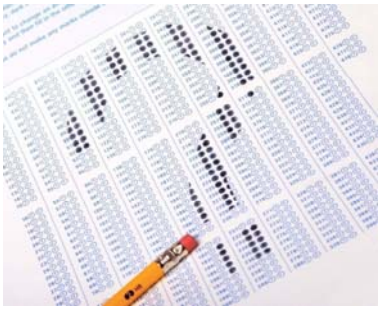
Institut für Versicherungswirtschaft

Universität St.Gallen



IFRS 4 Phase II: Die Sicht der Schweizer Assekuranz

"Antworten mit Fragezeichen" – Vorstellung der Ergebnisse der PwC / I.VW-Studie

Prof. Dr. Joël Wagner

Zürich, 9. Juni 2011

IFRS 4 Phase II – Antworten mit Fragezeichen



Entwurf des internationalen Rechnungslegungsstandards für Versicherungsverträge seit Juli 2010

Einschätzung der unternehmerischen Herausforderungen aktuelles und breit diskutiertes Thema

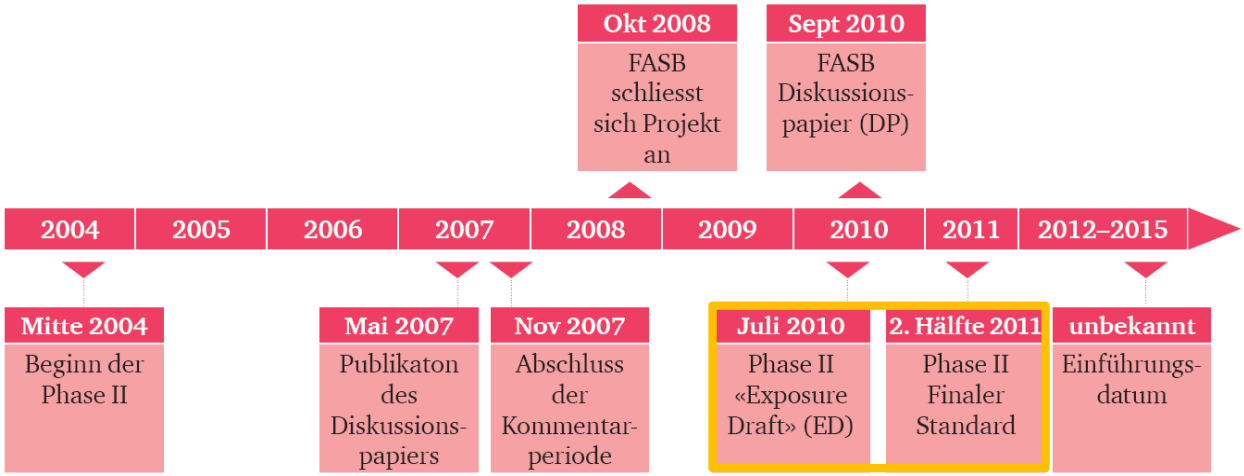
Vertreter der Schweizer Assekuranz äussern sich zum aktuellen Entwurf und dessen Umsetzung

Strategische Herausforderungen und Auswirkungen

Operative Fragestellungen sowie heutiger Vorbereitungsstand

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Ausgangslage: Meilensteine des IFRS-4-Standards



- **2004**: **Veröffentlichung des aktuellen IFRS-4-Standards für Versicherungsverträge** durch das International Accounting Standards Board (IASB); der Standard vereinigt verschiedener internationale Buchhaltungspraktiken für Versicherungsforderungen
- **Juli 2010**: Neuer Entwurf ("Exposure Draft") des IFRS-4-Standards für Versicherungsverträge
- **November 2010**: Beendigung der Befragungsperiode (comment period)
- **Ende Juni 2011 (?)**: Publikation der Ergebnisse der Kommentarauswertung und Felduntersuchung im definitiven Standard

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Kernelemente von IFRS 4 Phase II im Überblick

