

IFRS - Fáze II

Chování pojistníků, zákaznický vztah a pořizovací náklady

Imrich Lozsi
Nina Klečková

Seminář z aktuárských věd
19. října 2007



Program

- Úvod - opakování
- Aktuárský a účetní pohled na oceňování závazků
- Příklad
- Otázky k řešení
- Závěr - shrnutí

Úvod - opakování

Minulá přednáška

- **Tři stavební kameny „Current Exit Value“**
 - Peněžní toky
 - Časová hodnota peněz
 - Marže vyžadovaná účastníky trhu za riziko a poskytované služby
- **Zisk při sjednání**
 - Implementace A – Kalibrace marže na skutečné pojistné. Nulový zisk při sjednání
 - Vyvratitelný předpoklad o konzistentnosti marže vyplývající z pojistného s marží vyžadovanou účastníky trhu
 - Implementace B – Kalibrace marže na hodnotu vyžadovanou účastníky trhu. Možnost vykázání zisku při sjednání.
- **Vše nejspíš záleží na účastnících trhu!!!**

Účastníci trhu (1)

- „In order to understand the financial markets it is important to identify those that participate in them. There are two basic financial market participant categories, Investor vs. Speculator and Institutional vs. Retail. Action in financial market by Central banks is usually regarded as intervention rather than participation, although evidence exists in the Sprott „Visible Hand of Uncle Sam“ report that this is inaccurate.“
 - *This article has no references and seems very POV.*
 - *At Wikipedia, points of view (POVs) – cognitive perspectives – are often essential to articles which treat controversial subjects.*
- http://en.wikipedia.org/wiki/Financial_market_participants

Účastníci trhu (2)

- „The term market participant is used in United States constitutional law to describe a U.S. State which is acting as a producer or supplier of a marketable good or service. When a state is acting in such a role, it may permissibly discriminate against non-residents.“
- „In finance, market participants are traders who buy and sell securities or commodities in a structured market.“
- http://en.wikipedia.org/wiki/Market_participant

Účastníci trhu (3)

- **“Market Participant is the pen name of an anonymous investor who possesses a healthy skepticism on mainstream investment opinion and corporate spin. With a deep understanding of balance sheet fundamentals and witty flair, MP simply 'looks at what has worked in investing' and finds four concepts stand out: value investing, small cap stocks, high dividend stocks, and macroeconomic trends. These are the focus of his work.”**
- **<http://seekingalpha.com/author/market-participant>**

Účastníci trhu – kdo by to mohl být?



Ponaučení

- Neexistuje dostatek věrohodných informací od účastníků trhu.
- Nutno analyzovat a případně oponovat pohledu IASB.
- Bez studia „Discussion Paper“ to nepůjde.



Dnešní téma – Vliv chování pojistníků

- **Prvotní vykázání**
 - Zisk při sjednání: A – ANO; B – NE; vyvratitelný předpoklad
- **Následné vykázání**
 - Zisk: ANO
 - Výše zisku: Závisí i na chování pojistníků
- **Důležité: Srovnání pragmatického aktuárského pohledu s pohledem IASB, který je založený na principech IFRS.**

Na chvíli zapomeňme na vše, co jsme se doposud naučili!

Ocenění závazků – dva přístupy

- **Aktuárské* ocenění peněžních toků**
 - PV (budoucích výplat) – PV (budoucího pojistného)
- **Otázky a pochyby účetního****
 - Proč tam je budoucí pojistné, když není vynutitelné?
 - IFRS 4 to připouští, ale jen proto, že nebylo k dispozici nic lepšího. A rovněž mnoho jiných účetních standardů!
 - Vnitřně generovaný zákaznický vztah ale nemůže být aktivem!
 - Držitel opce nemůže být přinucen, aby ji využil!
 - „Demand Deposit Floor“ - závazek nemůže být nižší, než částka placená na vyžádání!
 - IAS 18

