

Dr. Gabi Ebbers, Allianz Group

Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen – Quo Vadis?

Zum IASB Discussion Paper Preliminary Views on Insurance Contracts

Universität Wien, 2. Oktober 2008

INSURANCE | ASSET MANAGEMENT | BANKING



Agenda

1. Einführung
2. Bewertung – Grundsätze
3. Bewertung – Analyse
4. Performance Reporting
5. Zusammenfassung und Ausblick

1. IFRS für Versicherungsverträge im Zeitablauf (1/2)

| | |
|----------|--|
| Ab 1997 | Beginn der Diskussionen zum Projekt "Insurance Contracts" beim IASB |
| Ab 2005 | Einführung der Phase I des IFRS für Versicherungsverträge: IFRS 4 |
| Mai 2007 | Veröffentlichung des IASB Diskussionspapiers "Preliminary Views on Insurance Contracts" (Phase II) |
| H2 2009 | Geplante Veröffentlichung eines Exposure Drafts |
| 2011 | Geplante Veröffentlichung eines finalen IFRS für Versicherungsverträge |

1. IFRS für Versicherungsverträge im Zeitablauf (2/2)



Unsicherheiten zum Zeitplan

- Interaktion mit anderen IASB Projekten
- SEC Roadmap to IFRS convergence
- FASB Engagement
- Interaktion mit Solvency II

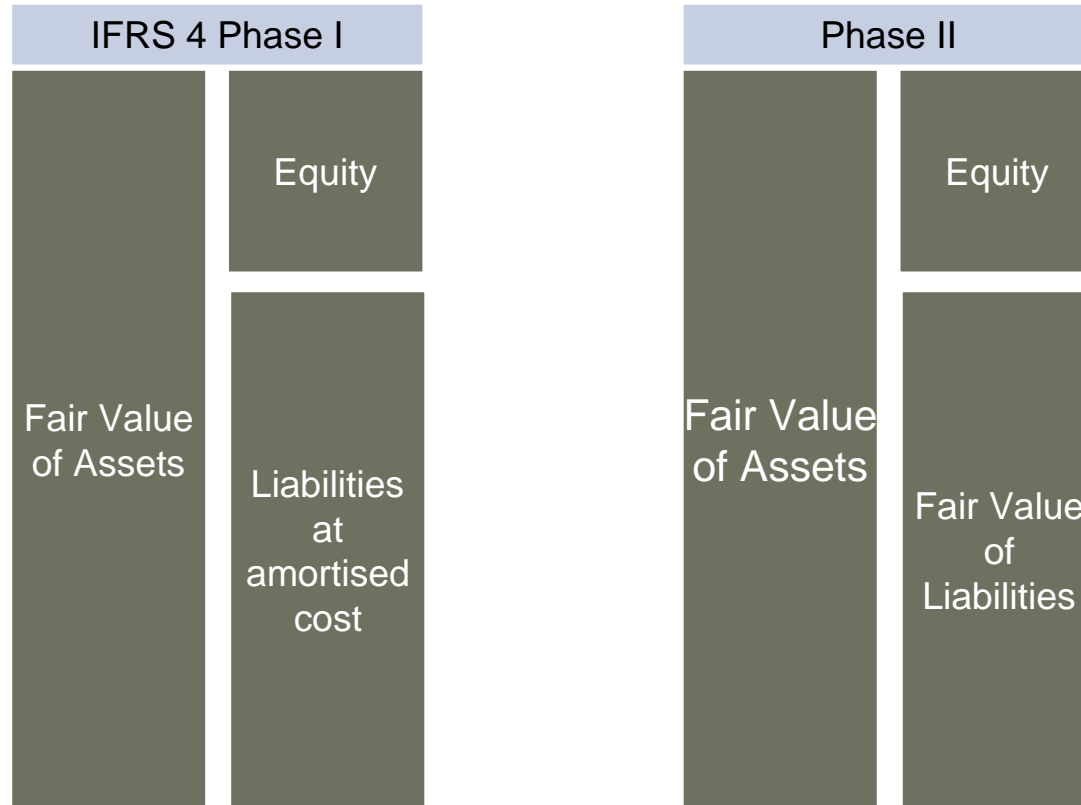
2. Was will das IASB? Full fair value accounting



- Asset liability measurement model
- Keine Rechnungsabgrenzung
- Kein Realisationsprinzip
- Gewinn = $EK_{t1} - EK_{t0}$
- EK = Überschuss der Aktiva über die Passiva

Statische Bilanz: Veränderungen der Marktwerte von Aktiva und Passiva sind erfolgswirksam. Versicherungsverträge gelten als Finanzinstrumente

3. Aktuelle Bilanzierung der Versicherer: IFRS 4 Phase I



Phase I: Accounting Mismatch in der Bewertung von Aktiva und Passiva

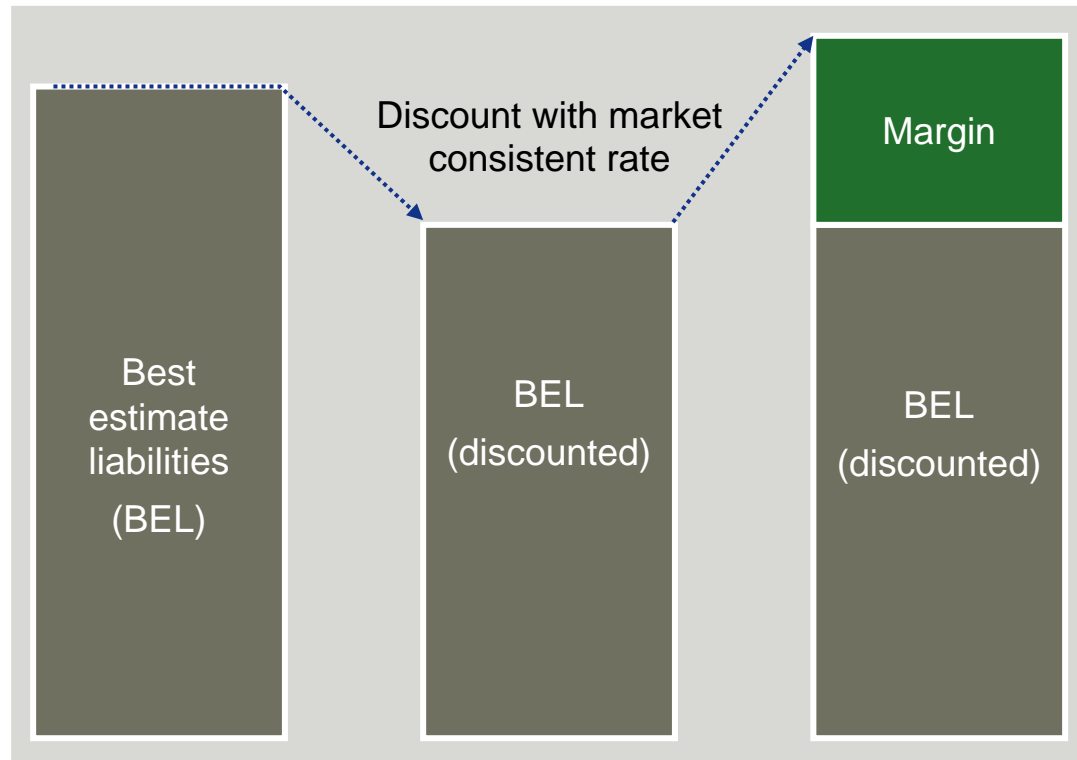
4. Vergleich: Deferral and Matching und Asset Liability Approach

| | Deferral and Matching | Asset Liability Approach |
|--|--|---|
| Bilanztheorie | Dynamische Bilanztheorie | Statische Bilanztheorie |
| Bilanzinhalt | Vermögensgegenstände, Schulden, Eigenkapital, Rechnungsabgrenzungsposten, Aktivierung von bestimmten Kosten | Vermögensgegenstände und Schulden, Eigenkapital |
| Gewinnprinzip | Die Erträge der Periode sind den zugehörigen Aufwendungen gegenüberzustellen | Residualgewinn als Veränderung des Eigenkapitals |
| Gewinnausweis | Realisationsprinzip | Ausweis unrealisierter Gewinne in der Erfolgsrechnung aufgrund der Fair Value Bewertung |
| Kosten | Aktivierung von Kosten, damit Aufwendungen in der Periode entstehen, in denen die zugehörigen Erträge anfallen | Keine Aktivierung von Kosten |
| Versicherungstechnische Verpflichtungen | Keine Abzinsung von versicherungstechnischen Verpflichtungen | Abzinsung von Versicherungstechnischen Verpflichtungen, da Zeitwertbilanzierung |

