

# ***Bewertungstool für Ansparprodukte***

*Antworten auf actuarielle Fragestellungen einfach und verständlich*



Montabaur, den 14. Juli 2015 Uwe Klinge, Martina Backes

# *Niedrigzinsphase beeinflusst Geschäftsentwicklung der Versicherer*

*Welche Entscheidung ist die richtige?*

## **Bestand**

Das Bestandsgeschäft hat auf der einen Seite hohe Garantien, andererseits hat es mit seinen Beiträgen auch zu Kapitalanlagen mit höherem laufendem Zins geführt.



## **Neugeschäft**

Neue Verträge profitieren von den bestehenden Kapitalanlagen, reduzieren aber auch, insbesondere bei endfälligen Garantien, das Garantieniveau im Bestand.

# Wie entwickelt sich die laufende Verzinsung der Versicherer?

## Einfluss der Neuanlage auf den Bestandszins

Welcher Zinsüberschuss ist vertretbar?

---

Deklarationsrahmen für Einmalbeiträge

Welche Rolle spielen Zinsgarantien?

---

Bewertung der Garantie



Wie hängt der zukünftige Bestandszins vom Neugeschäft ab?

---

Unterschiedlicher Einfluss von Einmalbeiträgen und laufenden Beiträgen auf den Portfoliozins

Wie stark finanziert der Bestand das Neugeschäft?

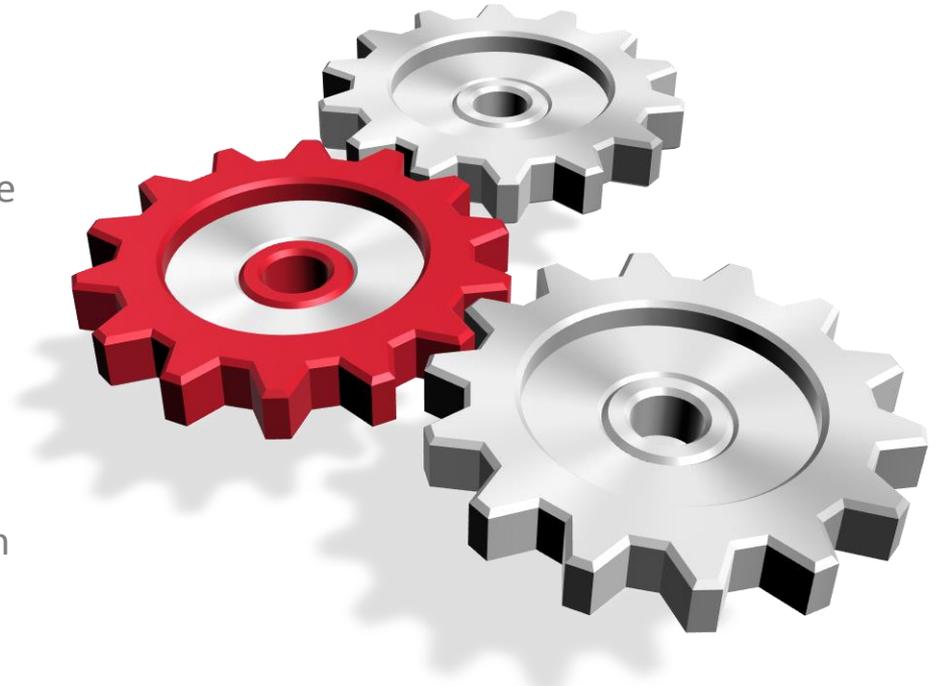
---

Finanzierung der Überschussbeteiligung des Neugeschäfts durch Mittel der freien RfB

# ***Bewertungstool für Ansparprodukte***

## *Schnelle Abschätzungen und Bewertungen*

- Unabhängige Bewertung einsetzbar im Aktuariat, Produktmanagement und Risikomanagement
- Starker Fokus auf der Kapitalanlage - nur wenige Produkteingaben sind erforderlich
- Leicht verständliches Modell
- Transparente Darstellung der Effekte auf Vertragsebene
- Einfluss von Neugeschäftsvolumen, Garantiekosten und Subventionierungsbeträgen auf die zukünftige Überschussbeteiligung

