

© DRSC e.V. || Zimmerstr. 30 || 10969 Berlin || Tel.: (030) 20 64 12 - 0 || Fax.: (030) 20 64 12 - 15
www.drsc.de - info@drsc.de

Diese Sitzungsunterlage wird der Öffentlichkeit für die FA-Sitzung zur Verfügung gestellt, so dass dem Verlauf der Sitzung gefolgt werden kann. Die Unterlage gibt keine offiziellen Standpunkte der FA wieder. Die Standpunkte der FA werden in den Deutschen Rechnungslegungs Standards sowie in seinen Stellungnahmen (Comment Letters) ausgeführt.
Diese Unterlage wurde von einem Mitarbeiter des DRSC für die FA-Sitzung erstellt.

62. Sitzung IFRS-FA am 20.10.2017
62_06b_IFRS-FA_Insurance_Prod_61_05b

IFRS-FA – öffentliche SITZUNGSUNTERLAGE

Sitzung:	59. IFRS-FA / 09.06.2017 / 14:45 – 15:45 Uhr
TOP:	06 – Versicherungsverträge – Update
Thema:	Überblick über Versicherungsprodukte
Unterlage:	59_06a_IFRS-FA_Insurance_Produkte

1. Schaden- und Unfallversicherung
2. Lebens- und Krankenversicherung
3. Rückversicherung

1. Schaden- und Unfallversicherung (1/2)



Schadenversicherung

Absicherung von Vermögensgegenständen gegen Zerstörung, Beschädigung oder Verlust sowie Absicherung von Vermögensfolgeschäden. Beispiele:

- Feuerversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Elementarschadenversicherung

Unfallversicherung

Versicherung von Unfallrisiken und Schäden, die an einer dritten Person bzw. deren Eigentum verursacht wurden.

Beispiele:

- Private Unfallversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Rechtsschutzversicherung

Wesentliche Merkmale des Schaden-/Unfallversicherungsgeschäfts

- Unterschiede bestehen insbesondere zwischen Privat- und Geschäftskunden, bzw. Industriegeschäft.
- Privatkundenverträge sind im Allgemeinen kurzfristiges Geschäft, oft mit Vertragslaufzeiten von einem Jahr. Üblicherweise hohe Frequenz von Schäden vergleichsweise geringer Materialität.
- Geschäftskunden-/Industriegeschäft oft langlaufend und mit Großschadenrisiken.
- Differenzen zwischen Produkten in verschiedenen Jurisdiktionen weniger ausgeprägt als im Lebensversicherungsgeschäft.

1. Schaden- und Unfallversicherung (2/2)



Gegenwärtige Trends im Schaden-/Unfallgeschäft:

Modulare Verträge

- Verschiedene Versicherungsdeckungen in einem Vertrag mit Bündelrabatt

Assistance-Leistungen und Servicegeschäft

- Notfall-Hilfe
- Telematik
- Beratungshotlines

Beispiel: "Kombi-Haushalt", ein Allianz-Produkt im Schweizer Retail-Markt

Hauptmodule

Private Hausrat-
versicherung

Diebstahl
außerhalb des
Hauses, z. B. für
Fahrräder

Private Haftpflicht-
versicherung

Jagd



Zusätzliche Module mit komplementärer Abdeckung für:

Assistance (z.B. Notfall-
Hilfe)

Wertgegenstände (z. B.
Kunstobjekte)

Selbstgenutzte
Eigentumswohnungen

Erhöhung der
Grund-
deckung
wählbar, z.B.:

2. Lebens- und Krankenversicherung (1/7)



Risikolebensversicherung

- **Risikolebensversicherung** schützt den Versicherungsnehmer und seine Hinterbliebenen vor den finanziellen Konsequenzen im Fall des Todes oder der Invalidität (Absicherung biometrischer Risiken).
⇒ Anmerkung: Verträge können überschussberechtigt sein.

