

Financial accounting:

IFRS 17: WERKING, KEUZEN EN GEVOLGEN

De transitie richting IFRS 17 heeft grote impact op de verzekeringsbranche, zowel qua technische implementatie als qua financiën. Dit artikel bevat een beknopt overzicht van de werking en de mogelijke gevolgen van de standaard. In drie korte interviews beantwoorden vertegenwoordigers van het Koninklijk Actuarieel Genootschap (Ernst Visser), de Branchegroep Verzekeringsmaatschappijen van NBA-VRC (Rob Schouten) en het Verbond van Verzekeraars (Ron Hersmis) enkele belangrijke vragen.

Luc Quadackers: Na twintig jaar is het zover: het IFRS 17-project ‘Insurance Contracts’ is afgerond. IFRS 17 vervangt rapportagestandaard IFRS 4 voor verzekeringsverplichtingen. Ook bij IFRS 4 was het al de bedoeling de accounting policies voor verzekeringsverplichtingen te uniformeren. Vanwege de complexiteit is dat deel van het project toen echter uitgesteld. Dat leidde tot het toestaan van een veelheid aan bestaande accounting policies. Daardoor is de vergelijkbaarheid tussen jaarrekeningen onder IFRS 4 beperkt. Bovendien zijn de uitgangspunten voor het waarderen van verplichtingen en de uitgangspunten voor het waarderen van

beleggingen op dit moment niet goed op elkaar afgestemd. In mei 2017 is de IFRS 17-standaard gepubliceerd. De essentie van de nieuwe standaard is dat verzekeringscontracten op actuele waarde moeten worden gewaardeerd. Dat heeft onder andere grote gevolgen voor de resultaatverantwoording. De implementatie van de standaard moet in 2021 zijn afgerond (dat wil zeggen: toepassing is vereist in de jaarrekening over 2021 met vergelijkende cijfers over 2020). Dat lijkt ver weg, maar verzekeraars zullen de tijd hard nodig hebben om deze complexe standaard te doorgronden en in te voeren.



De basis van IFRS 17

Het zogenoemde ‘measurement model’ vormt de kern van IFRS 17. Dat model wordt gebruikt om de waarde van de verzekeringscontracten te bepalen. Het model kent een ‘building block approach’ (oftewel de bouwstenenaanpak). Voor bepaalde verzekeringscontracten is een simplificatie hiervan toegestaan, de zogenaamde ‘premium allocation approach’ (de premie-allocationaanpak). En voor bepaalde winstdelende contracten is de ‘building block approach’ aangepast in een ‘variable fee approach’ (de variabele-vergoedingaanpak). Deze benaderingen worden hierna kort toegelicht.

Building block approach

In principe worden alle verzekeringscontracten gewaardeerd op basis van de fulfillment cashflows en de contractual service margin. Wat zijn dat?

Fulfillment cashflows

De fulfillment cashflows zijn de kansgewogen gemiddelde kasstromen die nodig zijn om aan de verplichtingen uit hoofde van het verzekeringscontract te voldoen, gezien vanuit de verzekeraar (het ‘entity perspective’). De fulfillment cashflows bestaan uit drie componenten: future cashflows, discounting en risk adjustment.

1. Future cashflows

De verzekeraar moet een inschatting maken van alle toekomstige inkomende en uitgaande kasstromen die samenhangen met verzekeringscontracten. Het gaat om de kasstromen die nodig zijn om aan de verplichtingen uit hoofde van een verzekeringscontract te voldoen, vanuit het perspectief van de verzekeraar. Daarbij kunnen marktprijzen en -verwachtingen ook een rol spelen. Het is belangrijk dat de kasstromen allemaal op basis van actuele veronderstellingen worden gewaardeerd, dus niet op basis van de veronderstellingen die golden bij de aanvang van het contract. Dat vraagt om tussentijdse bijstelling. Op ieder rapportagemoment moet dus een actuele inschatting van de kasstromen plaatsvinden. Dat moet goed worden vastgelegd. Het gaat om de kasstromen binnen de grenzen van het contract (‘contract boundaries’), die worden bepaald door de termijn waarop de verzekeraar substantiële rechten en verplichtingen heeft en de polishouder de verplichting om premie te betalen. Onder Solvency II is het zo dat de verzekeraar het verzeke-

ringscontract verwerkt op het moment dat de verzekeraar gebonden is aan de verplichtingen uit hoofde van het verzekeringscontract. Dat is onder IFRS 17 niet het geval, tenzij er sprake is van een verlieslatend contract. Het contract wordt pas in de balans opgenomen op het moment dat de dekking van het contract aanvangt.

