

Abschluss der Artikelserie: Beispiele zur Mittelfristplanung unter IFRS

von Nina Paulus und Dr. Robert Bahnsen



Dies ist der vierte Teil und damit der Abschluss der Artikelserie zur IFRS-Mittelfristplanung im DAV-Journal. In dieser Reihe sind die qualitativen Aspekte und die Auswirkungen von Steuerungsmaßnahmen in der Mittelfristplanung auf den IFRS - Abschluss und auf ausgewählte Key Performance Indicators (KPI) in Versicherungsunternehmen beleuchtet worden.

Die Serie behandelt anhand von ausgewählten Beispielen, wie sich typische Managemententscheidungen auf die zukünftigen IFRS-Abschlüsse in der Mehrjahresplanung im Zeitraum von drei bis fünf Jahren auswirken. Betrachtet werden u. a. Änderungen der Asset-Strategie, Änderungen oder teilweise Einstellung des Neugeschäfts und Restrukturierungsmaßnahmen. Die voraussichtlichen Effekte auf die zukünftigen IFRS-Abschlüsse 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. Die wesentlichen verwendeten Begriffe und Größen aus IFRS und Solvency II sind im Glossar definiert. Wir nutzen dabei den kürzlich veröffentlichten Ergebnisbericht [1] der Unterarbeitsgruppe „IFRS17- KPI“ der AG IFRS des Ausschusses Rechnungslegung und Regulierung.

In diesem Abschlussteil analysieren wir zuerst, wie sich die Verbesserung der Neugeschäftsqualität durch Stornoreduktion bei der Ermittlung der IFRS-Planung berücksichtigt lässt und wie sich dies auf die zukünftigen IFRS-Abschlüsse auswirkt. Danach betrachten wir, was bei der Einführung neuer Produkte speziell in der IFRS-Mittelfristplanung zu beachten ist. Zum Abschluss fassen wir für alle in der gesamten Artikelserie [2 – 4] analysierten Maßnahmen die Auswirkungen auf wesentliche KPIs in der IFRS-Mittelfristplanung in einer Übersichtstabelle zusammen und schließen mit einem Fazit ab.

Verbesserung der 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 und die Bestandsqualität so sukzessive erhöht werden. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem Storno innerhalb der ersten fünf Vertragsjahre. Das Unternehmen versucht, das Neugeschäft so zu



Literaturverzeichnis

[1] Ergebnisbericht der DAV e. V. vom 8. Mai 2025: Auswirkungen von Steuerungsmaßnahmen in der Mittelfristplanung auf den IFRS-Abschluss

[2] Artikel 1 der Artikelserie: „Beispiele zur Mittelfristplanung unter IFRS“ im DAV Journal 02/25 vom Juni 2025

[3] Artikel 2 der Artikelserie: „Beispiele zur Mittelfristplanung unter IFRS“ im DAV Journal 03/25 vom September 2025

[4] „Artikel 3 der Artikelserie: „Beispiele zur Mittelfristplanung unter IFRS“ im DAV – Journal 04/25 vom Dezember 2025

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 zur Stornoreduktion sind:

- verbesserte finanzielle Risikoprüfung bei Kunden
- Verzielung einer reduzierten Stornoquote im Vertrieb
- Einstellung der Geschäftsbeziehungen zu Vermittlern bzw. 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.