Kapitalbildende Lebensversicherung

- Kombiniert den Risikoschutz mit dem Sparvorgang
- Instrument der Altersvorsorge (Absicherung des Langlebigkeitsrisikos)
- Anlagerisiken:
 - Im traditionellen überschussberechtigten Lebensgeschäft gibt das Versicherungsunternehmen Garantien und übernimmt so Teile des Kapitalanlagerisikos.
 - Gegenwärtige Trends in Richtung von kapitaleffizienten Lebensversicherungsprodukten mit niedrigen oder keinen Garantien. Damit trägt der Versicherungsnehmer die Kapitalanlagerisiken zunehmend bzw. vollständig.

2. Lebens- und Krankenversicherung (2/7)

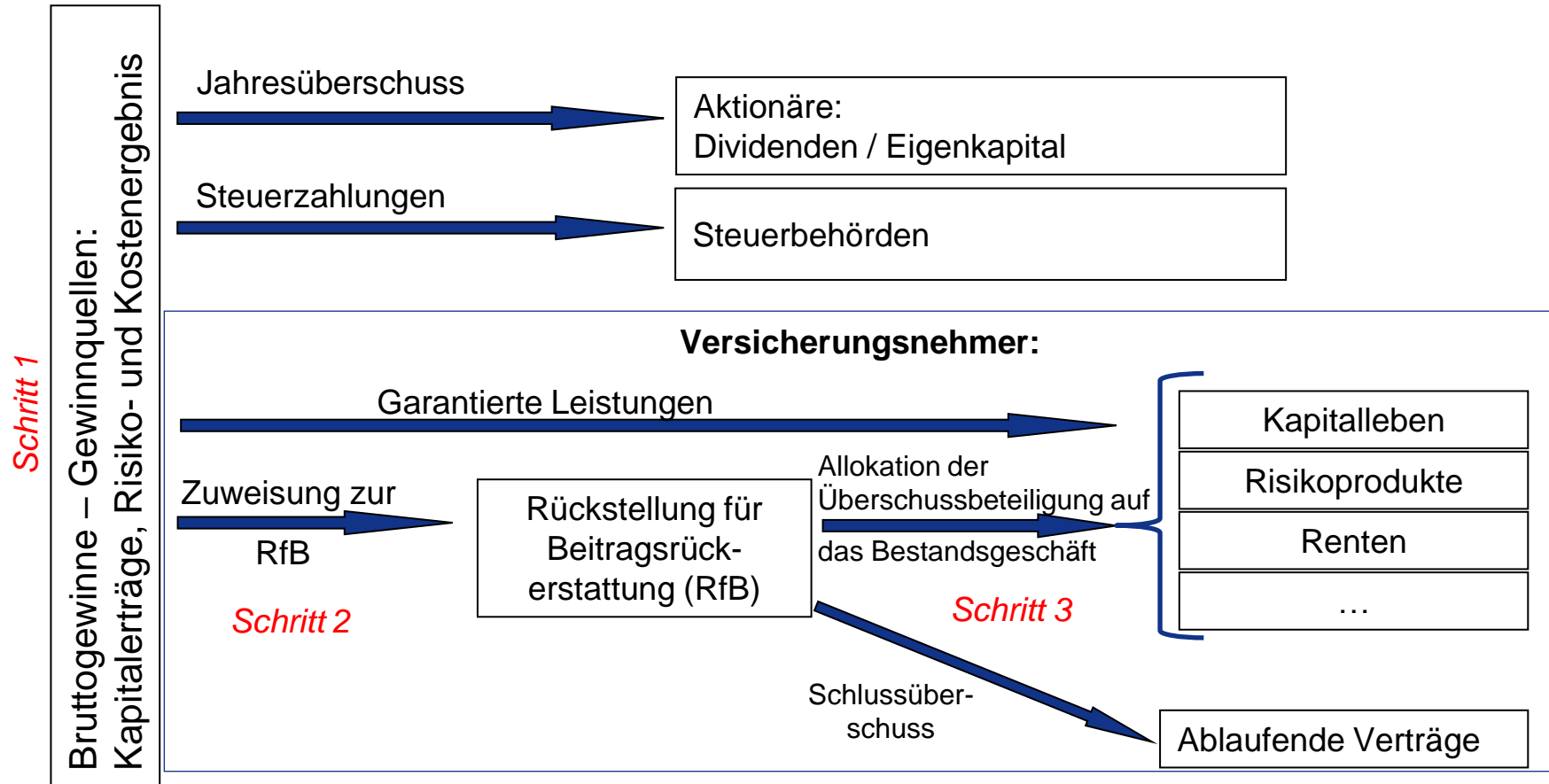


Deutsche kapitalbildende Lebensversicherung

- Versicherungsnehmer (VN) zahlen im Allgemeinen regelmäßige Prämien.
- Versicherung auf den Erlebens- und auf den Todesfall, d.h. (eine) Versicherungsleistung wird unabhängig davon erbracht, ob der Versicherungsnehmer das Vertragsende erreicht oder vorzeitig verstirbt.
- Anlage der Prämien im Deckungsstock des Versicherungsunternehmens.
- Versicherungsnehmer erhält einen garantierten Zinssatz und wird an Kapitalanlage-, Risiko- und Kostenergebnissen (HGB) beteiligt.
- Mindestüberschussbeteiligung der VN gesetzlich in der Mindestzuführungsverordnung (MindZV) geregelt:
 - 90% der Kapitalanlageerträge
 - 90% des Risikoergebnisses und
 - 50% für andere Gewinnquellen inklusive Kosten- und Stornoergebnis.
- Kollektive Überschussbeteiligung

2. Lebens- und Krankenversicherung (3/7)

- Mechanik der Überschussbeteiligung in der deutschen Lebensversicherung



2. Lebens- und Krankenversicherung (4/7)



Schweizer Individuallebensversicherung

- Sehr ähnliche Gestaltung wie in der deutschen kapitalbildenden Lebensversicherung
- Entscheidender Unterschied zu deutschen Produkten ist, dass zwar die Überschussquellen durch den Regulator und Vertrag definiert sind, aber **kein Mindestanteil gesetzlich vorgeschrieben** wird.