2. Discounting

Om de tijdswaarde van de kasstromen die samenhangen met het verzekeringscontract tot uitdrukking te brengen, moet deze contant worden gemaakt. Op ieder rapportagemoment moet hiervoor een actuele rentecurve worden gebruikt. Ook hier gelden vooral principes bij IFRS 17, waarbij IFRS 17 het uitgangspunt heeft dat de discount rate de karakteristieken van de verplichting moet weergeven. Die hebben betrekking op de looptijd en de illiquideit van de verplichtingen. IFRS 17 geeft twee methoden voor het berekenen van de discount rate: de top-downmethode en de bottom-upmethode. Bij de top-downmethode zijn bijvoorbeeld beleggingen het startpunt (bijvoorbeeld obligaties). Het uitgangspunt daarbij is het rendement dat op de markt wordt waargenomen. De opslagen die niet relevant zijn voor de verzekeringsverplichting (bijvoorbeeld

Dit artikel is gebaseerd op de Informatiebijeenkomst over IFRS 17 die op 30 mei 2017 voor actuarissen en financials werd gehouden bij het Verbond van Verzekeraars in Den Haag. De bijeenkomst was een initiatief van het Koninklijk Actuarieel Genootschap, de Branche-groep Verzekeringsmaatschappijen van NBA-VRC en het Verbond van Verzekeraars. De externe sprekers waren Annette van Berge Henegouwen (NN), Geert Ewalts (AEGON), Marion de Haas-Hazewinkel (Achmea), Jorren Jacobs (NN), Harm van de Meerendonk (NN) en Ernst Visser (Milliman). In dit artikel wordt omwille van de leesbaarheid niet nader aan deze personen gerefereerd, maar zij vormen de belangrijkste bron van de opgenomen informatie. De visie vanuit de drie organiserende instanties is in de vorm van additionele interviews opgenomen in het artikel.

TWEE VRAGEN AAN ROB SCHOUTEN (VERTEGENWOORDIGER VAN DE BRANCHEGROEP VERZEKERINGSMAATSCHAPPIJEN VAN NBA-VRC)

Hoe moet de omslag naar IFRS 17 gaan verlopen?

'Vanwege de grote impact in de organisatie van de verzekeraar is het zaak om eerst strategisch en beleidsmatig te bezien wat nodig is om de standaard op een goede en duurzame wijze te implementeren. De verzekeraar moet wellicht keuzes maken voor wat betreft nieuwe informatiesystemen en de samenstelling van de productportfolio. Wat voor investeringen brengt dat met zich mee en hoe kan dat in samenhang met andere onderdelen van de bedrijfsprocessen op een adequate wijze worden opgezet en uitgevoerd? Het project zal vanwege de impact grote betrokkenheid moeten hebben van bestuurders en commissarissen. Maar ook IT-specialisten, actuarissen, modellenbouwers en controllers zullen in multidisciplinair verband moeten werken om de doelstellingen van het project te realiseren. Tot slot zijn er nog de communicatiemedewerkers die intern en extern moeten communiceren over het project, de projectvoortgang en wat het betekent voor de verzekeraar. Veel technische zaken zullen in begrijpelijke taal duidelijk moeten worden gemaakt.'

Wat is daarbij wezenlijk?

'Het is belangrijk om niet te snel de technische kant van het project op te zoeken. Maak eerst een analyse van de te varen koers en inventariseer de sterke en zwakke kanten van de verzekeraar. Benoem de veranderingen die nodig zijn om toekomstbestendig te worden. Probeer hierbij de toekomstige wensen en eisen scherp te krijgen en ontwikkel op basis daarvan een samenhangend beleid. Maar kijk ook naar de haalbaarheid in termen van geld, capaciteit en kwaliteit van benodigde middelen en mensen. Verzekeraars zitten in een periode waarbij kostenbesparing belangrijk is om het hoofd boven water te houden. Zij zullen daarom zeer efficiënt met middelen moeten omgaan.'

kredietrisico bij obligaties) en looptijdverschillen (duration mismatches) moeten worden verwijderd. Bij de bottom-upmethode is het beginpunt een risicovrije rentevoet, waaraan opslagen worden toegevoegd die passen bij het verzekeringscontract, bijvoorbeeld een illiquiditeitspremie. Dat resulteert in de rentecurve voor de discontering van de kasstromen uit hoofde van het verzekeringscontract. De verwachtingen in de markt zijn dat de top-downmethode tot een andere rentevoet zal leiden dan de bottom-upmethode. De IASB heeft dat onderkend en geaccepteerd. Het ligt enigszins voor de hand dat in Europa meer vanuit de bottom-upmethode zal worden gekeken omdat die meer aansluit op Solvency II.

