

סיכום דיון מיוחד

מסמך זה מהווה את תמצית הדיונים של "פורום שווי הוגן" מתוך מטרה לשתף את הקהל הרחב בעיקרי הדברים. בקריאת המסמך יש להביא בחשבון שמדובר בתמצית הדיון ולא בפרוטוקול מלא. בהתאם למדיניות הפורום, הדברים מובאים שלא בהכרח בציון שמות כל הדוברים. יודגש כי הדברים מייצגים את עמדותיהם האישיות והמקצועיות של חברי הפורום ואינם מייצגים בהכרח את העמדות הרשמיות של הגופים אליהם הם משתייכים.

תאריך המפגש: 05/02/2024

נושא המפגש: "המעבר של חברות הביטוח לדיווח על פי IFRS 17: צפי השפעה, דילמות ניהוליות והשלכות על השוואה רוחבית בשוק ההון".

לחומר הרקע למפגש [לחץ כאן](#), [מצגת רשות שוק ההון](#), [מצגת יבגני אוסטרובסקי](#), [מצגת ערן צ'רנינסקי](#)

לרשימת המשתתפים [לחץ כאן](#)

צוות מקצועי: אמיר אטיאס, אליה ארז, נועה מאור, טל אטיאה, שיר אורן

שלומי שוב

בוקר טוב, אנחנו עוסקים היום בתקן IFRS 17 שיכנס לתוקף בישראל בתחילת 2025 שנתיים לאחר אירופה. אני חושב שהנוכחות פה היום במפגש מוכיחה היטב את המשמעות של התקן הזה על הענף.

אין אינדיקציה טובה מזה. גם בזמנו ב-2008 עם ה-IFRS הייתה התנגדות רבה והרבה טרונות, אבל אני לא חושב שמישהו עכשיו מתגעגע למה שהיה קודם.

יש כאן רעידת אדמה חשבונאית אשר תעשה טוב לחשבונאות של חברות הביטוח שעד כה הייתה מאד בעייתית, מרובת טלאים ולא קוהרנטית. מבחינת השינוי החשבונאי אני חושב שזה שינוי הרבה יותר גדול מזה שהיה בזמנו עם המעבר ל-IFRS לגבי החברות הציבוריות. מה גם שחברות הביטוח לא באמת יישמו עד כה את ה-IFRS, שהרי בליבת הפעילות עד כה ה-IFRS אפשר להן להמשיך עם הפרקטיקה שהייתה מיושמת בעבר.

אני מסתכל על כך שסוף סוף ניתן יהיה להבין את התוצאות של חברות הביטוח לאור הפרדה בין תוצאות הפעילות החיתומית – כלומר, תוצאות שירותי ביטוח לבין תוצאות הפעילות הפיננסית, כך ששוק ההון ובגדול גם השינויים בריבית לא יתערבבו עם שירותי הביטוח. הרי עד כה חוץ מכמה מתי מעט, כמו סמנכ"לי הכספים של החברות עצמן, אף אחד לא באמת הבין את הדוחות האלה. אין ספק

שלגבי הפעילות הביטוחית התנדודתיות הקיצונית הזאת ברווח מכל תנודה קלה בהנחות, כמו בשיעורי תמותה או בדמי ניהול משתנים בעקבות תשואה בשוק למשל, תתמתן כי תיספג ב"באפר" (שזה ה-CSM). זאת בשורה חשובה שתשקף כלכלית טוב יותר את הפעילות העסקית של חברות הביטוח הרווח ותאפשר השוואה גם לענפים אחרים.

אני רוצה רק לתת דוגמה קטנה למשמעות של סטנדרט השקיפות החדש שמפריד לכל אורך הדרך בצורה בוררה ומובהקת את רווחיות ביטוח המשנה מהרווחיות ברוטו של מוצרי הביטוח. זה יכול לחשוף, בקלות יותר מהיום, מקרים קיצוניים של רווח נטו בראיית חברת הביטוח שנובע בכלל מההפסדים של מבטחי המשנה. תחשבו כמה זה חשוב בראיה של אנליסט להבין שמודל הרווח של החברה לא בהכרח "מחזיק מים" כי מבטח המשנה יכול לברוח בשנה הבאה. למשל, עמלות שמבטחי משנה משלמים לחברה, יהיו חלק בלתי נפרד מהרווח ממבטחי משנה ולא יופרדו מהפרמיות או התביעות המשולמות או מתקבלות ממבטחי המשנה, לפי העניין.