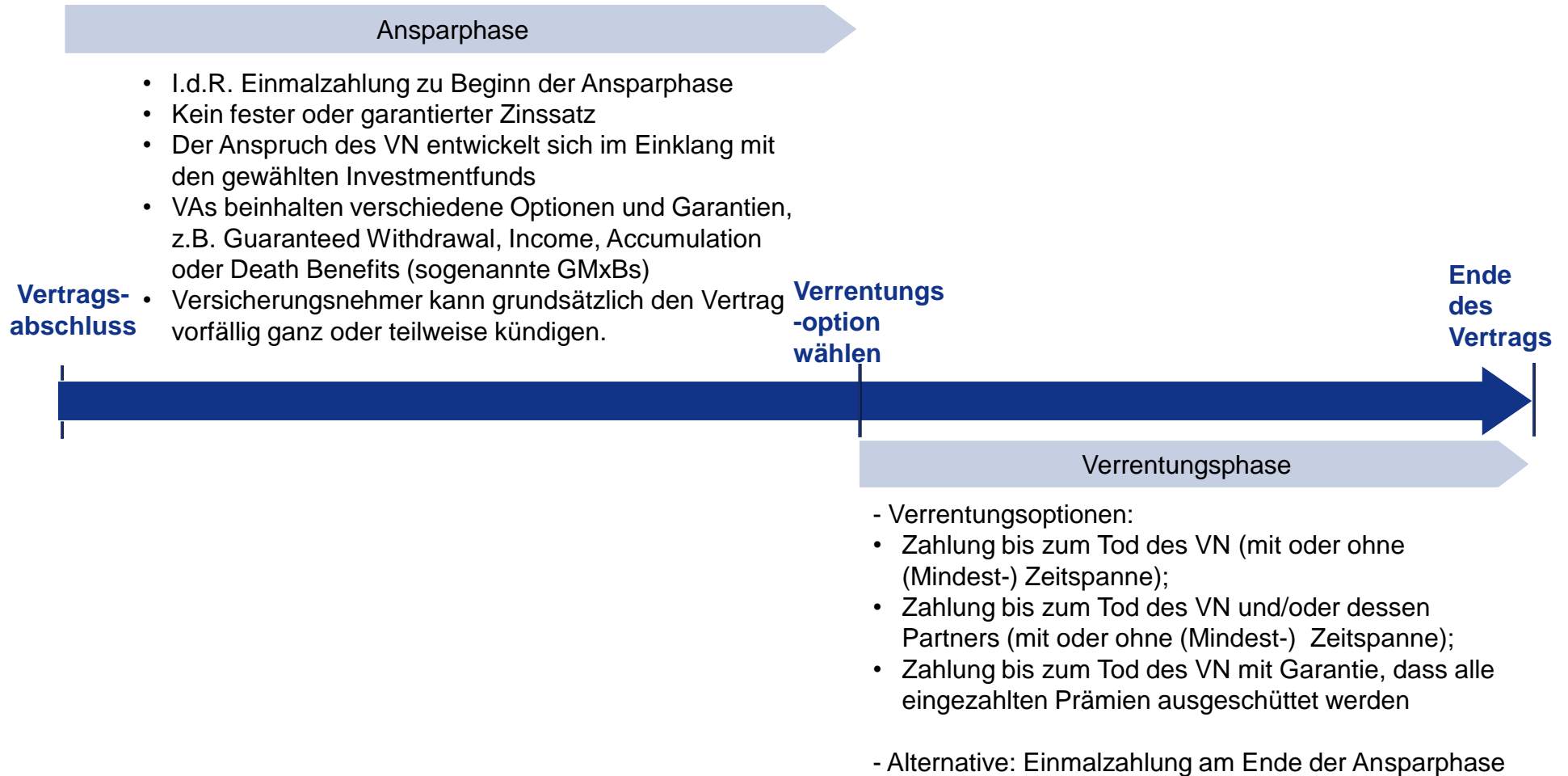
Italienisches überschussberechtigtes Geschäft („Gestione separata“ – Segregated Funds)

- Versicherungsnehmer partizipieren üblicherweise **nur am Kapitalanlageergebnis**, nicht jedoch an Risiko- oder Kostenergebnis.
- Beteiligung der Versicherungsnehmer am Kapitalanlageergebnis des Deckungsstocks **nicht über einen kollektiven Überschussfonds** wie im deutschen Geschäft.
- Versicherungsnehmer erhalten den höheren Wert aus Garantiezins und Überschussbeteiligung.
- Beispiel:
 - Fondsrendite 3%, Überschussbeteiligung 80%, zwei Vertragsgenerationen A und B mit 4% bzw. 2% Garantiezins
 - Ergebnis: Zinssatz für Überschussbeteiligung 2.4%, folgt:
 - Vertragsgeneration **A** erhält Garantiezins 4%
 - Vertragsgeneration **B** erhält Überschussbeteiligung von 2.4%