Agenda

1. Einführung
2. Bewertung – Grundsätze
3. Bewertung – Analyse
4. Performance Reporting
5. Zusammenfassung und Ausblick

1. Bewertung in drei Schritten

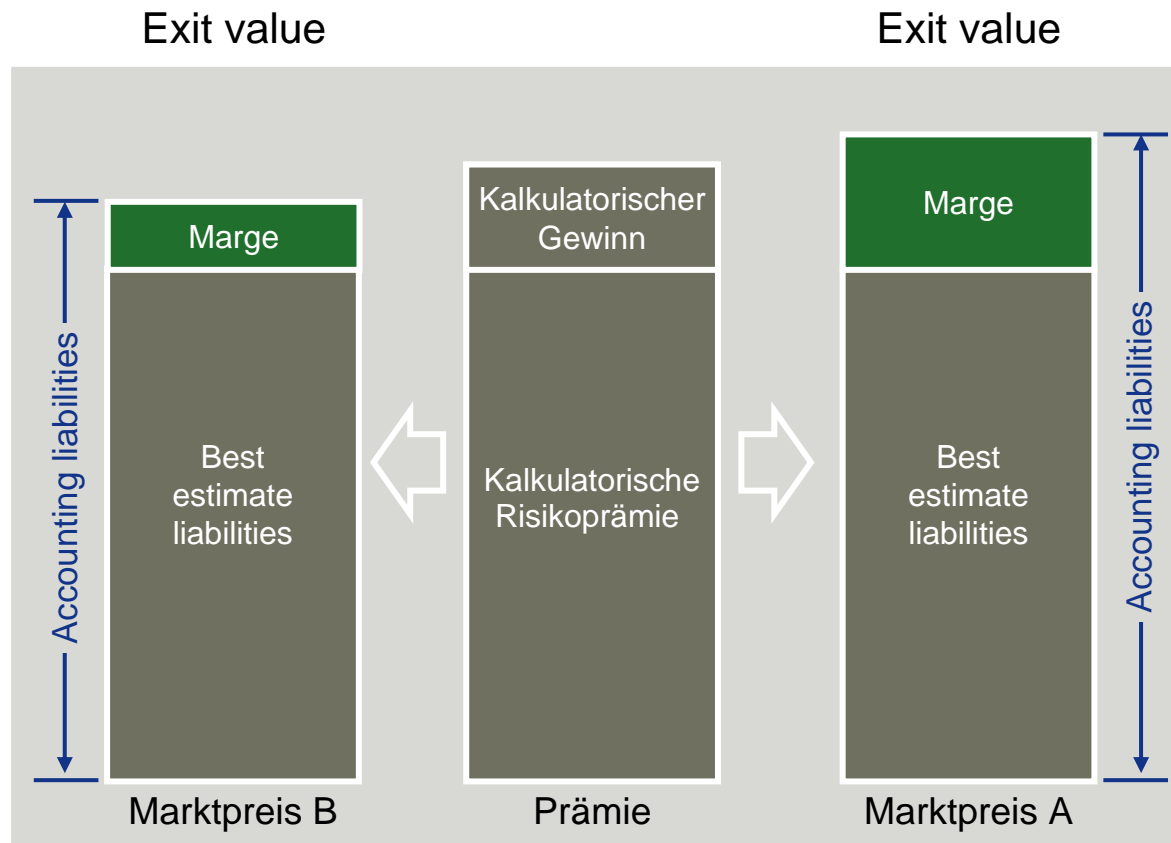


- “Explicit, unbiased, market consistent probability weighted and current estimate of contractual cash flows “
- “Current market discount rates”
- “Margin, that market participants would require for bearing risk (risk margin) and for providing services (service margin)”

Die Bewertung der Versicherungsverbindlichkeiten ist prospektiv, auf Basis geschätzter zukünftiger Cash Flows. Die Diskontierung erfolgt zu aktuellen Marktzinsen.

Die Prämien werden nicht mehr abgegrenzt, sondern als vertragliche Verpflichtung zur Leistung bewertet.

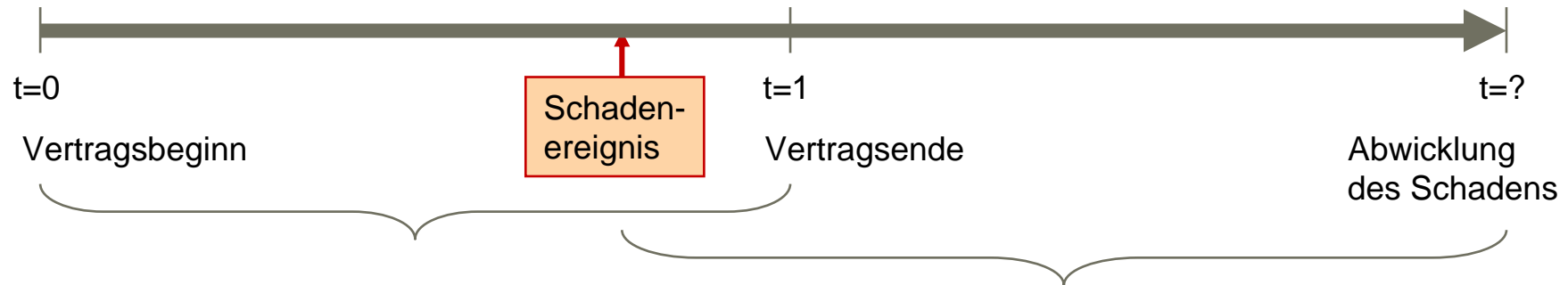
2. Bewertungsmaßstab: Exit value



- Exit value ist der Preis zu dem ein anderes VU die Verbindlichkeit übernehmen würde (hypothetischer Marktwert)
- Alternative Bewertungsmaßstäbe
 - Entry Value
 - Settlement Value
 - Beitragsübertrag

Der Exit value entspricht nicht dem Geschäftsmodell der Versicherung. Er widerspricht dem eigentlichen Verhalten des Versicherungsunternehmens, die Verbindlichkeit mit dem Versicherungsnehmer abzuwickeln (settlement value).

3. Paradigmenwechsel



Pre-claims liability

- Stadium der Gefahrtragung
- Risiko = versicherungstechnisches Risiko in vollem Umfang
 - Schadeneintritt
 - Schadenhöhe
 - Schadenabwicklung
- Phase I Beitragsübertrag
- Phase II Exit Value

Post-claims liability

- Versichertes Ereignis ist eingetreten
- Risiko beschränkt sich auf
 - Schadenabwicklung
- Phase I: Undiskontiert
- Phase II: Exit Value

Pre-claim liability stellt nicht wie bisher einen Rechnungsabgrenzungsposten darstellt, sondern wird wie post-claim liability zum exit value bewertet.