Im Gegensatz zu Phase I, **keine Unterscheidung nach Geschäftsart** (Leben versus Nichtleben, Erst- vs. Rückversicherung)

Vorschlag eines **neuartigen, marktkonsistenten Bewertungsmodelles**

Neue Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung – einzelne Profitabilitätstreiber werden getrennt ausgewiesen

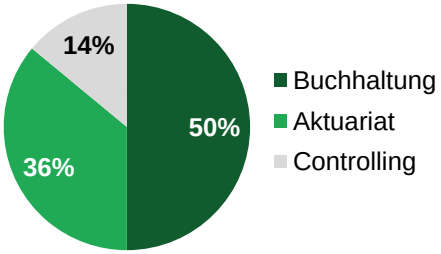
Gegenstand der IASB-Diskussion sind aktuell

- aktuarielle Themen, wie z.B. die **Wahl des Diskontzinses und der Risikoadjustierung**
- vertragliche Punkte, etwa die **Definition**, das **Unbundling** und die **Abgrenzung von Verträgen**
- buchhalterische Themen, wie die **Präsentation der Gewinn- und Verlustrechnung** (Marge versus Volumen), die **Anerkennung von Umsätzen**, **Übergangsmassnahmen** oder die **Offenlegung**

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Hohe Teilnehmerquote bestätigt Aktualität der Diskussionen um die Herausforderungen

- **Empirische Untersuchung der PwC und des I.VW-HSG** auf der Grundlage des Entwurfes zu IFRS 4 Phase II von Juli 2010.
- **Online-Umfrage im Dezember 2010**
  - Fokus auf die Einschätzung der Herausforderungen, der Auswirkung sowie der technischen und operativen Veränderungen.
  - Knapp 50 Antworten von Buchhaltern, Aktuaren, Controllern und anderen Spezialisten



  - Vergleichbar hohe Beteiligung aus der Leben- und Nichtlebenversicherung
  - Fokus des Geschäftes in den befragten Unternehmen teils auf den Schweizer Markt konzentriert, und gleichenteils international ausgerichtet
- **Experteninterviews im Januar und Februar 2011**
  - Befragung der CFOs und CROs von Schweizer Versicherungsgruppen und -unternehmen
  - Fokus auf den strategischen Herausforderungen und Auswirkungen sowie verschiedenen Handlungsoptionen

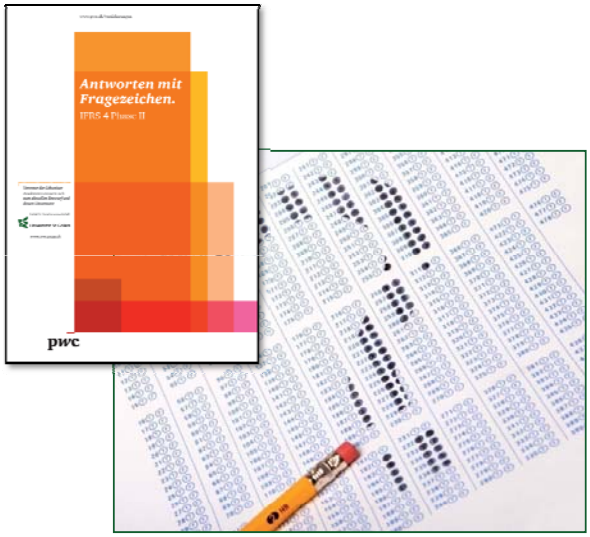
helvetia · GENERALI · ZURICH · SwissLife · AXA winterthur · Baloise Group

Vielen Dank für Ihre tatkräftige Mithilfe!

