

Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017

Inhaltsverzeichnis

BVZL Intern

Das Jahr 2017: Ein Richtungsweisendes für die Internationalen LV-Zweit- und Drittmärkte	Seite 2
Save the Date: BVZL / ELSA: International Life Settlement Investor Conference 2017	Seite 4
Neues aus den Mitgliedsunternehmen	Seite 5

Märkte – Deutschland

Stresstest: EIOPA veröffentlichte Ergebnisse	Seite 7
Eine Branche am Pranger	Seite 9

Märkte – Großbritannien

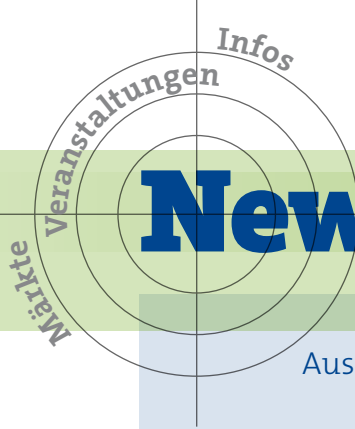
End of the road for secondary annuities	Seite 10
New focus, new market, new chances for the industry: Insurance Linked Securities (ILS) – Proposed Handbook changes to reflect the new regulatory framework for ILS	Seite 11

Märkte – USA

Multiple Impairments – The Whole Can Be Less Than The Sum of The Parts	Seite 12
--	----------

Spotlight

Demografie und Langlebigkeit: Bestimmende Themen für die Zukunft	Seite 16
European Review	Seite 17



Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017

Das Jahr 2017: Ein Richtungsweisendes für die Internationalen LV-Zweit- und Drittmärkte

Ein wirtschafts- und weltpolitisch ereignisreiches Jahr 2016 liegt hinter uns. Großbritanniens „Brexit“, eine daraus resultierende zunehmende Europa-Skepsis, die Wahl Donald Trumps zum 45. Präsidenten der USA, lokale und regionale Konflikte mit konkreten gesellschaftlichen und politischen Auswirkungen für Deutschland sowie der Einfluss politischer und geldpolitischer Entscheidungen haben dazu beigetragen, dass die Verunsicherung und Volatilität an den internationalen Finanzmärkten, bei Verbrauchern und Investoren, nach wie vor vorhanden war.

In diesem Spannungsfeld aus Unsicherheit und Erwartung, zeigten speziell die internationalen Lebensversicherungszweit- und drittmärkte nach einer Phase der Marktbereinigung und Konsolidierung wieder Aufschwung-Tendenzen. Nicht zuletzt auch durch die jahrelange Aufklärungsarbeit des BVZL sowie internationaler Branchenverbände, sehen immer mehr Verbraucher in ihrer Lebensversiche-

BVZL Intern



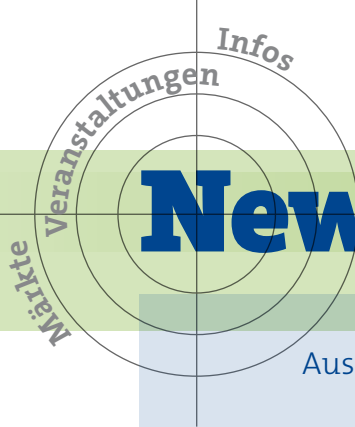
Christian Seidl



Ingo Wichelhaus



Top



Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017



rungspolice ein „handelbares Asset“, das sie gezielt im Rahmen ihrer Finanzplanung einsetzen können. Und insbesondere immer mehr institutionelle Investoren schätzen Lebensversicherungspolice als eine attraktive Investmentalternative und Portfoliobeimischung abseits des üblichen „Mainstream“.

Gütesiegel BVZL-Mitgliedschaft

Durch die kontinuierliche Arbeit der verantwortlichen Personen in den verschiedenen Fachbereichen, wird der BVZL in der breiten Öffentlichkeit, bei Meinungsbildnern und Medienvertretern, in der Politik und bei Verbraucherschützern mittlerweile als „Generalvertretung“ des LV-Zweitmarktes wahrgenommen und kann so in besonderem Maße die Belange seiner Mitglieder in wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Fragen vertreten.

Die vom BVZL gesetzten Branchenstandards im Hinblick auf Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen internationalen Anlagesegmente, sind eine „Benchmark“, die BVZL-Mitgliedschaft gilt als „Gütesiegel“.