3. Risk adjustment

Risk adjustment is de opslag voor niet-financiële risico's die leiden tot een onzekerheid over de omvang en timing van de kasstromen. De risk adjustment zorgt voor het compenseren van deze niet-financiële risico's en zorgt ervoor dat de verzekeraar indifferent is tussen het hebben van zekere kasstromen en

kasstromen met onzekerheid uit hoofde van de financiële risico's. De risk appetite en de mogelijkheid tot diversificatie van de verzekeraar beïnvloeden de hoogte van de risk adjustment. IFRS 17 is principle-based en schrijft dus niet precies voor hoe de risk adjustment moet worden berekend. De standaard bevat algemene principes en uitgangspunten. De methode die in Solvency II wordt gebruikt voor de bepaling van de Risk Margin, de cost-of-capitalmethodiek, is onder IFRS 17 wellicht ook toepasbaar als risk adjustment, mits de aannames die worden gehanteerd marktconform zijn. Maar dat is niet altijd het geval bij Solvency II. Het nadeel van deze vrijheid is dat diverse verzekeraars tot diverse berekeningen zullen komen, wat leidt tot minder vergelijkbaarheid. Daarom vereist de standaard dat voor de bepaalde risk adjustment het overeenkomstige betrouwbaarheidsinterval moet worden toegelicht.

Contractual service margin

De hierboven genoemde componenten zijn ook binnen Solvency II bekende onderdelen. Misschien zijn

de definities iets anders, maar het ligt redelijk in lijn met wat de meeste financials al kennen. De contractual service margin is echter een nieuw begrip dat in IFRS 17 wordt geïntroduceerd. De contractual service margin is het positieve verschil tussen de contante waarde van de inkomende en uitgaande kasstromen. Het is in feite de niet-verdiende winst die in een verzekeringscontract is opgenomen en die geleidelijk via de resultatenrekening wordt genomen (in tegenstelling tot verliezen, die direct moeten worden genomen). Bij de eerste waardering van het verzekeringscontract is deze dus gelijk aan de winst die op het contract wordt verwacht. Die komt niet meteen in de winst- en verliesrekening terecht, maar in de contractual service margin. Dat is een onderdeel van de liability, van de verplichting die in de loop van de periode van het contract naar de winst- en verliesrekening wordt geamortiseerd. Hoe gaat dat in grote lijnen in zijn werk?

Winstnemering: Building block-benadering

De initiële contractual service margin is zoals gezegd de contante waarde van de ingaande en de uit-

gaande kasstromen op het moment van de eerste waardering van het contract. Die contractual service margin wordt 'opgerent' met de curve die is vastgesteld tijdens de eerste waardering van het verzekeringscontract. Dat moet worden bijgehouden. Als de contractual service margin negatief wordt, ook tijdens de looptijd, dan wordt die meteen ten laste van het resultaat gebracht. Dat is trouwens omkeerbaar. Het vraagt om een goede vastlegging. De fulfillment kasstromen moeten op ieder rapportagemoment worden herijkt. Wat is de best estimate van de toekomstige kasstromen en wat is de risk adjustment? Als die leiden tot wijzigingen die betrekking hebben op toekomstige periodes, dan gaan die naar de contractual service margin, althans voor niet-financiële aannames. Als ze betrekking hebben op huidige periodes of op het verleden, dan verloopt de impact op de waardering van de verzekeringscontracten meteen via de resultatenrekening. Voor zover de herijking betrekking heeft op financiële aannames, lopen deze niet via de contractual service margin. De verzekeraar heeft een keuze om die ineens via de resultatenrekening te laten lopen

TWEE VRAGEN AAN ERNST VISSER (VERTEGENWOORDIGER VAN HET KONINKLIJK ACTUARIEEL GENOOTSCHAP)

Hoe ziet u een multidisciplinaire samenwerking voor zich voor de implementatie van IFRS 17?

'IFRS 17 heeft betrekking op verslaglegging, maar voor het inrichten van de rapportages is veel kennis nodig van cashflowmodellen. Vaak zit deze kennis bij actuarissen die betrokken zijn bij Risk. Actuarissen en andere financials zullen nauw moeten samenwerken. Voor Solvency II is vanaf het begin gedacht in drie pilaren: waardering, governance en rapportage. Ook voor IFRS is het aan te raden over de aspecten van deze drie pilaren na te denken.