מעבר ליצירת שקיפות ואחידות כמו בחברה ציבורית רגילה לדוחות של חברות הביטוח יש משמעות ייחודית, וזה אני מניח ישפיע גם על ההתנהלות העסקית, הניהולית והאסטרטגית, לרבות ביחס לאופן שבו מוצרי הביטוח יעוצבו ויתומחרו מכאן ואילך. בהחלט יתכן שהשינוי החשבונאי העצום הזה יחדד למשל את הרצון לשנות את תמהיל המוצרים לטובת קצרי הטווח וחיזוק החלק הפיננסי.

ההשפעות הפוטנציאליות מתחילות בהערכת ביצועי מנהלי חברות הביטוח ובאופן שבו אנליסטים וחברות דירוג יסקרו אותן, ממשיכות בהיבטי המיסוי, הרי זה ענף שבו המס עוקב אחרי החשבונאות ונמצא כאן היום פשמג – עופרי שלו שיתייחס עוד מעט לכך.

נוצר בענף הביטוח מצב בעייתי ומוזר שמשטר כושר הפירעון "חי בנפרד" מהדוחות הכספיים. לדעתי אם תקן 17 היה קיים עוד לפני הסולבנסי, הרי שהסולבנסי היה מתבסס עליו ולא "חי בנפרד", כמובן בהתאמות הנדרשות. כמו שקורה בבאזל בבנקים. זה היה מצב עדיף אבל עדיין גם כעת תידרש להיות הלימה בין האומדנים שנלקחים לסולבנסי לבין אלה שנלקחים ב- IFRS 17 - הרי לא יעלה על הדעת למשל שיהיו הנחות שונות לגבי הרווחיות של מוצרי הביטוח השונים ביניהם. אין מה לעשות, הם יהיו חייבים לחיות ביחד בהרמוניה..

חברות הביטוח, שראשיהן יושבים כאן היום, עדיין לא פרסמו את ההשפעות הכמותיות של המודל החשבונאי החדש והן יתחילו לעשות את זה רק בדוחות הרבעון השלישי – כלומר בנובמבר 2024. אז נראה את ההשפעות ליום המעבר (1.1.24). אבל לקראת הדיון המיוחד, ניסינו לקבל מושג בכל זאת להשפעה הפוטנציאלית על ההון דרך המידע על הסולבנסי. העיקרון של ההסתכלות קדימה של IFRS 17 ושל הסולבנסי דומה אבל בכל זאת יש הבדלים. אם ננסה לבודד את שני ההבדלים הגדולים, אזי הראשון הוא שמטעמים חשבונאיים ב- IFRS 17 יש רווח נדחה שזה ה-CSM כי החשבונאות

מעוניינת להכיר ברווח עם הפקתו כלומר, על פני תקופת הפוליסה. ומצד שני הסולבנסי שמתייחס לכושר פירעון הוא מטבע הדברים שמרני יותר מתקן 17 בכל הנוגע להתאמה לסיכון.

