

Transparenz bei der Darstellung von Lebensversicherungsprodukten – Gelingt die Quadratur des Kreises?

Theo Tremmel

Mathematik/Versicherungsmedizin/Produktvergleiche

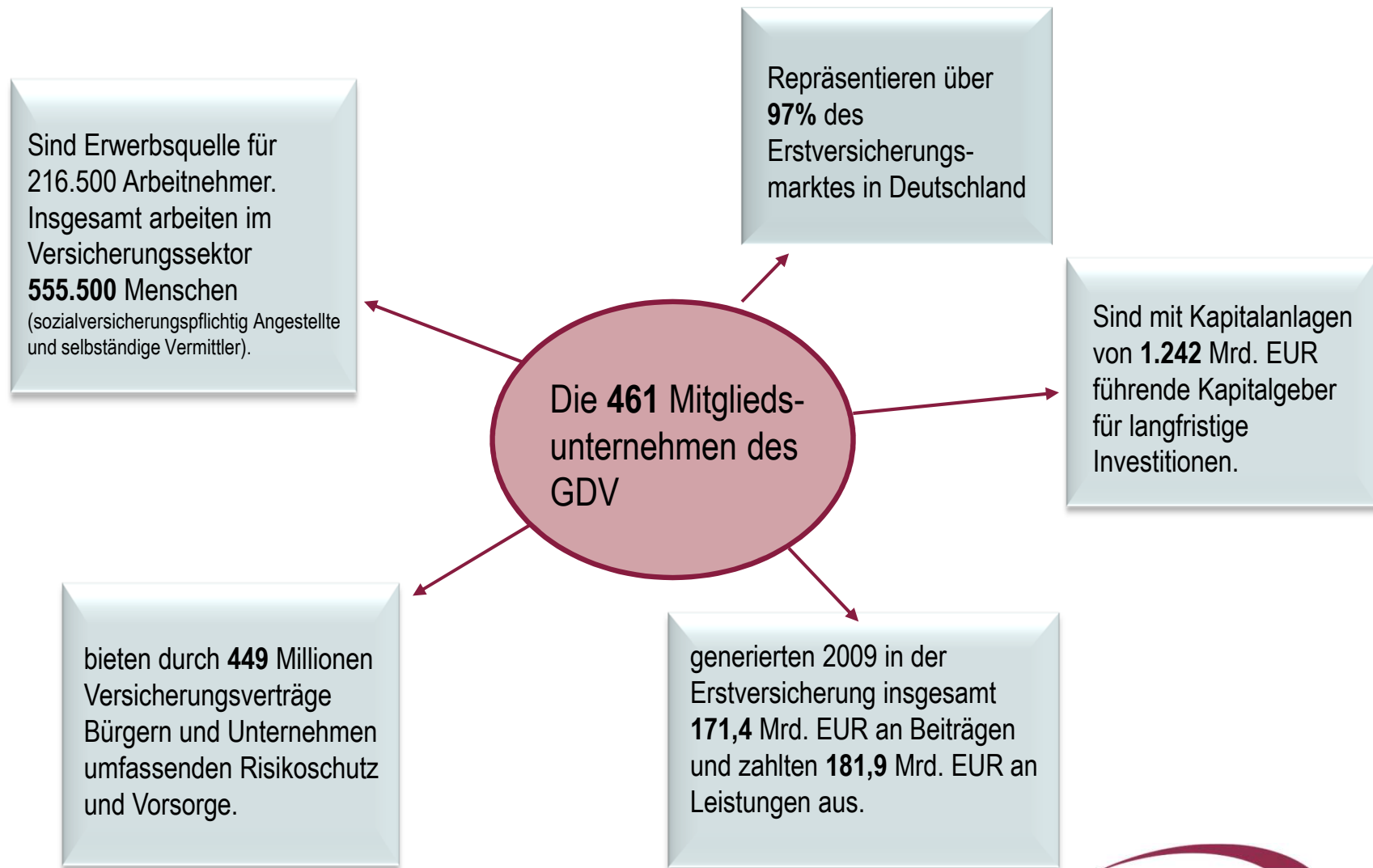
ifa-Ulm – 24. Mai 2011

Gliederung

0. Zwei Folien zum GDV

1. Vorgeschichte (mit Exkurs Riester-Rente)
2. Allheilmittel „Kurzinformation“
3. Ein Blick über die Grenzen
4. Preis-Leistungs-Darstellung
5. Rendite-Risiko-Profile
 - 5.1 „Echte“ Profile
 - 5.2 Risiko-Klassen
 - 5.3 Risikomaße – Anlegerstress
6. Zusammenfassung und Ausblick

GDV – Interessenvertreter der deutschen Versicherer



Aufgabenspektrum

Vertretung der Versicherungswirtschaft gegenüber Politik und Gesellschaft

- Politische und gesellschaftliche Analyse (Programmatik, Trends und Themen)
- Monitoring von Politik (Willensbildung und Entscheidung) und Regulierung (Rechtsetzung und Rechtsprechung)
- Interessenvertretung gegenüber Gesetz- und Verordnungsgeber sowie Ministerialverwaltung
- Interessenvertretung gegenüber der EU und internationalen Organisationen

Vertretung der Versicherungswirtschaft in den Medien

- Kommunikation der Branchenmeinung
- Kompetenter Ansprechpartner für die Medien
- Flankierung der politischen Lobbyarbeit
- Professionelle Krisenkommunikation
- Themensetting und Identifizierung von Zukunftsthemen
- Entlastung Pressestellen MUs bei unternehmensübergreifenden Themen
- Hebung des Branchen-Images

Serviceleistungen für Mitgliedsunternehmen

- Information der Mitgliedsunternehmen über alle versicherungswirtschaftlich relevanten Entwicklungen in Politik und Rechtsprechung
- Allgemeine Versicherungsbedingungen und Monitoring
- Schadenbedarfsstatistiken / Risikoanalysen
- Schadenverhütungskonzepte
- Betrugsbekämpfung
- Branchennetz / IT
- Volkswirtschaftliche Gutachten