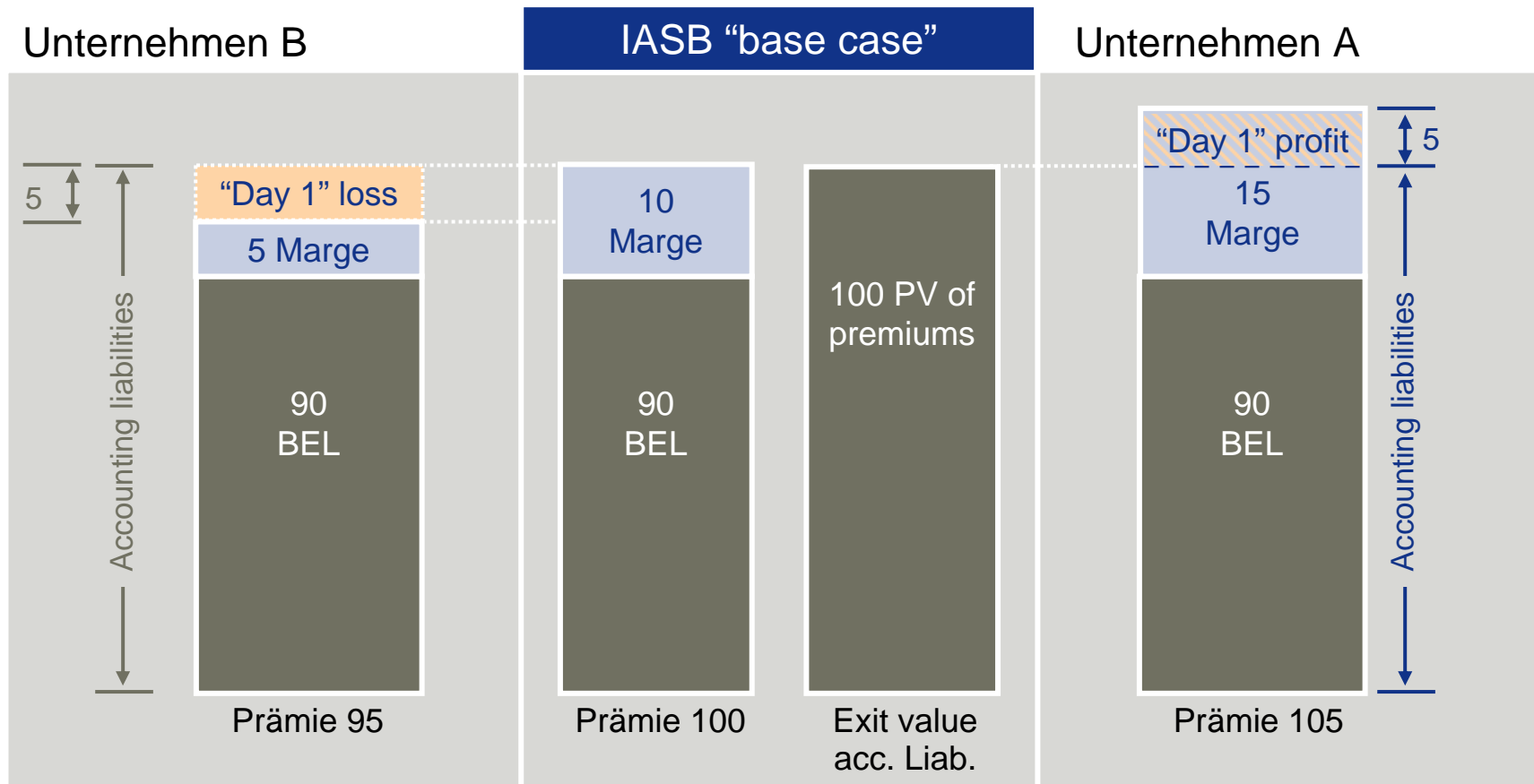
4. Weitere Bewertungsgrundsätze

| | |
|-----------------------------|---|
| Legal Enforceability | <ul style="list-style-type: none">▪ Bei Verträgen mit Überschussbeteiligung werden nur garantierte zukünftige Auszahlungen an den Versicherungsnehmer erfasst |
| Guaranteed Insurability | <ul style="list-style-type: none">▪ Zukünftige Prämien werden nur auf Basis der Mindestzahlungen des Versicherungsnehmers erfasst, die notwendig sind, um Versicherungsschutz zu behalten |
| Gain at inception | <ul style="list-style-type: none">▪ Keine Abgrenzung über die Vertragslaufzeit▪ Anfangsgewinne sind unmittelbar erfolgswirksam |
| Risk Margin | <ul style="list-style-type: none">▪ Keine Methodik zur Bewertung der Risiken vorgegeben, Funktion unklar▪ Keine Berücksichtigung von Diversifikationseffekten |
| Entity-specific assumptions | <ul style="list-style-type: none">▪ Unternehmenseigene Daten dürfen nicht in die Bewertung einbezogen werden, fiktive Marktdaten werden als relevanter angesehen |
| Own Credit Rating | <ul style="list-style-type: none">▪ Höhe der versicherungstechnischen Rückstellungen ändert sich mit der Bonität des Versicherungsunternehmens |
| Unbundling | <ul style="list-style-type: none">▪ Separate Darstellung und Bewertung der Sparkomponente in der Prämie gemäß IAS 39 „Financial Instruments“ |

Agenda

1. Einführung
2. Bewertung – Grundsätze
3. Bewertung – Analyse
4. Performance Reporting
5. Zusammenfassung und Ausblick

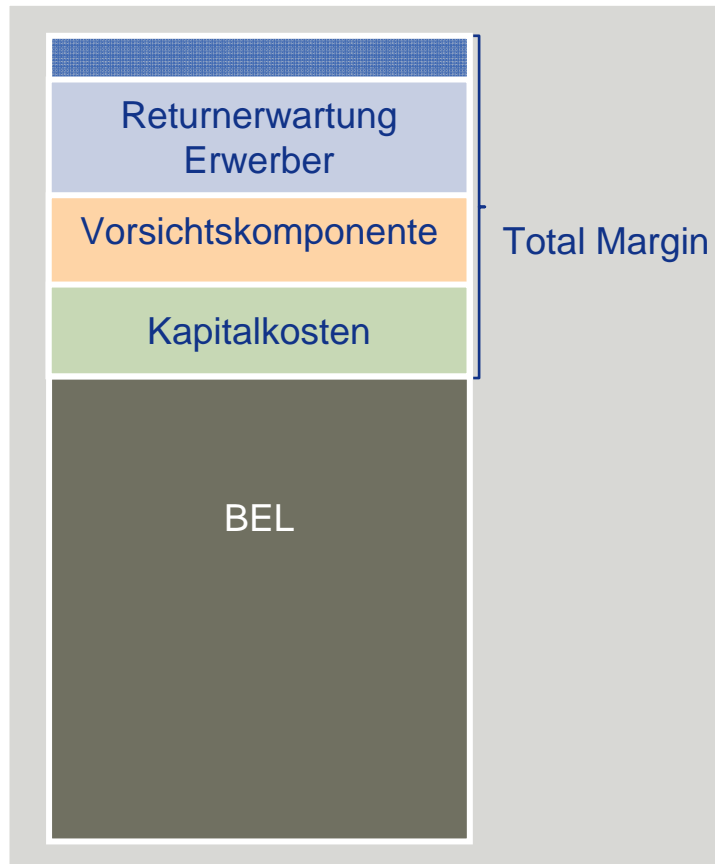
1. Gewinnausweis bei Vertragsbeginn ...



Der "base case" ist die Ausnahme. Die Bewertung zum Exit Value führt in der Regel zu einem Anfangsgewinn oder -verlust, der sich aus der Differenz der Prämie zum Exit Value ergibt.