יש כאן אפקט של קיזוז, אבל אפשר להגיד בגדול שאם נתעלם מהוראות המעבר, ההון לפי IFRS 17 אמור לנוע בין ההון העצמי הנוכחי לבין הסולבנסי. בחומר הרקע, ניסינו כבנצ'מרק לאמוד את הסולבנסי המצרפי של חמש חברות הביטוח הגדולות עצמן לסוף יוני 2023 כי זה המידע הציבורי האחרון שקיים. לצורך כך, ביצענו שתי התאמות טכניות לסולבנסי - בהקשר של נטרול הפחתת הנכסים הלא מוחשיים והניכוי בשל פריסה. ברמה אגרגטיבית לגבי חמש חברות הביטוח הגדולות, הסולבנסי המותאם גדול מההון החשבונאי בכ- 38% (38 מיליארד שקל לעומת 27.5 מיליארד שקל). ורק לקבל פרופורציות על נתוני השוק, אז שווי השוק המצרפי של חברות ההחזקה של אותן חברות הביטוח, שכידוע הן החברות הנסחרות, שהוא 25.1 מיליארד שקל, משקף מכפיל של 66% על הסולבנסי המותאם הני"ל. וזה עוד מבלי שהבאנו בחשבון את הפעילויות המשמעותיות הנוספות שקיימות ברמת חברת ההחזקות - שזה החברות המנהלות של הפנסיה, סוכנויות הביטוח, בתי ההשקעות ולאחרונה גם אפילו חברת כרטיסי אשראי אחת, לפחות לבנתיים... לשם המחשת עוצמת הדיסקאונט של השוק, די לציין שרק לאחרונה התפרסם שהפניקס נכנסה לעסקה לגבי הסוכנויות שלה לפי שווי של כמיליארד דולר. בשורה התחתונה, אם נתעלם לרגע מהוראות המעבר שתכף אגיע אליהן, הקושי הגדול הוא בכך שתקן 17, בדיוק כמו הסולבנסי, רק יחדד את האניגמה אל מול מחירי השוק של המניות. זה לא שאנחנו לא רגילים לפער בין הערכות שווי למחירי שוק, אבל כאשר הפער נמשך על פני כל כך הרבה שנים והוא רוחבי לכך הענף, הראיה שלי היא שזה אומר שיש כאן משהו שהחשבונאות לא מביאה בחשבון. אנחנו מכירים את זה ממקרים פרטניים בענפים האחרים של חברות שסובלות מחוסר יעילות או מחסרון לקוטן למשל, הרי בחשבונאות אנחנו לא רושמים התחייבות בגין מרכיבים אלו ולכן אותן חברות נסחרות באופן קבוע מתחת להון העצמי החשבונאי שלהן. במקרה של חברות הביטוח אני מעריך שזה נובע בין היתר מנושא האי ודאות הרגולטורית והשינויים התכופים והלא צפויים, לרבות לגבי מוצרי הביטוח השונים. שימו לב, שבבנקים לשם השוואה אין באמת רגולציה כזאת על מוצרים שיכולה להתערב תוך כדי תנועה, הרי כמה כבר מוצרים יש בבנק?

סיבה נוספת יכולה להיות למשל החשיפה האינהרנטית לתנדטיות של שוק ההון שמובילה לכך שהמשקיעים דורשים תשואה גבוהה יותר להון בחברות הביטוח למשל ביחס לבנקים. אגב, אני חושב שיש כיום גם דיסקאונט בשוק בגלל הקושי שיש לשוק ההון בהבנת הדוחות, ואני תקווה שהמודל החשבונאי החדש יצמצם את הדיסקאונט הזה.

על רקע הדיסקאונט העמוק הזה, אלמנט מרכזי נוסף שיעלה פה היום נוגע להוראות המעבר של התקן שמאפשרות מספר חלופות, לרבות שימוש בשווי הוגן במאזן הפתיחה ל- 1.1.24 שנתון לשיקול דעת רב וצפוי להיות בשימוש הנפוץ. המטרה של החשבונאות במתן החלופות היא אמנם להקל על המעבר,

אבל זה יוצר כר הזדמנויות לתכנון חשבונאי בימים אלה ממש. ההיגיון הבסיסי אומר שחברה מעוניינת להגדיל את ההון, אבל לאור קיומו של הדיסקאונט המובנה הזה, שרק כנראה יעמיק עם המעבר לתקן החדש, הרי שבהפוך על הפוך לכאורה כדאי להימנע מהגידול בהון וליצור "מחסנית" של רווח בשנים הקרובות. הרי בחשבונאות כמו שאתם יודעים זה הכל שיפטינג – וכאן זה שיפטינג בין הון לרווח שיוביל להגדלת התשואה להון בעתיד – כי כל שקל של שיפטינג יגדיל את המונה בעתיד תוך מניעת גידול של המכנה. השיפטינג הזה עוד יכול במקרים מסוימים אפילו להוביל להקטנת ההון.. אנחנו עורכים כאן היום דיון מיוחד של פורום שווי הוגן ונמצאים כאן כל הגורמים הרלבנטיים – החל מהחברות - הנהלות ודירקטוריונים, דרך הרגולטורים, האקטוארים ורואי החשבון וכלה בנציגי שוק ההון. יש כאן שאלות חשובות על תפקיד הרגולטור בפיקוח על היישום, לרבות ההנחות, המתודולוגיות והקביעות השונות שנוגעות למדידה של מאזן הפתיחה, כי אחרת ייווצרו כאן פערים בתוך הענף שישיעו על התוצאות בשנים הבאות. יהיה לנו מעניין גם לשמוע מהחברות את הפוטנציאל לשינויים אסטרטגיים ועסקיים. אני חייב להגיד שאני הרבה שנים בתחום ולא זוכר מצבים בעבר שבהם בתקינה חשבונאית חדשה היה פוטנציאל לשינוי כזה באופי הפעילות של ענף בכללותו.