Gliederung

- 0. Zwei Folien zum GDV
- 1. Vorgeschichte (mit Exkurs Riester-Rente)**
- 2. Allheilmittel „Kurzinformation“
- 3. Ein Blick über die Grenzen
- 4. Preis-Leistungs-Darstellung
- 5. Rendite-Risiko-Profile
 - 5.1 „Echte“ Profile
 - 5.2 Risiko-Klassen
 - 5.3 Risikomaße – Anlegerstress
 - 5.4 Rendite: Median oder Mittelwert?
- 6. Offene Fragen – Ausblick

1. Vorgeschichte

Nicht nur in Deutschland gilt die Kapitallebensversicherung als intransparent:

„... One area where there was common agreement was the opacity of life insurance products. In particular, investment based life insurance products were commonly identified as the most complex product. In addition, in many countries there was considerable scepticism regarding whether more information could result in better consumer understanding ...“

Quelle: „An assessment of the extent of an identified need for simplified, standard financial services products“, Charles River Associates, 12/2004

1. Vorgeschichte – Exkurs: Riester-Rente

- Vorher: Grundsicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung wird ergänzt durch private und betriebliche Altersvorsorge („Wohlseinsvorsorge“)
- Nachher: Leistungskürzungen in der gesetzlichen Rentenversicherung werden ersetzt durch die Riester-Rente (und ergänzt durch private und betriebliche Altersvorsorge) („Daseinsvorsorge“)

**Paradigmenwechsel:
Kapitaldeckung in der Grundsicherung!**

1. Vorgeschichte – Exkurs: Riester-Rente

- Die existenzsichernde Funktion der Riester-Rente hat wesentliche Konsequenzen für deren Ausgestaltung:
 - Für den Staat: Der Staat bleibt in der Pflicht (Zulagen, steuerliche Förderung)
 - Für die Anbieter: Stärkere Produktregulierung (Beitragserhalt, Verfügungsbeschränkungen, Unisex, Abschlusskostenverteilung, erweiterte Informationspflichten ...)
- Vor rund 10 Jahren wurde mit Einführung der Riester-Rente die Kostenoffenlegung Pflicht – mit der VVG-Reform 2008 wurde diese Regelung verschärft (€-Angabe) und auf alle LV-Produkte übertragen

1. Vorgeschichte – Exkurs: Riester-Rente

- GDV betont vor allem Verpflichtung für den Staat:

Forderung nach Ausweitung der Förderberechtigung,
Dynamisierung der Förderung

- „Kritiker“ der Riester-Rente fordern weitere
Regulierung:

Kostendeckelung, GRV als Anbieter, mehr
Informationspflichten (z.B. Einzelnachweis der
Fondskäufe)

- noch weitergehend: opt-out-System; Fördermittel in
die GRV stecken

1. Vorgeschichte - Botschaft

- Verbraucherschützer verlangen gerne das Unmögliche: hohe Garantien bei einfachster Produktkonstruktion und niedrigsten Kosten
- Komplexe Produkte kann man sehr leicht als intransparent kritisieren
- Riester-Rente ist Daseinsvorsorge → Vertragsfreiheits-Argumentationen greifen kaum
- Hochemotionale Debatte (Monitor, Zeit: „Finanzierung von Streubombenherstellern durch Riester-Förderung“)
- Es drohen noch weitergehende Produkteingriffe
- Devise muss sein: Transparenz statt Regulierung
- Dies gelingt nur mit überzeugenden Vorschlägen

Gliederung

- 0. Zwei Folien zum GDV
- 1. Vorgeschichte (mit Exkurs Riester-Rente)
- 2. **Allheilmittel „Kurzinformation“**
- 3. Ein Blick über die Grenzen
- 4. Preis-Leistungs-Darstellung
- 5. Rendite-Risiko-Profile
 - 5.1 „Echte“ Profile
 - 5.2 Risiko-Klassen
 - 5.3 Risikomaße – Anlegerstress
- 6. Offene Fragen – Ausblick

2. Allheilmittel „Kurzinformation“

- In allen entwickelten Europäischen Versicherungsmärkten (key facts, bijsluiters, ...)
- UCITS-Fonds: KID („key information document“; Nachfolger des „simplified prospectus“)
- EU-Kommission (Planung): PRIP-KID („packaged retail investment products“); Vorbild: UCITS-KID
- BMJ: VVG-PIB („Produktinformationsblatt“)
- BMELV: „Beipackzettel“ für Finanzprodukte
- BMF (Planung) : Riester-PIB

2. Allheilmittel „Kurzinformation“

- Deutsches VVG-PIB ist mit seiner juristischen Ausrichtung (Ausschlussklauseln, Obliegenheiten, Lösungsrechte ...) eine Ausnahme
- Ansonsten klare „aktuarielle“ Ausrichtung (Leistungen, Kosten, Risiken ...)
- Bei der Grobgliederung sind große Übereinstimmungen erkennbar
- In der konkreten Ausgestaltung gibt es dagegen riesige Unterschiede – in UK sehr ausführliche Erläuterungen („information overload“), NL arbeitet mit Visualisierungen, I ist sehr Kennzahlen-orientiert

2. Allheilmittel „Kurzinformation“

Allgemeine Gliederung von Kurzinformationen:

Abschnitt 1 „Rahmeninformationen“

(Titel / Überschrift, Allgemeine Hinweistexte: „Gesetzliche Vorgabe, kein Werbematerial“, „Disclaimer“, Zweck des Dokuments, Stand, Hotline, Verweis auf weiterführende Informationen, ...)

Abschnitt 2 „Basisinformationen“

(Name des Unternehmens, Name des Produktes/ Tarifbezeichnung/Code-Nummer, knappe Beschreibung des Produkts)

Abschnitt 3: „Produktinformation“

(Kosten / Preis-Leistungs-Verhältnis, Rendite und Risiko, Leistungsdarstellung (prospektiv oder retrospektiv), Garantien, Absicherung biometrischer Risiken, Flexibilität/Rückkaufswertverläufe/ Kosten nach 1,3 und 5 Jahren/Auswirkung früher Kündigung)

Abschnitt 4: „Spezifische Informationen“

(BaFin-Aufsicht, Ombudsmann, Einlagensicherung, Steuer/staatliche Förderung, Mindest-/Höchst-Anlagesummen, -dauern, -alter, ...)