Ein richtungsweisendes Jahr 2017

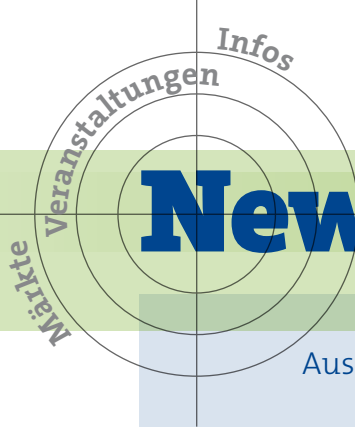
Noch ist nicht klar, wie sich die weltweite politische Landschaft, die internationalen Handelsbeziehungen und die globalen Finanzmärkte im Jahr 2017 konkret entwickeln werden. Eines lässt sich jedoch sicher vorhersagen: Europa wird bei den anstehenden Veränderungen oftmals im Zentrum stehen und der europäische Gedanke wird sich einer weiteren Belastungsprobe stellen müssen. Es bleibt dabei abzuwarten, ob die EU und ihre Mitgliedsstaaten gestärkt oder geschwächt aus diesem Veränderungsprozess hervorgehen werden.

Gerade in diesen Zeiten wirtschafts- und geopolitischer Unsicherheiten ist es deshalb gegebenenfalls notwendiger denn je, in der Öffentlichkeit und Politik klar Position zu beziehen und im Sinne der Verbandsmitglieder zu handeln. Der BVZL wird alles Notwendige versuchen, das Anlegervertrauen in die Asset-Klasse der internationalen Lebensversicherungszweit- und -drittmärkte zurückzugewinnen und die Öffentlichkeit, Verbraucher und Investoren vom tatsächlichen Mehrwert dieser Märkte zu überzeugen.

BVZL Intern



Top



Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017



BVZL Intern

Save the Date: BVZL / ELSA: International Life Settlement Investor Conference 2017

Am 12. September 2017 trifft sich das „Who-is-Who“ der internationalen Lebensversicherungs-Zweitmarkt-Branche zu einem eintägigen Fach-Symposium in den Räumlichkeiten von Ernst & Young / London.

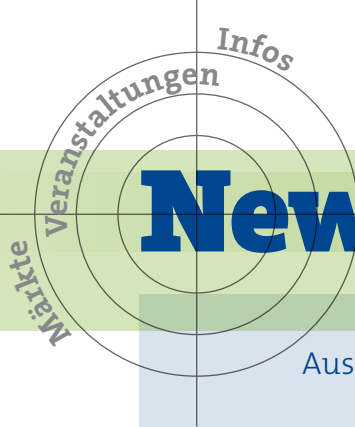
Veranstaltet und organisiert wird die größte europäische Fachkonferenz zum Thema „Zweitmarkt Lebensversicherung“ zum vierten Mal gemeinsam vom Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e. V. (BVZL) und der European Life Settlement Association (ELSA).

Auf Basis zahlreicher Fachvorträge werden aktuelle Trends, Herausforderungen und Marktchancen auf den unterschiedlichen Lebensversicherungs-Zweitmärkten erörtert, Probleme der Vergangenheit offen angesprochen und diskutiert sowie mögliche Lösungsansätze und neue Investmentchancen aufgezeigt.

International Life Settlement Investor Conference 2017

Tuesday September 12, 2017
Ernst & Young LLP, 25 Churchill Place, London E14 5EY





Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017



Seien auch Sie dabei!

Nutzen Sie die Möglichkeit, in entspannter Atmosphäre neue Kontakte zu knüpfen, sich auf dem renommiertesten europäischen Branchenforum zum Thema „Lebensversicherungs-Zweitmärkte“ mit zahlreichen internationalen Experten, Beratern, Pressevertretern und Investoren auszutauschen und so neue Perspektiven für Ihr Unternehmen sowie neue Anlagechancen für Ihre Kunden zu entwickeln.

Einzelheiten zu möglichen Sponsoring-Möglichkeiten, Teilnahmegebühren, speziellen Frühbucher-Rabatten sowie weitere detaillierte Informationen zum Programm, Ablauf und Anmelde-möglichkeiten sind bald auf der Homepage des BVZL unter www.bvzl.de abrufbar.

BVZL Intern

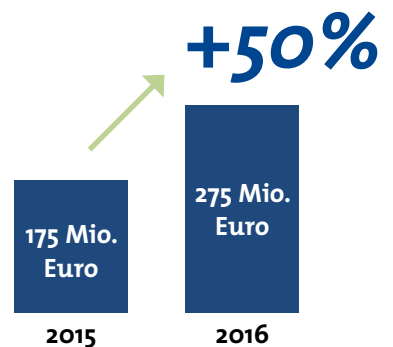
Neues aus den Mitgliedsunternehmen

BVZL-Policen-Aufkäufer konnten Ankaufsvolumen im Jahr 2016 um 50% im Vergleich zum Vorjahr steigern!