© Allianz SE 2008 Perlet/Ebbers

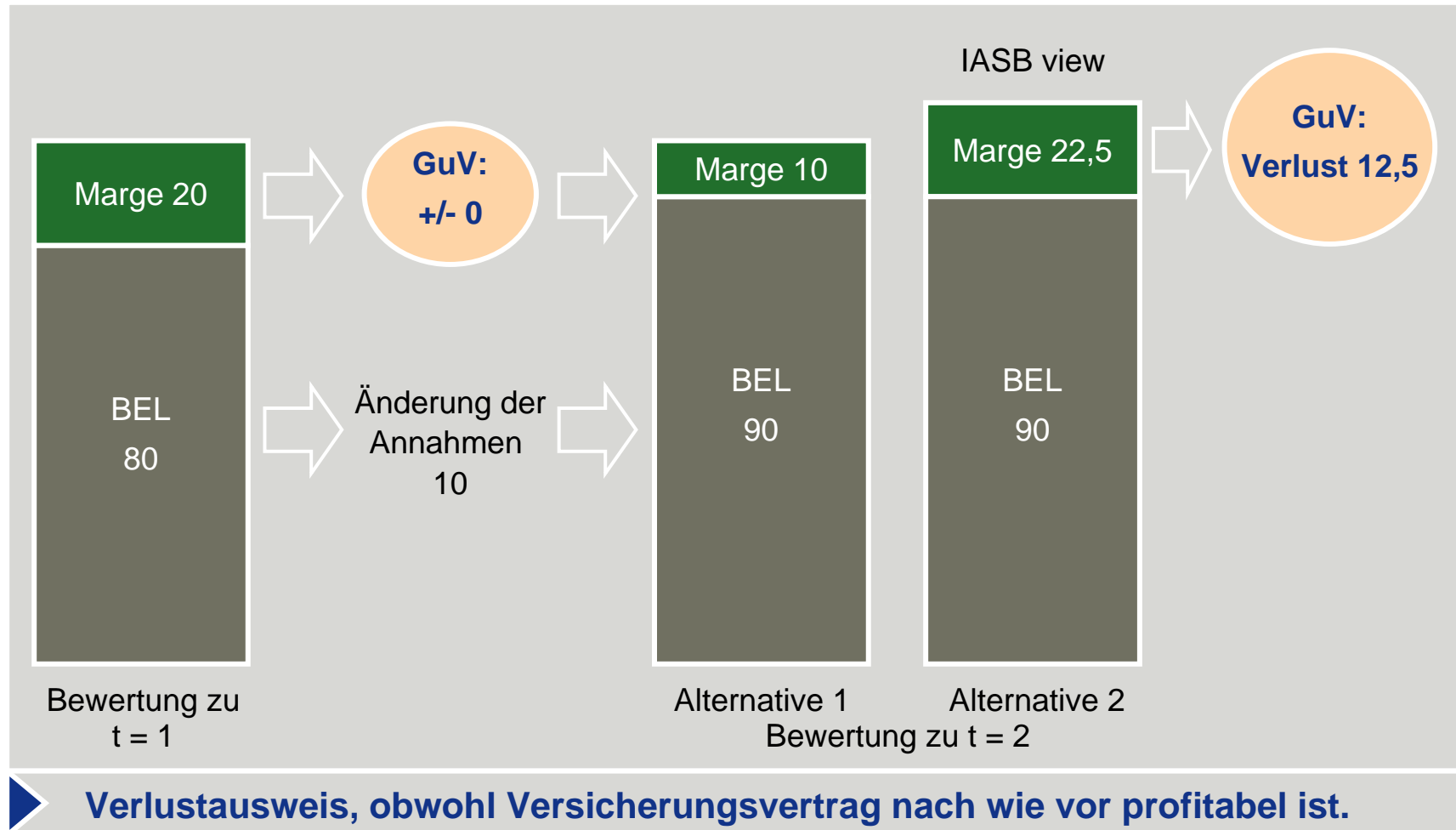
2. ... in Abhängigkeit von der Kalibrierung der Risikomarge



1. Total margin (Entry value)
2. Kapitalkosten (Solvency II)
3. Vorsichtskomponente (Percentile approach)
4. Returnerwartung des Erwerbers (Exit Value)

Definition und Kalibrierung der Marge ist zentrales Problem für die Bewertung von Versicherungsverbindlichkeiten und die Höhe eines möglichen Anfangsgewinns.