2. Allheilmittel „Kurzinformation“ - Botschaft

GDV-Meinung zu PIBs:

- Neutrale Produktdarstellung! (also gerade nicht nur „Risiken und Nebenwirkungen“ wie in einem Beipackzettel)
- „Aktuarielle“ Inhalte lassen sich nur angebotsspezifisch vermitteln (ggf. „Muster-Kunde“ bzw. Muster-Laufzeiten)
- Einheitliche „Überschriften“, einheitliche Reihenfolge, aber keine übertriebenen Formvorgaben (bspw. CESR-Advice zum KID: vorgegebene Schriftgröße, Verbot von Farbe ...)
- Nur ein PIB pro Produkt bzw. Angebot (Trippelungs-Gefahr durch VVG-, Riester- und PRIP-PIB)

Gliederung

- 0. Zwei Folien zum GDV
- 1. Vorgeschichte (mit Exkurs Riester-Rente)
- 2. Allheilmittel „Kurzinformation“
- 3. **Ein Blick über die Grenzen**
- 4. Preis-Leistungs-Darstellung
- 5. Rendite-Risiko-Profile
 - 5.1 „Echte“ Profile
 - 5.2 Risiko-Klassen
 - 5.3 Risikomaße – Anlegerstress
- 6. Offene Fragen – Ausblick

3. Ein Blick über die Grenzen

Kosten-Darstellung in UK

What are the deductions for ?

- The deductions include commission, expenses (including the cost of life cover), any surrender penalties, implicit costs or charges for any guarantees and other adjustments. The last line in the table shows that over 10 years the effect of the total deductions could amount to £12,200.
- Putting it another way, this would have the same effect as changing the investment growth from 6% to the figures shown below:

	Unit Linked Funds	With Profits Funds
At the end of year 3	2.9%	3.4%
At the end of year 5	4.1%	4.4%
At the end of year 10	4.3%	4.6%

Kommentar: Reduction in Yield-Darstellung war Vorbild für die GDV-Gesamtkostenquote; negativ: Eine einzige Bruttowertsteigerung; Kostenquoten während der Vertragslaufzeit; im gleichen Dokument noch zahlreiche weitere Kostendarstellungen (u. a.: aufgezinste Kosten in €, Provision in €)

3. Ein Blick über die Grenzen

Risikoklassen-Einteilung für UCITS-Fonds (Risikomaß: historische Vola, gleitender 5Jahres-Durchschnitt) – Vorbild für PRIP-KID!!!

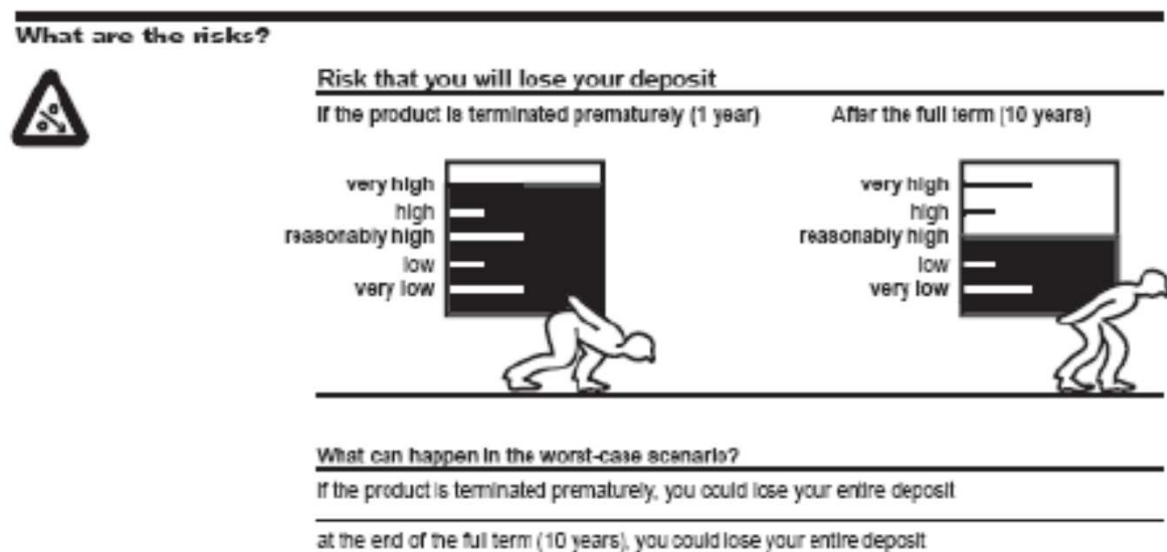
Risk Class	Volatility Intervals	
	equal or above	less than
1	0%	0.5%
2	0.5%	2%
3	2%	5%
4	5%	10%
5	10%	15%
6	15%	25%
7	25%	

Quelle: Annex to CESR's technical advice on the level 2 measures related to the format and content of Key Information Document disclosures for UCITS (Ref. CESR/09-949): methodology for the calculation of the synthetic risk and reward indicator

Kommentar: In den letzten 10 Jahren lag der gleitende 5Jahresdurchschnitt der Nettoverzinsungs-Vola der LVU nur 2x unter 0,5%! Die europäische Fondsbranche lief (erfolglos) Sturm gegen diese Klassifizierung.

3. Ein Blick über die Grenzen

Risiko-Darstellung in den Niederlanden



Kommentar: einfach, oder zu einfach???