Der deutsche LV-Zweitmarkt sendet leichte Erholungszeichen. Mit einem Ankaufsvolumen der deutschen Policen-Aufkäufer im BVZL von 275 Millionen Euro (175 Mio. Euro im Jahr 2015), konnte ein Anstieg von rund 50% im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet werden. Laut BVZL-Vorstand National, Ingo Wichelhaus, auch ein klares Indiz dafür, dass das Umfeld für den deutschen Zweitmarkt generell wieder positiv ist.

Nun gelte es, so Wichelhaus weiter, auch bestärkt durch die unzähligen Diskussionen um den Lebensversicherungs-Erstmarkt, die grundsätzlich positive öffentliche Wahrnehmung des Zweitmarktes mit seinen Vorteilen für alle Beteiligten weiter auszubauen, die Verbraucher, Makler, Vermittler und potentielle Investoren über die Möglichkeiten des Zweitmarktes transparent und offen zu informieren sowie identifiziertes Optimierungspotential, z.B. Aufklärung und Information über die Einfachheit des Verkaufsprozesses oder den Erhalt eines Resttodesfallschutzes bei Verkauf der Police, im Sinne der veräußerungswilligen Policen-Besitzer schnellstmöglich umzusetzen.

Policen-Ankaufsvolumen



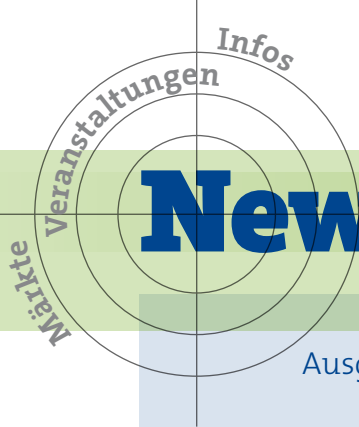
Ein weiterer Indikator für ein wieder positiveres Marktumfeld sei auch das auf der Homepage des BVZL implementierte „Policen-Ankaufbarometer“, das, so der BVZL-Experte, derzeit wieder eindeutig auf „Hoch“ stünde. So betrüge die Ankaufswahrscheinlichkeit der BVZL-Mitglieder für angebotene Policen seit Beginn des Jahres wieder deutlich über 60 Prozent. Auch seien die Kaufpreise für Policen im Durchschnitt wieder deutlich gestiegen, so dass kündigungswillige Policen-Besitzer nun wieder verstärkt von den Vorteilen des Zweitmarktes profitieren und einen deutlich gestiegenen Mehrwert im Vergleich zur Stornierung ihrer Police beim Versicherer bei gleichzeitigem Erhalt eines Resttodesfallschutzes generieren können.



In eigener Sache

Der bisherige Fachbereichsleiter Kommunikation & Politik, Lothar Trummer, zeichnet seit Beginn des Jahres 2017 nicht mehr für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des BVZL verantwortlich. Der Verband hat sich hier für eine neue Lösung entschieden und wird in Kürze darüber berichten. Der BVZL bedankt sich an dieser Stelle bei Lothar Trummer für die langjährige vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit und wünscht Herrn Trummer für die Zukunft alles Gute und viel Erfolg.

Lothar Trummer, Inhaber der Consultancy GmbH, war seit der Gründung des Verbandes im Jahr 2004 für die in- und vor allem externe Kommunikation des BVZL e. V. mitverantwortlich und trug in diesem Zeitraum maßgeblich zu dem vertrauensvollen, stets offenen Dialog mit Medien, Politik, Branchen- und Verbraucherschutzverbänden sowie der breiten Öffentlichkeit bei.



Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017

Stresstest: EIOPA veröffentlichte Ergebnisse

Die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung EIOPA hat im Dezember 2016 den Abschlussbericht zum europaweiten Stresstest 2016 für Versicherungsunternehmen veröffentlicht. In den Stresstest waren wichtige europaweit und national tätige Versicherer einbezogen, die gegenüber einer lang anhaltenden Phase niedriger Zinsen besonders exponiert sind. „Die Ergebnisse bestätigen die Einschätzungen der BaFin zur Exponiertheit der deutschen Lebensversicherungsunternehmen gegenüber den unterstellten Risiken. Darauf sind wir gut eingestellt“, erklärt Dr. Frank Grund, Exekutivdirektor für den Bereich Versicherungsaufsicht.