3. Gewinnausweis und Zweck der Marge

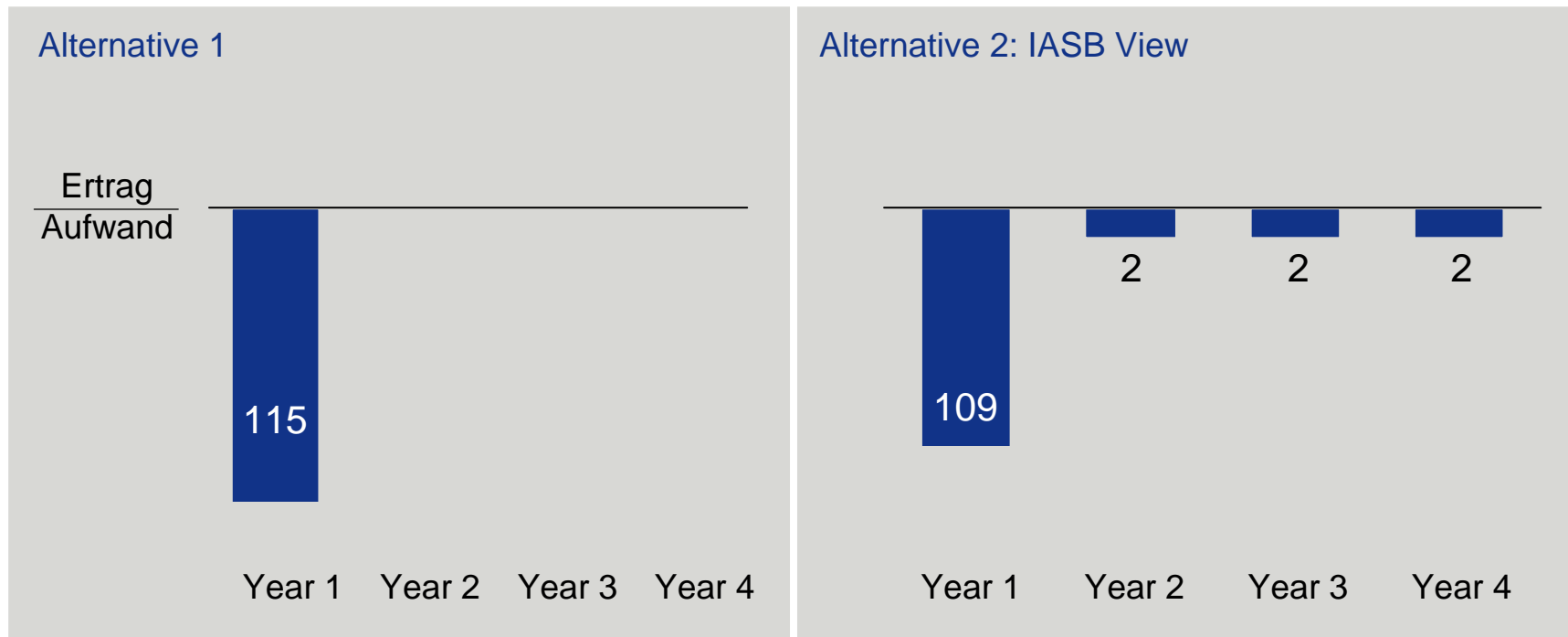


© Allianz SE 2008 Perlet/Ebbers

4. Gewinnausweis und entity specific cash-flows

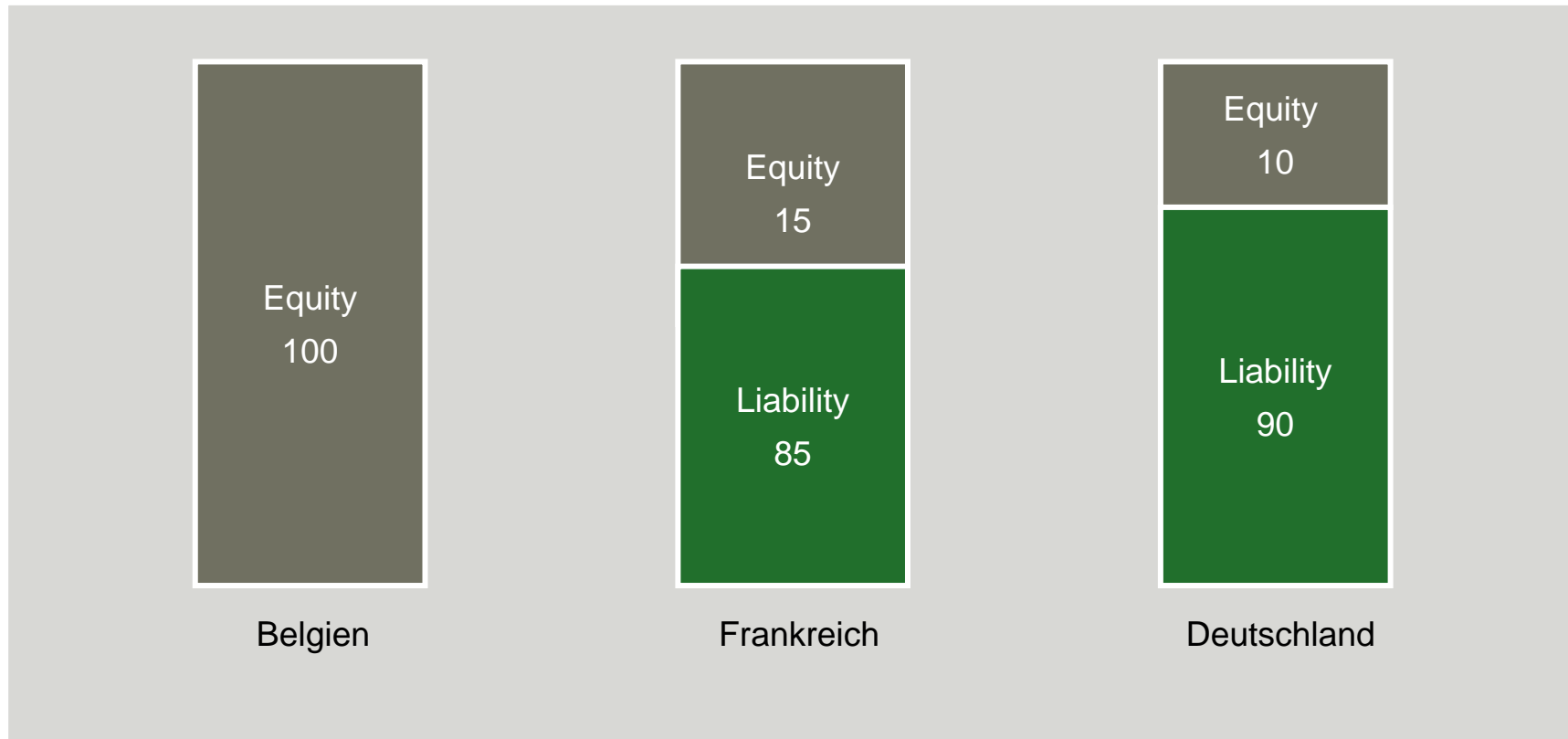
Beispiel: Schadenabwicklung

Ein Unternehmen erwartet Schadenzahlung von 100 zuzüglich 15 Schadenermittlung/ -regulierung. Der Markt reguliert üblicherweise mit 100 + 9, ist also effizienter. Die Abwicklungsdauer beträgt 3 Jahre.



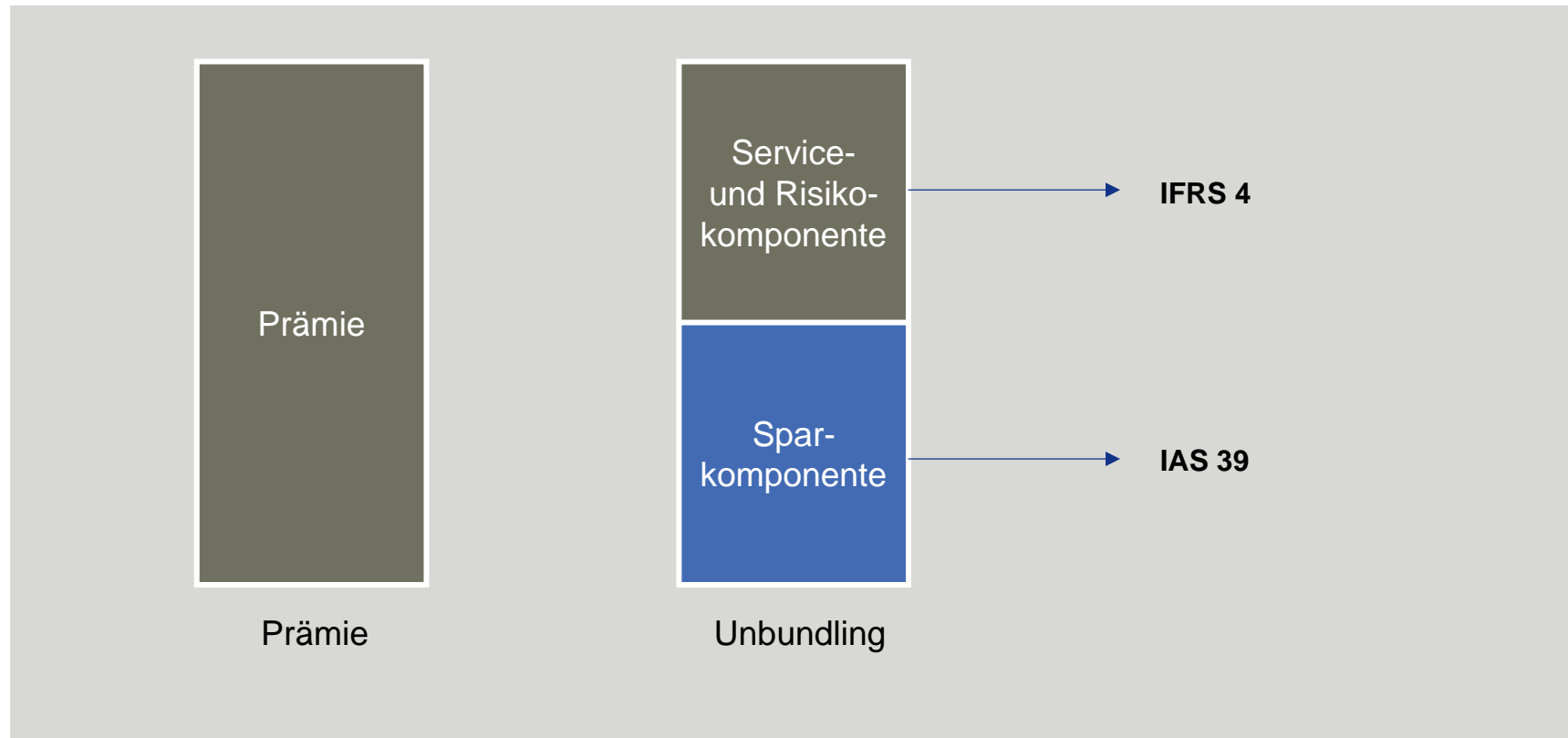
Unternehmensindividuelle Kostensituation bleibt bei der Bewertung unberücksichtigt.