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

IFRS 4 Phase II – Antworten mit Fragezeichen

Zwei Themenblöcke



A **Strategische Herausforderungen und Auswirkungen**

B **Operative Herausforderung für die Prozesse und Systeme**

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

A Strategische Herausforderungen und Auswirkungen

Sicht der Studienteilnehmer

Ausgangslage	• Neuer Standard mit **völlig neuer Betrachtung des Versicherungsgeschäfts** • **Ziele des Standards nicht erreicht**: Industrie ist sich uneinig, ob das Regelwerk eine Verbesserung gegenüber heute darstellt • **Interne Ziele** für die Umsetzung ohne deutlichen Trend, heterogen zwischen den Themen Compliance, Kommunikation/Information und Vergleichbarkeit
Offenlegung und Kommunikation	• **Kommunikation der Ergebnisse** als zentrale Herausforderung • **Mehraufwand** in der Kommunikation entsteht aus **Volumen**, **Komplexität** und **zusätzlichen Kommunikationsmitteln**
Synergien	• Synergien mit anderen Bewertungsansätzen: **"Konzeptuell ist vieles gleich"**
Ansätze zur Verbesserung	• Wunsch nach einem **verbesserten Leistungsausweis**, **mehr Gleichbehandlung**, **Praktikabilität**, **konforme Bewertung für Aktiv- und Passivseite** und **konkreteren Anweisungen**

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Ausgangslage: Neue Betrachtung des Versicherungsgeschäftes

Status quo

- Bisherige Jahresberichterstattung geprägt von **technischen und branchenspezifischen Eigenschaften**
- Darstellung und Abgrenzung von aggregierten **Volumengrössen**
- Ansätze heute schon **unterschiedlich**, siehe z.B. spartenspezifische Modellierung zwischen Leben und Nichtleben, spezifische Profitabilitäts-analyse und Aussendarstellung
- Aktionäre oder Analysten bemängeln die Transparenz und neigen zur **Unterbewertung von Versicherungs-unternehmen** im Vergleich zu anderen börsenkotierten Unternehmen

Herausforderungen

- **Vergleichbarkeit**, also eine gleiche Interpretation und Umsetzung in allen Versicherungsunternehmen (innerhalb der Schweiz und international)
- **Generelles Umdenken** bei den Investoren und in den Versicherungs-unternehmen selbst
- **Kompatibilität** mit Solvenz-Richtlinien, insbesondere SST und Solvency II, sowie mit anderen Rechnungslegungs-konzepten und lokalen Richtlinien
- Neue, **umfassende Präsentations-anforderungen**

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Offenlegung und Kommunikation der Ergebnisse

Abb. 2: Wie stark werden Sie folgende Kommunikationskanäle im Vergleich zur heutigen Offenlegung einsetzen, um externe Stakeholder angemessen zu informieren?

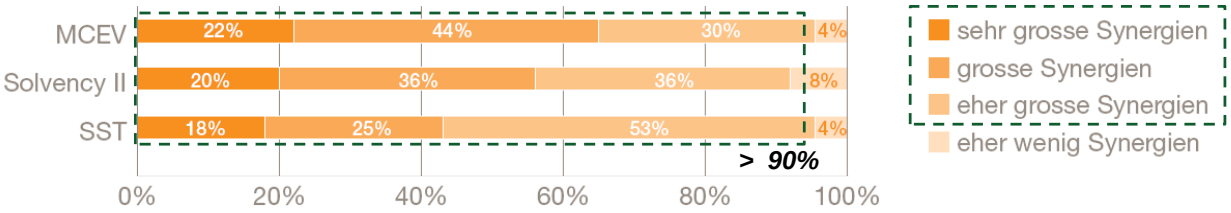
	Zusätzliche Offenlegung	Vertiefte Analysten-präsentation	Detailliertere Erklärungen der Zahlen	Workshops
deutlich weniger –weniger	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
ähnlich	13.6%	10.5%	4.8%	35.3%
mehr	40.9%	47.4%	57.1%	47.1%
deutlich mehr	45.5%	42.1%	38.1%	17.6%