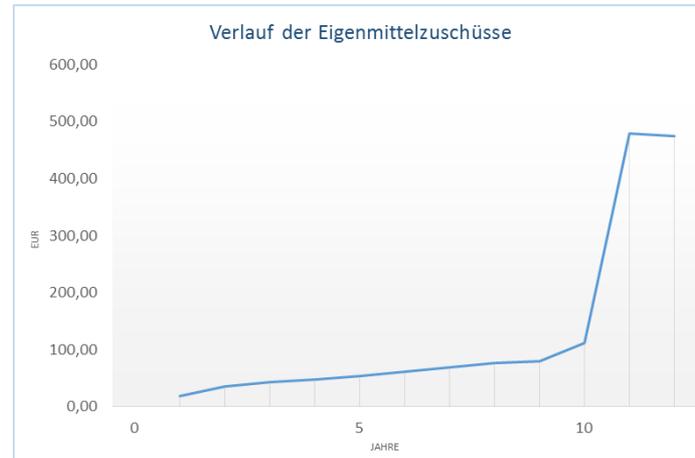
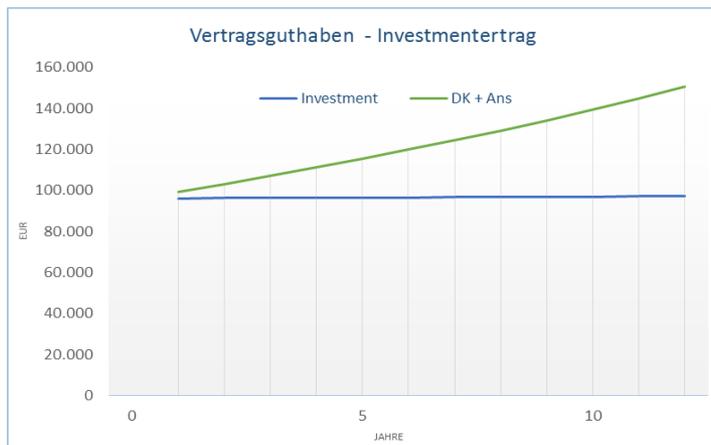
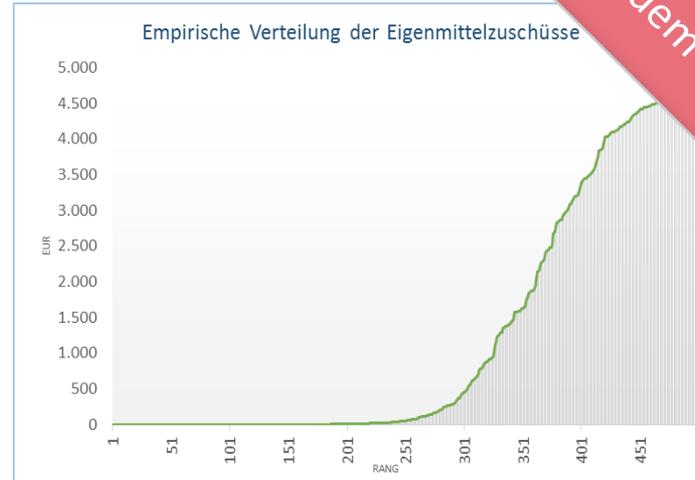
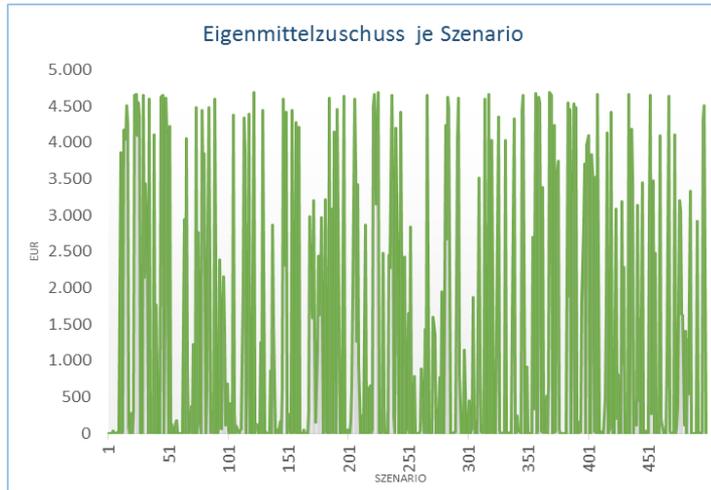


**!** Fokus: Kapitalanlage, Garantien und Überschussbeteiligung

# Schnelle Abschätzungen und Ergebnisse

Stochastische und deterministische Betrachtung

Arbeitsergebnisse  
aus dem Tool



# Unser Einstiegsangebot

- Eintägiger Workshop vor Ort
  - Vorstellung des Modellierungskonzeptes
  - Darstellung der signifikanten Effekte anhand einiger Beispiele
  - Darstellung des Zusammenhangs zwischen Neugeschäftsvolumen und Struktur, Garantien und gewährten Überschüssen
  - Optional: Aufnahme Ihrer Anforderungen, Durchführung spezieller Analysen
- Ihre Ansprechpartner



Dipl.-Math., Aktuar (DAV)  
**Martina Backes**  
Geschäftsführerin



**Aeiforia GmbH**  
Robert-Bosch-Str. 10/ Haus II  
54610 Montabaur  
Deutschland  
Telefon + 49 2602 999 83 – 206  
Fax + 49 2602 999 83 – 2206  
Mobil + 49 170 3733206  
martina.backes@aeiforia.de  
www.aeiforia.de



Dipl.-Math., Aktuar (DAV), CERA  
**Uwe Klinge**  
Senior Consultant  
Freiberuflicher Berater



**Aeiforia GmbH**  
Robert-Bosch-Str. 10/ Haus II  
54610 Montabaur  
Deutschland  
Telefon + 49 2602 999 83 – 216  
Fax + 49 2602 999 83 – 2216  
Mobil + 49 173 8089984  
uwe.klinge@aeiforia.de  
www.aeiforia.de