Wanneer het gaat om de multidisciplinaire samenwerking zullen IT-professionals in een vroegtijdig stadium betrokken moeten worden bij de implementatie van IFRS 17, want de gevolgen voor het IT-landschap zullen groot zijn en er is nog maar weinig tijd beschikbaar. Actuarissen kunnen door hun ervaring met marktwaardering goed meedenken over de herinrichting van IT. Doordat op dit moment de traditionele reservesystemen nog werken met vaste rekenrentes moet hier een enorme slag worden gemaakt. Datahandling wordt onder IFRS 17 nog belangrijker dan onder Solvency II. Als actuarissen kunnen en moeten wij een bijdrage leveren aan het beschrijven van deze informatiebehoefte.'

Heeft u suggesties voor het goed laten verlopen van de transitie richting IFRS 17?

'Mijn advies is: tijdig beginnen met een klein team en pas in een later stadium opschalen. Na een GAP-analyse zou ik starten met een pilot. Hiermee kan de technische implementatie goed worden voorbereid, maar ook kunnen de financiële gevolgen worden bestudeerd. Gebruikmakend van de kennis die is opgedaan in een pilot kan de implementatie met een groter team worden voortgezet.'

of om die te boeken via de OCI, het 'other comprehensive income', een soort herwaarderingsreserve in het vermogen, die vervolgens weer systematisch via de resultatenrekening vrijvalt over de looptijd van het contract. Die keuze mag worden gemaakt voor iedere verzekeringsportefeuille.

Vereenvoudiging: premium allocation approach

Voor sommige contracten is het niet nodig om alle onderdelen van de building block approach afzonderlijk te kennen. Je kunt op een eenvoudigere wijze ook tot dezelfde uitkomst komen voor de periode waarin de dekking uit hoofde van het verzekeringscontract nog moet worden gegeven. Dat kan bij contracten die een looptijd hebben van minder dan een jaar. Als daarvan sprake is, komt het contract altijd in aanmerking voor de premium allocation approach. Als de looptijd wel langer is dan een jaar, maar aantoonbaar is dat de premium allocation approach een redelijke benadering is van de building block

approach, dan mag ook de premium allocation approach worden toegepast. De premium allocation approach is eigenlijk gelijk aan wat nu al gebeurt bij de niet-verdiende premie systematiek. Maar dat gebeurt dan alleen voor die periode van het contract waarvoor de dekking uit hoofde van het verzekeringscontract nog moet worden gegeven. Dit betekent dat bijvoorbeeld bij eenjarige schadecontracten de premium allocation approach kan worden toegepast voor de premievoorziening, maar niet voor de schadevoorziening. De premium allocation approach houdt in dat in eerste instantie wordt gewaardeerd op basis van de premies die zijn ontvangen (minus eventuele kosten voor acquisitie). Vervolgens valt iedere periode een deel van de 'unearned premium reserve' (de niet-verdiende premie) vrij. En als premies zijn ontvangen, worden die weer toegevoegd. Voor het deel van het contract waarvoor wel al de verzekeringsdekking is gegeven wordt de building block approach toegepast (geen discounting is vereist als cashflows binnen een jaar

TWEE VRAGEN AAN RON HERSMIS (VERTEGENWOORDIGER VAN HET VERBOND VAN VERZEKERAARS)

Welke kennis heeft een organisatie nodig voor een succesvolle implementatie van IFRS 17?

'Naast kennis van IFRS 17, is kennis van de verzekeringsproducten die een verzekeraar heeft verkocht – en waarvoor voorzieningen worden aangehouden – essentieel. Maar ook kennis van bedrijfsprocessen, administratieve systemen, IT-systemen en financial reporting zijn belangrijk. Omdat het executive management het beleid mede zal baseren op indicatoren die met IFRS 17 op een andere wijze zijn berekend, zal het management moeten worden bijgeschoold over wijzigingen in de cijfers. Ook in de communicatie met stakeholders moet duidelijk zijn dat kerncijfers mogelijk zijn veranderd, of anders moeten worden geïnterpreteerd. De samenwerking tussen het actuaariaat, financials en IT-specialisten binnen de verzekeraar is essentieel voor een succesvolle implementatie van de standaard.'

Welke bijzondere uitdagingen ziet u?