**Aktuár = Netuší, že nějaké IFRS vůbec existuje.*

***Účetní = Dbá na metodickou čistotu a vzájemnou konzistentnost použitých postupů s ohledem na celkovou soustavu IFRS. Neví, co je to aktuár.*

Příklad

Dočasné pojištění pro případ smrti (1)

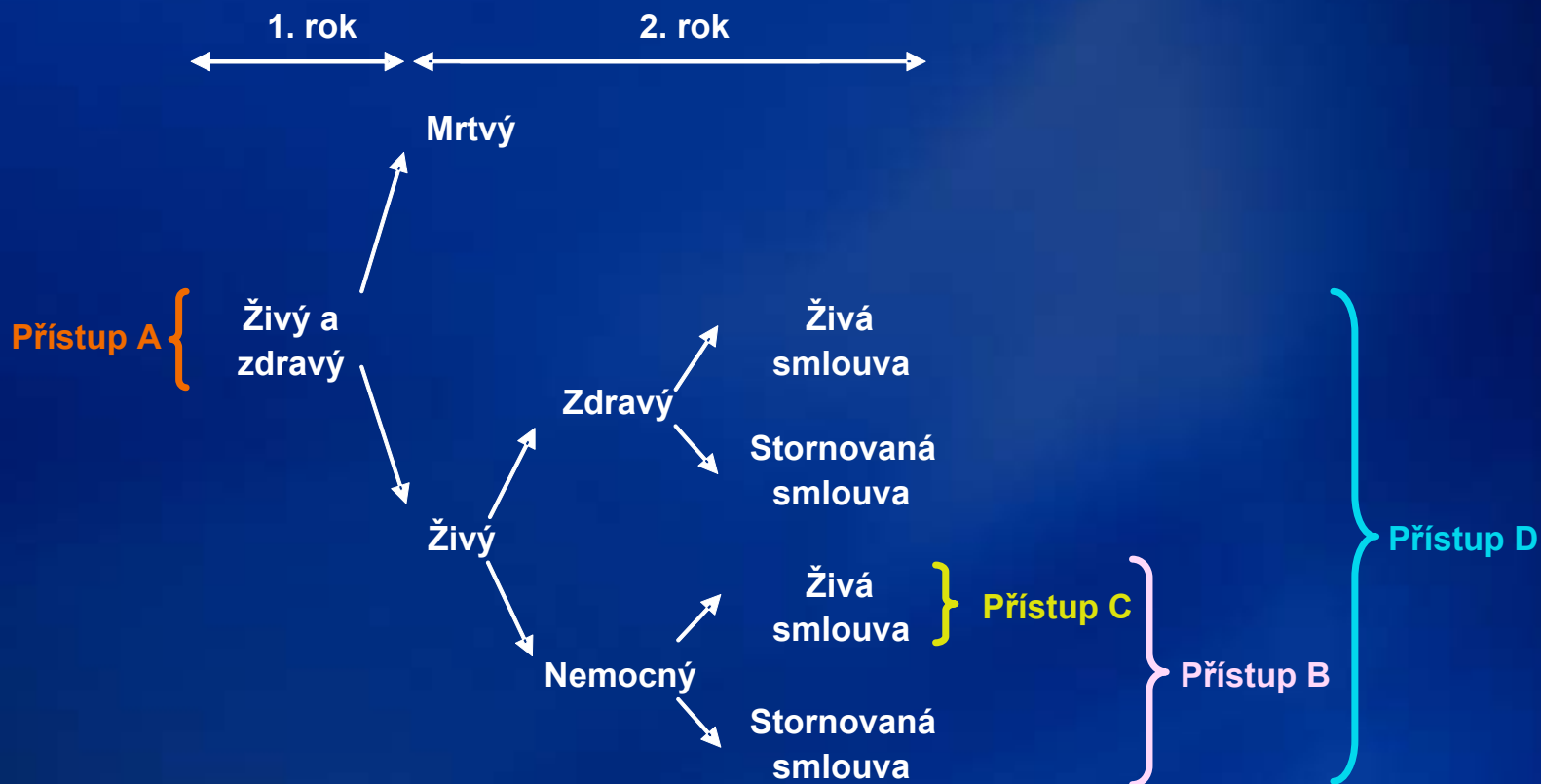
- Uzavřeno 10 000 smluv k 1. 1. 2007
- Pojistná doba: 2 roky
- Pojistná částka: 10 000 Kč
- Roční pojistné: 576 Kč
- Praviděpodobnost onemocnění: 10 %
- Praviděpodobnost úmrtí: 5 % (zdravý); 20 % (nemocný)
- Praviděpodobnost storna: 10 % (zdravý); 5 % (nemocný)
- Zanedbáváme časovou hodnotu peněz
- Nezahrnujeme marži (na riziko a za poskytované služby) a náklady
- Zdravý – příznivé; Nemocný - nepříznivé

