

# **IFRS 17 - Stand der Umsetzung und Aspekte der Ergebnissteuerung**

Dr. Robert Bahnsen, Dr. Fabian Bohnert  
DAV vor Ort – qx-Club  
Köln, 10. Oktober 2017

# Heute bei Ihnen



**Dr. Robert Bahnsen**  
Executive Director  
Aktuar DAV, CERA

Telefon +49 711 9881 10354  
Mobil +49 160 939 10354  
robert.bahnsen@de.ey.com



**Dr. Fabian Bohnert**  
Manager  
Aktuar DAV

Telefon +49 711 9881 13267  
Mobil +49 160 939 13267  
fabian.bohnert@de.ey.com

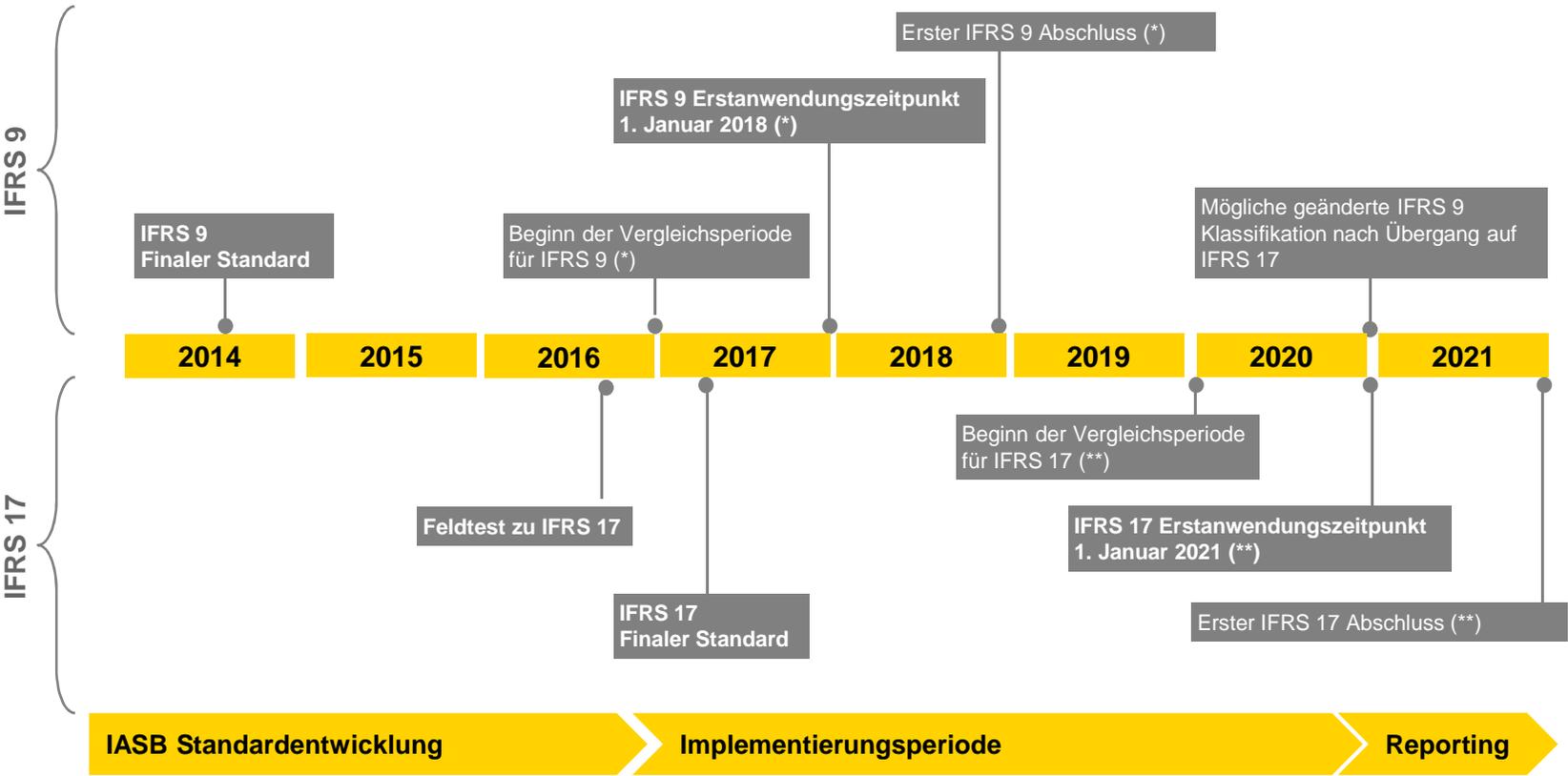
# Agenda

- § **Einführung**
- § **Marktüberblick**
- § **IFRS 17 – Prinzipien und Beispiel**
- § **Ergebnissteuerung**