3. Ein Blick über die Grenzen

Rendite-Risiko-Darstellung in Italien

Risk degree: indicate risk degree, in terms of scale from “low” to “very high”, and a synthetic description

Benchmark deviation (only for investment proposal with active management style): indicate the degree of the deviation from “low” to “considerable”, and a synthetic description

Probabilistic scenarios

Add “In the following table there are the investment probabilistic scenarios at the end of the recommended time horizon, based on the comparison with the results of the investment in a risk-free asset. For each scenario there are the probabilities of the event occurred and the final countervalue (central value) of the capital invested in that scenario”

<i>Probabilistic scenarios</i>	<i>Probability</i>	<i>Central value</i>
<i>Negative return</i>	<i>5%</i>	<i>89</i>
<i>Positive return, lower than the risk-free asset</i>	<i>30%</i>	<i>102</i>
<i>Positive return, in line with the risk-free asset</i>	<i>50%</i>	<i>108</i>
<i>Positive return, higher than the risk-free asset</i>	<i>15%</i>	<i>125</i>

Kommentar: Versuch einer „echten“ Rendite-Risiko-Darstellung. Positiv: Vermeidung einer doppelten %-Angabe durch Umschreibung der Renditebereiche; negativ: Bezugsgröße „risikofreier Zins“, „risikoneutrale“ Kalibrierung, „recommended time horizon“ (Die Information ist nicht angebotsspezifisch!)

Gliederung

- 0. Zwei Folien zum GDV
- 1. Vorgeschichte (mit Exkurs Riester-Rente)
- 2. Allheilmittel „Kurzinformation“
- 3. Ein Blick über die Grenzen
- 4. **Preis-Leistungs-Darstellung**
- 5. Rendite-Risiko-Profile
 - 5.1 „Echte“ Profile
 - 5.2 Risiko-Klassen
 - 5.3 Risikomaße – Anlegerstress
- 6. Offene Fragen – Ausblick

4. Preis-Leistungs-Darstellung

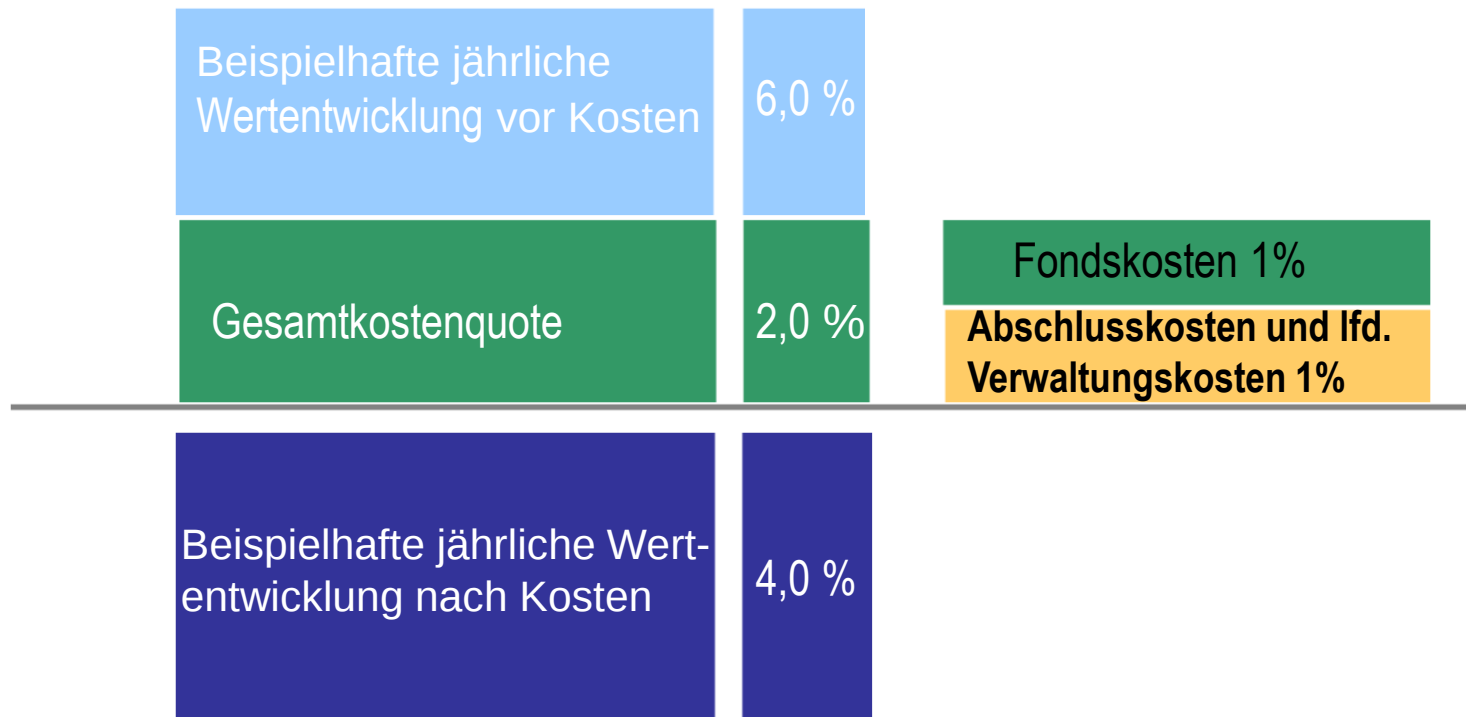
Heutiger Kostenausweis nach VVG und AltZertG (beispielhaft)			
Abschluss- und Vertriebskosten		Laufende Kosten in der Aufschubdauer	
In den ersten 5 Versicherungs-jahren	ab dem 6. Versicherungsjahr	für jedes Versicherungsjahr	
xxx EUR jährlich	0,00 EUR	xx EUR	x EUR je 100 EUR gebildetes Kapital

- Der Durchschnittskunde kann mit diesen Angaben nichts anfangen
- Vergleichbarkeit ist nicht gegeben
- BMF beauftragt Studie zur Transparenz von Riester- und Basisrenten:

Entscheidend ist die Kostenwirkung → **Umrechnung in Gesamtkostenquote**

4. Preis-Leistungs-Darstellung

Einbettung der Kosteninformation in eine Preis-Leistungs-Darstellung (schematisch)



Die Gesamtkostenquote kann sinnvoll nur zusammen mit einer Wertentwicklung vor Kosten interpretiert werden.