Dočasné pojištění pro případ smrti (2)

- **Cíl: Následné ocenění pojistného závazku ze stávajících pojistných smluv k 31. 12. 2007**
- **Čtyři přístupy ocenění**
 - A - Očekávané chování pojistníků není zahrnuto vůbec (pouze přijaté pojistné a vyplacených škody), tj. žádný závazek či aktivum;
 - B - Zahrnutí pouze očekávaného nepříznivého chování pojistníků;
 - C - Zahrnutí všech peněžních toků, jejichž vyplacení mohou svým chováním pojistníci na pojistiteli vynutit;
 - D - Zahrnutí očekávaného příznivého i nepříznivého chování pojistníků.

Dočasné pojištění pro případ smrti (3)

- Stavy, do kterých se jednotlivé smlouvy mohou dostat a aplikace jednotlivých přístupů ocenění (A, B, C, D)

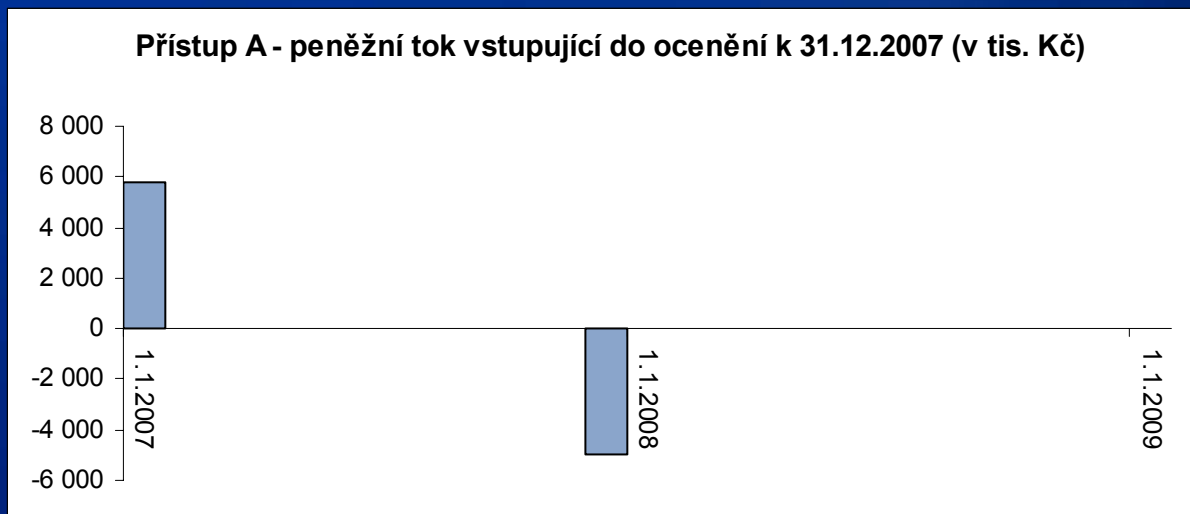


Přístup A – argumentace

- **Budoucí pojistné ani související závazky pojistitele nejsou započteny.**
- **Účtování pouze na základě přijatého pojistného a vyplaceného plnění.**
- **Neuvažují se žádné existující či budoucí závazky nebo aktiva („Cash Accounting“).**

⇒ Tento přístup není obhajitelný.