'De waardering van de verplichtingen uit hoofde van verzekeringscontracten kan niet los worden gezien van de waardering van beleggingen die ten behoeve van deze verplichtingen worden aangehouden. Implementatie van IFRS 17 moet dan ook gezamenlijk plaatsvinden met de implementatie van IFRS 9, de nieuwe standaard voor de waardering van financiële instrumenten. IFRS 9 kent een eigen complexiteit. Denk bijvoorbeeld aan de bepaling van de verwachte kredietverliezen voor bepaalde beleggingen in vastrentende waarden.

Binnen IFRS 17 is daarnaast nog niet alles tot in detail uitgekristalliseerd. IFRS 17 is principle-based, hetgeen ook betekent dat op sommige onderwerpen nog de consensus in de markt moet worden gevonden voor wat betreft interpretatie en invullingen van de principes. Het is op dit moment een uitdaging om daar, waar mogelijk, al invulling te geven aan deze standaard.'

betaald of ontvangen worden). Deze methode kan een alternatief vormen voor schade- en zorgverzekeraars.

Variable fee approach

De zogenoemde 'variable fee approach' is een variant op het algemene model (de building block approach) qua winstneming. Het algemene model is namelijk niet goed toepasbaar voor winstdelende contracten, omdat de contractual service margin daarbij de toekomstige winst niet goed weerspiegelt. De contracten die onder deze aanpak vallen geven aan dat polishouders moeten deelnemen in de resultaten van een duidelijk geïdentificeerde onderliggende 'pool of underlying items'. Hun deelname in de winst moet ook substantieel zijn. Een substantieel deel van de winst moet variëren met de onderliggende items. In deze aanpak is de contractual service margin een vergoeding die de verzekeraar krijgt voor de diensten die hij verleent onder het contract. De vergoeding is het deel dat de verzekeraar krijgt uit het onderliggende rendement van de beleggingen, gecorrigeerd voor fulfillment cashflows die niet variëren met de onderliggende assets (bijvoorbeeld garanties). Voor dit soort producten is de contractual service margin dus eigenlijk gelijk aan de contante waarde van de variabele fees. De wijzigingen in de contante waarde van deze vergoeding verlopen via de contractual service margin (zowel voor de financiële als de niet-financiële assumpties).

Tot zover de techniek: en nu?

De IFRS 17-discussie verschuift zich nu naar de implementatie (zie de interviews in de kaders). Waarschijnlijk ontstaat pas over een jaar een goed idee over de gevolgen van de standaard. De IASB gaat een 'transition resource group' opzetten. Daar kunnen partijen terecht met de issues waar zij tegenaan lopen op het gebied van toepassing, interpretatie en begrip van de standaard.

De geschatte implementatiekosten van IFRS 17 zijn zeer groot. Zo zullen de financiële actuariële systemen opnieuw worden gebouwd en moeten er zeer veel gegevens worden opgeslagen. Naar verwachting zal de invoering daarnaast invloed hebben op, onder andere, de bedrijfsplanning, productontwikkeling en beloningssystematiek. Ook zal IFRS 17 leiden tot een aanpassing van de behoefte aan management-

informatie en communicatie richting stakeholders. De verwachte impact is dus enorm en wordt in de wandelgangen zonder meer vergeleken met die van Solvency II.

Het is heel belangrijk om na te denken over de transitie. Er zijn concepten en uitgangspunten in IFRS 17 die het mogelijk maken om Solvency II-informatie (gedeeltelijk) te gebruiken. Maar waarschijnlijk is 'the devil in the detail' en kan dit in veel gevallen net niet. Bovendien moet de nieuwe contractual service margin vanaf de bodem worden opgebouwd, aangezien de standaard met terugwerkende kracht (retrospectief) moet worden ingevoerd. De contractual service margin die bij de transitie wordt berekend op het bestaande boek van contracten bepaalt in feite de toekomstige winstgevendheid. Er is een aantal alternatieven voor het berekenen van de contractual service margin op het moment van overgang naar IFRS 17 (transitiemoment) die nogal verschillen en in potentie veel vergen van de beschikbare data.

Multidisciplinaire samenwerking tussen actuarissen, financials, IT-specialisten en communicatiemedewerkers is noodzakelijk om IFRS 17 succesvol in te voeren. En daar kan niet snel genoeg mee worden begonnen.

Luc Quadackers is eigenaar van Margila en als onderzoeker verbonden aan het Lectoraat Financieel-economische Advisering bij Innovatie (FAI) van de Hogeschool Utrecht.

SEMINAR IFRS 17 OP 5 OKTOBER

Bereid u tijdig voor op IFRS 17. Op 5 oktober organiseert NBA-VRC Opleidingen in Bunnik een seminar speciaal over (de invoering van) IFRS 17. Meer info op nbavrc.nl