- **Kommunikation der Ergebnisse** stellt aus Sicht der befragten CFOs und CROs eine der bedeutendsten Herausforderungen dar
- Vollständige Ablösung der bisherigen Berichterstattung wird es mittelfristig nicht geben – die **volumenbasierten Zahlen bleiben für den Leser notwendig und hilfreich**
- Neue Standard erhöht die heutige Vergleichbarkeit und Transparenz nicht – eine **zusätzliche Offenlegung ist nötig**
- Der Standard schafft **keine Transparenz**: Versicherungsbuchhaltung bleibt eine **dauernde Weiterführung von Annahmen und Schätzungen**
- Rechnungslegung basiert bei Bewertungsfragen auf Annahmen, Modellen und Schätzungen – **Vergleichbarkeit** wird dem Benutzer und dessen **Interpretation der Daten überlassen**

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Synergien mit anderen Bewertungskonzepten

Abb. 3: Mit welchen anderen Bewertungskonzepten sehen Sie für die Modellierung die grössten Synergien?



Worin bestehen diese Synergien?

- Alle Konzepte bewerten Versicherungsunternehmen aus einer **ökonomischen Perspektive**
- **Basismodelle relativ ähnlich: stochastische Cashflow-Projektionen**, **Risikoadjustierung** und **Diskontierung** über relevante Zinskurven
- Modellkomponenten können fallweise teilweise oder ganz wiederverwendet werden
- Allerdings gilt es die **verschiedenen Anforderungen** an die Umsetzung **frühzeitig zu berücksichtigen** – diese können sich in funktionalen, technischen, leistungs- oder benutzerspezifischen Aspekten unterscheiden

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Ansätze zur Verbesserung des aktuellen Entwurfes

Optimierungsansätze (aus Sicht der Industrie)

- Bessere Darstellung der **operativen Leistung** und getrennt von **externen Veränderungen**, z.B. Volatilität muss dabei nicht unbedingt eliminiert werden, allerdings sollte sie die Realität abbilden und nicht nur modellbasiert sein
- Notwendige Verbesserungen bei der **Modellierung von Versicherungsverträgen**: zum Beispiel die Gleichbehandlung von Leben- und Nichtleben-Verträgen, auch bei einer laufzeitabhängigen Betrachtung
- **Pragmatischer und gut umsetzbarer** Standard: je einfacher die Ausgestaltung, desto besser lassen sich die Kommunikation mit den Investoren und die Prüffähigkeit sicherstellen
- **Abstimmung von IFRS 4 Phase II und IFRS 9**, um ungleiche Bewertungen zu vermeiden
- Deutlich **mehr Präskriptionen und konkreter**, damit sich Versicherungsunternehmen untereinander **vergleichen** lassen

Zielkonflikt zwischen Präzision und Prinzipien:

- Standard sollte prinzipienbasiert bleiben um eine gewisse Flexibilität zu ermöglichen
- Deutliche Mehrheit verlangt klare Regeln die eine Vergleichbarkeit sicherstellen

Fraglich bleibt, wie weit der neue Standard Regeln vorschreiben und gleichzeitig prinzipienbasiert sein kann

Institut für Versicherungswirtschaft
Universität St.Gallen
© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

B Operative Herausforderung für die Prozesse und Systeme

Sicht der Studienteilnehmer

Ausgangslage	• Umsetzung ist wichtigste Herausforderung – insbesondere die **Datenqualität**, **Systemanpassung** und **Modellimplementierung** • Neuer Standard stellt eine **operative Herausforderung** für die **Prozesse** und **Systeme** dar
Cashflow-Projektionen	• **Interne Modelle für Cashflow-Projektionen** vorhanden, aber **nicht** direkt mit IFRS 4 Phase II **kompatibel** • **Anpassungsaufwand** als **hoch eingeschätzt** – bestehende Systeme bieten nötige Hilfsmittel
Risiko-adjustierung	• **Kapitalkostenmethode** (Cost-of-Capital-Methode) für die Berechnung der Risikoadjustierung **favorisiert**
Contract Boundaries & Unbundling	• **Einfluss** technischer Themen **auf das Produktangebot** (Produkte, Vertragsdauern) vom Markt **nicht überbewertet** • Regel der Vertragsgrenzen beeinflusst Dauer der Cashflow-Projektionen • Unbundling-Schwierigkeiten: Schnittstellen in Buchhaltung und Modellierung
Status der Vorbereitung	• **Gute Kenntnis** des neuen Standards. **Qualitative Bewertungen** und **Ressourcen- und Kostenanalysen** durchgeführt • **Begrenzte Zahlungsbereitschaft für einen pendenten Standard**