Přístup A – prezentace výsledků

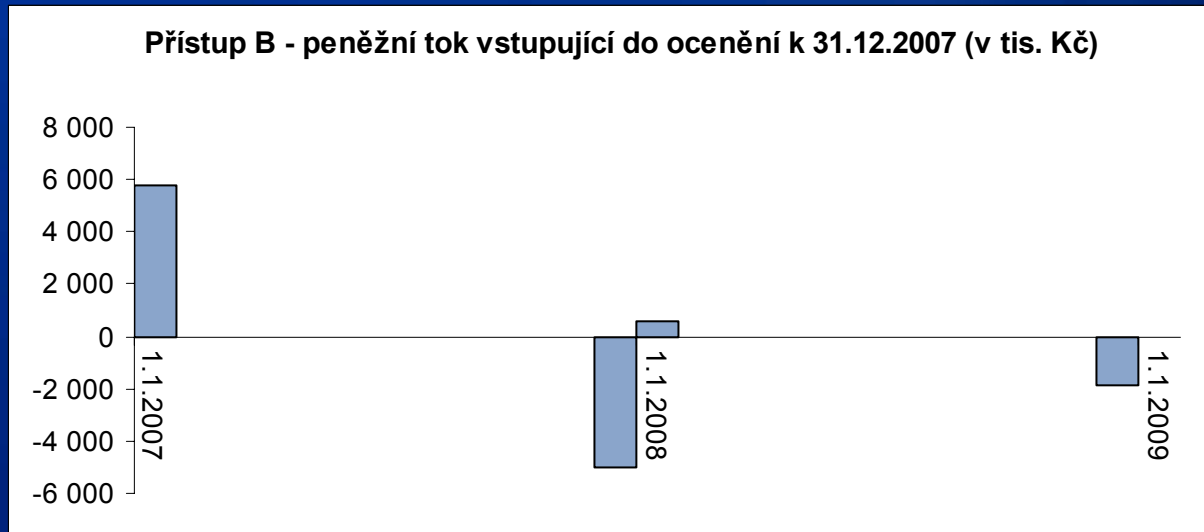


Počet pojistníků k 1.1.2007	10 000
1.1.2008	0
Počet úmrtí k 31.12.2007	500
31.12.2008	0
Výsledek k 31.12.2007	758
31.12.2008	(758)

Přístup B – argumentace

- **Zahrnutý pouze očekávané peněžní toky související s nemocnými pojistníky**
- **Odůvodnění**
 - Pojistitel nemůže přinutit zdravého pojistníka, aby zaplatil budoucí pojistné.
 - Zaplacení budoucího pojistného znamená převzetí dodatečných závazků a pojistitel by tudíž neměl vykázat aktivum nebo si ponížít závazek (účetní pohled).
 - „Demand Deposit Floor“ v IAS 39
 - Očekávaný zisk z příznivého chování pojistníka je odvozen ze zákaznického vztahu a nevyplývá ze smluvního práva.
 - Má nesporně hodnotu, ale jako vnitřně generované nehmotné aktivum („Internally Generated Intangible Asset“) dle IAS 38 nemůže být vykázáno.