2. Lebens- und Krankenversicherung (5/7)



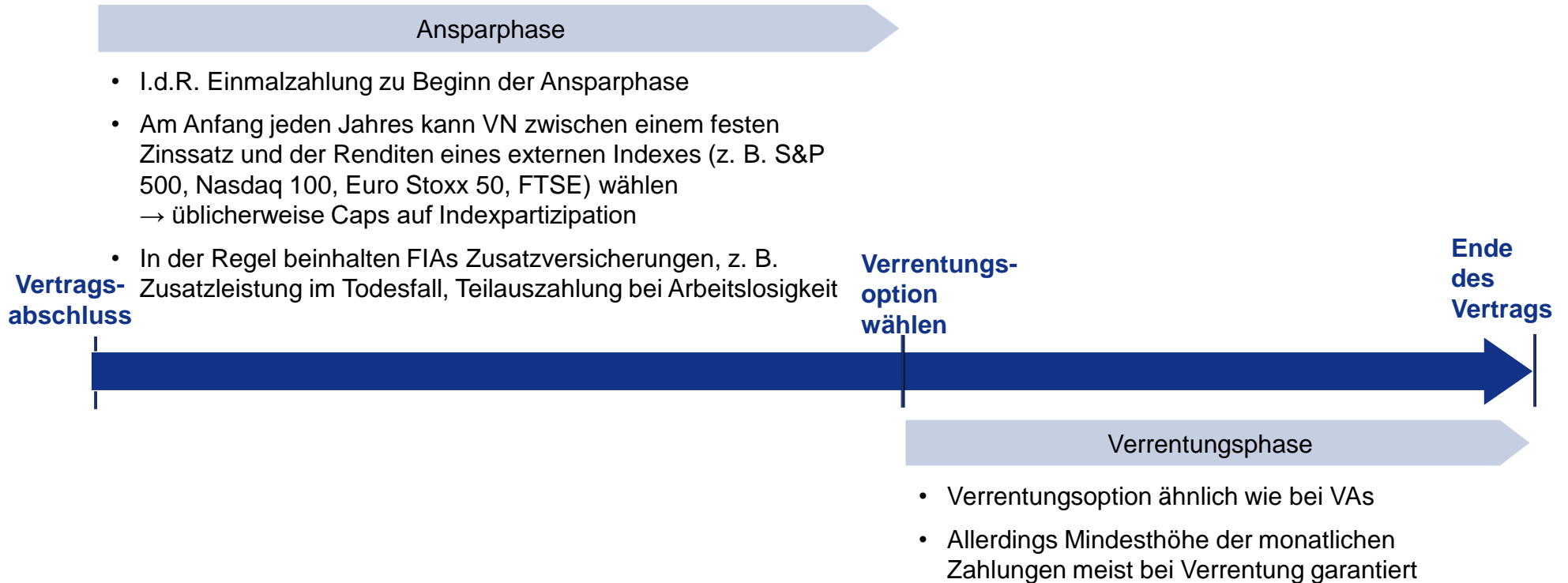
US-Amerikanische Lebensprodukte – Variable Annuities (VAs)



2. Lebens- und Krankenversicherung (6/7)



US-Amerikanische Lebensprodukte – Fixed Index Annuities (FIAs)



2. Lebens- und Krankenversicherung (7/7)



Krankenversicherung

Nach Art der Leben

- Aufbau Alterungsrückstellung: in jungen Jahren wird ein höherer Beitrag als erforderlich erhoben, um damit den voraussichtlichen Mehrbedarf im Alter vorzufinanzieren
- Gerade im deutschsprachigen Markt sind diese Produkte überschussberechtig.
- Beispiel:
Krankheitskostenvollversicherung

Nach Art der Schaden

- Leistung orientiert sich ausschließlich an der Höhe des Schadens (d.h. Krankheitskosten), i.e., keine Überschussbeteiligung
- Beispiel:
Auslandskrankenversicherung,
Zahnzusatzversicherung

3. Rückversicherung



Rückversicherung: Versicherung eines Versicherungsunternehmens

Funktionen der Rückversicherung

- Reduzierung des versicherungstechnisches Risikos für den Erstversicherer
- Abwälzung zeitweiliger Überschäden auf den Rückversicherer
- Senkung der Solvabilitätsanforderungen / Kapitalfreisetzung
- Entlastung der Schwankungs- und Liquiditätsreserven
- Ermöglichung der Teilung zu erwartender Verluste

Formen der Rückversicherung

- Proportionale Rückversicherung
- Nicht-proportionale Rückversicherung