

Ergebnisbericht des Ausschusses Rechnungslegung und Regulierung

Auswirkungen von Steuerungsmaßnahmen in der Mittelfristplanung auf den IFRS-Abschluss

Köln, 8. Mai 2025

Präambel

Die Unterarbeitsgruppe „IFRS 17 – KPI“ der AG IFRS des Ausschusses Rechnungslegung und Regulierung der Deutschen Aktuarvereinigung e. V. (DAV) hat den vorliegenden Ergebnisbericht „Auswirkungen von Steuerungsmaßnahmen in der Mittelfristplanung auf den IFRS-Abschluss“ erstellt.¹

Anwendungsbereich

Der Ergebnisbericht betrifft Aktuarinnen und Aktuarien² bei der Ausführung aktuarieller Aufgaben im Rahmen in der Unternehmensplanung unter IFRS.

Der Ergebnisbericht ist an die Mitglieder und Gremien der DAV zur Information über den Stand der Diskussion und die erzielten Erkenntnisse gerichtet und stellt keine berufsständisch legitimierte Position der DAV dar.³

Inhalt

Der Ergebnisbericht behandelt anhand von ausgewählten Beispielen, wie sich typische Managementmaßnahmen auf die zukünftigen IFRS-Abschlüsse in der Mehrjahresplanung im Zeitraum von 3 bis 5 Jahren auswirken. Betrachtet werden u.a. Änderungen der Assetallokation und der Assetduration, Änderungen bei Schaden-Unfall-Verträgen im Neugeschäft, die teilweise Einstellung des Neugeschäfts, Restrukturierungsmaßnahmen und die Verbesserung der Neugeschäftsqualität. Die voraussichtlichen Effekte auf die zukünftigen IFRS-Abschlüsse der nächsten 3 bis 5 Jahre werden in qualitativer Form dargestellt und können sowohl ex ante zur vorherigen Abwägung im Rahmen der Entscheidungsfindung als auch ex post zur nachträglichen Plausibilisierung der tatsächlichen IFRS-Abschlüsse verwendet werden. Der Fokus liegt auf der möglichst anschaulichen Diskussion von Beispielen zum Einstieg in die komplexe IFRS 17 – Materie, nicht auf der ausführlichen konzeptionellen Analyse des Rechnungslegungsstandards.

Schlagworte

IFRS 17, IFRS 9, Versicherungsverträge, KPI, Mittelfristplanung, Assetallokation, Assetduration, Neugeschäftsplanung, VFA, GMM, PAA, Restrukturierung, Durationssteuerung, Neugeschäftsqualität

Verabschiedung

Dieser Ergebnisbericht ist durch den Ausschuss Rechnungslegung und Regulierung am 8. Mai 2025 verabschiedet worden.

¹ Der Ausschuss dankt der Unterarbeitsgruppe *KPI* der Arbeitsgruppe *IFRS* ausdrücklich für die geleistete Arbeit, namentlich Thorsten Ante, Dr. Robert Bahnsen (Leitung), Jan-Christopher Köhler, Reinhard Lenz, Katrin Ruess, Dr. Claudio Schmidt-Wegenast, Ulrike Schwarz, Dr. Thorsten Wagner sowie als Gast Nina Paulus.

² Auch wenn hier und im Folgenden die Aktuarinnen und Aktuarien explizit genannt werden, spricht die DAV alle Geschlechter und Identitäten gleichermaßen an. Dies gilt auch für alle anderen hier genannten Personengruppen.

³ Die sachgemäße Anwendung des Ergebnisberichts erfordert aktuarielle Fachkenntnisse. Dieser Ergebnisbericht stellt deshalb keinen Ersatz für entsprechende professionelle aktuarielle Dienstleistungen dar. Aktuarielle Entscheidungen mit Auswirkungen auf persönliche Vorsorge und Absicherung, Kapitalanlage oder geschäftliche Aktivitäten sollten ausschließlich auf Basis der Beurteilung durch eine(n) qualifizierte(n) Aktuar DAV/Aktuarin DAV getroffen werden.

Abstract

The sub-working group “IFRS 17 - KPI” of the IFRS working group of the Accounting and Regulation Committee of the German Actuarial Association (DAV) has prepared this report on the “Effects of management measures in medium-term planning on IFRS financial statements”.

Scope of application

The results report concerns actuaries performing actuarial tasks in the context of corporate planning under IFRS.

The report is addressed to the members and committees of the DAV for information on the status of the discussion and the findings obtained and does not represent a professionally legitimized position of the DAV.

Contents

The results report uses selected examples to show how typical management measures will affect future IFRS financial statements in multi-year planning over a period of 3 to 5 years. Among other things, changes in asset allocation and asset duration, changes to property-casualty contracts in new business, the partial discontinuation of new business, restructuring measures and the improvement of new business quality are examined. The expected effects in the IFRS financial statements of the next three to five years are presented in qualitative form and can be used both ex ante for prior consideration in the decision-making process and ex post for subsequent plausibility checks of the actual IFRS financial statements. The focus is on the clearest possible discussion of examples as an introduction to the complex subject matter of IFRS 17, rather than on a detailed conceptual analysis of the accounting standard.

Keywords

IFRS 17, IFRS 9, insurance contracts, KPI, medium-term planning, asset allocation, asset duration, new business planning, VFA, GMM, PAA, restructuring, duration management, new business quality

Adoption

This results report was adopted by the Financial Reporting and Regulation Committee on 8th May 2025.

Reports on findings are summaries of the results of work carried out by DAV committees or working groups,

- where their application can be freely decided upon within the framework of the code of conduct,
- that should inform discussion of the current opinion among actuaries or also among the broader public.

As working results of a single committee, they do not, for the time being, represent any recognised position within the DAV and do not comprise any actuarial standards of practice. In this respect they are clearly distinguishable from any standards of practice.

1. Einleitung	5
2. Analyse typischer Managementmaßnahmen in der Mittelfristplanung	5
2.1. Tabellarische Zusammenfassung der Ergebnisse.....	5
2.2. Änderung der Asset-Allokation	8
2.3. Änderung der Duration der Kapitalanlagen.....	10
2.4. Änderung der Vertragslaufzeiten im Bereich der Sachversicherung	12
2.5. Etablierung neuer Produkte/Portfolios	14
2.6. Teilweise Einstellung von Neugeschäft	15
2.7. Steuerung Neugeschäftsvolumen (eigener Vertrieb).....	17
2.8. Restrukturierung / Investitionen in Kostensenkungsmaßnahmen, Effizienzsteigerung oder Ähnliches	18
2.9. Verbesserung Neugeschäftsqualität (durch Stornoreduktion)	21

1. Einleitung

Die mittelfristige Planung in der Versicherungsbranche stellt eine zentrale Herausforderung dar, insbesondere im Kontext der neuen Rechnungslegungsstandards gemäß IFRS 17. Dieser Standard bringt nicht nur Änderungen in der Bilanzierung und Gewinnermittlung mit sich, sondern erfordert auch eine fundierte und vorausschauende Planung, um den langfristigen Erfolg und die Stabilität eines Unternehmens zu gewährleisten. In diesem Ergebnisbericht werden typische Managementmaßnahmen untersucht, die im Rahmen der mittelfristigen Planung ergriffen werden können. Dabei wird qualitativ analysiert, welche strategischen Entscheidungen möglich sind und welche Auswirkungen dies mittelfristig auf die Bilanz, GuV und KPI in den zukünftigen IFRS-Abschlüssen der nächsten 3 bis 5 Jahren haben kann.