An dem Stresstest nahmen 20 deutsche Lebensversicherer teil, die – gemessen an den technischen Bruttorückstellungen ohne fonds- und indexgebundenes Geschäft – etwa 75 Prozent des Markts abdecken. Entsprechend den EIOPA-Vorgaben besteht die nationale Teilnehmerauswahl aus kleinen, mittleren und großen Lebensversicherungsunternehmen.

Die Presseinformation der BaFin finden Sie [hier](#)

Eine ausführliche Zusammenfassung / Präsentation der wichtigsten Kernaussagen / Ergebnisse finden Sie nochmals hier [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [5](#)
(english version only)

Die veröffentlichten Ergebnisse und die Vorgehensweise der Europäischen Aufsichtsbehörde rief jedoch auch prominente Kritiker, zum Teil mit harscher Kritik, auf den Plan. „Unter diesen Voraussetzungen ist die festgestellte Verletzbarkeit auch der deutschen Lebensversicherer wenig überraschend. Im Grunde hätten die Aktuar hierfür gar nicht rechnen müssen“, unterstreicht Dr. Wilhelm Schneemeier, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Aktuarvereinigung e.V. (DAV).

Für den Stresstest hat EIOPA zwei Szenarien vorgegeben, anhand derer die Widerstandsfähigkeit der Versicherer analysiert werden sollten. In diesen wurde eine drastische Verschlechterung der Kapitalmärkte

Märkte – Deutschland



und der zukünftigen Zinsentwicklung angenommen. Diese Annahmen gehen noch deutlich über das ohnehin schon extrem hohe Sicherheitsniveau hinaus, das von Solvency II gefordert ist. Bereits unter diesem müssen die Versicherer sicherstellen, dass ihre Eigenmittel innerhalb eines Jahres in höchstens einem von 200 Fällen nicht ausreichend wären.

Die Stellungnahme der DAV finden Sie [hier](#)

Nach Aussage des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) beruhen die Stresstestszenarien auf sehr restriktiven, zum Teil ökonomisch nicht begründbaren Annahmen. Zudem wird unterstellt, dass die Unternehmen nicht auf die Stressszenarien reagieren, sollten diese tatsächlich eintreten – weder im Hinblick auf das Produktangebot noch hinsichtlich der Kapitalanlagepolitik. Die Ergebnisse des Stresstests ließen daher keine Rückschlüsse auf die Stabilität der Branche zu.

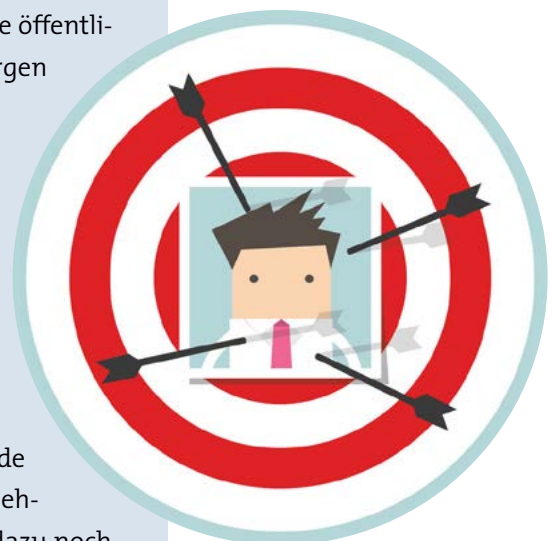
Die Positionen des GDV finden Sie [hier](#)

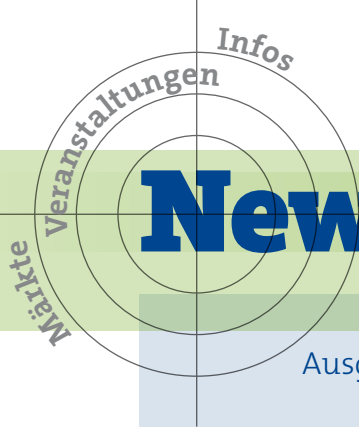
Märkte – Deutschland

Eine Branche am Pranger

Lebensversicherer durchleben derzeit schwere Zeiten. Nicht nur, dass ihnen derzeit die niedrigen Zinsen das Leben schwer machen. Auch die Regulierungsvorgaben der Aufsichtsbehörden sowie die öffentliche Diskussion über die Altersvorsorge im Allgemeinen sorgen derzeit nicht gerade für positive Schlagzeilen.