Begriff	Beschreibung
GMM (General Measurement Model)	Das allgemeine Bewertungsmodell stellt die grundlegende Methodik zur Bewertung von Versicherungsverträgen dar.
VFA (Variable Fee Approach)	Angepasste Bewertungsmethodik für Versicherungsverträge mit direkter Überschussbeteiligung abgeleitet vom GMM
PAA (Premium Allocation Approach)	Vereinfachte Form des GMM zur Bewertung von Versicherungsverträgen mit einem Deckungszeitraum von maximal einem Jahr
LRC (Liability for remaining coverage)	Rückstellung für zukünftige Deckung nach IFRS 17, besteht aus PVFCF und CSM
LIC (Liability for Incurred Claims)	Rückstellung für eingetretene, aber noch nicht abgewickelte Schadensfälle nach IFRS 17
Besten Schätzer	Erwartungswert unter erwarteten Annahmen (Rechnungsgrundlagen 2. Ordnung), wird separat ermittelt für die LRC und die LIC
TVOG (Zeitwert von Optionen und Garantien)	Zeitwert von Optionen und Garantien innerhalb der LRC (nur relevant für Leben-/Kranken-Geschäft). Der TVOG wird bestimmt als Differenz zwischen dem (in der Regel stochastisch mit sehr vielen Kapitalmarktszenarien 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 Erfüllungsbarwerts 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.
Underlying Items	Bezugswerte der Überschussbeteiligung von direkt überschussberechtigten Versicherungsverträgen im Rahmen des VFA
Mutualisierung	Wechselwirkung zwischen verschiedenen Versicherungsverträgen mit Überschussbeteiligung im Bestand (IFRS 17.B68-B70)
Risikoanpassung	Kompensation für die Übernahme der zukünftigen Risiken aus den Versicherungsverträgen, wird separat gebildet für die LRC und die LIC. Ihre Auflösung trägt zum Gewinn bei.
PVFCF (Present Value of Fulfillment Cash Flows)	Erfüllungsbarwert oder auch risikoadjustierter Erwartungswert als Summe aus dem Besten Schätzer und der Risikoanpassung
ZK	Die gemäß IFRS 17.B65 bei der Bewertung eines Vertrages nach IFRS 17 zu berücksichtigenden Kosten. Im Englischen üblicherweise „directly attributable expenses“ (DAE)
NZK	Die gemäß IFRS 17.B66 bei der Bewertung eines Vertrages nach IFRS 17 nicht zu berücksichtigenden Kosten. Im Englischen üblicherweise „non directly attributable expenses“ (NDAE)
Experience Variances	Eine Differenz zwischen: a) bei Prämieinnahmen (und anderen damit verbundenen Zahlungsströmen, wie zum Beispiel Abschlusskosten und Steuern auf Versicherungsprämien): den zu Beginn der Periode geschätzten in der Periode erwarteten Beträgen und den tatsächlichen Zahlungsströmen in der Periode; oder b) bei versicherungstechnischen Aufwendungen (ohne Abschlusskosten): den zu Beginn der Periode geschätzten erwartungsgemäß anfallenden Beträgen und den tatsächlich in der Periode angefallenen Beträgen
CSM (Contractual Service Margin)	Der über die Deckungsperiode des Versicherungsvertrags zu erwartende Gewinn aus dem Versicherungsvertrag vor Gemeinkosten und vor Steuern. Änderungen der CSM wirken sich direkt auf den IFRS-Jahresüberschuss vor Steuern aus.
CSM-Release	Erfolgswirksame Auflösung der CSM während der Deckungsperiode

- 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

Glossar: wesentliche Begriffe aus IFRS und aus der aktuariellen Bewertung von Versicherungsbeständen [Fortsetzung]

Begriff	Beschreibung
Verlustkomponente	Erfolgswirksam zu bildende Komponente für alle zukünftig erwarteten Verluste aus einem Versicherungsvertrag während dessen Deckungsperiode
Jahresüberschuss	Jahresüberschuss nach IFRS
RoE (Return on Equity [nach IFRS])	Quotient aus Jahresüberschuss zu mittlerem IFRS-Eigenkapital
RORAC (Return on risk-adjusted capital)	Für Versicherungsgruppen je nach Ausgestaltung (siehe [2]) Quotient aus IFRS-Ergebnisgröße und Solvency-II-Risikokapitalgröße
Neugeschäfts-CSM (NG-CSM)	CSM des Neugeschäfts der Periode (mit Ansatzregeln nach IFRS)
NBM	New business value: Quotient aus Neugeschäfts-CSM und Beitragsbarwert (2. Ordnung) des Neugeschäfts
IFIE (Insurance Finance Income or Expenses)	In dieser vom IFRS 17 vorgegebenen Zwischensumme in der P&L wird der Aufwand zur erfolgswirksamen Aufzinsung der diskontierten Zahlungsströme nach IFRS 17 erfasst.
IR (Insurance Revenue)	Versicherungstechnischer Ertrag bzw. Umsatz nach IFRS
ISE (Insurance Service Expense)	Versicherungstechnische Aufwendungen nach IFRS
CR (Combined Ratio [nach IFRS])	Quotient aus Versicherungsaufwand für Schäden und Kosten (Insurance Service Expenses) und Umsatz (Insurance Revenue) (nach IFRS)
SCR (Solvency Capital Requirement)	Solvenzkapitalanforderung nach Solvency II
OCI (Other Comprehensive Income)	Erfolgsneutrale Veränderung des IFRS-Eigenkapitals (damit ohne Einfluss auf den Jahresüberschuss) u. a. aus Veränderungen der unrealisierten Gewinne und Verluste aus Aktiva (insbesondere Finanzanlagen unter IFRS 9) und Passiva (insbesondere Versicherungsverträge unter IFRS 17)
FVOCI (Fair Value Through OCI)	Kategorie nach IFRS 9 zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten: In dieser Kategorie werden Marktwertänderungen von Finanzinstrumenten erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet.
FVTPL (Fair Value Through Profit and Loss)	Kategorie nach IFRS 9 zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten: In dieser Kategorie werden Marktwertänderungen von Finanzinstrumenten erfolgswirksam im Jahresüberschuss erfasst.
Illiquiditätsprämie	Aufschlag auf die risikofreie Zinskurve, um Differenzen in der Liquidität zwischen den versicherungstechnischen Verpflichtungen und den aktuellen Marktpreisen für Finanzinstrumente zu reflektieren



Fußnoten

¹ 1 Bei der Reihenfolge in der Tabelle orientieren wir uns an der Reihenfolge im Ergebnisbericht [1].