2. Analyse typischer Managementmaßnahmen in der Mittelfristplanung

In diesem Kapitel diskutieren wir einige typische Managementmaßnahmen im Rahmen der Unternehmensplanung für den Zeitraum von 3 bis 5 Jahren. Nach einer kurzen Beschreibung der Maßnahme nehmen wir eine Einordnung in die IFRS-Bilanzierung vor und stellen die qualitativen Auswirkungen auf Bilanz, Jahresüberschuss und wesentliche KPIs wie (Neugeschäfts-CSM (CSM: Contractual Service Margin – deutsch: Vertragliche Service Marge (VSM)), IFRS-Eigenkapitalrendite (RoE) und (IFRS-) Combined Ratio dar. Wir nehmen dabei an, dass sich alle Maßnahmen grundsätzlich symmetrisch auswirken (z.B. Ursachen-Größe A wird angehoben, Ergebnisgröße B sinkt; umgekehrt gilt dann: Wenn A gesenkt wird, steigt B.). Nur wenn diese Ursache-Wirkungs-Symmetrie nicht gilt, gehen wir auch auf das andere Szenario ein, in dem die Größe A invertiert wird.

2.1. Tabellarische Zusammenfassung der Ergebnisse

Für einen ersten Überblick fassen wir die Auswirkungen der Managementmaßnahmen auf wichtige IFRS-(Teil-)Größen wie

- den Zeitwert der Optionen und Garantien (TVOG⁴) innerhalb der LRC (nur relevant für Leben/Kranken Geschäft),
- die Vertragliche Servicemarge (CSM) als zukünftig erwarteten Gewinn⁵ aus Versicherungsdienstleistungen,
- deren Vereinnahmung in der GuV in den nächsten 3-5 Jahren (CSM-Release),
- den IFRS-Jahresüberschuss,
- den Return on IFRS-Equity (RoE) und
- ggf. sonstige Key-performance indicators (sonst. KPI) wie Neugeschäfts-CSM (NG-CSM)

hier kurz in einer Tabelle zusammen:

⁴ Der TVOG wird bestimmt als Differenz zwischen dem (in der Regel stochastisch ermittelten) Erwartungswert und dem deterministischen Wert, der nur mit einem einzigen, nämlich dem erwarteten (risikoneutralen) Kapitalmarktszenario ermittelt wird. Der TVOG ist damit im Besten Schätzer als Teil des Erfüllungsbewerts der Verpflichtung für zukünftige Deckung enthalten. Es hat sich in der Bewertungspraxis vor allem zum Zwecke der Plausibilisierung bewährt, die Änderung des TVOG von Bewertungsstichtag zu Bewertungsstichtag separat zu betrachten.

⁵ Strenggenommen handelt es sich um den Überschuss aus Versicherungsverträgen vor Berücksichtigung von Gemeinkosten und Steuern. Allerdings schlagen sich Änderungen in der CSM auch direkt in Änderungen des Gewinns bzw. Jahresüberschusses vor Steuern nieder, weswegen wir hier vereinfachend vom Gewinn sprechen.

Kapitelnr. Maßnahme (↓) / Auswirkung (→)	TVOG	CSM	CSM-Re- lease	Jahres- über- schuss	RoE	Sonst. KPI
2.2 Sub- stanzwert- quote ↑	↑	↓	↓	↑	↑	NG-CSM ↓
2.3 Aktiv- Duration ↑ (Aktiv-Pas- siv-Duration ↓)	↓	↑	↑	↑	↑	Combined Ratio →
2.4 Ver- tragslaufzeit ↑	-	↑	↑	Zuerst ↓, dann ↑	Zuerst ↓, dann ↑	Combined Ratio ↓
2.5 Neue Produkte	Offen, ob Effekt da	i.d.R. ↑	i.d.R. ↑	i.d.R. ↑	i.d.R. ↑	-
2.6 Einstel- lung Neuge- schäft	Offen, ob Effekt da	i.d.R. ↓, allerdings ↑ möglich	i.d.R. ↓, allerdings ↑ möglich	i.d.R. ↓, allerdings ↑ möglich	i.d.R. ↓, allerdings ↑ möglich	NG-CSM ↓
2.7 Steige- rung Neuge- schäftsvolu- men (eig. Vertrieb)	Offen, ob Effekt da	Offen, ob ↑ oder ↓	Offen, ob ↑ oder ↓	Offen, ob ↑ oder ↓	Offen, ob ↑ oder ↓	NG-CSM: Offen, ob ↑ oder ↓
2.8 Restruk- turierung zur Kosten- senkung (z.B.: außer- halb Ver- tragsgren- zen)	I.d.R. ↓	Im VFA ↓, im GMM→	I.d.R. ↓	I.d.R. zuerst ↓, dann ↑	I.d.R. zuerst ↓, dann ↑	-
2.9 Verbes- serung Neu- geschäfts- qualität (z.B. Storno ↓)	Offen, ob Effekt da	Offen, ob ↑ oder ↓	Offen, ob zuerst ↑ oder ↓ (abh. von Coverage Units)	I.d.R. ↑	Zuerst of- fen, später i.d.R. ↑	NG-Marge ↑, i.d.R. NG-CSM ↑

In den folgenden Unterkapiteln werden die einzelnen Maßnahmen vorgestellt und die Auswirkungen auf die IFRS-Ergebnisse dargestellt.

2.2. Änderung der Asset-Allokation

Ausgangssituation: Ein Versicherungsunternehmen (VU) hat beschlossen, über den Zeitraum der kommenden 5 Jahre seine Asset-Allokation zu ändern. Als illustratives Beispiel nehmen wir an, dass der Anteil an Infrastrukturinvestments an den gesamten Kapitalanlagen von einem kleinen Prozentwert auf 20% nach Marktwerten ausgebaut werden soll und dass dafür der Anteil an Staatsanleihen durch Ausbleiben von Wiederanlage entsprechend zurückgeführt werden soll. Als mittlere Marktwertrendite der neuen Infrastrukturinvestments nehmen wir 5 % p.a. an, während die auslaufenden Staatsanleihen mit Coupons von im Mittel 2 % p.a. rentieren und stille Lasten von 2,5 % enthalten. Dies führt im Mittel zur einer Marktwertrendite von ca. 1,5 % pro Jahr für die nächsten 5 Jahre. Der IFRS 17-Zinssatz liege (der Einfachheit halber) bei 2,5%.