Die demografische Entwicklung sowie ein zunehmendes Langlebkeitsrisiko erschweren den zukünftigen Umgang mit zugesagten Garantien. Das Thema „Digitalisierung“ und „Insurtech“ bindet viele Ressourcen. Die Zinszusatzreserve und der Umgang / die Verwendung bringen die Versicherer in der Politik, bei Verbraucherschützern und der Öffentlichkeit zusehends in die Bredouille. Mal abgesehen von der seit langem anhaltenden Diskussion um mangelnde Transparenz und fehlenden Durchblick für Versicherungsnehmer beim Produkt Lebensversicherung an sich. Kommen dazu noch





Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017

juristische „Scharmützel“ einzelner Erstversicherer mit den Verbraucherschützern beim Thema „Auflösung von lukrativen Altverträgen“ und „Abschlusskosten“, muss man sich nicht wundern, wenn das Vertrauen in das einstige Vorsorge-Liebblingsprodukt der Deutschen stark leidet.

Man macht sich selbst das Leben schwer

Die Branche schafft es leider auch immer wieder sich selbst das Leben schwer zu machen. Man könnte fast meinen gemäß dem Motto „Viel Feind, viel Ehr“, verscherzt man es sich nicht nur mit dem „Wohlwollen“ der Politik und Versicherungsaufsicht, sondern kontinuierlich auch mit vielen Institutionen und Branchen-(Verbänden), die das Produkt „Lebensversicherung“ – natürlich auch aus Eigeninteresse – jahrelang aktiv mit- und vorangetragen haben. In diesem Zusammenhang sei nur auf die aktuellen Diskussionen bei der nationalen Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebs-Richtlinie („Insurance Distribution Directive“ – IDD) und den Aufschrei vieler Makler- und Vermittlerverbände hingewiesen.

Umso erstaunlicher ist es, dass sich die Branche der Erstversicherer bei der Präsentation ihrer Jahreszahlen noch relativ zuversichtlich zeigt.

Die Pressemitteilung des GDV finden Sie [hier](#)

Einen Überblick über die Entwicklung der Lebensversicherungsbranche finden Sie [hier](#)

Weit weniger euphorisch zeigen sich die Branchenexperten der Assekurata bei der Vorstellung ihrer aktuellen Studie ... [hier](#)

Auch die Politik sieht der weiteren Entwicklung durchaus mit sehr gemischten Gefühlen entgegen. Mehr Informationen finden Sie [hier](#)



Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017

End of the road for secondary annuities

It seemed to be a big chance for some new business and a good thing for the consumers in Great Britain – but what a bad surprise, not only for the BVZL members. HM Treasury has announced in November 2016 it will not take forward plans to introduce a secondary annuities market, which was due to open in April 2017. After consultation with industry, financial regulators and consumer groups, the Treasury claims that the consumer protections required could undermine the development of the market. The government also believes that there would be insufficient purchasers to create a competitive market – it could not guarantee that consumers would get good value for money. The government had predicted that only around 5% of current annuity holders would take advantage of the option to sell, but scrapping the reforms is likely to leave an estimated £485m shortfall in the Treasury's expected revenue next year.

You will find a summary of the discussion and consultations [here](#) (english version only)

Märkte – Großbritannien



Top



Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017

New focus, new market, new chances for the industry: Insurance Linked Securities (ILS) – Proposed Handbook changes to reflect the new regulatory framework for ILS

The Financial Conduct Authority (FCA) has published a consultation setting out the changes which the FCA will propose to make to the FCA Handbook to reflect the new regulatory framework for Insurance Linked Securities (ILS). This includes changes to the application provisions of parts of the Handbook to incorporate ILS, some additional rules to create for ILS business, proposals for fees for the registration of Protected Cell Companies (PCC), and a number of consequential changes. The consultation closes 14 March 2017. This follows on from the joint Consultation Paper with the Prudential Regulation Authority (PRA) in November 2016 on the approach to authorisation and supervision of Insurance Special Purpose Vehicles (ISPVs), which carry out ILS business.

More details about the Consultation Paper (PRA CP42/16 | FCA CP16-34) “Authorisation and supervision of insurance special purpose vehicles” [here](#) (english version only)

Background

As part of the March 2015 Budget, HM Treasury signalled an intention to work with the London insurance market to design a new framework which would attract Insurance Linked Securities (ILS) business to the United Kingdom. The regulators also committed to work with HM Treasury to examine what steps might be taken, within the constraints of the Solvency II regime, to address any obstacles within the regulatory framework for ILS business.

Subsequently, in March 2016, HM Treasury released a consultation document in which it sought views on the regulatory, tax and corporate structure framework for ILS business in the United Kingdom. As part of that consultation, comment was also invited on the authorisation and supervision of ISPVs. HM Treasury released a second consultation document on Wednesday 23 November 2016 setting out further details of its proposed approach.

