wichtigen Hebel darstellen, um eine chancenreichere Kapitalanlage zu ermöglichen.

- Das konkrete Ausmaß, um das sich die Quote der chancenreichen Kapitalanlage und die erwarteten Leistungen zweier Versicherer unterscheiden, kann aber beim Vergleich zweier konkreter Versicherer von den Werten in unserem Modell abweichen.
  - Gründe hierfür finden sich auf der Folgefolie.
- Die Höhe des gRF alleine darf daher kein alleiniges Entscheidungskriterium für oder gegen einen Anbieter oder ein Produkt sein.

# Fazit und abschließende Anmerkungen

## Abschließende Anmerkungen

Gründe, warum **Unterschiede in der Praxis größer oder kleiner** ausfallen können als im Modell:

- Ein Versicherer mit geringerem gRF muss das reduzierte Risiko nicht zwingend vollständig durch eine Erhöhung der Quote der chancenreichen Anlagen kompensieren.
- Auch andere Maßnahmen eines Versicherers (insbesondere die Ausgestaltung von Garantien in der Ansparphase) können Unterschiede in der Quote chancenreicher Anlagen bewirken.
  - Das kann die Unterschiede, die aus der Ausgestaltung der gRF resultieren, vergrößern oder verringern, je nachdem, ob der Versicherer mit höherem gRF oder der Versicherer mit geringerem gRF die entsprechenden Maßnahmen risikoschonender ausgestaltet hat.
- Die Auswirkungen wären insbesondere kleiner als im Modell berechnet, wenn ...
  - ... der Versicherer mit geringem gRF relativ viele (alte) Produkte im Bestand hat, die das konventionelle Sicherungsvermögen nutzen, aber keine Verrentung vorsehen
  - ... eine Absenkung des gRF erst in jüngerer Vergangenheit erfolgte, sodass sich im Bestand noch Produkte mit hohem gRF befinden
  - ... der Versicherer mit hohem gRF geeignete Maßnahmen ergreift, um die Risiken abzusichern, die aus dem hohen gRF resultieren (z.B. Rückversicherung oder die Vereinnahmung einer expliziten Prämie vom Kunden als Gegenleistung für den hohen gRF)

# Agenda

Hintergrund

Methodik und Modell

Ergebnisse

Fazit

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

Kontaktdaten

Beratungsangebot

Formale Hinweise

# Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

## Kontaktdaten

**apl. Prof. Dr. Jochen Ruß**

+49 (731) 20 644-233

[j.russ@ifa-ulm.de](mailto:j.russ@ifa-ulm.de)



**Dr. Stefan Graf**

+49 (731) 20 644-258

[s.graf@ifa-ulm.de](mailto:s.graf@ifa-ulm.de)



**Dr. Alexander Kling**

+49 (731) 20 644-242

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



# Unsere Leistungen in der Produktentwicklung

Einzelne Produktentwicklung und gesamthafter Blick auf das Produktportfolio

Altersvorsorge, Biometrie, Schaden-Unfall, Kranken

## Entwicklung oder Überarbeitung

- Diskussion möglicher Handlungsfelder
- Brainstorming und Ideen
- Grob / Feinkonzeption
  - Qualitative Diskussionen
  - Quantitative Analysen, insb. Wettbewerbsvergleich, Profitest, Kapitaleffizienz bzw. Auswirkungen auf Solvabilität

## Monitoring

- Controlling des Produktsortiments
  - Profitabilität, Risiken, Kapitalbedarf
  - Benchmarking gegenüber Wettbewerbern
- ➔ Identifikation möglicher Handlungsfelder und Optionen
- ➔ Ableitung von Steuerungsimpulsen für das Neugeschäft

## Umsetzung und Einführung

- Unterstützung vor Ort, z.B.
  - Übernahme (Teil-)Projektleitung
  - Vorgaben und Test für Angebotssoftware und Bestandsführungssystem
  - Produktliteratur, insbesondere PIBs
- Sparringspartner auf Abruf
- Begleitung Schulungen, Positionierung, etc.