# Agenda

- § **Einführung**
- § **Marktüberblick**
- § **IFRS 17 – Prinzipien und Beispiel**
- § **Ergebnissteuerung**

# IASB-Zeitplan – IFRS 9 und IFRS 17

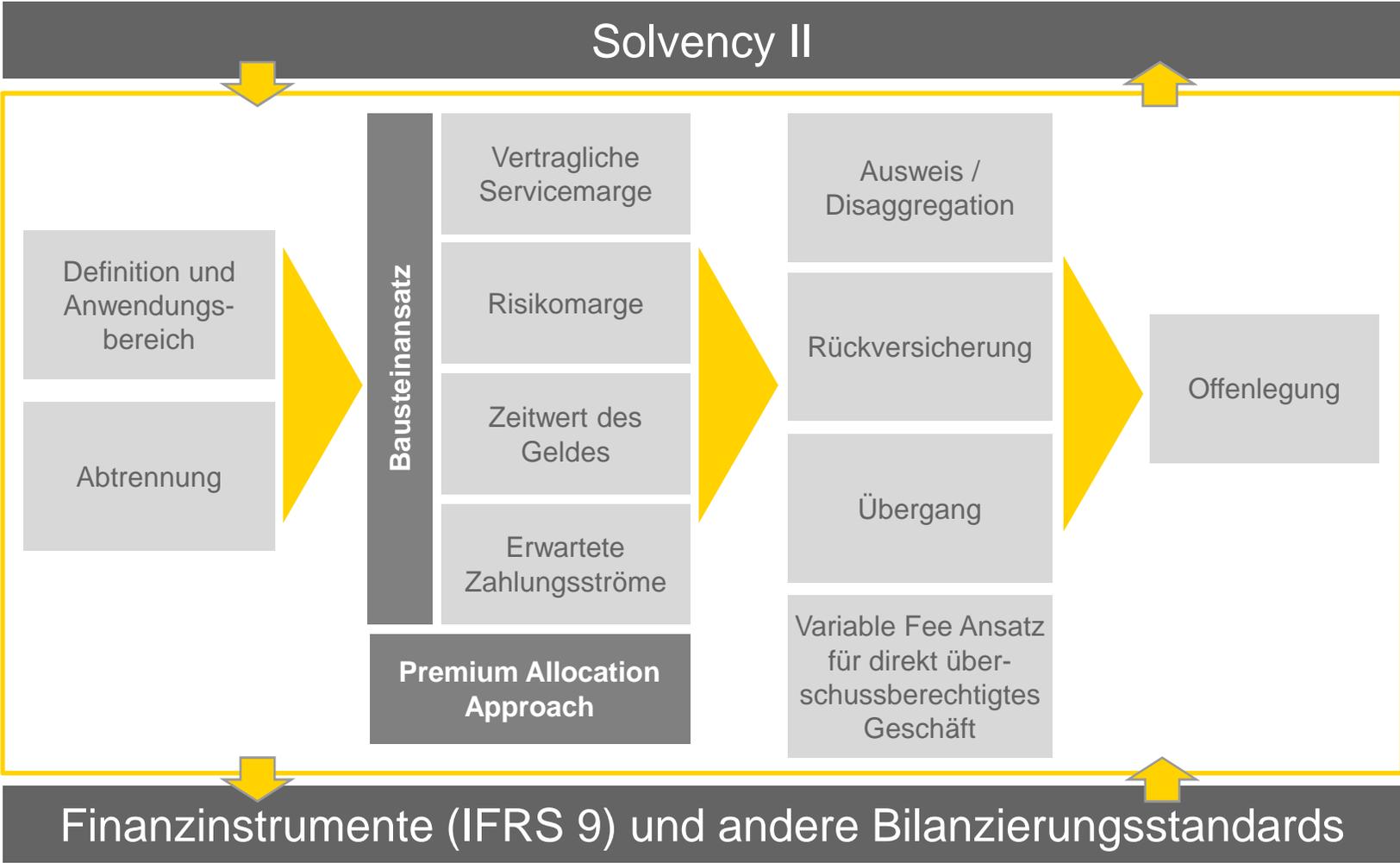


(\*) IASB bietet die Option an, das Anwendungsdatum des IFRS 9 für Versicherer zu verschieben oder einen sogenannten Overlay-Ansatz zur Dämpfung der GuV-Effekte des IFRS 9 anzuwenden

(\*\*) Anwendungsdatum vorbehaltlich, da IFRS 9 und IFRS 17 noch nicht formal übernommen