5. Legal enforceability of future cash flows



Die rechtliche Durchsetzbarkeit von Zahlungen ist abhängig von nationalen Besonderheiten. Auch wenn ökonomisch die Überschussbeteiligung ähnlich ist, würde die bilanzielle Darstellung zwischen den Ländern nicht vergleichbar sein.

6. Unbundling



Entflechtung und separate Bilanzierung der Spar- und Risikokomponente in Versicherungsverträgen ist aufwendig und nicht sinnvoll.

Agenda

1. Einführung
2. Bewertung – Grundsätze
3. Bewertung – Analyse
4. Performance Reporting
5. Zusammenfassung und Ausblick

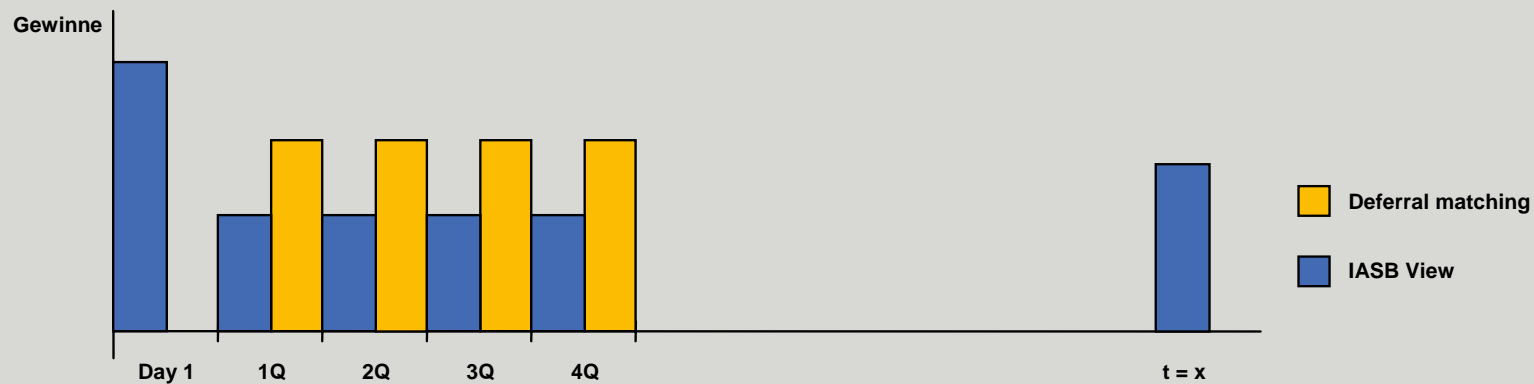
1. Gewinnbegriff

Bestandteile des neuen prospektiven Gewinnbegriffs

Neugeschäft:
Erwartete over- / underperformance
(= day 1 recognition)

Bestandsgeschäft:
→ release from margin (mit settlement liabilities)
→ change in assumptions (Neubewertung Margin)
→ unwind of discount (Kapitalerträge: risk free rate)

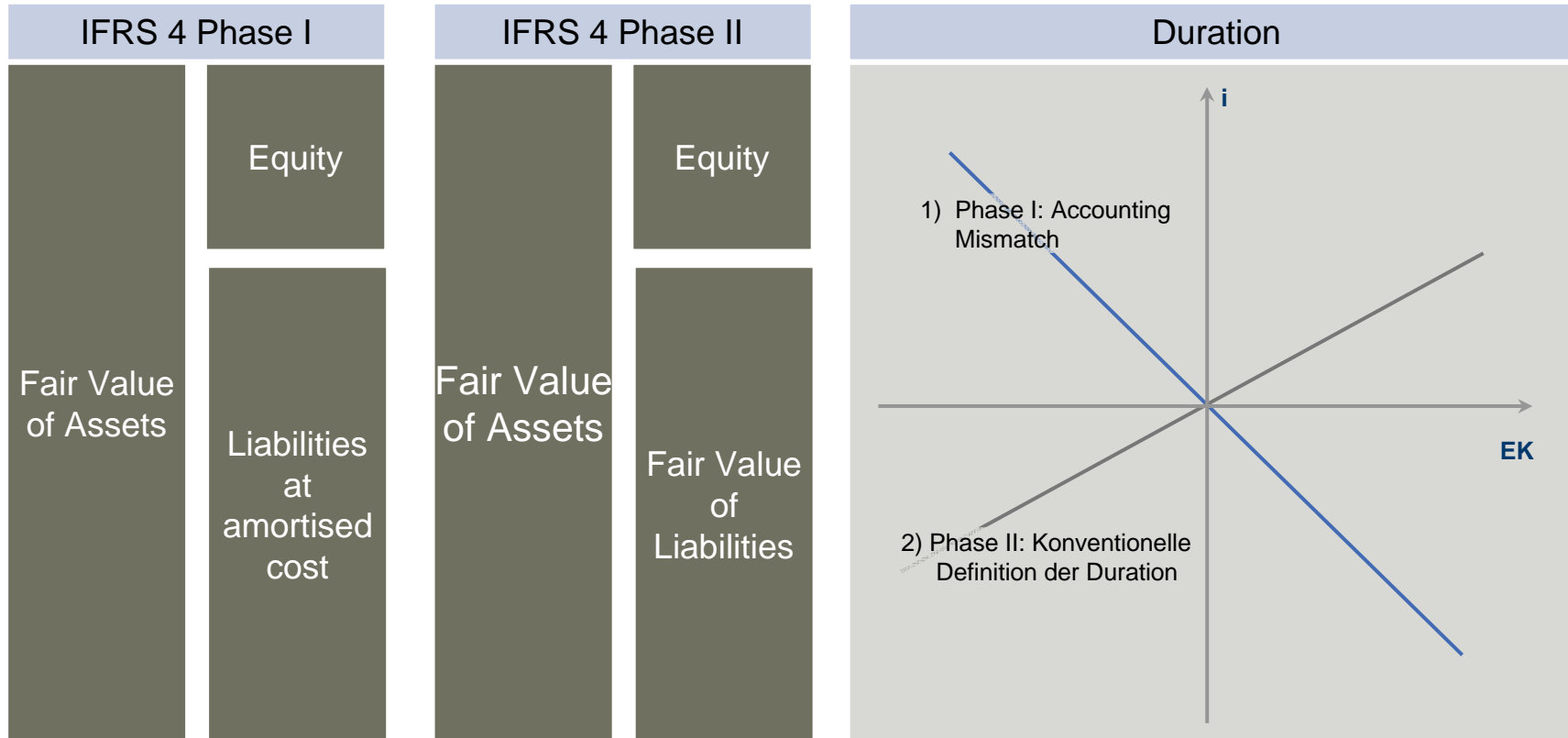
Release from Margin – schematische Darstellung ¹⁾



© Allianz SE 2008 Perlet/Ebbers

1) Stark vereinfachte Darstellung ohne Berücksichtigung von „change in assumptions“ und „unwind of discount“. Beispiel aus Schaden / Unfall.