Institut für Versicherungswirtschaft
Universität St.Gallen
© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Einfluss auf die Kernsysteme

Welche Systeme werden beeinflusst? (priorisierte Reihenfolge)

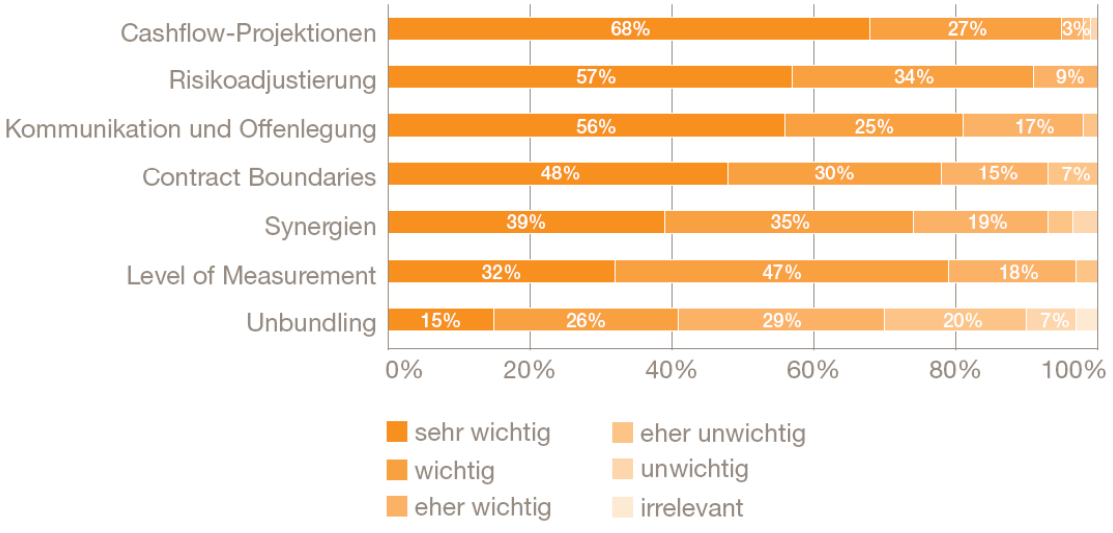
1. **Aktuarielle Software: für die Bewertung**
2. **Buchhaltungssystem: für die Berichterstattung**
3. **Schaden-/Leistungssystem: für die verlangten Daten**
4. **Policenverwaltung: für die verlangten Daten**

Umsetzung / Anpassung der System ist erfolgskritisch

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Wichtigste Herausforderung: die Umsetzung

Abb. 4: Als wie relevant schätzen Sie die folgenden Themen für die Implementierung von IFRS 4 Phase II ein?



© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Cashflow-Projektionen: hoher Aufwand zur Herstellung der Systemkompatibilität

Abb. 6: Falls Ihr Unternehmen über ein internes Modell verfügt, wie hoch ist der Aufwand, dieses kompatibel mit IFRS 4 Phase II zu machen?

Anpassungsaufwand	in Prozent
kein Aufwand	0.0%
geringer Aufwand	10.0%
hoher Aufwand	65.0%
sehr hoher Aufwand	25.0%

- **Systemeignung für Projektionen**
- **Datenverfügbarkeit**
- **Datenqualität / Verlässlichkeit**

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Besondere Herausforderungen für die Systeme

Abb. 7: Wie beurteilen Sie die Fähigkeit Ihres heutigen Systems, den Anforderungen von IFRS 4 Phase II bezüglich Cashflow-Projektionen zu genügen, und wie die heutige Verfügbarkeit und Verlässlichkeit Ihrer aktuellen Daten?