Einordnung in IFRS-Kontext: Die bestehenden Kapitalanlagen werden der Bilanzkategorie FVOCI zugeordnet, so dass Marktwertänderungen erfolgsneutral im OCI bilanziert werden. Das führt wegen des Zinsanstiegs seit Kauf aktuell zu einem negativen OCI, das sich in natürlicher Weise über die Restlaufzeit der oben angesprochenen fünf Jahre auf null reduziert. Die Infrastrukturinvestments werden nach IFRS 9 als Eigenkapitalinstrumente klassifiziert und können entweder ergebnisneutral über das Eigenkapital (FVOCI) ohne Recycling bei Verkauf oder (vermutlich) erfolgswirksam (FVTPL) bilanziert werden.

Auswirkung auf Bilanz, GuV und KPI: Welche Auswirkung diese Änderung der Assetallokation auf Bilanz, GuV und KPIs im 5-Jahres-Zeitraum haben, hängt davon ab, welches IFRS17-Bewertungsmodell das VU anwendet.

Bei Anwendung des VFA-Bewertungsansatzes (in aller Regel bei einem Lebensversicherer) passiert Folgendes:

Bilanz: Durch die Umschichtung der Kapitalanlagen ändert sich der Fair Value des Underlying Items nicht. Auch die marktkonsistenten mittleren risikoneutralen Erträge der Kapitalanlagen ändern sich nicht. Allerdings wird sich vermutlich aufgrund der traditionellen technischen Ausgestaltung der stochastischen Modellierung in der marktkonsistenten, risikoneutralen Bewertung der Versicherungsverpflichtungen der Zeitwert der Optionen und Garantien (TVOG) wegen der höheren Volatilität von Infrastrukturinvestments im Vergleich zu Staatsanleihen erhöhen. Die unterschiedlichen Korrelationen zwischen Infrastrukturinvestments und den restlichen Kapitalanlagen im Vergleich zu Staatsanleihen können diesen Effekt dämpfen oder verstärken. Wir nehmen an, dass es wegen der stochastischen risikoneutralen Bewertung insgesamt zu einem **Anstieg des TVOG und damit zu einem initialen Absinken der CSM** des Bestands kommt. Wenn die Managementregeln im Bewertungsmodell richtig eingestellt sind, sollte sich der Effekt des über die Jahre steigenden Infrastrukturanteils schon in der ersten Bewertung vollständig niederschlagen. Ob sich auch die Illiquiditätsprämie ändert, hängt von der konkreten technischen Vorgehensweise des IFRS-Anwenders ab.

Jahresüberschuss: Entsprechend der zukünftigen Laufzeit des Bestands (beispielsweise 30 Jahre) verringert sich mit der verringerten anfänglichen CSM der CSM-Release pro Jahr, was zu einem geringfügigen Absinken des IFRS-Jahresüberschusses führt. Ein gegenläufiger, **ergebnissteigernder Effekt ist der höhere jährliche zusätzliche CSM-Ertrag aus der Realisierung der im Mittel im Zeitverlauf steigenden höheren erwarteten Zusatzrendite** aus den Infrastrukturinvestments im Vergleich zu Staatsanleihen (das gilt nur für diejenigen IFRS-Bilanzierer, die technisch durch eine geänderte Parametrisierung des jährlichen CSM-Releases den „Bugwelleneffekt“ auf die CSM vermeiden).

KPI Neugeschäfts-CSM: Auch hier sollte analog zum Bestand der TVOG-Wert steigen, was zu einem Absinken der initialen CSM des Neugeschäfts führt. Mit steigenden Rückstellungen und steigenden Kapitalanlagen sollte sich dann auch in der Folgebewertung ein zusätzlicher Gewinnbeitrag aus der jährlich erwarteten Überrendite für diese Jahreskohorte im Bestand ergeben.

Bei Anwendung des GMM-oder PAA-Bewertungsansatzes erfolgt die Bilanzierung der Versicherungsverpflichtungen nach IFRS 17 unabhängig von der Struktur der Kapitalanlagen. In der Folge der Umschichtung der Kapitalanlagen erhöht sich im Zeitverlauf der Ertrag aus Kapitalanlagen im versicherungstechnischen Finanz- und Aufwandergebnis.

KPI: Der KPI RoE sollte damit im Zeitverlauf etwas steigen. Der KPI Combined Ratio ändert sich nicht, es sei denn, gemäß der Accounting Policy steige die Illiquiditätsprämie, was über die stärkere Diskontierung der erwarteten Schäden zu einem Sinken der CR führen würde.

2.3. Änderung der Duration der Kapitalanlagen

Ausgangssituation: Ein Versicherungsunternehmen (VU) entscheidet sich, innerhalb der nächsten 3 Jahre die Duration der Kapitalanlagen zu erhöhen, um den vorhandenen Durations-Mismatch zwischen Aktiv- und Passivseite zu verringern. Infolgedessen würde auch das Zins-SCR in Solvency II sinken. Dazu verkauft es Festverzinsliche Wertpapiere mit kurzer Restlaufzeit und geringfügigen stillen Lasten. Deren Neuanlage und die normale Wiederanlage von auslaufenden 10J-Anleihen erfolgt zu Laufzeiten von 10 bis 20 Jahren, was zur gewünschten Durationserhöhung führt. Das mittlere Rating und der mittlere Spread über der risikolosen Zinskurve ändere sich durch die vorgenommene Umschichtung nicht.

Einordnung in IFRS-Kontext: Sowohl die bisherigen als auch die neu angelegten Anleihen werden nach IFRS 9 der Kategorie FVOCI zugeordnet, so dass Marktwertänderungen erfolgsneutral im Eigenkapital (OCI) bilanziert werden.

Auswirkung auf Bilanz, GuV und KPI: Auch in diesem Fall hängen die Auswirkungen der Durationsverlängerung auf die Bilanz, die GuV und wichtige KPIs vom verwendeten IFRS17-Bewertungsmodell ab. Für das VFA-Bewertungsmodell für direkt überschussberechtigtes Leben-Geschäft gilt Folgendes:

Bilanz: Durch die (ggf. noch zukünftige) Verringerung des Durations-Mismatches sinkt der TVOG und die CSM erhöht sich entsprechend, sofern die Managementregeln entsprechend kalibriert sind und die zukünftig geplanten Durationsänderungen bereits antizipieren⁶. **Außerdem wird die CSM weniger schwankungsanfällig bei Änderungen der risikolosen Zinstrukturkurve** in der Zukunft.

Jahresüberschuss: Die erhöhte CSM führt zu einer **höheren CSM-Realisierung und einer anfänglichen Steigerung des IFRS-Jahresüberschusses**. Bei einem erwartungsgemäßen Verlauf der Abwicklung würden sich der TVOG CSM-erhöhend auflösen – und da der TVOG nun geringer ausfällt, würde dessen Auflösung nun die CSM in geringerem Maße erhöhen, so dass in späteren Jahren entsprechend ein **Ausgleich durch eine Reduzierung des IFRS-Jahresüberschusses** eintritt.