# Bausteine des IFRS 17

## Wechselwirkung mit anderen Initiativen



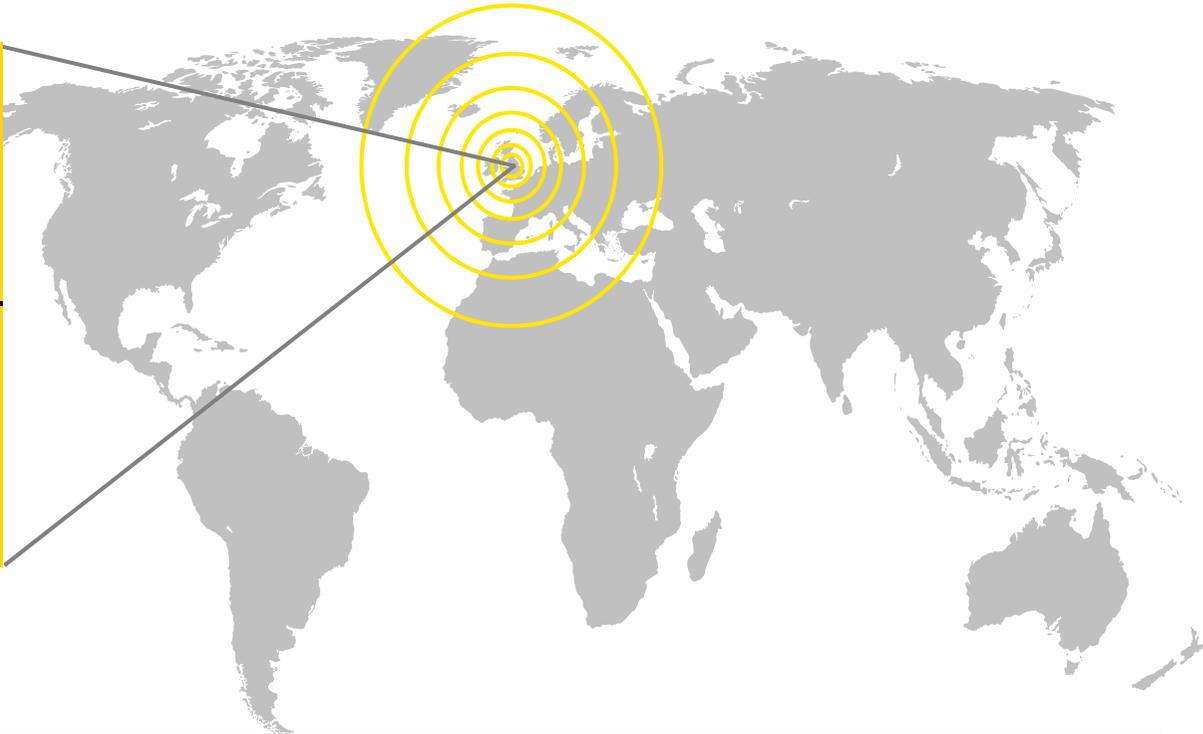
# Agenda

- § Einführung
- § Marktüberblick
- § IFRS 17 – Prinzipien und Beispiel
- § Ergebnissteuerung

# What we see in the market

## Global Insurers IFRS 17

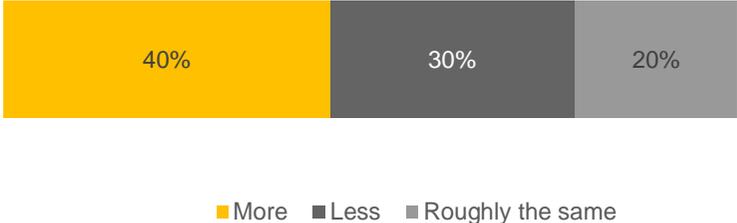
<b>100%</b> have initiated their IFRS 17 program	<b>80%</b> have appointed an external advisor
<b>90%+</b> expect the impact to be significant	<b>\$25m-\$400m</b> budget range