4. Preis-Leistungsdarstellung

Regelungen zur Gesamtkostenquote

- Einbezogen werden alle „vorab (einzelnvertraglich) quantifizierbaren Kosten“
- „Tatsächliche“ Kosten (ggf. best estimate), d. h. Berücksichtigung der aktuellen Überschussbeteiligung

Nicht einbezogen werden

- kollektive Kosten (z. B. Kosten im Sicherungsvermögen)
- optionale Kosten (z. B. performance fees)
- implizite Kosten (z. B. Anbindung an Preis- statt Performance-Index bei ETF)
- fiktive Kosten (z. B. Opportunitätskosten)

4. Preis-Leistungsdarstellung

Bestimmung der Gesamtkostenquote

1. Schritt („Beitragsrendite der Hauptversicherung“):

Aus dem für die Hauptversicherung zu zahlenden Beitrag und der in der Beispielrechnung dargestellten Ablaufleistung wird die Beitragsrendite (i_1) der Hauptversicherung ermittelt.

2. Schritt (Beitragsrendite ohne „Kapitalanlagekosten“):

Es wird der Zinssatz i_2 ermittelt, mit dem der um die einkalkulierten Kosten verminderte zu zahlende Beitrag verzinst werden muss, um die gleiche Ablaufleistung zu erhalten. Explizit deklarierte Kostenüberschüsse der hier einkalkulierten Kosten sind dabei zu berücksichtigen, d. h. die einkalkulierten Kosten sind um die entsprechenden Beträge zu vermindern.

3. Schritt (Ermittlung der GKQ unter Berücksichtigung der „Kapitalanlagekosten“ i_3):

$$\text{GKQ} = (i_2 - i_1) + i_3$$

Die Höhe der dabei anzusetzenden Kapitalanlagekosten i_3 ist grundsätzlich davon abhängig, auf welche Brutto-Wertentwicklung (=Yield) sich die GKQ bezieht.

Vorsicht: i_1 und i_2 sind Hilfsgrößen; insbesondere ist i_2 nicht die Wertentwicklung vor Kosten; bei „exakter“ Rechnung müsste der Risikoanteil herausgerechnet werden; aber: es geht nur um die Differenz zwischen i_1 und i_2

4. Preis-Leistungsdarstellung

Regelungen zur Wertentwicklung vor Kosten

- klassische LV: Gesamtverzinsung
- FLV: in Kurzangeboten (mindestens) 2, in ausführlichen Modellrechnungen (mindestens) 4 Zinssätze aus: 0%, 2%, 4%, 6%, 8%, 10%
- (Mehr-Topf-)Hybride; 2 Varianten:
 - 1.: (mindestens) 4 Zinssätze aus: 0%, 2%, 4%, 6%, 8%, 10%
 - 2.: getrennte Berechnung der Töpfe

Das statische Konzept stößt hier zugegebenermaßen an seine Grenzen
- Das Riester-PIB wird zur nochmaligen Diskussion über Wertentwicklungsannahmen führen

4. Preis-Leistungsdarstellung

Diskussion Riester-PIB: Kosten im Vertragsverlauf?

- Forderung von Verbraucherschützern: Zusätzliche Kostenquote insbesondere in den ersten Vertragsjahren
- politischer Vorschlag BVI/GDV: Verkürzter Wertstandsverlauf

Übertragungstermin	Vertragsdauer	(1) Summe der gezahlten Beiträge (inkl. Zulagen und ohne Dynamik)	(2) Übertragungswert bei einer angenommenen Wertentwicklung von	Verhältnis (2) / (1) bei einer angenommenen Wertentwicklung von
	[in Jahren]	[in EUR]	x,x %* [in EUR]	x,x % [in %]
TT.MM.JJJJ	1	X.XXX,XX	X.XXX,XX	XX
TT.MM.JJJJ	5	X.XXX,XX	X.XXX,XX	XX
TT.MM.JJJJ	10	X.XXX,XX	X.XXX,XX	XX
TT.MM.JJJJ	20	X.XXX,XX	X.XXX,XX	XX
TT.MM.JJJJ	Beginn der Auszahlungsphase	X.XXX,XX	X.XXX,XX	XX

4. Preis-Leistungsdarstellung - Botschaft

Die neue GDV-Empfehlung ...

- ... ist übertragbar auf alle Riester-Angebote
- ... ist angebotsbezogen
- ... beschränkt sich auf einen deterministischen Ansatz. Für die Darstellung der unterschiedlichen Rendite-Risiko-Eigenschaften der verschiedenen Versicherungsverträge ist dieser Ansatz zwar mit Einschränkungen verbunden, ein stochastischer Ansatz erhöht die Komplexität des Verfahrens jedoch deutlich und führt zu wesentlich höherem Rechen- und Erläuterungsaufwand.

Fazit: Das Thema ist im Wesentlichen gelöst – Verbesserungen im Detail sind natürlich immer möglich ...