Insgesamt ergibt sich somit eine Steigerung der anfänglichen IFRS-Jahresüberschüsse - und das bei sinkendem Zins-SCR.

Im VFA-Bewertungsmodell mit selbst gehaltenem Underlying Item wird das IFRS-Ergebnis aus Kapitalanlagen bei Ausübung des Wahlrechts in IFRS 17.89(b) (Buchwertperiodenertrags-Ansatz) in der GuV durch einen versicherungstechnischen Zinsaufwand in gleicher Höhe neutralisiert. Die realisierten stillen Lasten (aus dem Recycling des negativen OCI) wirken sich also effektiv auf den IFRS17-Jahresüberschuss nur in Höhe des auf das Eigenkapitals entfallenden Anteils belastend aus. Annahmegemäß sollte sich der jährliche Zusatzertrag aus Überrendite (Bugwelle) nicht ändern.

KPI Neugeschäfts-CSM: Durch die Verringerung des Durations-Mismatch sollte vermutlich die **Neugeschäfts-CSM steigen**, wobei das in der Modellierung angenommene dynamische Versicherungsnehmerverhalten wegen des erhöhten Stornorisikos bei starken Zinsanstiegen - unternehmensindividuell- dämpfend wirken könnte.

Bei Anwendung des GMM- bzw. PAA-Bewertungsmodells ist die Bewertung der Versicherungsverpflichtungen unabhängig von der Struktur der Kapitalanlagen des Unternehmens.

Bilanz: Hier baut sich im Zeitverlauf der Umschichtung das negative OCI ab. **Bei zukünftigen Zinsänderungen sollte sich das aus Kapitalanlagen und Versicherungsverpflichtungen saldierte OCI weniger ändern** als vor der Umschichtung, da der Aktiv-Passiv-Mismatch verringert

⁶ Bei Beibehalten der ursprünglichen Duration und einer flachen Zinskurve würden zwar am Ende die gleichen Zahlungsströme (und HGB-Jahresüberschüsse) fließen, allerdings würde der TVOG sich erst sukzessive verringern und zu einem sukzessiven Ansteigen der CSM führen mit einer endlastigen Ergebnisvereinbarung in IFRS.

worden ist.

Jahresüberschuss: Die realisierten stillen Lasten belasten via Recycling den IFRS-Jahresüberschuss. Nach Kauf steigen die laufenden Erträge aus Kapitalanlagen, sofern die Coupons der neuen Anleihen höher sind als die vorherigen Anleihen. **Dies führt zu sukzessive steigenden IFRS-Jahresüberschüssen.**

KPI: Die Combined Ratio bleibt unverändert. Der RoE sollte infolge der steigenden Kapitalanlagenerträge etwas steigen.

2.4. Änderung der Vertragslaufzeiten im Bereich der Sachversicherung

Ausgangssituation: Ein Versicherungsunternehmen (VU) entscheidet sich, innerhalb der nächsten drei Jahre die Laufzeiten der Verträge zu verändern, d.h. der Portfolio-Mix an verkauften Verträgen soll sich deutlich stärker zu mehrjährigen Verträgen verändern.

Auswirkungen auf das Bewertungsmodell: Sollte das VU bisher den PAA Ansatz verwendet haben, so kann eine Veränderung dazu führen, dass die PAA Anwendbarkeit (Eligibility) schwieriger wird nachzuweisen oder nicht mehr gegeben ist. In diesem Falle muss die Bewertung mittels GMM erfolgen, was zur Konsequenz hätte, eine CSM zu bestimmen und somit auch deutlich umfangreichere Präsentations- und Disclosure-Anforderungen gegenüber der reinen PAA-Bewertung. Wurden Abschlusskosten bisher gemäß IFRS 17.59(a) erfasst, also direkt als Aufwand gezeigt, sobald sie anfielen, kann diese Option nicht weiter verwendet werden.

Auswirkung auf Bilanz, GuV und KPI:

Durch den Wechsel von PAA auf GMM ändert sich die Bewertung der LRC, im Wesentlichen wird diese dann in drei Blöcke zerlegt (Bester Schätzer der PVFCF (Present Value of Fulfillment Cashflows (Deutsch: Erfüllungsbarwert)), Risikoanpassung sowie CSM). Dies bedeutet, dass eine **Erhöhung der CSM** automatisch stattfindet, sofern es sich um profitables Geschäft handelt. Die Höhe der LRC kann sich verändern und somit kann es zu Verschiebungen innerhalb der Bilanz kommen. Sollte das Geschäft verlustträchtig sein, so ist weiterhin eine Verlustkomponente zu stellen. Da diese allerdings den erwarteten Verlust mehrerer Jahre beinhaltet und nicht lediglich den eines Jahres, wird die Verlustkomponente tendenziell höher sein. Je nach Rückversicherungsstruktur kann dies zu einem Mismatch von Brutto- und Rückversicherungsergebnis führen, sofern zugehörige Rückversicherungsverträge nur ein Jahr der Deckung oder Anfallperiode umfassen.

Für die Abschlusskosten kann eine Verlängerung der Vertragslaufzeiten dazu führen, dass die Option IFRS17.59a (Erfassung als Aufwand sobald die Abschlusskosten entstehen) nicht weiter ausgeübt werden kann. Dadurch erfolgt die Amortisierung der Abschlusskosten gleichmäßig über die Vertragslaufzeit, sodass der GuV-Effekt gleichmäßig über die Quartale stattfindet statt einzelner Ausschläge zum Zeitpunkt der Hauptfälligkeit. Auf Jahressicht gesehen sollte sich der Effekt ausgleichen. Es kann allerdings zu einer Verschiebung über die Jahresgrenzen bei Jahresendgeschäft kommen.

Sollte bisher ein Asset im Zusammenhang von Abschlusskosten gebildet worden sein, weil (einmalige) Abschlusskosten zukünftigen Verträgen bzw. Vertragsverlängerungen zugeordnet werden (IFRS17.B35A), wird sich dieses Asset im Zeitverlauf reduzieren und auflösen. Einerseits, weil das Asset durch Verlängerungen erwartungsgemäß aufgelöst wird und es gleichzeitig aufgrund des verstärkten Abschlusses von mehrjährigen Verträgen nicht zu einer weiteren Asset-Bildung kommt, andererseits wird das Asset abgeschrieben, weil die erwarteten Verlängerungen nicht eintreten, da stattdessen ein Neuabschluss von mehrjährigen Verträgen erfolgt.