Multiple Impairments – The Whole Can Be Less Than The Sum of The Parts

By Prof. Dr. Jochen Ruß

Estimations of life expectancy (LE) are typically based on a “base mortality table” that gives annual mortality probabilities, and thus also gives the LE for an “average” person. An LE-provider then performs a medical assessment to answer the question of whether and by how much the mortality of a certain individual is above or below average. In this process, typically debits and credits are being used. For example, “75 debits” means that the annual mortality probability of a certain individual is increased by 75% and therefore amounts to 1.75 times the mortality probability of an average person. These individualized mortality probabilities are then used to calculate the individual LE.

If an individual has more than just one impairment, an LE-provider would typically assess each impairment separately, come up with a respective number of debits for each impairment, and finally aggregate these debits. The important question is: How should these debits be aggregated?

For illustration, let’s consider the example of a male insured aged 85 who has a severe impairment (A). If the insured had only impairment A, this would result in 200 debits. Now assume that the insured additionally has three minor health issues (B, C, and D). If the insured had only impairment B, this would result in 50 debits. Only impairment C would also result in 50 debits. Only impairment D would result in 25 debits.

There are many possible ways to aggregate these debits, e.g.:

The naïve approach simply adds up the debits, i.e. the person from the above example would receive 325 debits.

The primary impairment only approach assumes that the insured will most likely die from the most severe impairment and the other impairments can therefore be ignored. The person from the above example would receive 200 debits.

The balanced approach assumes that the most severe impairment is indeed dominating, but the other impairments are still assumed to have some kind of influence. The person from the above

Märkte – USA



example would receive a number of debits that lies somewhere between 200 and 325.

Finally, Murphy's approach assumes that some of the impairments interact in a way that things get much worse. The person from the above example would therefore receive a number of debits that even exceeds 325.

Common sense suggests that the naïve approach is usually not the best solution; that the primary impairment only approach is only suitable if the primary impairment is very severe; that Murphy's approach should be applied in those rare cases where there is clear indication from medical research that the combination of two impairments is worse than the sum of the parts; and that most of the time the balanced approach would yield the best results. Unfortunately, it is not intuitively clear, which weighting should be given to non-primary impairments in the balanced approach.

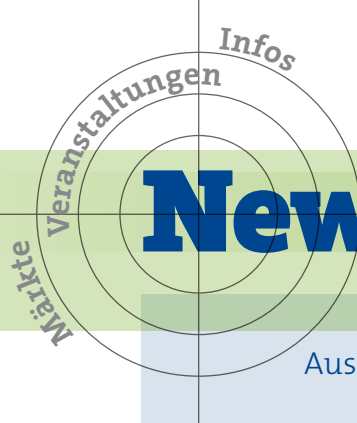
To help answer this question, we have performed analyses based on selected cases (age > 85, total number of debits > 100, at least two impairments, originally underwritten after January 1, 2008) from Fasano Associates' database. For the purpose of this analysis, these cases were re-underwritten based on Fasano Associates' current mortality tables and underwriting guidelines.

The following table (where the cases are segmented by type of primary impairment) shows "Actual to Expected Ratios" (A/E-Ratios) that would have resulted as of today, assuming that the "naïve approach" and the "primary impairment only approach" had been followed in the underwriting process. The last column gives the "optimal weighting" for the "balanced approach". This is the weighting that should originally have been applied to the non-primary impairments in order to end up with an A/E ratio of 100% today.

For example, the second line of the table contains the results for insureds where the primary impairment is cardiovascular. Had the underwriter used the naïve approach, then today's A/E ratio would be 94%. Had the underwriter used the primary impairment only approach, then today's A/E ratio would be 140%. Under the balanced approach the debits for non-primary impairments should have been weighted with a factor of 80% to result in today's A/E-ratio of 100%.

Märkte – USA





Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017

Märkte – USA

	Sample Size	Naïve (%)	PI Only (%)	Weighting that results in A/E = 100%
A/E ratio (all cases)	209	96	127	80 %
A/E ratio (Cardiovascular cases)	61	94	140	80 %
A/E ratio (Dementia cases)	75	101	131	100 %
A/E ratio (Other cases)	73	92	116	55 %

We can see from these results that the naïve approach appears slightly too aggressive on average, but seems to work rather well with dementia cases. The primary impairment only approach appears too conservative. Our analyses also indicate that non-primary impairments should be weighted at about 80% on average. But there are strong differences between the different segments. For example, weightings as low as 55% seem to be appropriate for some cases.