2. Accounting Mismatch – Bewertung



Accounting Mismatch bleibt auch in Phase II abhängig von der unterschiedlichen Duration der Aktiva und Passiva und Managemententscheidung

3. Accounting Mismatch – Ergebnisausweis

IAS 39:

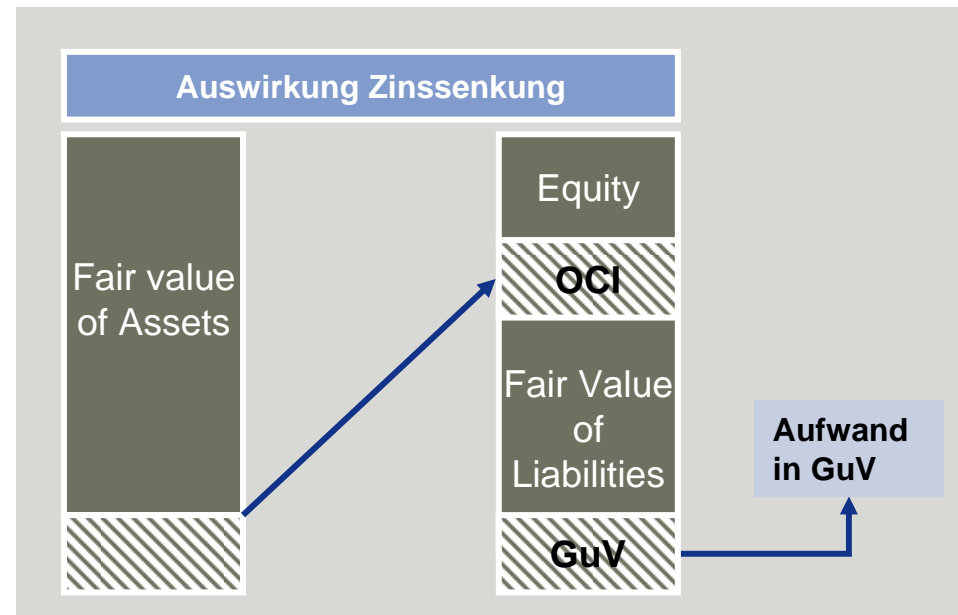
Erfassung Wertveränderungen bei Aktiva:

- Ergebnisneutral über OCI (available for sale)
- Ergebniswirksam über GuV (trading, FVO)

Phase II:

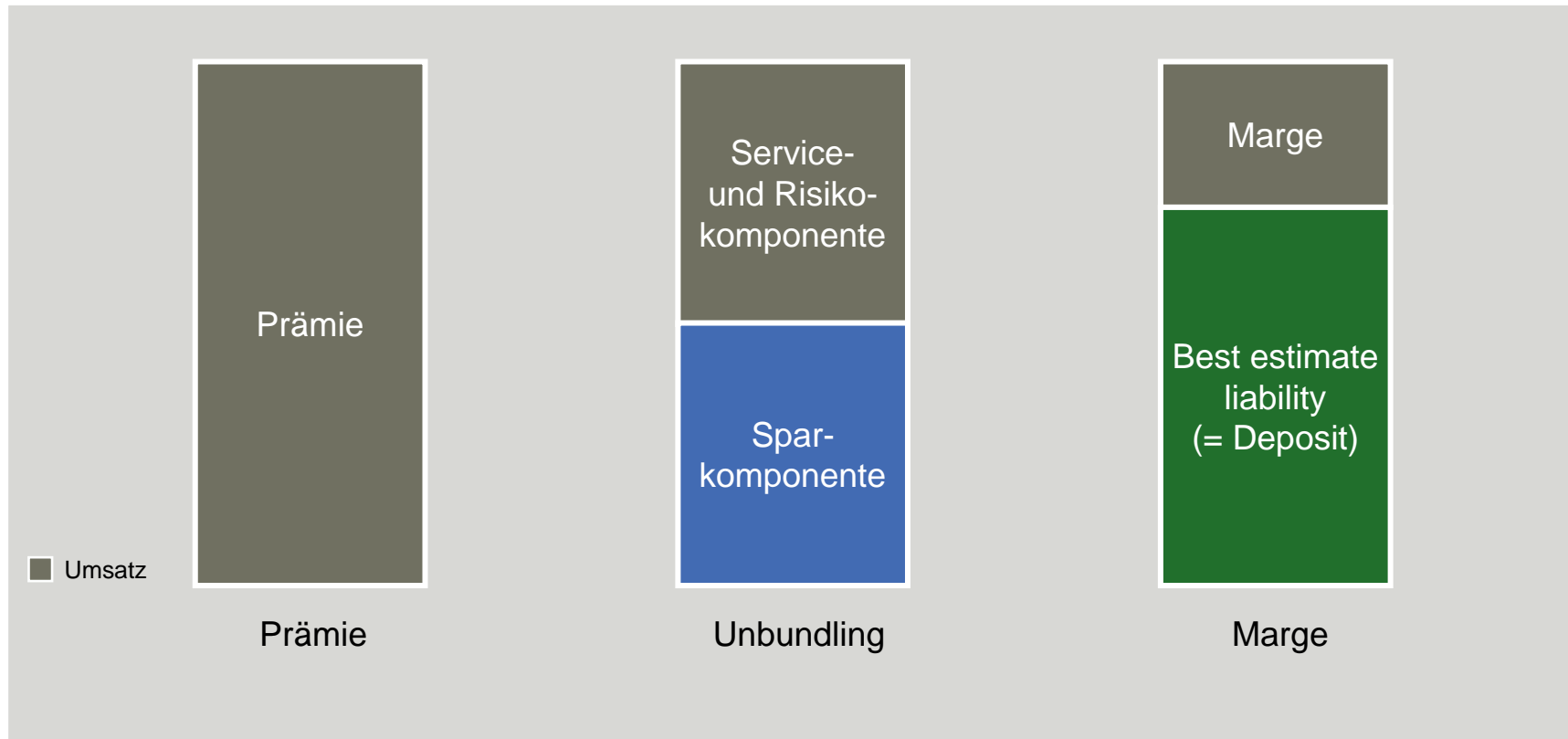
Erfassung Wertveränderungen bei Versicherungsverbindlichkeiten:

- Ergebniswirksam über GuV



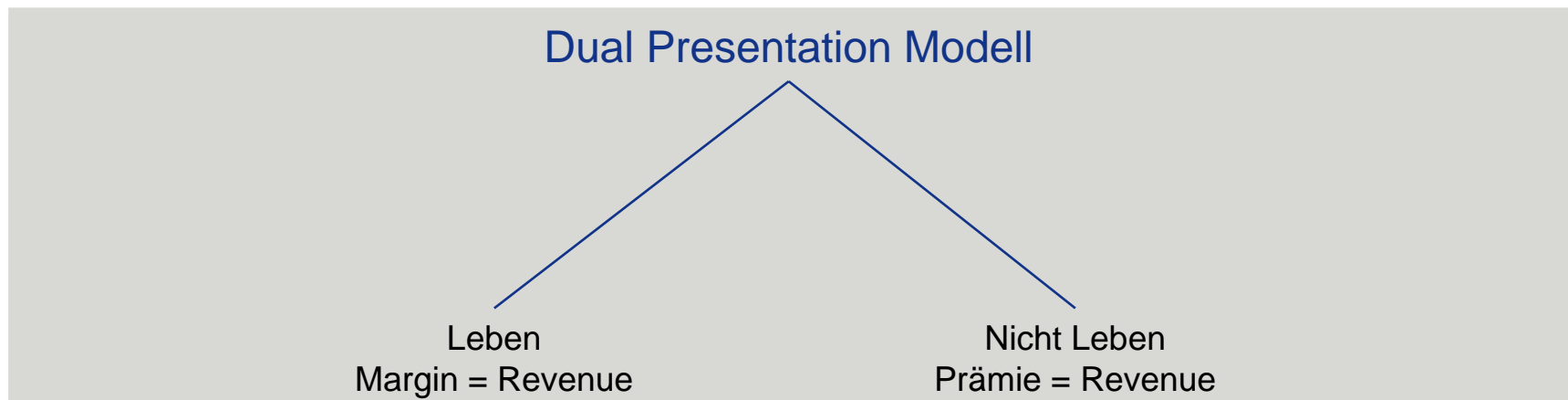
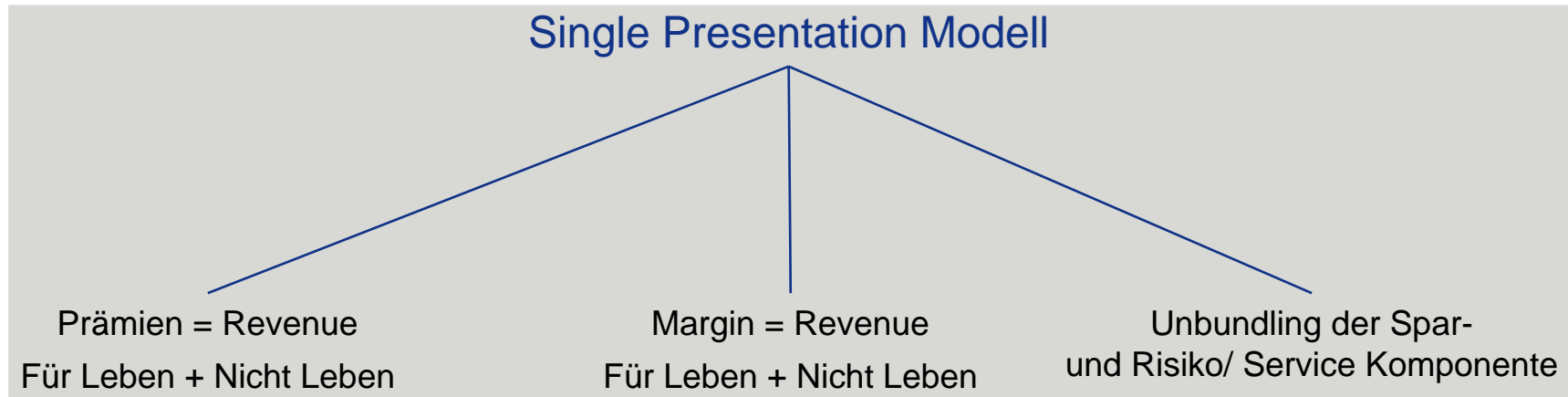
Einschränkung in IAS 39: Versicherer können AfS-Kategorie nicht mehr nutzen. Sollten sie auch die Veränderung der Verbindlichkeiten im OCI erfassen dürfen?

4. Was ist „Umsatz“ im Versicherungsgeschäft?



 **Es gibt verschiedene Umsatzdefinitionen**

5. Single versus dual presentation Modell



Margin-Modell entspricht nicht der Realität in der Schaden- und Unfallversicherung

6. Prämien versus Margen

| Prämienmodell in der GuV | Margenmodell in der GuV |
|---------------------------------|---|
| Bruttobeiträge | Erfassung der Margen |
| Veränderungen Beitragsüberträge | <ul style="list-style-type: none"> Day 1 Profit Neugeschäft Margen aus dem Bestandsgeschäft |
| Kapitalerträge | Unterschied zwischen erwarteten und tatsächlichen Schäden (retrospektiv) |
| Summe Erträge | Veränderungen in den Annahmen (prospektiv) |
| Schadenaufwand | Aufzinsung |
| Abschlussaufwendungen | Kapitalerträge |
| Verwaltungsaufwendungen | Ergebnis vor Steuern |
| Ergebnis vor Steuern | |

Prämienmodell: Ergebnistreiber sichtbar (Prämien, Schäden, Kosten, Kapitalerträge). Kennzahlen (Loss Ratio, Expense Ratio, Investment Result) direkt ablesbar. Cash Flow-nahe.

Margenmodell: Ergebnistreiber nicht erkennbar. Stattdessen Ausweis der Margen (Day 1 profit, Abwicklung der Gewinne aus dem bestehenden Geschäft), Änderungen in den Annahmen und Kapitalerträge. Eigentliches Problem – mangelnde Aussagekraft Lebens-GuV – wird nicht gelöst.

Agenda

1. Einführung
2. Bewertung – Grundsätze
3. Bewertung – Analyse
4. Performance Reporting
5. Zusammenfassung und Ausblick

1. Zusammenfassung der Stellungnahmen (1/3)

Überblick:

- Das IASB hat über 160 Stellungnahmen zum Discussion Paper erhalten. Die Reaktionen waren relativ einstimmig:
- Konzeptionelle Zustimmung, Versicherungsverträge prospektiv zu bewerten, im Sinne von
 - Schätzung zukünftiger cash flows
 - Diskontierung zu aktuellen Marktzinsen
 - Risikomarge
- Aber in vielen signifikanten Einzelkeiten keine Zustimmung.
- Insbesondere keine Zustimmung, Versicherungsverträge zum exit value zu bewerten, da keine Marktwerte vorhanden sind und Versicherungsverbindlichkeiten in der Regel mit dem Versicherungsnehmer abgewickelt werden.

1. Zusammenfassung der Stellungnahmen (2/3)

Die Stellungnahmen kritisieren im Einzelnen:

- Entity-specific cash flows sollten grundsätzlich zulässig sein, wo keine Marktdaten vorhanden sind
- Rechtliche Einschränkungen bei der Bewertung zukünftiger cash flows (legal enforceability/ guaranteed insurability) widersprechen einer ökonomischen Bewertung
- Anfangsgewinne sollten nicht in der GuV erfasst werden, soweit noch nicht “verdient”
- Gewinne sollten über die Laufzeit mit dem Verlauf des Risikos vereinnahmt werden.
- Aufspaltung (unbundling) und separate Bilanzierung der Risiko und sparkomponente in Versicherungsverträgen nicht sinnvoll
- Bonität des Versicherungsunternehmens sollte nicht in den Versicherungsverbindlichkeiten zu bewerten sein
- Neben der Risikomarge sollte keine separate Service Marge auszuweisen sein
- “Field tests” sollten vor Einführung des Standards durchgeführt werden

1. Zusammenfassung der Stellungnahmen (3/3)

Unterschiede in den Stellungnahmen:

- Die meisten Stellungnahmen bevorzugen ein einheitliches Bewertungsmodell für alle Versicherungsverträge, einige US Amerikanische Unternehmen wollen aber ein anderes Modell für das Nicht-Lebensgeschäft (keine Diskontierung der claims liabilities)

- Kalibrierung der Risikomarge
 - CFO Forum bevorzugt die cost of capital Methode zur Bewertung der Risikomarge, ähnlich wie bei Solvency II.
 - GNAIE bevorzugt die Kalibrierung der Risikomarge zur Prämie

- Die meisten Stellungnahmen wollen einen risikofreien Diskontzins, aber einige US Amerikanische Unternehmen wollen eine asset based discount rate für das Lebensgeschäft

- Die meisten Stellungnahmen wollen Prämien als Umsatz in der GuV erfassen, insbesondere für das Nicht-Lebensgeschäft. Einige sehen Vorteile in der Darstellung der Margen in der GuV für das Lebensgeschäft.

2. Wichtige parallele Projekte des IASB

- Fair Value Measurement
- Financial Statement Presentation
- Revenue Recognition
- Financial Instruments
- Framework
- IAS 37
- IAS 19

Es sollten konsistente Lösungen für alle Branchen geschaffen werden.

3. Zusammenfassung (1/2)



3. Zusammenfassung (2/2)



4. Ausblick

- Neuaufnahme der Diskussionen zu Phase II beim IASB ab September 2008
- Neuer Arbeitsplan zeigt das Thema auf jeder Boardsitzung bis September 2009
- Im November 2008 findet das nächste IWG meeting statt
- Geplante Veröffentlichung des Exposure Draft: Oktober 2009
- Geplante Veröffentlichung des finalen Standard: Mai 2011
- Keine Ankündigung von “field tests”
- Unsicherheit bezüglich Inhalt und Zeitplan bleibt

Es bleibt noch viel zu tun.