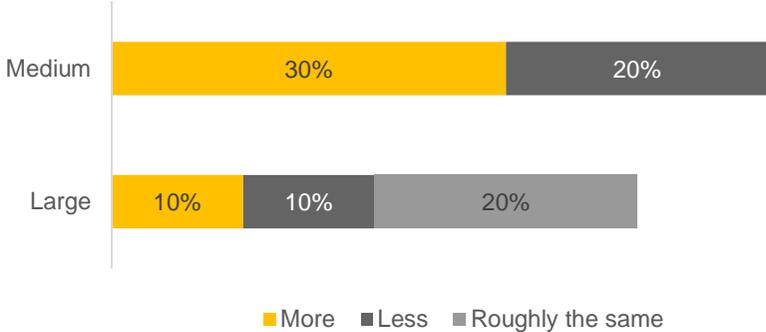
Comparative Analysis		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
IFRS 17	1. Gross written premium	>\$50bn	>\$25bn	>\$25bn	>\$25bn	<\$10bn	<\$10bn	>\$50bn	>\$50bn	>\$25bn	<\$10bn
	2. Life/Non-Life/Composite	C	C	Life	C	C	Non-Life	Life	C	C	Life
	3. Implementation stage (Advanced/Middle/Early)	A	M	E	M	E	E	A	E	E	A
	4. Estimated IFRS 17 budget	\$400m	\$150m	\$150m	£125m	\$45m	\$25m	\$100m	\$200m	\$80m	\$25m

# Almost half of respondents believe IFRS 17 costs will be higher than Solvency II

Total population of respondents



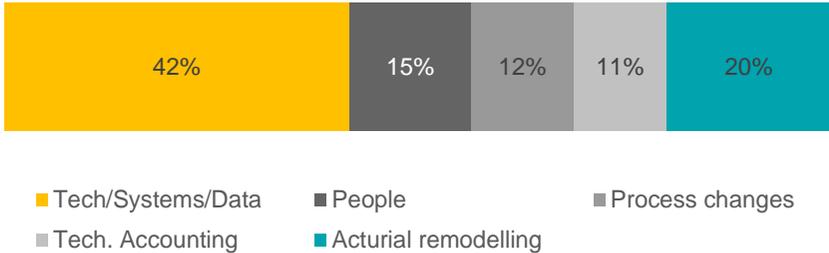
Population of respondents split by size



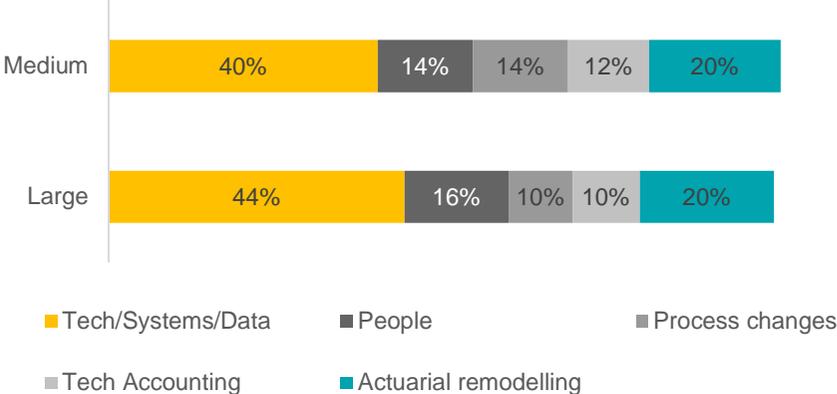
- The full costs of IFRS 17 implementation are difficult to pin down as projects are in their early stages, however 40% of insurance companies surveyed believe costs will be higher than they were for Solvency II compliance
- Medium firms are more likely than large insurers to believe IFRS 17 costs will be higher than Solvency II compliance – 30% of medium firms vs. 10% of large insurers
- Only 10% of large firms believe IFRS 17 costs will be lower than Solvency II costs
- Companies expect to complete approximately 55% of implementation work in-house, with the rest of the spend split between external consultants and hired contractors