The following table gives similar results using segmentation by “dominance of the primary impairment”. In the line denoted by (1), there are only cases where the number of debits for the primary impairment (PI) is at least two times as large as the sum of the debits for all other impairments (AO). These are the cases where the primary impairment is highly dominant. Line (2) gives the results for cases where the number of debits for the primary impairment exceeds the sum of the debits for all other impairments (but not as heavily as in (1)). Finally, line (3) gives results for cases where the number of debits for the primary impairment is lower than the sum of the debits for all other impairments.

	Sample Size	Naïve (%)	PI Only (%)	Weighting that results in A/E = 100%
A/E ratio (all cases)	209	96	127	80 %
(1) PI > 2x AO	93	96	111	62 %
(2) PI > AO but < 2x AO	71	94	131	74 %
(3) PI < AO	45	100	173	100 %

Again, we observe strong differences between the segments. If the primary impairment is highly dominant, the debits for the other impairments should only be counted with a rather low weighting (of 62%). The more pronounced the non-primary impairments are (relative to the primary impairment), the more weight should be given to them.





Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017

LE-estimates for insureds with multiple impairments are of high relevance for the secondary and tertiary market, because these insureds are often rather old and have a large total number of debits, so they have a rather short LE. This implies that investors can offer a price that significantly exceeds the surrender value. Therefore, these cases are likely to close. Unfortunately, the sensitivity of the investor's return with respect to the LE is particularly high, meaning that an incorrect LE-estimate has a particularly high impact. To illustrate this effect, we have priced a hypothetical policy based on both the naïve and correct approach (as per the weighting of secondary impairments resulting in a 100% A/E) and generated mean LEs of 63.1 and 68.8 months, respectively. If an investor should price the policy at an expected yield of 12%, but using the wrong LE, the expected return would in fact only be 9.02%. If an investor should price the policy at an expected yield of 8% using the wrong LE, the expected return would in fact only be 5.64%. So an investor would "lose" 2.5 to 3 percentage points in expected return if the original pricing is based on a wrong assessment of multiple impairments.

To summarize, our results strongly indicate that cases with multiple impairments need to be underwritten carefully. The impact of non-primary impairments appears to depend on the type of primary impairment and on the "intensity" of the primary impairment relative to the non-primary impairments. The effects seem to be very pronounced: The "optimal weighting" for non-primary impairments can be as low as 55%. But the effects are also very heterogeneous: The results differ heavily between different subpopulations.

We have to caution, however, that the results shown are preliminary and that the small sample size limits their statistical credibility. Also, the results of the different segmentations (by type of impairment and by "intensity" of the primary impairment) cannot simply be aggregated.

This article was first published in: FASANO eNEWSLETTER® January 2017
Fasano Associates • 1201 15th Street, N.W., Suite 250 • Washington, DC 20005 • 202.457.8188

Download the Article [here](#) (english version only)

Demografie und Langlebigkeit: Bestimmende Themen für die Zukunft

Spotlight

Nicht nur die deutsche Bevölkerung wird bekanntlich immer älter. Dies belegen auch internationale Statistiken und die jüngste Zahlen des Statistischen Bundesamtes. Dabei wird der demografische Wandel von Experten durchaus zwiespältig betrachtet: Chancen für neue Produkte und Dienstleistungen sagen die einen, Fachkräftemangel und zunehmende Altersarmut aufgrund der Probleme in den Sozialsystemen befürchten die anderen.

Auch beim Thema Lebenserwartung kommt es regelmäßig zu Fehleinschätzungen. Umfragen zeigen beispielsweise, dass die Deutschen ihre Lebenserwartung erheblich unterschätzen. Das ist fatal: Denn wer nicht weiß, wie lange er statistisch zu leben hat, der legt möglicherweise zu wenig Geld für den Ruhestand beiseite.

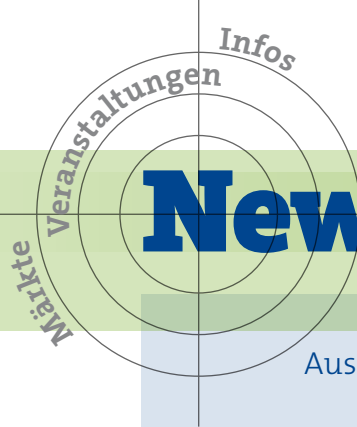
Die statistische Lebenszeit ist deshalb ein wesentlicher Faktor in der Altersvorsorge. Sie gibt nicht nur einen Hinweis darauf, welchen Zeitraum jeder finanziell absichern muss. Von ihr hängt auch ab, welche Strategie die richtige ist: Lohnt sich im Alter privat vorzusorgen? Ist meine stattliche Rente noch sicher und ausreichend?