Sofern das Vereinfachungswahlrecht zur Nicht-Berücksichtigung von Verzinsung im PAA gewählt wurde, sorgt die „Verlängerung der Verträge“ für eine Steigerung des „jährlichen“ Insurance Revenues (Ertrags) durch die Berücksichtigung von Zinsen, dem allerdings ein steigender Aufwand innerhalb des Insurance Finance Income or Expenses (IFIE) gegenübersteht. Bei gleichbleibenden Insurance Service Expenses hat dies allerdings einen positiven Einfluss auf die Combined Ratio, da IFIE üblicherweise darin nicht berücksichtigt wird. Die Kriterien für die Vereinfachungen gemäß IFRS 17.56 sind insbesondere bei einem einjährigen Vertrag erfüllt. Um Diskussionen über eine Finanzierungskomponente zu entgehen, soll der Effekt im nachfolgenden Beispiel eines einjährigen Vertrages illustriert werden.

Im folgenden Beispiel soll also die positive Auswirkung der Verzinsung auf die Combined Ratio gezeigt werden. Angenommen wird ein einjähriger Vertrag, der mittels PAA bewertet wird. 1.000 EUR Prämie sowie 100 EUR Abschlusskosten fließen zu Beginn des Jahres. Dem Vertrag liegt ein

erwartetes lineares Risiko zu Grunde, dass sich jeweils in Form eines Schadens in Höhe von 50 EUR pro Quartal realisiert. Im vereinfachten Fall sieht die GuV folgendermaßen aus:

	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
Insurance Revenue	250	250	250	250	1.000
Incurred Claims	- 50	- 50	- 50	- 50	- 200
Amortisation of Acquisition Costs	- 25	- 25	- 25	- 25	- 100
Insurance service result	175	175	175	175	700
Insurance finance expense or income					-
Investment Result					-
Net Income before Tax	175	175	175	175	700
Other Comprehensive Income					-
Total Comprehensive Income	175	175	175	175	700
Combined Ratio	30%	30%	30%	30%	30%

Wird von der Vereinfachung für die LRC Bewertung kein Gebrauch gemacht und ein Jahreszins von 5% unter Annahme der Aufzinsung auch der Abschlusskosten angenommen, so ergibt sich eine leicht veränderte GuV.

	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
Insurance Revenue	258	258	258	258	1.031
Incurred Claims	- 50	- 50	- 50	- 50	- 200
Amortisation of Acquisition Costs	- 26	- 26	- 26	- 26	- 103
Insurance service result	182	182	182	182	728
Insurance finance expense or income	- 11	- 8	- 6	- 3	- 28
Investment Result	- 11	- 8	- 6	- 3	- 28
Net Income before Tax	171	174	176	179	700
Other Comprehensive Income					
Total Comprehensive Income	171	174	176	179	700
Combined Ratio	29%	29%	29%	29%	29%

Das Beispiel zeigt, dass sich die Combined Ratio lediglich aufgrund der Berücksichtigung des Zeitwertes des Geldes leicht verbessert hat. Insbesondere bei Verlängerung der Vertragsdauer könnte die Nutzung der Vereinfachung schwieriger zu argumentieren sein, was den dargestellten Effekt hervorrufen könnte.

2.5. Etablierung neuer Produkte/Portfolios

Die Bilanzauswirkungen von neuen Produkten unter IFRS 17 sind vielfältig und hängen von der Art des Produkts ab. Was den meisten allerdings gemein sein sollte:

- Neue Produkte führen zu zusätzlichen Rückstellungen in der Bilanz sowie einer Volumenerhöhung in der GuV.
- Neue Produkte müssen nicht zwingend den bisher genutzten Bewertungsansätzen folgen. Sofern bisher lediglich der PAA verwendet wurde, kann für das neue Produkt das GMM notwendig sein. Ähnlich kann ein neues Portfolio die Anwendung des VFA erforderlich machen.
- Abhängig von den Risiken der neuen Produkte können sich die Risikoanpassungen überproportional verändern. Dies kann unter anderem durch erhöhte Unsicherheit und die damit einhergehende Vorsicht passieren. Allerdings kann auch der Effekt eintreten, dass die Etablierung eines neuen Produkt oder Portfolios die Diversifikation zwischen den Produkten und Portfolios so verbessert, dass sich insgesamt die Risikoanpassung verringert.
- Die zeitliche Verteilung der Einnahmen ändert sich. Erträge aus neuen Verträgen werden über die Laufzeit des Vertrags erfasst, was zu einer unterschiedlichen Umsatzdarstellung führt.

Abhängig von dem jeweiligen neuen Produkt können Ertrag zumindest pro-rata-temporis) und Aufwand zeitlich auseinanderfallen. Wichtig ist es daher bei solcher Form des Neugeschäfts, die Schadenerwartung als maßgeblichen Teil des Insurance Revenues verlässlich zu schätzen, um keinen Mismatch zwischen Insurance Revenue und den erfassten IST-Schäden als Insurance Service Expense zu erhalten.

2.6. Teilweise Einstellung von Neugeschäft

Ausgangssituation: Ein Versicherungsunternehmen (VU) entscheidet sich, das Neugeschäft ganz oder teilweise einzustellen.

Einordnung in IFRS-Kontext: Im PAA Umfeld bzw. bei einjährigen oder sehr kurzlaufenden Verträgen unterscheiden sich die versicherungstechnischen Auswirkungen unter HGB und IFRS in unserer Erwartung wenig, bei lang laufenden Verträgen mit Gewinnbeteiligung umso mehr. Aber auch außerhalb der Versicherungstechnik im Other Result unter IFRS können Nebeneffekte bspw. aus Restrukturierungsaufwänden entstehen, die in einer Mittelfristplanung unabhängig vom Bewertungsansatz berücksichtigt werden müssen.

Bilanz: Im nach VFA und GMM bewerteten Geschäft verliert die LRC bzw. die CSM für den Teil des eingestellten Geschäfts den Wachstumstreiber Neugeschäft. Erwartete zukünftige Zahlungsströme oder erwartete zukünftige Service-Erträge werden nicht durch neue Kohorten von Neugeschäft erhöht und bauen sich im Zeitverlauf ab.

Entscheidend sind aber insbesondere die Annahmenänderungen für den Bestand, die mit dem eingestellten Neugeschäft einhergehen:

- Falls beispielsweise die Kostenannahmen in der Projektion nicht schnell genug mit dem auslaufenden Bestand absinken, belastet dieser erhöhte Kostendruck die CSM des Bestands (VFA und GMM).
- Falls ein hoher Abschlusskostenblock zusammen mit dem Neugeschäft direkt wegbricht, kann der Wegfall des Neugeschäfts die CSM des Bestands entlasten (VFA und GMM). Das hängt aber auch von den ursprünglichen Annahmen bzgl. der Belastung des Bestands durch Neugeschäft aufgrund der verwendeten technischen Vorgehensweise ab.
- Je nach Verhältnis von erwirtschafteten Kapitalerträgen und durchschnittlichen rechnungsmäßigen Zinsen ist der Wegfall von Neugeschäft, aus heutiger Sicht bei tendenziell niedrigen Garantien im Neugeschäft, im Zeitverlauf eher eine Belastung für die CSM (VFA).
- Änderungen der Überschussbeteiligung des Bestands können sich außerdem auf die CSM auswirken.