# Most of the cost of implementing IFRS 17 will be spent on technology, systems and data

Total population of respondents



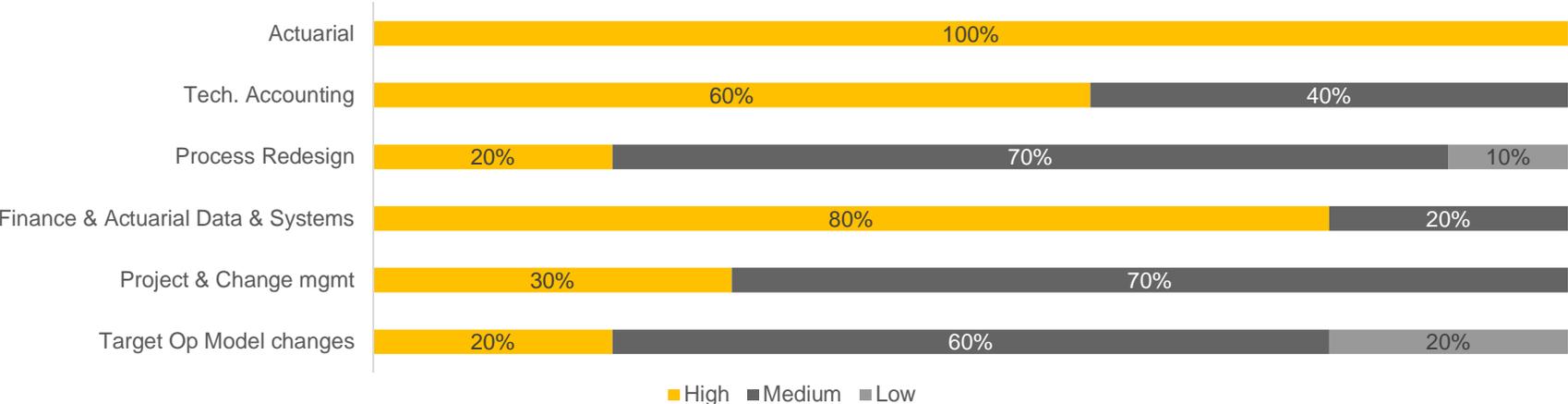
Population of respondents split by size



- Almost half of the IFRS 17 implementation costs will be spent on Technology / Systems / Data – more than twice as much as any other element of IFRS 17
- Large insurers see slightly more spend going towards Technology / Systems / Data (44% vs. 40% of medium-sized insurer budgets). People costs are predicted to be slightly higher in large insurers, with 16% of the costs predicted to be spent on people vs. 14% of medium-sized insurer budgets
- Medium-sized insurers see more cost impact on Process Changes (14% of budget vs. 10% in large insurers) and on Technical Accounting (12% of budget vs. 10% in large insurers)

# Actuarial and Finance Systems/Data are the areas which will see the highest impact

## Total population of respondents



## Population of respondents split by size

Company size	Actuarial	Technical Accounting	Process Redesign	Finance & Actuarial Data & Systems	Project & Change Management	Target Operating Model Changes
Large	High impact	Medium impact	Medium impact	High impact	Medium impact	Medium impact
Medium	High impact	High impact	Medium impact	High impact	Medium impact	Medium impact

Legend: High impact (red), Medium impact (yellow), Low impact (green)

- Actuarial and Financial Data & Systems are the areas where IFRS 17 implementation will see the most impact on the business. Process Redesign and Target Operating Model changes are the areas that are expected to see a lower impact
- When looking at the differences between medium-sized and large insurers, Technical Accounting is likely to see a higher impact in medium-sized firms than in large insurers



# What we see in the market

## Zusammenfassung

---

- ▶ Almost half of respondents believe IFRS 17 costs will be higher than Solvency II
- ▶ Most of the cost of implementing IFRS 17 will be spent on technology, systems and data
- ▶ Actuarial and Finance Systems/Data are the areas which will see the highest impact
- ▶ Granularity, CSM calculation & Transition Adjustments are expected to bring the most complexity
- ▶ Large insurers are more likely to run separate IFRS 17 and IFRS 9 implementation projects
- ▶ Most insurers do not believe that IFRS 17 implementation will be delayed any further
- ▶ 50% of respondents are yet to start an IFRS 17 gap analysis
- ▶ Only 20% have completed a detailed financial impact assessment
- ▶ Only 10% have completed a detailed operational impact assessment
- ▶ Most respondents are running a centralised project, lead by the Chief Financial Officer

# Agenda

- § Einführung
- § Marktüberblick
- § IFRS 17 – Prinzipien und Beispiel
- § Ergebnissteuerung

# Zentrale Prinzipien des IFRS 17

---

## Erstes Prinzip

- ▶ Versicherungsverträge werden in der Bilanz mit dem risikoadjustierten Erwartungswert unter aktuellen Annahmen angesetzt
- ▶ Analogien zu Solvency II
  - ▶ prospektiver Bester Schätzer (BE)
  - ▶ Risikoanpassung

## Zweites Prinzip

- ▶ Der versicherungstechnische Gewinn ergibt sich
  - ▶ aus dem realisierten Zeichnungsgewinn während der Deckungsperiode
  - ▶ aus dem Rückgang des Abwicklungsrisikos während der Abwicklungsperiode

# Verbindung der beiden Prinzipien durch die vertragliche Servicemarge

---

- ▶ **Vertragliche Servicemarge (VSM)**
  - ▶ umfasst den erwarteten Gewinn aus zukünftiger Versicherungsdeckung
  - ▶ wird während der Deckungsperiode GuV-wirksam auflöst
- ▶ **Deckungsperiode**
  - ▶ Gewährung von Versicherungsschutz
  - ▶ Für eingetretene Versicherungsfälle: Rückstellung einer diskontierten BE-Schadenkostenreserve und Risikoanpassung für das Abwicklungsrisiko nach Schadeneintritt
- ▶ **Abwicklungsperiode**
  - ▶ Tatsächliche Auszahlung der Versicherungsleistung für eingetretene Versicherungsfälle
  - ▶ Entsprechender Rückgang der Schadenkostenreserve und der Risikoanpassung für das Abwicklungsrisiko