Přístup B – prezentace výsledků

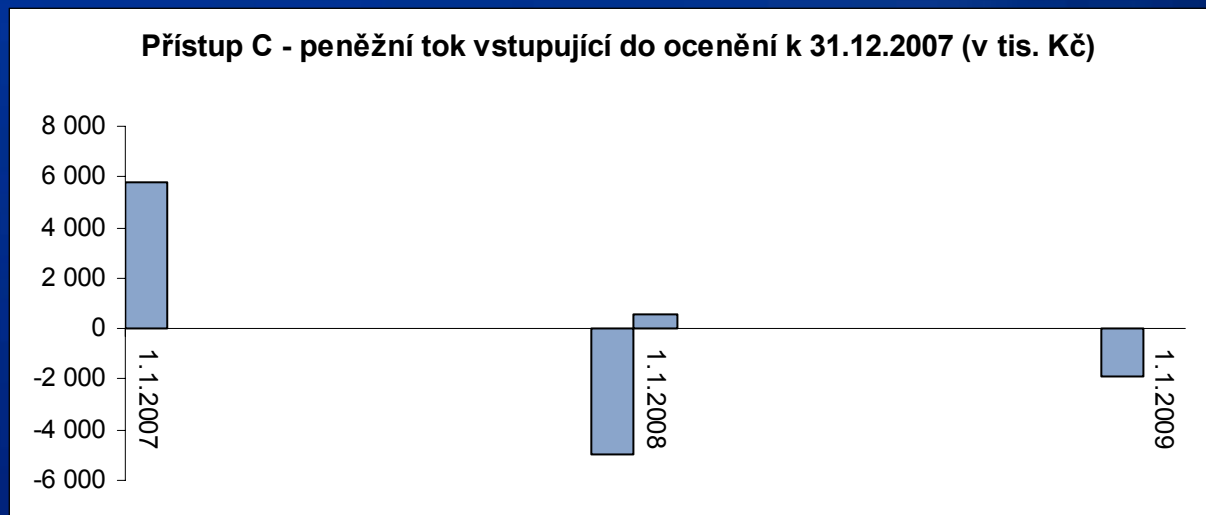


Počet pojistníků k 1. 1. 2007	10 000
1. 1. 2008	941
Počet úmrtí k 31. 12. 2007	500
31. 12. 2008	188
Výsledek k 31. 12. 2007	(581)
31. 12. 2008	581

Přístup C – argumentace

- **Zahrnutí všech peněžních toků, jejichž vyplacení mohou svým chováním pojistníci na pojistiteli vynutit.**
 - Opět je zahrnuto pouze nepříznivé chování pojistníka.
 - Navíc nepředpokládáme storna u nemocných.
 - Tím je vyloučen vliv chování pojistníků, v jehož důsledku se snižuje budoucí plnění.
- **Odůvodnění:**
 - Pojistitel nemůže přinutit nemocné pojistníky, aby smlouvu zrušili.