Alle vier Punkte sind Beispiele für Wechselwirkungseffekte zwischen Neugeschäft und Bestand, die unter IFRS beachtet werden müssen. Diese intuitiven Effekte sind rechnungslegungsunabhängig, werden unter IFRS in der CSM aber direkt transparent. Ergänzend: Bei einer Gesellschaft mit VFA und GMM-Beständen (beispielsweise mit überschussberechtigtem Geschäft nach VFA und nicht-überschussberechtigtem Restschuld-Geschäft nach GMM) kann bei Einstellung des Neugeschäfts einer der beiden Bestände über die Kosten jeweils auch eine Wechselwirkung zum anderen Bestand (der noch Neugeschäft betreibt) entstehen.

Die bilanziellen Auswirkungen auf den PAA unterscheiden sich unwesentlich von HGB.

GuV: Im langlaufenden VFA (und ggf. GMM) Geschäft ist der GuV Effekt im Rahmen einer Mittelfristplanung von mehreren Faktoren abhängig. Im angenommenen Standardfall ohne Verlustkomponente und einem geringen Vereinnahmungsfaktor der CSM zur Service-Erbringung in den ersten Vertragsjahren ist der Effekt sehr klein. In dem Fall ist die Ergebnisauswirkung des wegfallenden Neugeschäfts erst in mitunter ferner Zukunft signifikant spürbar, wenn sich die CSM des Gesamtbestandes durch den Wegfall des Neugeschäfts entsprechend reduziert hat. Da Anfinanzierungseffekte unter IFRS im Vergleich zu HGB keine sofortige Belastung in der GuV bewirken (die bei Einstellung des Neugeschäfts unter HGB wegfallen würden), gäbe es unter IFRS auf Grund der Verteilung über die gesamte Deckungsperiode keinen kurzfristigen positiven GuV-Effekt.

Im Sonderfall bemerkenswerter Verlustkomponenten im Bestand können die oben beschriebenen positiv wie negativ wirkenden Auswirkungen direkt das Ergebnis beeinflussen.

Im PAA unterscheiden sich die Auswirkungen auf die GuV ähnlich zur Bilanz in der Erwartung kaum von HGB.

KPI: Trivial ist der Einfluss auf die CSM des Neugeschäfts bzw. einen davon abhängigen New Business Value NBV. Weniger trivial, aber bereits beschrieben sind die bewertungsansatzunabhängigen Auswirkungen auf die Kostenquote bzw. die Combined Ratio. Der RoE im Bereich Leben / Kranken ist, wie das Ergebnis auch, kurzfristig kaum betroffen, da die Effekte sich wie weiter oben beschrieben über die volle Deckungsperiode der Verträge verteilen und entsprechend nur teilweise auf den Plaungshorizont.

2.7. Steuerung Neugeschäftsvolumen (eigener Vertrieb)

Ausgangssituation: Ein Versicherungsunternehmen (VU) entscheidet sich, entweder das Neugeschäft aus eigenem Vertrieb a) zu fördern oder b) zu verschlanken und sich stattdessen zu fokussieren. Den zweiten Fall der Steuerung sinkender Neugeschäftsvolumina bildet in Teilen bereits Punkt 2.6 ab, weswegen an dieser Stelle nicht wiederholt das Einstellen von Neugeschäft eingegangen wird. Stattdessen liegt die Betrachtung eher auf dem Fall volumenerhöhender Neugeschäftsimpulse.

Anpassungen des eigenen Vertriebs in Größe und Struktur sowie Marketingkampagnen sind aus Sicht von IFRS17 in erster Linie Aufwände außerhalb der Versicherungstechnik. Diese Aufwände dienen der Erhöhung zukünftigen Neugeschäftsvolumens und sind nicht unmittelbar den Verträgen im Bestand zurechenbar. Dementsprechend fallen diese Kosten direkt im Other Result an und belasten direkt das Ergebnis. Erträge aus zukünftigem Neugeschäft realisieren sich erst deutlich später. Kurzfristig ergeben sich allenfalls angepasste Kostenannahmen für den Bestand, die durch geplante hohe Neugeschäftsvolumina entlastet werden könnten.

Anpassungen der Produkte, bspw. in Form angepasster Vertriebsprovisionen, Preise, Einschluss von Zusatzversicherungen oder einer geänderten Deklaration können verschiedene Effekte haben:

- Während eine Erhöhung der Provisionen das erwartete Neugeschäftsvolumen fördert, sinkt Profitabilität, entsprechend sind Vergleichsrechnungen bzgl. der Neugeschäfts-CSM und der Neugeschäftsmarge empfehlenswert.
- Der Einschluss von Zusatzversicherungen, insbesondere Biometrie, kann Profitabilität von Altersvorsorgeprodukten erhöhen und damit auch Neugeschäfts-CSM und die Neugeschäftsmarge.
- Anpassungen an der Deklaration können unterschiedliche Wechselwirkungen haben, da bei überschussberechtigtem Geschäft Mutualisierungseffekte zum Bestand zu berücksichtigen sind. Auch bieten sich Vergleichsrechnungen bzgl. der Wechselwirkung an.

Unabhängig von den bisher genannten Anpassungen der Vertriebsstruktur oder der Produkte, kann der Fokus auch auf dem verkauften Produktmix gelegt werden. Eine Fokussierung auf Biometrieprodukte stärkt beispielsweise die Neugeschäftsmarge und je nach Neugeschäftsvolumen auch die Neugeschäfts-CSM. Durch die in der Regel geringeren Vertragslaufzeiten im Vergleich zu Sparprodukten ergeben sich schnellere Ergebniseffekte durch eine frühere Vereinnahmung der CSM. Die Auswirkungen einer Fokussierung auf Sparprodukte hängt vom Kapitalmarktumfeld und den Optionen und Garantien im Bestand ab und kann je nach Ausgangssituation positiv wie negativ auf den Bestand wirken. Kurzfristige Ertragssteigerungen aus dem Neugeschäft selbst sind durch die langen Laufzeiten und die geringen Margen nicht zu erwarten.

Als Fazit lässt sich für dieses Thema festhalten: Triviale Hebel mit ausschließlicher oder übergreifender positiver Wirkung gibt es für IFRS nicht. Für jeden der oben beschriebenen Fälle eignen sich Vergleichsrechnungen oder Simulationen für Volumeneffekte in Höhe oder Produktmix und deren Kostenwirkung. Diese sind stark durch die individuelle Bestands- und Kostenstruktur beeinflusst, wie auch das in Teilen exogen gegebene Kapitalmarktumfeld.