**Anmerkung:** Überlappung der beiden Perioden ist möglich

# Beispiel

## Fact Sheet/Annahmen

---

- ▶ **Deckungsperiode (DP):**
  - ▶ Einnahme zu Beginn: 100
  - ▶ Erwartete Kosten während DP: 1
  - ▶ Erwarteter Barwert der zukünftigen Schadenzahlungen/Kosten am Ende DP: 90
  - ▶ Diskontierungseffekte und Zinsänderungen während der Deckungsperiode werden vernachlässigt
- ▶ **Abwicklungsperiode (AP):**
  - ▶ Tatsächlicher Barwert der Schadenzahlungen und Kosten in AP: 92
- ▶ **Risikoadjustierung der Erwartungswerte:**
  - ▶ Das VU stellt zu Beginn eine Risikoanpassung für zukünftige Deckung von 6 zurück – davon 2 für das Zeichnungsrisiko während der DP und 4 für das Abwicklungsrisiko während der AP

à **Frage: Wann weist das VU welchen Teil des Gewinns aus?**

# Beispiel

## Deckungsperiode (1/2)

DP=Deckungsperiode AP=Abwicklungsperiode	Beitrag	Kosten während DP	Schadenkosten- aufwand während AP	Gewinn vor RA	RA während DP	RA während AP	VSM zu Beginn DP	Umsatz während DP	Aufwand während DP	Gewinn am Ende DP	Umsatz während AP	Aufwand während AP	Gewinn während AP	Summe Gewinn in DP und AP
Nummer	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
Formel	Input	Input	Input	$=(1) - (2) - (3)$	Input	Input	$=\text{Max}(0; (1)-(2)-(3)-(5)-(6))$	$(8)-E=(2)+(3)+(5)+(6)+(7)$	$=(2)+(3)+(6)$	$=(8)-(9)$	Input	$=(6)$	$=(11)-(12)$	$=(10)+(13)$
erwartet-E	100	1	90	9	2	4	3	100	95	5	0	-4	4	9
tatsächlich-T	100	1	92	7	2	5	-	100	98	2	0	-5	5	7

- ▶ Der Beste Schätzer für zukünftige Deckung (analog zur Prämienrückstellung unter Solvency II) beträgt  $91 = 1 + 90$
- ▶ Anfänglich erwarteter Erfüllungsbarwert ist  $97 = 91 + 6$
- ▶ Anfänglich erwarteter Gewinn ist  $3 = 100 - 97$  (wird als VSM bilanziert) → siehe (7)
- ▶ Damit wird **zu Vertragsbeginn kein Gewinn** ausgewiesen (Prinzip „Nil gain at inception“)
- ▶ Falls **Entwicklung = Erwartung**: Nach Ablauf der DP wird ein vt. Gewinn aus aktueller Deckung in Höhe von  $5 = 3 + 2$  ausgewiesen (**erwarteter Zeichnungsgewinn**). Gewinn entsteht aus:
  - ▶ Auflösung der VSM
  - ▶ Rückgang der Risikoanpassung für das Zeichnungsrisiko

# Beispiel

## Deckungsperiode (2/2)

DP=Deckungsperiode AP=Abwicklungsperiode	Beitrag	Kosten während DP	Schadenkosten-aufwand während AP	Gewinn vor RA	RA während DP	RA während AP	VSM zu Beginn DP	Umsatz während DP	Aufwand während DP	Gewinn am Ende DP	Umsatz während AP	Aufwand während AP	Gewinn während AP	Summe Gewinn in DP und AP
Nummer	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
Formel	Input	Input	Input	$=(1)-(2)-(3)$	Input	Input	$=\text{Max}(0; (1)-(2)-(3)-(5)-(6))$	$(8)-E=(2)+(3)+(5)+(6)+(7)$	$=(2)+(3)+(6)$	$=(8)-(9)$	Input	$=(6)$	$=(11)-(12)$	$=(10)+(13)$
erwartet-E	100	1	90	9	2	4	3	100	95	5	0	-4	4	9
tatsächlich-T	100	1	92	7	2	5	-	100	98	2	0	-5	5	7

▶ **Tatsächliche Entwicklung <=> Erwartung:**

- ▶ Schadenverlauf zeigt, dass am Ende der DP eine BE-Schadenkostenreserve von 92 zu stellen ist
- ▶ Risikoanpassung für das Abwicklungsrisiko ist tatsächlich 5