## Betrieb und Vertrieb

- Unterstützung beim Reporting
  - Abbildung in Projektionsmodellen
- Begleitung Zertifizierung, Klassifizierung, etc.
- Vertriebsunterstützung und Controlling
- Unterstützung bei Kapazitätsengpässen

# Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

## Beratungsangebot

### Life



Produktentwicklung  
Biometrische Risiken  
Zweitmarkt

### Non-Life



Produktentwicklung  
und Tarifierung  
Schadenreservierung  
Risikomodellierung

### Health



Aktuarieller  
Unternehmenszins  
Leistungsmanagement

**Actuarial  
Consulting**

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

Projektmanagement ▪ Markteintritt ▪ Bestandsmanagement ▪ strategische Beratung

**Actuarial  
Services**

aktuarielle Großprojekte ▪ aktuarielle Tests  
Überbrückung von Kapazitätsengpässen

### Research



### Aus- und Weiterbildung



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

- Dieses Dokument ist in seiner Gesamtheit zu betrachten, da die isolierte Betrachtung einzelner Abschnitte möglicherweise missverständlich sein kann. Entscheidungen sollten stets nur auf Basis schriftlicher Auskünfte gefällt werden. Es sollten grundsätzlich keine Entscheidungen auf Basis von Versionen dieses Dokuments getroffen werden, welche mit „Draft“ oder „Entwurf“ gekennzeichnet sind. Für Entscheidungen, welche diesen Grundsätzen nicht entsprechen, lehnen wir jede Art der Haftung ab.
- Dieses Dokument basiert auf unseren Marktanalysen und Einschätzungen. Wir haben diese Informationen vor dem Hintergrund unserer Branchenkenntnis und Erfahrung auf Konsistenz hin überprüft. Eine unabhängige Beurteilung bzgl. Vollständigkeit und Korrektheit dieser Information ist jedoch nicht erfolgt. Eine Überprüfung statistischer bzw. Marktdaten sowie mit Quellenangabe gekennzeichnete Informationen erfolgt grundsätzlich nicht. Bitte beachten Sie auch, dass dieses Dokument auf Grundlage derjenigen Informationen erstellt wurde, welche uns zum Zeitpunkt seiner Erstellung zur Verfügung standen. Entwicklungen und Unkorrektheiten, welche erst nach diesem Zeitpunkt eintreten oder offenkundig werden, können nicht berücksichtigt werden. Dies gilt insbesondere auch für Auswirkungen einer möglichen neuen Aufsichtspraxis.
- Unsere Aussagen basieren auf unserer Erfahrung als Aktuare. Soweit wir bei der Erbringung unserer Leistungen im Rahmen Ihrer Beratung Dokumente, Urkunden, Sachverhalte der Rechnungslegung oder steuerrechtliche Regelungen oder medizinische Sachverhalte auslegen müssen, wird dies mit der angemessenen Sorgfalt, die von uns als professionellen Beratern erwartet werden kann, erfolgen. Wenn Sie einen verbindlichen Rat, zum Beispiel für die richtige Auslegung von Dokumenten, Urkunden, Sachverhalten der Rechnungslegung, steuerrechtlichen Regelungen oder medizinischer Sachverhalte wünschen, sollten Sie Ihre Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder medizinische Experten konsultieren.
- Dieses Dokument wird Ihnen vereinbarungsgemäß nur für die innerbetriebliche Verwendung zur Verfügung gestellt. Die Weitergabe – auch in Auszügen – an Dritte außerhalb Ihrer Organisation sowie jede Form der Veröffentlichung bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung. Wir übernehmen keine Verantwortung für irgendwelche Konsequenzen daraus, dass Dritte auf diese Berichte, Ratschläge, Meinungen, Schreiben oder anderen Informationen vertrauen.
- Jeglicher Verweis auf ifa in Zusammenhang mit diesem Dokument in jeglicher Veröffentlichung oder in verbaler Form bedarf unserer ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung. Dies gilt auch für jegliche verbale Informationen oder Ratschläge von uns in Verbindung mit der Präsentation dieses Dokumentes.