2.8. Restrukturierung / Investitionen in Kostensenkungsmaßnahmen, Effizienzsteigerung oder Ähnliches

Ausgangssituation: Ein Versicherungsunternehmen tätigt Investitionen, die zu einer Veränderung der erwarteten zukünftigen Cash Flows führen, z.B. zu einer Reduktion der Kosten. Wir betrachten nur die Effekte auf die LRC und die daraus resultierende Auswirkung auf die P&L. Weiterhin gehen wir davon aus, dass die zugrundeliegenden Gruppen von Verträgen vor und nach dieser Auswirkung keine Verlustkomponente tragen. Im Falle einer LRC mit Verlustkomponente entfällt die unten beschriebene Pufferung gegen die CSM (teilweise) und die Effekte sind entsprechend direkt P&L-wirksam.

Grundsätzlich müssen Cash Flows in zu berücksichtigende Cash Flows (IFRS17.B65) und nicht zu berücksichtigende Cash Flows (IFRS17.B66) unterschieden werden. Zur Vereinfachung betrachten wir im Folgenden nur Kosten (nicht Abschlusskosten), also (gemäß IFRS17.B65) direkt zuordenbare Kosten (ZK) und (gemäß IFRS17.B66) nicht direkt zuordenbare Kosten (NZK), die Betrachtung für andere Cash Flows ist analog⁷. Die Effekte sind je nach Bewertungsmodell unterschiedlich:

PAA: Änderungen der Erwartungen der zukünftigen Kosten haben keine Auswirkung auf die LRC, da nach obigen Annahmen keine Verlustkomponente vorliegt. Sind am Periodenende (wie erwartet) geringere/höhere zuordenbare Kosten angefallen, ist die CR (Combined Ratio) natürlich entsprechend geringer/höher.

GMM:

Experience Variances (Erfahrungsanpassungen bzw. experience adjustment i.S.v. IFRS 17 App. A): Alle eingetretenen Aufwände, also insbesondere auch aus initialen Investitionen, sind direkt P&L wirksam und werden im Versicherungstechnischen (ZK) bzw. Sonstigen Ergebnis (NZK) gezeigt.

Annahmen Änderungen: Änderungen der Erwartungen der zukünftigen (niedrigeren) ZK verändern die PVFCF und mit entgegengesetztem Vorzeichen die CSM. Die LRC insgesamt bleibt also unverändert. Die niedrigeren zukünftigen ZK wirken sich in den zukünftigen Perioden nicht direkt auf den Jahresüberschuss aus, da dem verringerten tatsächlichen Aufwand ein verringerter erwarteter Aufwand im Versicherungsumsatz entgegensteht. Ein P&L-Effekt ergibt sich somit nur indirekt über die aktuelle und restlichen Deckungsperioden über das veränderte CSM-Release, so dass das erwartete Ergebnis über die Gesamtperiode verteilt wird.

Änderungen der Erwartungen der zukünftigen NZK haben keine Auswirkung auf die LRC.

VFA:

Vorbemerkung: Wir nehmen an, dass es sich bei dem Unternehmen um einen deutschen Lebens- oder Krankenversicherer handelt und „Experience Variances“ der NZK (im VFA) analog zu den Experience Variances der ZK gegen die CSM gebucht werden. Bei Verwendung einer anderen Methodik ist die Beschreibung entsprechend anzupassen.

Experience Variances: Die Experience Variances der ZK werden gegen die CSM gebucht. Dies erzeugt einen P&L-Effekt, der den Effekt der Experience Variances kompensiert.

Die gezahlten NZK werden im sonstigen Ergebnis gezeigt. Die „Experience Variances“ der NZK werden ebenfalls gegen die CSM gebucht (siehe Vorbemerkung) und haben eine entsprechende Auswirkung auf die P&L. Im Gesamtergebnis bleiben also nur die erwarteten NZK stehen.

⁷ Die Ansetzbarkeit der neuen Kostenerwartung in den PVFCF wird hier angenommen, muss aber natürlich nachgewiesen werden.

Annahmen Änderungen: Alle Änderungen der Erwartung der zukünftigen ZK passen wie im GMM die PVFCF und entgegengesetzt die CSM an und haben keine direkte Auswirkung auf das Gesamtergebnis der P&L. Analog zum GMM wirken sich die niedrigeren zukünftigen ZK in den zukünftigen Perioden nicht direkt, sondern nur indirekt über das veränderte CSM-Release aus.

Änderungen der Annahmen der NZK führen nur indirekt durch die geänderte zukünftig erwartete VN-Beteiligung (IFR17.B65c) zu einer Veränderung der PVFCF und entgegengesetzt der CSM. Die LRC insgesamt bleibt unverändert und es gibt direkte keine Auswirkung auf das Gesamtergebnis in P&L. Die CSM sinkt also bei einer verringerten erwarteten Kostenbelastung durch NZK. Dementsprechend stehen sich in der P&L in den Folgejahren ein verringerter Aufwand durch reduzierte erwartete Kostenbelastung durch NZK und ein verringerter CSM-Release gegenüber – abhängig vom CSM Release Pattern kann es dabei im Periodenausweis zu Accounting Mismatches kommen, die sich über die Zeit allerdings ausgleichen werden.

Fazit: Die Effekte und insbesondere die kurz- und mittelfristige Ergebnisauswirkung sind abhängig von dem Bewertungsansatz und der Kostenkategorien (innerhalb der Versicherungstechnik oder nicht) sehr unterschiedlich. Die folgende Tabelle fasst die Effekte vereinfacht zusammen. Bei der Darstellung der Effekte gehen wir davon aus, dass der (initiale) Investitionsaufwand kleiner ist als der Barwert der daraus resultierenden Ersparnisse.

Der Effekt auf den Jahresüberschuss bzw. RoE wird ohne den Effekt aus dem veränderten CSM-Release dargestellt. Der Gesamteffekt auf den Jahresüberschuss bzw. RoE ergibt sich also als Summe. Welcher Effekt bei unterschiedlichen Vorzeichen dominiert, hängt von diversen Faktoren ab und kann sich über den Zeitverlauf ändern.

PAA

Initiale Aufwände	Kostensparnis	Jahresüberschuss, RoE		CR	
		Erstes Jahr	Folgejahre	Erstes Jahr	Folgejahre
ZK	ZK	↓	↑	↓	↑
ZK	NZK	↓	↑	↓	-
NZK	ZK	↓	↑	-	↑
NZK	NZK	↓	↑	-	-

GMM⁸

Initiale Aufwände	Kostensparnis	CSM und CSM-Release	Jahresüberschuss ⁹ , RoE (ohne CSM-Release)	
			Erstes Jahr	Folgejahre
ZK	ZK	↑	↓	-
ZK	NZK	-	↓	↑
NZK	ZK	↑	↓	-
NZK	NZK	-	↓	↑

⁸ Die Auswirkung auf die Combined Ratio beim GMM ist analog zum PAA.

⁹ Wie oben beschrieben, wirken die Effekte in unterschiedlichen Unterpositionen der P&L. Auf eine Darstellung wurde in den Tabellen zu Gunsten der Lesbarkeit verzichtet. Bei den Effekten in den Folgejahren gehen wir davon aus, dass die niedrigeren Kosten wie erwartet eintreten.