Přístup C – prezentace výsledků

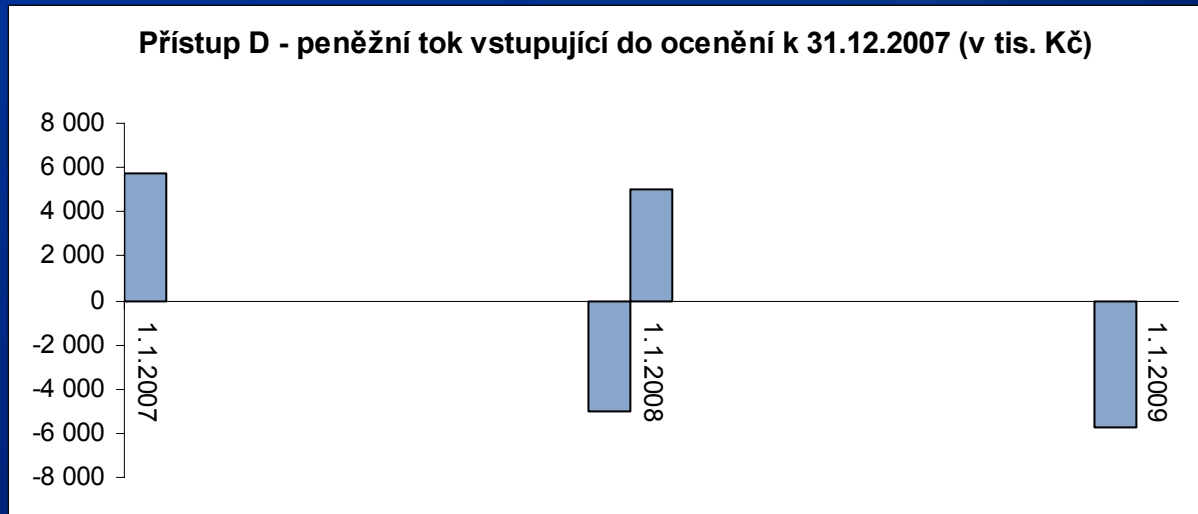


Počet pojistníků k 1. 1. 2007	10 000
1. 1. 2008	950
Počet úmrtí k 31. 12. 2007	500
31. 12. 2008	190
Výsledek k 31. 12. 2007	(595)
31. 12. 2008	595

Přístup D – argumentace

- **Zahrnutí všech očekávaných peněžních toků souvisejících s nemocnými i zdravými pojistníky**
- **Odůvodnění:**
 - Věrný obraz chování portfolia smluv
 - Konzistentnost s metodami výpočtu pojistného
 - Respektuje dlouhodobý charakter smluv s možností storna.
 - Konzistentnost s principem „Current Exit Value“
 - Budoucí pojistné je nehmotné aktivum vyplývající ze zákaznického vztahu.
 - Vyloučení příznivého chování pojistníků zvyšuje složitost vykazování.

Přístup D – prezentace výsledků



Počet pojistníků k 1. 1. 2007	10 000
1. 1. 2008	8 636
Počet úmrtí k 31. 12. 2007	500
31. 12. 2008	573
Výsledek k 31. 12. 2007	0
31. 12. 2008	0

Smíšené životní pojištění (1)

- Uzavřeno 10 000 smluv k 1. 1. 2007
- Pojistná doba: 10 let
- Pojistná částka: 10 000 Kč
- Pojistník/pojištěný: muž, 50 let
- Pojistné je kalibrováno na nulový zisk po celou dobu.
- Pravděpodobnost onemocnění: 5 %
- Pravděpodobnost úmrtí: ÚT ČSÚ 2006 (přirážka 100 % pro nemocné)
- Pravděpodobnost storna: 10 % (zdravý); 5 % (nemocný)
- Technická úroková míra: 2,4 % p.a.
- Nezahrnujeme marži (na riziko a za poskytované služby) a náklady.

Smíšené životní pojištění (2)

	Přístup A		Přístup B		Přístup C		Přístup D	
	Výsl.	VI. Kap	Výsl.	VI. kap	Výsl.	VI. kap	Výsl.	VI. kap
1	7 847	7 847	0	-589	0	-729	0	0
2	6 142	14 177	0	-603	0	-747	0	0
3	4 739	19 257	0	-617	0	-765	0	0
4	3 580	23 299	0	-632	0	-783	0	0
5	2 662	26 520	0	-647	0	-802	0	0
6	1 914	29 070	0	-663	0	-821	0	0
7	1 306	31 074	0	-679	0	-841	0	0
8	833	32 653	0	-695	0	-861	0	0
9	427	33 864	0	-712	0	-882	0	0
10	-34 677	0	0	-729	0	-903	0	0

Otázky k řešení

Otázky k řešení

- V kontextu přístupů A-D je nutné nalézt argumentaci pro volbu konkrétního přístupu akceptovatelného v rámci stávajících IFRS.
 1. Podstata očekávaných užitků z příznivého chování pojistníků: **Zákaznický vztah** nebo smluvní právo?
 2. Může se zákaznický vztah vykázat jako **aktivum**?
 3. Lze toto aktivum vykazovat **samostatně** nebo jako **součást** ocenění souvisejících pojistných **závazků**?
 4. Jaké jsou **podmínky** pro zahrnutí efektů příznivého chování pojistníků do ocenění?