▶ **Umgang mit geänderter Erwartung nach IFRS 17: Umsatz** am Ende der Deckungsperiode:  $100 = 3 + 2 + 1 + 94$ , bestehend aus

- ▶ aufgelöster VSM
- ▶ aufgelöster Risikoanpassung für Zeichnungsrisiko
- ▶ erwartetem Kostenaufwand
- ▶ erwartetem risikoadjustierten Schadenaufwand

▶ Dem steht ein tatsächlicher risikoadjustierter **Schadenaufwand** von  $97 = 92 + 5$  und ein tatsächlicher **Kostenaufwand** von 1 entgegen

▶ Insgesamt ergibt sich ein **vt. Ergebnis** aus aktueller Deckung von  $2 = 100 - 98$  (**realisierter Zeichnungsgewinn**)

# Beispiel

## Abwicklungsperiode

DP=Deckungsperiode AP=Abwicklungsperiode	Beitrag	Kosten während DP	Schadenkosten- aufwand während AP	Gewinn vor RA	RA während DP	RA während AP	VSM zu Beginn DP	Umsatz während DP	Aufwand während DP	Gewinn am Ende DP	Umsatz während AP	Aufwand während AP	Gewinn während AP	Summe Gewinn in DP und AP
Nummer	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
Formel	Input	Input	Input	$=(1) - (2) - (3)$	Input	Input	$=\text{Max}(0; (1)-(2)-(3)-(5)-(6))$	$(8)-E=(2)+(3)+(5)+(6)+(7)$	$=(2)+(3)+(6)$	$=(8)-(9)$	Input	$=(6)$	$=(11)-(12)$	$=(10)+(13)$
erwartet-E	100	1	90	9	2	4	3	100	95	5	0	-4	4	9
tatsächlich-T	100	1	92	7	2	5	-	100	98	2	0	-5	5	7

- ▶ Annahme: Entwicklung in Abwicklungsperiode entspricht Annahmen, zum Zeitpunkt der Reservierung am Ende der Deckungsperiode
- ▶ **Vt. Ergebnis aus vergangener Deckung** während der Abwicklungsperiode wird in Höhe von 5 ausgewiesen
- ▶ Der **Gesamtgewinn über die Totalperiode** beträgt somit (im Barwert) 7. Dies ist unabhängig von der Rechnungslegung

# Agenda

- § Einführung
- § Marktüberblick
- § IFRS 17 – Prinzipien und Beispiel
- § Ergebnissteuerung

# BE-CR-Schätzung für das NG: Verschätzungen landen direkt in der GuV (insb. bei PAA)

---

Ergebnisvorhersage im Segment **Schaden-Unfall** (inkl. aktiver RV)

Zwei Faktoren sind entscheidend:

- ▶ **1. Mit welcher Genauigkeit kann die erwartete Schaden-Kosten-Quote für das Neugeschäft je Portfolio („Neugeschäftskohorte“) des Folgejahres vorhergesagt werden?**
  - ▶ **Erwartete Schaden-Kosten-Quote** basiert auf BE-Ultimates inkl. Diskontierung und Risikomarge für die Abwicklung der Verpflichtung für eingetretene Versicherungsfälle
  - ▶ Spielraum bei Definition der einzubeziehenden **Verwaltungskosten**, der **Stornomodellierung** und der Höhe der **Ultimates** (z.B. IBNR). Ausübung Spielraum nur im Rahmen der Bilanzstetigkeit möglich
  - ▶ Tatsächlich realisierte Schaden-Kosten-Quote (nach Ablauf Folgejahr) auf Basis der BE-Ultimates je Neugeschäftskohorte stellt vt. Ergebnis aus **aktueller** Versicherungsdeckung dar



Differenz zwischen geplanter/erwarteter Profitabilität und Volumen des Neugeschäfts und tatsächlicher Profitabilität und Volumen des Neugeschäfts dominiert Plan-Ist-Abweichung des Jahresergebnisses

# Ultimate-Schätzungen: Verschätzungen landen direkt in der GuV

---

Ergebnisvorhersage im Segment **Schaden-Unfall (inkl. aktiver RV)**

Zwei Faktoren sind entscheidend:

- ▶ **2. Wie stabil ist der Beste Schätzer für den Gesamtschadenaufwand im Zeitverlauf?**
  - ▶ Jede Änderung der Schätzung für die **BE-Ultimates der Schadenreserve** und das **Abwicklungsergebnis** auf Basis BE-Schätzer für die Schadenreserve gehen direkt in Gesamtergebnisrechnung ein
  - ▶ Spielräume bei der Festlegung des Ultimates je Kohorte (Portfolio, für PAA aufgeteilt nach Anfalljahren)