² Dies ist die Kehrseite der Medaille, dass die Auswirkungen von negativen externen Ereignissen oder Annahmeveränderungen mit Bezug zur zukünftigen Deckung auch über die restliche Deckungsperiode verteilt werden.

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 wegen späterer möglicher Anpassungen mit höherer Volatilität 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 das Neugeschäft mittels Expert Judgement verwendet werden, während für den Bestand die alten Stornoannahmen 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 in der Regel 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.

Einführung 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 Produkts oder Portfolios die



Über die Autoren



→ **Nina Paulus**
Senior Aktuarin mit Schwerpunkt Lebensversicherung, Studium der Angewandten Mathematik in Trier, Mitglied und Aktuarin DAV ist sie seit 2024. Im Ehrenamt engagiert ist sie seit 2023 in der Vereinigung. Sie arbeitet als Abteilungsleiterin Aktuarielle Reservierung bei der Helvetia Baloise



→ **Dr. Robert Bahnsen**
Freiberuflicher Senior Aktuar und Geschäftsführer der Vermögenslotse RB UG. Promotion in Theoretischer Physik an der Universität Kiel. Mitglied in der DAV seit 2007, ehrenamtliche Mitarbeit seit 2010. Aktuelle Schwerpunkte sind risiko- und wertorientierte Steuerung von Versicherungsgruppen, Zukunft der bedarfsgerechten Altersvorsorge und Webtools zur Finanz- und Vermögensplanung für Retail

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 einer solchen 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.

Zusammenfassung für die gesamte Artikelserie

In der folgenden Übersichtstabelle fassen wir die Auswirkungen auf wesentliche KPIs der IFRS-Mittelfristplanung für alle in den vier Teilen der Artikelserie analysierten Maßnahmen¹ zusammen.

In der Gesamtschau der Effekte zeigt sich zum einen, dass ein Großteil der Effekte zwar der (naiven) Erwartung entspricht. Allerdings sind einige Effekte durchaus als kontraintuitiv zu bezeichnen, so zum Beispiel die sinkende CSM bei steigender Substanzwertquote [2] und die unterschiedlichen Effekte der Senkung der nicht zuordenbaren Kosten auf die CSM in Abhängigkeit vom Bewertungsmodell [3]. Ihre Ursachen liegen unter anderem in der risikoneutralen Bewertung zur Sicherstellung der Marktkonsistenz und in den komplexen Wechselwirkungen zwischen den Regelungen zu Vertragsgrenzen und zur Ermittlung der Überschussbeteiligung im VFA-Bewertungsmodell.

Außerdem führt der Glättungsmechanismus der CSM dazu, dass die positiven² Auswirkungen von in der Realität durchaus kurzfristig wirkenden Maßnahmen auf den IFRS-Jahresüberschuss über die restliche Deckungsperiode des betroffenen Bestands verteilt werden.

Diese Artikelserie soll einen kleinen Beitrag dazu leisten, dass diese vielfältigen Effekte mit der Zeit ins Bauchgefühl der Entscheidungsträger eingehen.

Zusammenfassende Darstellung der Auswirkung aller Maßnahmen aus der Artikelserie auf wesentliche KPIs in der IFRS-Mittelfristplanung:

Artikelnummer Maßnahme (↓) / Auswirkung (→)	TVOG	CSM	CSM-Release	Jahres- über- schuss	RoE	Sonst. KPI
Artikel 1 [2] Substanzwertquote ↑	↑	↓	↓	↑	↑	NG-CSM ↓
Artikel 2 [3] Aktiv-Duration ↑ (Aktiv-Passiv-Duration ↓)	↓	↑	↑	↑	↑	Combined Ratio →
Artikel 1 [2] Vertragslaufzeit ↑	–	↑	↑	zuerst ↓, dann ↑	zuerst ↓, dann ↑	Combined Ratio ↓
Artikel 4 Neue Produkte	offen, ob Effekt da	i.d.R. ↑	i.d.R. ↑	i.d.R. ↑	i.d.R. ↑	–
Artikel 3 [4] Einstellung Neugeschäft	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 ↓
Artikel 3 [4] Steigerung Neugeschäfts- volumen (eigener Vertrieb)	offen, ob Effekt da	offen, ob ↑ oder ↓	offen, ob ↑ oder ↓	offen, ob ↑ oder ↓	offen, ob ↑ oder ↓	NG-CSM: offen, ob ↑ oder ↓
Artikel 2 [3] Restrukturie- rung zur Kostensenkung (z. B.: außerhalb Vertrags- grenzen)	i.d.R. ↓	im VFA ↓, im GMM →	i.d.R. ↓	i.d.R. zuerst ↓, dann ↑	i.d.R. zuerst ↓, dann ↑	–
Artikel 4 Verbesserung Neuge- schäftsqualität (Storno ↓)	offen, ob Effekt da	offen, ob ↑ oder ↓	offen, ob zuerst ↑ oder ↓ (abh. von Coverage Units)	i.d.R. ↑	zuerst offen, später i.d.R. ↑	NBM ↑, i.d.R. NG-CSM ↑