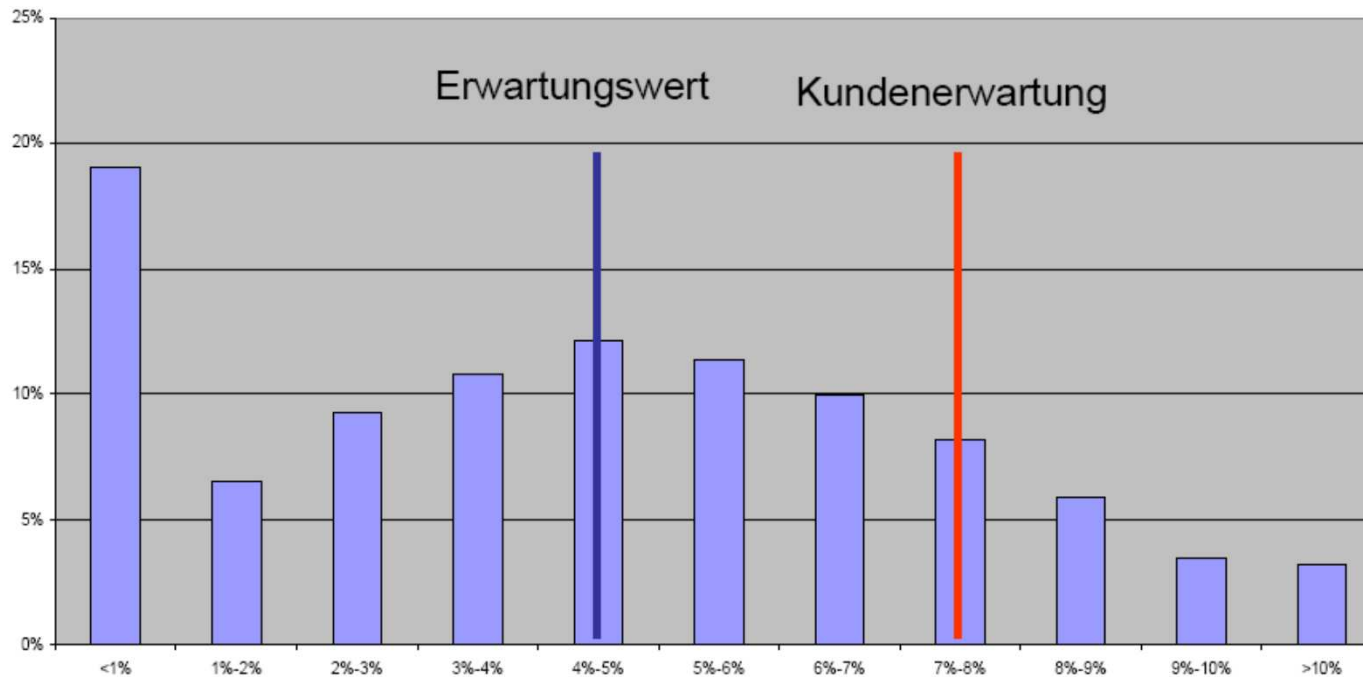
Gliederung

- 0. Zwei Folien zum GDV
- 1. Vorgeschichte (mit Exkurs Riester-Rente)
- 2. Allheilmittel „Kurzinformation“
- 3. Ein Blick über die Grenzen
- 4. Preis-Leistungs-Darstellung
- 5. Rendite-Risiko-Profile**
 - 5.1 „Echte“ Profile
 - 5.2 Risiko-Klassen
 - 5.3 Risikomaße – Anlegerstress
- 6. Offene Fragen – Ausblick

5. Rendite-Risiko-Profile

kurz zur Vorgeschichte (DWS-Riester-Renten-Produkt):

Die erwartete Rendite liegt mit 4,32 % deutlich unter der geweckten Kundenerwartung von 7,62 % - in fast 20 % der Fälle sogar unter 1 %. Nur in rund 15 % der Fälle kann die Kundenerwartung erfüllt werden.



Aktien-Rendite 8 %, Volatilität 15 %, Geldmarktzins 4,1 %.

Quelle: DAV-Presskonferenz April 2007

5. Rendite-Risiko-Profile

cash-lock-Gefahr besteht nicht nur theoretisch:

Riester-Fondssparplan 8/2008, Seite 38

Ärgerliche Umschichtung

Viele Anleger sind von der UniProfirente enttäuscht, weil ihr Geld von einem Aktien- in einen Rentenfonds umgeschichtet wurde. Das Konzept ist auf Langzeitsparer ausgelegt und für kürzere Laufzeiten ungeeignet.

**Dr. Matthias Lanzendörfer,
Aachen**

Als einer der 40 000 Betroffenen der Zwangsumwandlung der Aktienfonds in Rentenfonds bei der Uni-Profi-Riesterrente wurde mir deutlich, dass man als Anleger bei der Auswahl eines Fondssparplans nicht nur die Entwicklung des Fonds bewerten darf, sondern auch das Konzept des Produkts und das Fondsmanagement im Blick haben muss.

Denn der Aktienfonds UniGlobal ist sicherlich weiterhin gut, aber wenn die immer zu erwartenden Kursschwankungen dazu führen, dass der Fonds so in einen Rentenfonds zwangsweise umgeschichtet wird, dass für alle bis dahin erfolgten Einzahlungen und Zulagen am Ende der Laufzeit gerade mal der einbezahlte Betrag in der Auszahlphase zur Verfügung stehen wird, und auch eine Rückumschichtung in ruhigeren Börsenzeiten nicht zugelassen wird, kann von Altersvorsorge beim besten Willen nicht die Rede sein.

Quelle: Finanztest 1.10.2008

5. Rendite-Risiko-Profile

- Stochastische Verfahren → hohe Komplexität
 - Erzeugung
 - Darstellung gegenüber Kunden
- Erzeugung in zwei Schritten:
 - Kapitalmarkt-Modul (Festlegung des Modells + Parametrisierung)
 - Produktmodul (Modellierung der klassischen LV ist besondere Herausforderung)

“Spielwiese“ für Aktuare

5. Rendite-Risiko-Profile

5.1 „Echte“ Profile

- Im Vermittlerbereich mittlerweile zahlreiche Ansätze („Expertentransparenz“):
AWD, ITA (ifa-SARA), MLP (ifa-SARA), Morgen&Morgen
- Im (planmäßigen) Endkunden-Einsatz („Laientransparenz“) bisher nur in Italien; Das italienische Modell war bei der UCITS-KID-Entwicklung in der Diskussion, wurde von CESR aber abgelehnt.
- Noch kein Marktstandard

5. Rendite-Risiko-Profile

5.1 „Echte“ Profile – GDV-Position

- Rendite-Risiko-Profile sind eine sinnvolle Erweiterung der bisherigen Darstellungsformen. Sie können zu der Einschätzung eines Kunden beitragen, ob der jeweilige Produkttyp zu seiner persönlichen Risikoneigung passt oder nicht.
- Wichtig ist ein anbieterübergreifend festgelegtes, einheitliches Kapitalmarktmodell mit historisch plausiblen und stabilen Parametern. Die Wirkungsweise klassischer Lebensversicherungs-Produkte ist angemessen zu modellieren.
- Unabdingbare Voraussetzung für die Akzeptanz eines „Marktstandards“ ist eine vollständige und allgemein zugängliche Dokumentation.