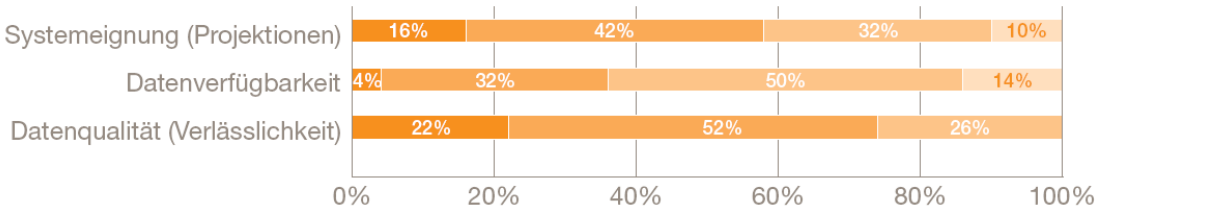
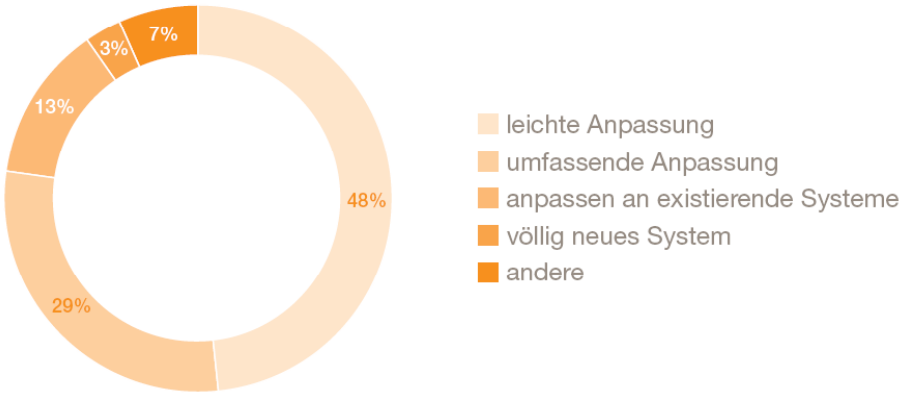


Abb. 8: Welche Methode der möglichen Systemanpassung würden Sie bevorzugen?