VFA

Initiale Aufwände	Kostensparnis	CSM und CSM-Release	Jahresüberschuss ¹⁰ , RoE (ohne CSM-Release)	
			Erstes Jahr	Folgejahre
ZK	ZK	↑	-	-
ZK	NZK	↓	-	↑
NZK	ZK	↑	-	-
NZK	NZK	↓	-	↑

¹⁰ Wie oben beschrieben wirken die Effekte in unterschiedlichen Unterpositionen der P&L. Auf eine Darstellung wurde in den Tabellen zu Gunsten der Lesbarkeit verzichtet. Bei den Effekten in den Folgejahren gehen wir davon aus, dass die niedrigeren Kosten wie erwartet eintreten.

2.9. Verbesserung Neugeschäftsqualität (durch Stornoreduktion)

Ausgangssituation: Ein (Lebens-)versicherungsunternehmen möchte perspektivisch seine Bestandsfestigkeit verbessern. Diese Erhöhung der Bestandsfestigkeit soll nicht über den bestehenden Bestand erfolgen (z.B. in Form von Rückwerbeaktionen). Stattdessen soll die Stornoquote des Neugeschäfts reduziert werden und so sukzessive die Bestandsqualität erhöht werden. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem Storno innerhalb der ersten 5 Vertragsjahre.

Das Unternehmen versucht, das Neugeschäft so zu steuern, dass Verträge mit hoher Stornowahrscheinlichkeit und entsprechend wenig Profitabilität nicht gezeichnet werden. Dafür wird auch weniger Neugeschäftsvolumen in Kauf genommen. Ressourcen des Unternehmens sollen gezielt für langfristig profitablere Verträge investiert werden.

Konkrete mögliche Maßnahmen dazu sind:

- Verbesserte finanzielle Risikoprüfung bei Kunden
- Verzielung einer reduzierten Stornoquote im Vertrieb
- Einstellung Geschäftsbeziehungen zu Vermittlern / Vertriebswegen mit hohen Stornoquoten

Neben der Stornoreduktion bestehen auch andere Ansatzpunkte zur Erhöhung der Neugeschäftsqualität. Die Stornomaßnahme wird im Folgenden exemplarisch diskutiert und ist auf weitere Kriterien zur Verbesserung der Neugeschäftsqualität übertragbar:

Kurzfristig wird die Neugeschäftskohorte weniger Neugeschäft enthalten. Der Abschlusskostenblock wird sich entsprechend reduzieren. Es ist davon auszugehen, dass das gezeichnete Neugeschäft ein niedrigeres Storno zeigt als der Bestand.

Bei der genannten Maßnahme stellen sich die Neugeschäfts-CSM (NG-CSM) und die New Business Margin (NG-CSM im Verhältnis zum Beitragsbarwert des Neugeschäfts, kurz „NBM“) als widerstrebende KPIs dar, da die stornoreduzierenden Maßnahmen in unterschiedliche Richtungen wirken: Grundsätzlich gilt für Stornoreduktionsmaßnahmen: Je härter die begrenzenden Maßnahmen, desto bestandsfester wird das Neugeschäft und desto weniger Volumen hat das Neugeschäft

Das bestandsfestere Neugeschäft führt grundsätzlich zu einer höheren NBM und einer höheren NG-CSM. Das reduzierte Neugeschäftsvolumen führt wiederum zu einer niedrigeren NG-CSM.

Die Qualitätsoffensive stellt also einen Trade-off zwischen Volumen und Profitabilität dar, wobei Wechselwirkungen berücksichtigt werden müssen.

Die Entwicklung von NBM und NG-CSM hängt auch wesentlich davon ab, welcher Ansatz für die Setzung der Stornoannahmen unter IFRS 17 gewählt wird. Dabei gehen wir in der folgenden Betrachtung davon aus, dass die Stornoannahmen für den Bestand einerseits und für das ab dem Zeitpunkt der Maßnahme geschriebene Neugeschäft andererseits getrennt ermittelt werden.

Ansatz Verwendung der alten Storno-Annahmen auch für das Neugeschäft: Die bisherigen Storno-Annahmen werden auch für das Neugeschäft beibehalten, bis sich die Verbesserungen im Neugeschäft beobachten und quantifizieren lassen.

Die NBM verbessert sich nicht unmittelbar, sondern erst über die Zeit, wenn die Stornoverbesserungen tatsächlich eintreten und/oder in die Erwartungen einfließen, da davon auszugehen ist, dass dann das beobachtete Storno niedriger ist als in den Annahmen angesetzt. Langfristig könnte dies zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Reservierung und der Erfahrungsabweichungen führen, was primär die CSM erhöht. Außerdem führt das zu einer Erhöhung der Anzahl der Coverage Units. Der CSM-Release muss dadurch über eine längere Periode verteilt werden, was zu einer Verschiebung des Ertrags in die Zukunft führt.

Ansatz Expert Judgement für das Neugeschäft: Die Stornoannahmen für das Neugeschäft werden mittels Experteneinschätzung direkt verbessert. Dies führt zu einer sofortigen Verbesserung der NBM, ist jedoch mit höherer Volatilität wegen späterer möglicher Anpassungen verbunden, sowohl für die NG-CSM als auch für die NBM zukünftiger Neugeschäftsgenerationen.

Ansatz möglichst genaue Nachkalibrierung: Je nach Granularität der CSM-Rekalibrierung können Verbesserungen auch nur für Teilbestände bzw. das Neugeschäft angesetzt werden. Im speziellen Fall könnten Stornoannahmen für Neugeschäft mittels Expert Judgement verwendet werden, während für den Bestand die alten Storno-Annahmen weiterverwendet werden. Sukzessive kann dann die tatsächlich beobachtete Stornoverbesserung in die Annahmen für den Bestand mit einfließen. Die Nachkalibrierung würde also getrennt nach Bestand vor und Bestand nach der Maßnahme der Stornoverbesserung erfolgen.

Bei der Wahl des Ansatzes der Stornoannahmen-Anpassung ist die bestehende Accounting Policy des Unternehmens zu berücksichtigen.

Fazit: Maßnahmen, die die Qualität bzw. Stabilität des Neugeschäfts verbessern, wirken sich positiv auf die NBM aus. Eine geringere Stornoquote führt zu stabileren Kohorten, was die erwarteten zukünftigen Cashflows und somit die CSM des Neugeschäfts relativ zum gezeichneten erwarteten Beitragsbarwert erhöht. Durch die Stornoverbesserung verringert sich zudem die Risikomarge. Andererseits kann ein reduziertes Neugeschäftsvolumen die NG-CSM senken. Um einzuschätzen, welcher Effekt überwiegt, bieten sich Vergleichsrechnungen an. Dabei spielt auch die Methodik der Stornoannahmen eine Rolle.