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat sich im Rahmen seiner Jahrespressekonferenz mit diesem Thema befasst und zwei ausgewiesene Experten zu diesem Thema zu Wort kommen lassen.

Den Vortrag des GDV-Demografie-Workshops von Prof. Dr. Jochen Ruß (Geschäftsführer des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa) finden Sie [hier](#)

Den Vortrag von Dr. Johannes Lörper (Mitglied des Vorstandes, Deutsche Aktuarsvereinigung) finden Sie [hier](#)





Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017



European Review

Spotlight

Financial services: Agreement on the involvement of consumers in policymaking

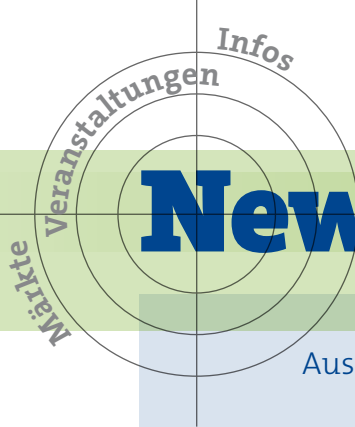
On 14 February 2017, representatives of the Council and the European Parliament reached agreement on a programme to promote the involvement of consumers in policymaking in financial services. Grants will be provided to two NGOs – Finance Watch and Better Finance – to support activities that encourage the involvement of consumers and other end-users in policymaking. The programme will also contribute to the information of consumers about issues at stake in regulation of the financial sector. “As much as regulators, consumers are well placed to judge the suitability of a financial product or service and can contribute actively to policymaking”, said Edward Scicluna, Maltese minister for finance and president of the Council. “This EU-wide support programme is meant to strengthen this consumer participation.”

The new programme follows on from a 2011 pilot project that set out to restore consumer confidence in the financial sector following the 2007-08 financial crisis. It will be established for the period running from its entry into force until 31 December 2020 with a financial envelope of € 6 million. Financial services consumers cover a range of users including individual savers, retail investors, insurance holders, pension fund participants and borrowers.

The agreement will be submitted to EU ambassadors in the coming days for approval on behalf of the Council. The Parliament and the



Top



Newsletter

Ausgabe 1 | März 2017

Council will then be called on to adopt the proposed regulation without further discussion.

EIOPA-News

The European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) released a new Consultation Paper on the proposal for Guidelines under the Insurance Distribution Directive on insurance based investment products that incorporate a structure which makes it difficult for the customer to understand the risks involved.

The Insurance Distribution Directive (IDD) aims to strengthen the protection of customers and to harmonise national provisions concerning the distribution of insurance products. Insurance distributors will be required to comply with these new rules by 23 February 2018.

More details about the Consultation [here](#) (english version only)

Insurance Europe: A Blueprint for Pensions – Saving enough, saving well, saving wisely.

Europe is ageing, adding to the huge challenge for its governments of making sure that people have an adequate retirement income. The Blueprint of the European insurance and reinsurance federation sets out the extent of this challenge and proposes ways to help ensure that European citizens can save enough, save well and save wisely for their retirement.

Effective, affordable and sustainable pension systems are a cornerstone of a successful modern society and economy. The fact that Europeans are living longer is putting increasing pressure on pension systems at a time when public finances are already under strain. The number of people aged 65 or above relative to those aged 15 to 64 is expected to double between 2013 and 2060. As a result, many European states have already started reforming their pension systems, but that is not enough. As the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) reiterated in December 2016, citizens also need to take personal responsibility and contribute more and for longer periods if they are to have an adequate income in retirement.

Find out [more](#) (english version only)

Top

Spotlight

Impressum

Redaktion

Lothar Trummer
BVZL e.V.
Fachbereich Kommunikation & Politik
lothar.trummer@bvzl.de

Layout

Grafikdesign HS

Herausgeber

BVZL e.V.
Christian Seidl
Ingo Wichelhaus
- Vorstand -
Prinzregentenstraße 54
80538 München
Tel.: +49 (0)89 / 1222 3461 - 2
Fax +49 (0)89 / 89 05 55 22 - 0
Mail: info@bvzl.de
www.bvzl.de

Disclaimer

Die im Newsletter wiedergegebenen Informationen sind nicht als Beratung zu verstehen und im Einzelfall auch nicht als Entscheidungsgrundlage für etwaige Anlageentscheidungen geeignet. Eine Haftung für den Inhalt der im Newsletter enthaltenen Beiträge und Informationen kann trotz gewissenhafter Bearbeitung nicht übernommen werden.

Redaktionsschluss: Februar 2017