Podstata očekávaných užitků (1)

- **Vyplývají tyto zisky ze stávajících smluv nebo ze zákaznického vztahu?**
- **Stávající smlouva**
 - ⇒ Všechny očekávané zisky mohou být zahrnuty do ocenění.
 - Smlouva určuje peněžní toky.
 - Smlouva s běžně placeným pojistným je dlouhodobý instrument s možností storna.
 - Ocenění všech smluvních práv a povinností pojistitele by mělo odrážet realistické očekávání chování pojistníků. Rozklad ocenění na smluvní práva a povinnosti, resp. zákaznický vztah by byl umělý.

Podstata očekávaných užitků (2)

- **Zákaznický vztah**

⇒ Pojistitel nemá smluvní nárok na budoucí pojistné.

● Předběžné stanovisko: Schopnost pojistitele získat užitek z chování pojistníka vyplývá ze zákaznického vztahu, ne ze smlouvy.

Zákaznický vztah jako aktivum (1)

- Zákaznický vztah má hodnotu.
- Samostatně („Acquired Separately“) či obchodním spojením („Business Combination“) získaný zákaznický vztah lze vykázat jako aktivum.
- Vnitřně generovaný zákaznický vztah ovšem, podle IAS 38, jako aktivum vykázat nelze.
- Pojistná smlouva je úzce spojena s částí zákaznického vztahu, která souvisí s možností pojistníka uplatnit svoje opce vyplývající ze smlouvy.

Zákaznický vztah jako aktivum (2)

- Předběžné stanovisko: Úzké spojení smlouvy a zákaznického vztahu opravňuje k vykázání vztahu se zákazníky jako aktivum (při splnění určitých podmínek).

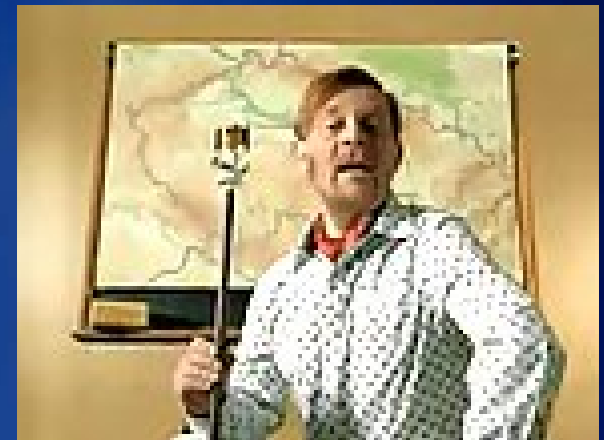
Způsob vykázání zákaznického vztahu

- **Samostatné aktivum**
 - Zákaznický vztah nemůže snižovat hodnotu smluvních závazků vůči stejnému nebo jiným pojistníkům.
- **Součást ocenění souvisejících pojistných závazků**
 - Náklady na samostatné vykázání zákaznických vztahů a pojistných závazků mohou být vyšší než užitek z tohoto rozlišení („Cost of Benefit“).
- **Předběžné stanovisko: Pojistitel nemusí oddělovat vykázanou část zákaznického vztahu od ocenění pojistných závazků.**

Hranice stávající smlouvy (1)

- Kde končí stávající a začíná nová smlouva?

„Ocamcad’



Hranice stávající smlouvy (2)

- **Veškeré peněžní toky, které vyplývají ze smluv, se zohledněním chování pojistníků?**
- **Pouze ty, které vyplývají z těch smluvních ustanovení, v jejichž důsledku vznikají významná práva a povinnosti**
- **Pojištění domácnosti na 1 rok versus pojištění domácnosti na 10 let**
- **„Guaranteed Insurability“**

Hranice stávající smlouvy (3)

- Předběžné stanovisko: Budoucí pojistné (a související budoucí plnění) by mělo být zahrnuto do vykázané části zákaznického vztahu pouze, pokud je splněna některá z následujících podmínek:
 - Pojistník musí zaplatit pojistné, aby si zajistil tzv. „Guaranteed Insurability“ - právo, umožňující pokračování pojistného krytí bez přecenění rizika a za cenu stanovenou na počátku smlouvy;
 - Pojistitel může přinutit pojistníka, aby zaplatil pojistné;
 - Zahrnutí pojistného a vyplývajících plnění navýší hodnotu závazků.