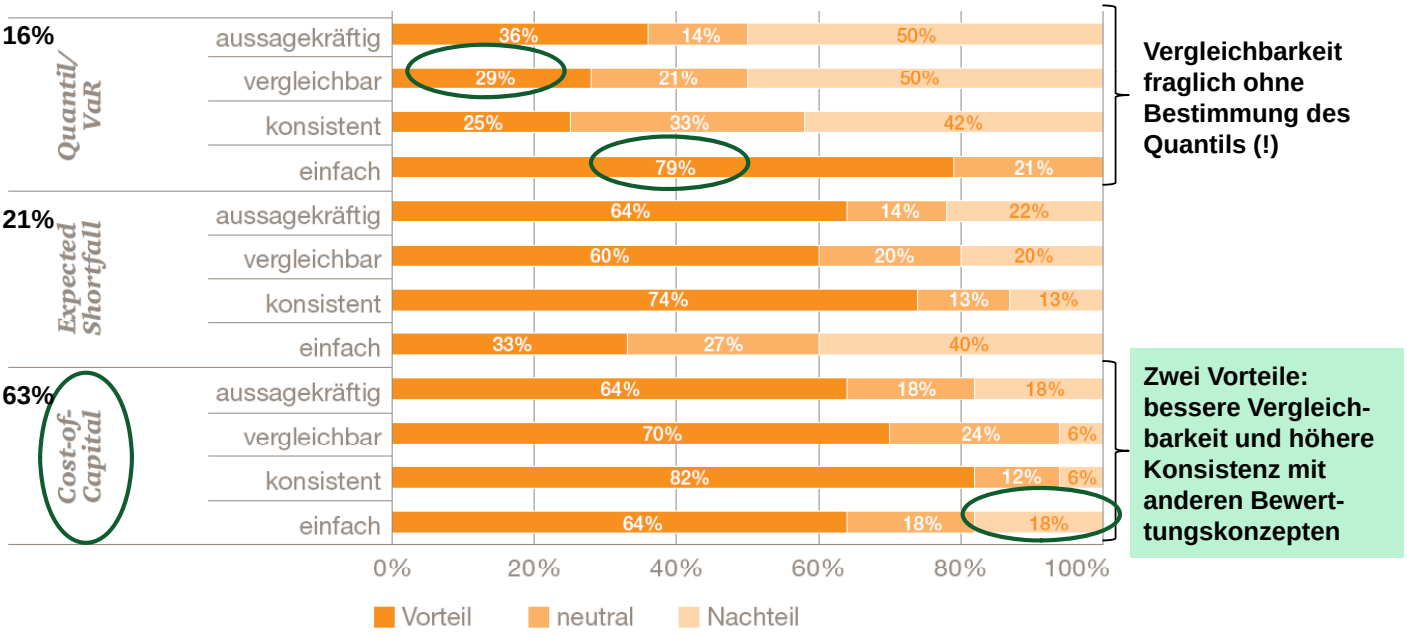


© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Berechnung der Risikoadjustierung

63% bevorzugen Cost-of-Capital Methode

Abb. 9: Wie beurteilen Sie die Vor- und Nachteile der verschiedenen Methoden bezüglich Einfachheit, Konsistenz, Vergleichbarkeit und Aussagekraft?



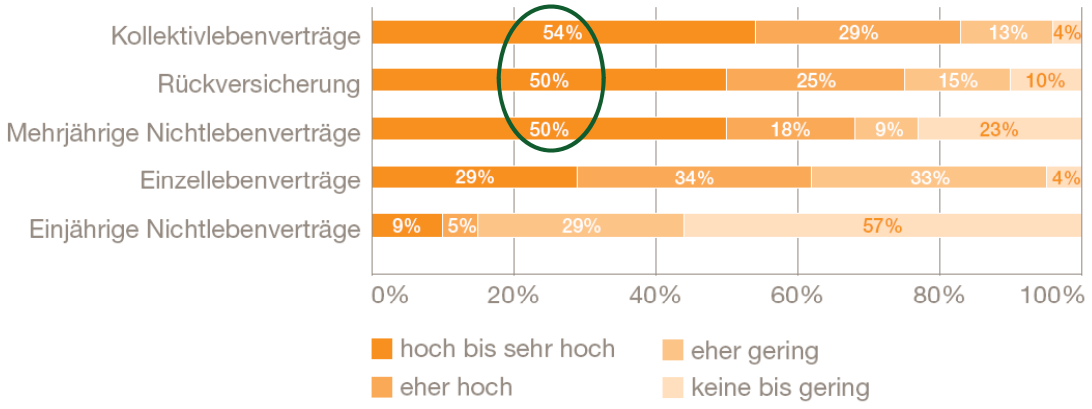
Vergleichbarkeit fraglich ohne Bestimmung des Quantils (!)

Zwei Vorteile: bessere Vergleich-barkeit und höhere Konsistenz mit anderen Bewert-tungskonzepten

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Definition der Vertragsgrenzen und Implikationen auf das Produkteangebot

Abb. 10: Die Regel der Vertragsgrenzen wird die Dauer der Cashflow-Projektionen beeinflussen. Wie schwer wird es sein, bei Ihren Produkten die Vertragsgrenzen zu definieren?