5. Rendite-Risiko-Profile

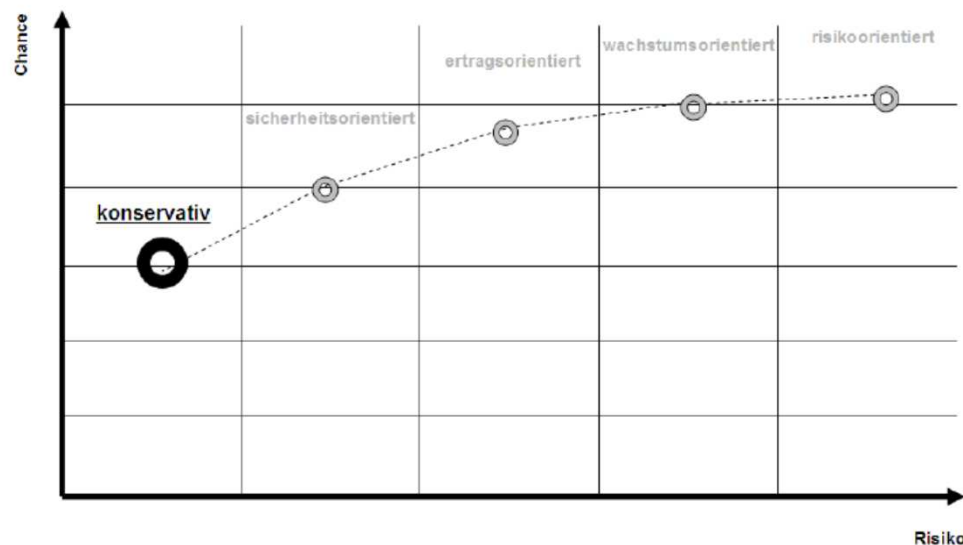
5.2 Risikoklassen

- Nach allgemeiner Einschätzung sind „echte“ Rendite-Risiko-Profile dem Endkunden nicht vermittelbar
- Die EU-Kommission/CESR „belegt“ diese Einschätzung mit dem für das UCITS-KID durchgeführten consumer testing (das BMF plant zur Entwicklung des Riester-PIB ebenfalls Konsumententests)
- Als Ersatz für echte Profile dienen schriftliche Erläuterungen und/oder Risikoklassen
- Auch hier noch kein Marktstandard

Politischer BVI/GDV-Vorschlag: Beispiel „Klassik“ (MLP-orientiert)

5. Produkttypisierung nach Chancen und Risiken

Das gewünschte [Musterprodukt] ist der Kategorie konservative Produkte zuzuordnen.



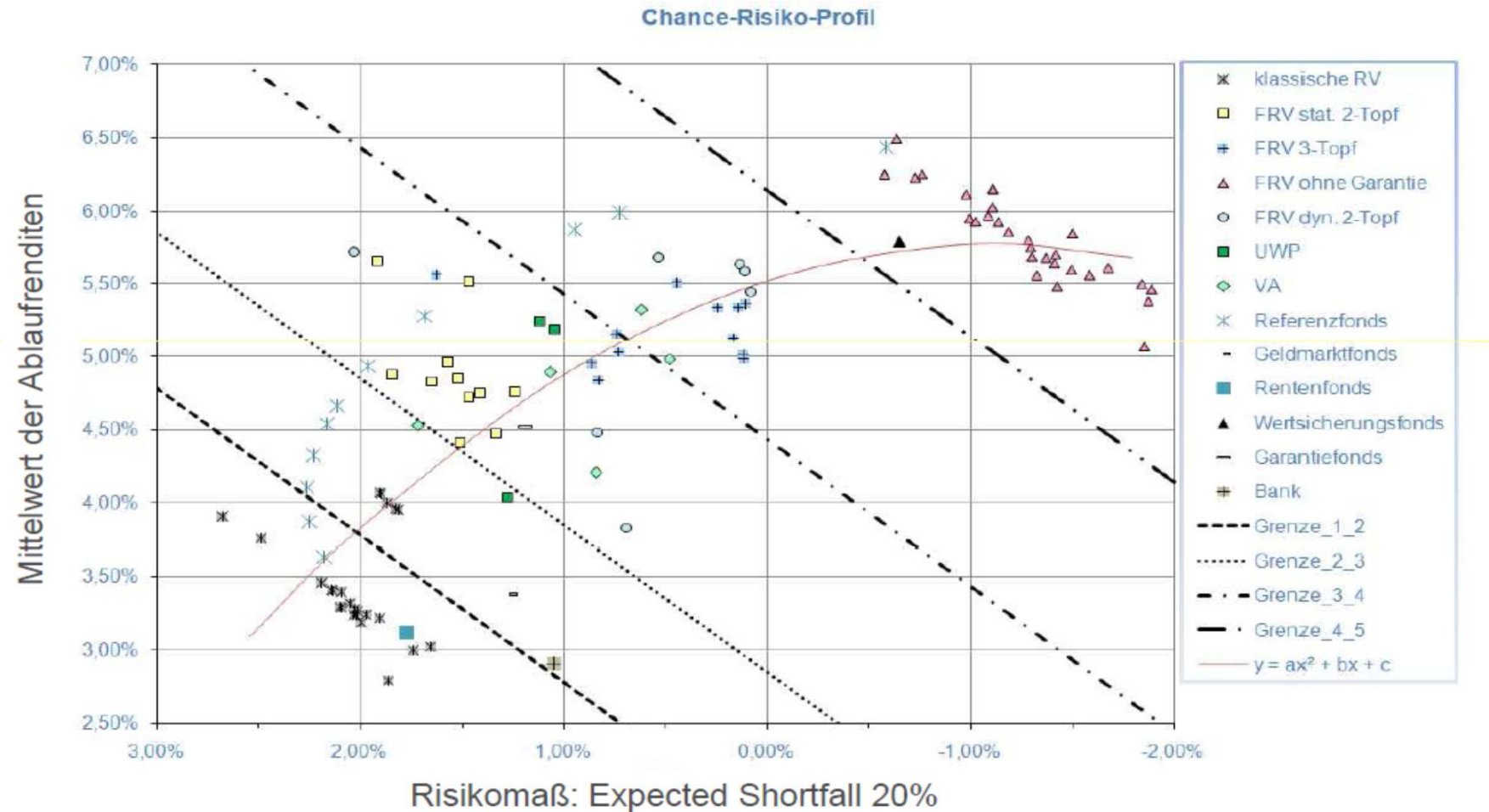
Der Grafik können Sie entnehmen, welche Ertragschancen und Verlustrisiken sich im Vergleich zu anderen Produktkategorien ergeben.