Důsledky aplikace předběžných stanovisek

- Zohlednění vlivu chování pojistníků: Přístup D.
- Budoucí užitky vznikají na základě **zákaznického vztahu**.
- Vnitřně generovaný zákaznický vztah **nelze vykázat jako aktivum**.
- **ALE** je **úzce svázaný** se smlouvou.
- To ovšem **PŘESTO** opravňuje vykázání **aktiva**.
- Konceptně je nutné **samostatné vykazování** tohoto aktiva.
- **NICMÉNĚ** (když nevíme co dál) náklady na samostatné vykazování by převýšily přínosy („**Cost of Benefit**“).
- **A PROTO** (za určitých podmínek) je možné toto aktivum vykazovat jako **součást ocenění pojistných závazků**.

Pořizovací náklady

- Předběžné stanovisko: Vykazování nehmotného aktiva ve výši pořizovacích nákladů a závazku ve výši počátečního pojistného by nadhodnocovalo závazek pojistitele a vedlo by k vykázání nehmotného aktiva, které neexistuje nebo které se vztahuje k budoucím peněžním tokům obsaženým v ocenění závazku.
- Počáteční hodnota zákaznického vztahu bude nejspíš odlišná od objemu pořizovacích nákladů.

Obchodní spojení a převody kmenů

- Komentář: Při obchodním spojení je možné vykázání převzatých závazků v souladu se stávajícím účetním postupem převodce.
- Rozdíl vůči reálné hodnotě těchto závazků je možné vykazovat jako nehmotné aktivum (PVFP, VOBA).
- Pokud Fair Value = Current Exit Value, takové vykazování není dále potřeba.
- Rozdíl mezi zákaznický vztahem a Current Exit Value při převodu kmene
 - Goodwill
 - Závazek
 - Náklad

Otázky vznesené IASB – chování pojistníka

- Q6:
 - For expected future cash flows resulting from beneficial policyholder behaviour, should an insurer:
 - a) incorporate them in the current exit value of a separately recognised customer relationship asset?
 - b) incorporate them, as a reduction, in the current exit value of insurance liabilities?
 - c) not recognise them?

Otázky vznesené IASB – chování pojistníka

- Q7:
 - Which criterion to determine which cash flows an insurer should recognise relating to beneficial policyholder behaviour should the Board adopt?
 - a) Cash flows resulting from payments that policyholders must make to retain a right to guaranteed insurability (less additional benefit payments that result from those premiums).
 - b) All cash flows that arise from existing contracts, regardless of whether the insurer can enforce those cash flows.
 - c) All cash flows that arise from those terms of existing contracts that have commercial substance.
 - d) Cash flows resulting from payments that policyholders must make to retain a right to any guarantee.
 - e) No cash flows that result from beneficial policyholder behaviour.
 - f) Other.

Otázky vznesené IASB – chování pojistníka

- **Q8:**
 - Should an insurer recognise acquisition costs as an expense when incurred?
- **Q9:**
 - Do you have any comments on the treatment of insurance contracts acquired in a business combination or portfolio transfer?



Imrich Lozsi

Nina Klečková

KPMG Česká republika, s.r.o.

www.kpmg.cz

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation. Informace zde obsažené jsou obecného charakteru a nejsou určeny k řešení situace konkrétní osoby či subjektu. Ačkoliv se snažíme zajistit, aby poskytované informace byly přesné a aktuální, nelze zaručit, že budou odpovídat skutečnosti k datu, ke kterému jsou doručeny, či že budou platné i v budoucnosti. Bez důkladného prošetření konkrétní situace a řádné odborné konzultace by neměla na základě těchto informací být činěna žádná opatření.