**AE** Stabilität der BE-Ultimates im Zuge der Abwicklung der BE-Schadenreserve entscheidend für stabile Erfolgsrechnung

# Amortized Cost und VFA: Geht das? (1/2)

---

Für die **Ergebnissteuerung** im Segment **Leben/Kranken** relevant sind im Bereich Zinsergebnis / Kapitalanlagen:

- ▶ Aufteilung der Kapitalanlagen in Basiswerte für die Überschussbeteiligung und Rest
- ▶ bei **VFA** bei Anwendung von **Mutualisation**:
  - ▶ Mutualisation: Wechselwirkung zwischen Rechnungszinsgenerationen / Altbestand / Neubestand und Querverrechnung zwischen Zinsüberschuss und anderen Rohüberschussquellen
  - ▶ Folgebewertung der VSM darf auf aggregierter Ebene erfolgen, auf der die Mutualisation wirkt
  - ▶ Ermessensspielraum bei der Festlegung der **Allokationsschlüssel** zur Zuordnung der aggregiert ermittelten VSM auf die VSM-Gruppen

# Amortized Cost und VFA: Geht das? (2/2)

---

Für die **Ergebnissteuerung** im Segment **Leben/Kranken** relevant sind im Bereich Zinsergebnis / Kapitalanlagen:

- ▶ Zinsergebnis im VFA ist per Konstruktion = 0, da Zinsaufwand für vt. Passiva gleich Kapitalanlageerträgen aus Basiswerten gesetzt werden
- ▶ OCI der Basiswerte wird 1:1 auf OCI für vt. Verpflichtungen übertragen
- à „Matching“ in der Bilanz durch eine Klassifizierung der KA zum FVPL oder FVOCI möglich
- à Unklar, ob und wie Kapitalanlagen zu fortgeführten Anschaffungskosten im VFA funktionieren, da offen ist, wie Prinzip des §89b zur Minimierung des Accounting-Mismatch zwischen Gesamtergebnisrechnung und OCI anzuwenden ist

# BWR helfen in der LV bei Anwendung des VFA nicht mehr zur Kurzfriststeuerung

---

Für die **Ergebnissteuerung** im Segment **Leben/Kranken** relevant sind im Bereich Zinsergebnis / Kapitalanlagen:

- ▶ Bei **VFA**: Ökonomische Zinsmarge mit VSM rekali­briert
  - ▶ Ökonomische Zinsmarge ist Veränderung der Marktwerte der Kapitalanlagen abzgl. Veränderung der vt. Verpflichtungen
  - ▶ Innerhalb der abgelaufenen Periode wird mit der VSM rekali­briert und über die restliche Deckungsperiode aufgelöst
  - ▶ Treiber
    - ▶ Aktuelle Asset-Allokation (Effekt auf Zeitwert der Optionen und Garantien am Periodenende)
    - ▶ Managementregeln in der stochastischen Modellierung (analog Solvency II)
    - ▶ Höhe der anfänglichen freien RfB und des anfänglichen Schlussüberschussfonds
    - ▶ Vorsicht: Realisierung von Bewertungsreserven per se ohne Einfluss auf ökonomische Zinsmarge, da Marktwerte der Kapitalanlagen unverändert
- à Bei VFA zeitliche Glättung von Effekten aus Kapitalanlagen und Diskontierung, solange  $VSM > 0$

**AE** Einfluss aus Änderungen bei Kapitalanlagen auf vt. Passiva muss über stochastische Modelle bewertet werden

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**

Ernst & Young

Assurance | Tax | Transactions | Advisory

**Die globale Ernst & Young-Organisation im Überblick**

Die globale Ernst & Young-Organisation ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Transaktionsberatung sowie in den Advisory Services. Ihr Ziel ist es, das Potenzial ihrer Mitarbeiter und Mandanten zu erkennen und zu entfalten. Die 190.000 Mitarbeiter sind durch gemeinsame Werte und einen hohen Qualitätsanspruch verbunden.

Die globale Ernst & Young-Organisation besteht aus den Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht und erbringt keine Leistungen für Mandanten. Weitere Informationen finden Sie unter [www.de.ey.com](http://www.de.ey.com)

In Deutschland ist Ernst & Young mit über 7.000 Mitarbeitern an 22 Standorten präsent. „Ernst & Young“ und „wir“ beziehen sich in dieser Publikation auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited.

© 2017

Ernst & Young GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
All Rights Reserved.

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen Ernst & Young-Organisation wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater zurate gezogen werden.