Mit höheren Ertragschancen steigen die Verlustrisiken. Dabei fallen die Zuwächse der Ertragschancen mit zunehmendem Risiko tendenziell kleiner aus.

Die XYZ Lebensversicherungs-AG ist Mitglied im gesetzlichen Sicherungsfonds für Lebensversicherer in Deutschland (Protector Lebensversicherungs-AG). Sollte ein Mitglied seine Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen können, werden die Zahlungen von der Protector Lebensversicherungs-AG übernommen. Die Kapitalanlage erfolgt nach gesetzlichen Anlagevorschriften.

Geeigneter Personenkreis für konservative Produkte: Kunden, die Wert auf hohe Sicherheit und hohe Garantieleistung legen.

Echttarife (unzertifiziert) nach Tarifarten



5. Rendite-Risiko-Profile

5.3 Risikomaße - Anlegerstress

- Grundlegende Probleme
 - Welches Risiko will ich messen?
 - Wie messe ich dieses Risiko?
- Fragestellungen:
 - Brauche ich ein einseitiges oder symmetrisches Risikomaß?
 - Ableitung auf der Grundlage von beobachteten Werten (retrospektiv) oder Szenarien (prospektiv)?
 - Folgefrage zu prospektiv: Interessieren mich die Schwankungen der Pfade oder der Ablaufleistungen (verlaufs-/zeitpunktsbezogen)?

5. Rendite-Risiko-Profile

5.3 Risikomaße - Anlegerstress

- Risikomaß historische Volatilität (UCITS-KID-Ansatz):
symmetrisch, retrospektiv, verlaufsbezogen
- Expected Shortfall (Morgen&Morgen-Ansatz):
einseitig, prospektiv, zeitpunktsbezogen

Wertung:

- Einseitige Risikomaße sind bei Renditebetrachtungen vorzuziehen
- Bei (üblicherweise) lang laufenden AV-Verträgen sind retrospektive Kennzahlen von stark eingeschränkter Aussagekraft
- Bei AV-Verträgen steht das Schließen von Versorgungslücken im Fokus → zeitpunktsbezogen

5. Rendite-Risiko-Profile

5.3 Risikomaße - Anlegerstress

- aber: Die Schwankung im Vertragsverlauf ist interessante zusätzliche Information, bspw. wegen Rückwirkungen auf Spardisziplin („Anlegerstress“)
- dennoch: Auch für den „Anlegerstress“ sind einseitige Risikomaße zu bevorzugen: „maximum drawdown“, oder $P(\text{Guthabenrückgang trotz laufender Beitragszahlung})$ (Idee von Prof. Goecke)
- aktuell: Fonds-Riester-Anbieter weisen meist auf die Verlustrisiken während der Vertragslaufzeit hin („Beitragsgarantie bezieht sich nur auf Ablauf!“)

Gliederung

- 0. Zwei Folien zum GDV
- 1. Vorgeschichte (mit Exkurs Riester-Rente)
- 2. Allheilmittel „Kurzinformation“
- 3. Ein Blick über die Grenzen
- 4. Preis-Leistungs-Darstellung
- 5. Rendite-Risiko-Profile
 - 5.1 „Echte“ Profile
 - 5.2 Risiko-Klassen
 - 5.3 Risikomaße – Anlegerstress
- 6. Zusammenfassung und Ausblick

6. Zusammenfassung und Ausblick

- Es liegt im Interesse der Branche, aktiv an Transparenzverbesserungen mitzuarbeiten
- Mit der „Kurzinformation“ ist zumindest die Form einer „idealen“ Information geklärt
- Stand der wesentlichen Informationsthemen
 - Preis-Leistungsdarstellung: weitgehend gelöst (Weiterentwicklung: Stochastischer Ansatz)
 - Rendite-Risiko-Profile: Viele interessante Ansätze, aber noch kein Marktstandard
 - Risikoklassen: noch kein Marktstandard im Versicherungsbereich
 - Brutto-Wertentwicklungsannahmen für Ablaufleistung in €: in Diskussion!
 - Vertragsverlauf insbesondere zu Beginn: GDV-Vorschlag

6. Zusammenfassung und Ausblick

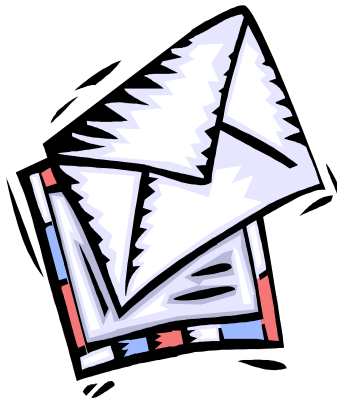
Der GDV lehnt ab:

- Offenlegung der Provision
- Garantierte Kostenquoten
- Kostenquote zu Vertragsbeginn

Ausblick:

- In Deutschland: Diskussion um das Riester-PIB
- In der EU: Diskussion um das PRIP-KID

Vielen Dank für Ihr Interesse!



Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Theo Tremmel

Abteilung Mathematik/Versicherungsmedizin/Produktvergleiche

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.

Wilhelmstraße 43 / 43 G, 10117 Berlin

Tel. 030 / 2020 – 5214

Fax 030 / 2020 - 6214

e-mail: t.tremmel@gdv.de