Trotz ungleich schwieriger Definition der Vertragsgrenzen, vermuten 73% der Umfrageteilnehmer keinen Einfluss auf die angebotenen Vertragsdauern

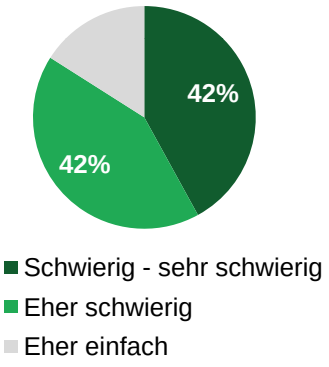
Institut für Versicherungswirtschaft
Universität St.Gallen

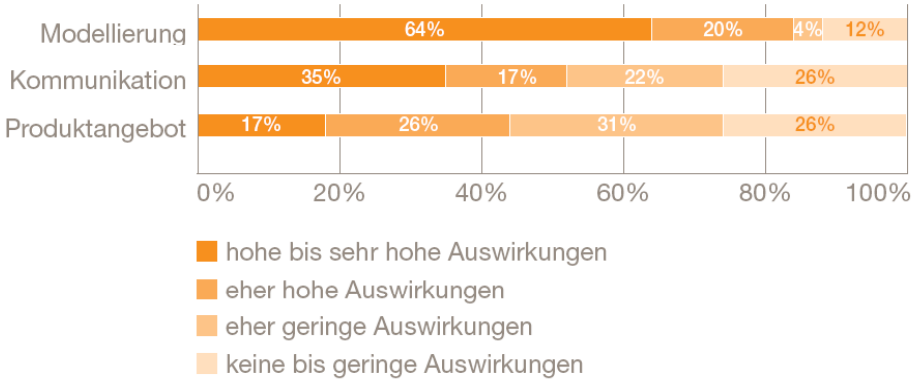
© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Unbundling: Trennung der "Versicherungs-" von der "Investmentkomponente"

Wie schwierig ist Unbundling?

Abb. 11: Welche Auswirkung werden die Unbundling-Anforderungen haben und wie hoch schätzen Sie deren Einfluss ein?





- **Grosser Einfluss auf Ebene Modellierung:** Beispiel fondsgebundene Lebensversicherungen – hier hängt die Risikosumme typischerweise von der Investmentperformance ab
- **Eher geringe Auswirkungen auf das Produktangebot**

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Checkliste für die erfolgreiche Einführung

Unternehmens-ziele festlegen	• **Klare Ziele für die Umsetzung** ausarbeiten, inkl. Auswirkungsanalyse. • **Kommunikation und Aussendarstellung** als Schlüsselelemente berücksichtigen.
Projekt-Governance stärken	• **Projektsponsor** auf Ebene **Geschäftsleitung** ernennen. • Lenkungsausschuss mit Vertretern aus **Investor Relations, Konzern-berichterstattung, Buchhaltung** und mit **Umsetzungsverantwortlichen aus Aktuariat, IT, Vertrieb und Schadenmanagement** bilden.
Eigenständigkeit berücksichtigen	• **Eigene Projektstudie** für IFRS 4 Phase II entwerfen. • **(IT-)Machbarkeitsstudie** im Lösungsansatz berücksichtigen, um Investitionskosten möglichst genau abzuschätzen.
Technische Synergien nutzen	• Über das Programm-Management die **Einflüsse/Schnittstellen** der Projektanforderungen **auf laufende Projekte/Umsetzungen** auswerten. • Existierende Bewertungsmodelle nutzen und Ergebnisse einer **Lückenanalyse** in die Projektplanung aufnehmen.
Ressourcen planen und unternehmens-weit denken	• Projekt frühzeitig an das Programm-Management übergeben, und die Projekt-vorbereitung starten (optimale Planung, gerade bei knappen Ressourcen). • **Anforderungen einzelner Gruppengesellschaften** auswerten.

© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG

Kontakt



Prof. Dr. Joël Wagner
E-Mail joel.wagner@unisg.ch
Telefon +41 71 224 36 51

Institut für Versicherungswirtschaft
Universität St. Gallen
Tannenstrasse 19
CH-9000 St. Gallen
http://www.ivw.unisg.ch

Institut für Versicherungswirtschaft
Universität St.Gallen
© Prof. Dr. Joël Wagner
I·VW-HSG