אמיר ברנע

בוקר טוב לכולם, אני דווקא אתחיל בהצגה של מבוכה כי לעיתים רחוקות באולם אוניברסיטאי כזה המרצה יודע פחות מהנוכחים. זה המצב ברגע זה, אני מסתכל על האנשים, דיברתי עם חלק מהם, המומחיות היא בקהל. לכן, אני מניח שמה שאגיד כאן יהיה אולי בשוליים של נושא ה-IFRS17. אדבר עליו מהאספקט של הערכות שווי. איך ישפיע התקן, אם ישפיע, על נושא הערכות שווי. ברור לגמרי שאין קשר מלא בין ההון העצמי על פי תקן IFRS 17 לבין שווי חברות ביטוח. אין קשר בגלל שתי סיבות. סיבה הראשונה כמו ששלומי אמר, היא שהתקן מתייחס רק לפעילות אחת של החברות, הפעילות של הזמן הארוך - ביטוחי חיים, בריאות, סיעוד והוא לא תופס מגוון פעולות אחרות של החברות שחלקן מתבצע בחברת הביטוח או חברת הבת שלה ובחלקם נעשה בחברת האם, כלומר בחברות אחיות לחברת הביטוח. אני מתכוון למשל לפעילויות כמו ביטוחים לזמן קצר כגון ביטוחי דירה ורכב שהרווחיות עליהם, התוצאות העסקיות שלהם אינם חלק מהתקן. גם נושא של סוכנויות והבעלות על סוכנויות, שגם הוא חלק או מחברת הביטוח, או חברת אחות שלא נכלל, וכמובן הפעילות המרכזית שהיא הפעילות הפנסיונית, והפעילות הפיננסית שנעשית בחברות, וגם כן בצורות שונות של התארגנות אבל היא פעילות מרכזית שאיננה כלולה בתקן. לכן, להגיד שהתקן שמתייחס רק לפעילות ארוכת טווח ביטוחית יוצר שינוי דרמטי על השווי זו הגזמה כמובן. נתייחס עכשיו רק לפעילות הזאת, פעילות הביטוחית לטווח ארוך ונשאל האם ההון העצמי שמדווח מבטא את הרווח או את שווי הפעילות לטווח ארוך. גם על זה התשובה שלילית. אנסה כאן לפרט איך משתלב בדיווח על פי IFRS17 עם הערכת שווי של הון חברת ביטוח.

מה כלול בהון העצמי ומה לא כלול מבחינת הפעילויות האחרות של חברת הביטוח. למשל, האם שווי הפעילות של חברת בת שעוסקת בפנסיה ומתפרנסת מדמי ניהול כלול בהון. התשובה שההון העצמי של חברת הבת כלול בהון שמדווח בתקן אבל שווי הפעילות אינו כלול.

כנ"ל גם לגבי סוכנויות ביטוח בבעלות. אם הסוכנויות מהוות ענף רווחי, ענף שיש לו שווי אז השווי הכלכלי צריך להתווסף בניכוי ההון העצמי. בכלל נושא הכפילויות הוא נושא מאוד בעייתי מכיוון שחברות הביטוח עוסקות בהרבה פעילויות, יש העברה של הוצאות מפעילות לפעילות וצריך מאוד להיזהר כדי שלא לספור מספר פעמים את המרכיבים האלה כאשר מנתחים בנפרד את חברת הביטוח בפעילות ארוכת הטווח (הנושא שלנו) ושלושת הפעילויות אחרות שהזכרתי – פעילות קצרת טווח, סוכנויות והנושא החשוב ביותר הנושא הפיננסי. הנקודה הזו צריכה להיות ברורה, בואו נתייחס לנושא של פעילות ארוכת טווח בהתחלה ואחרי זה נדבר על הערכת השווי של הפעילות האחרות. בנושא שלנו היום מציגים לנו את התקן IFRS 17 שיש בו מרכיב של הון עצמי יש בו מרכיב של CSM שהיא כרית ביטחון כזו. מה זה בדיוק ה-CSM? אני קושר את זה ישירות לכל הרעיון שה-IFRS 17 מתייחס לפעילות חדשה כפעילות של אפס ערך נוכחי נקי, אם אני חותם היום על פוליסה ארוכת טווח ויש בה מרכיב רווח, הרווח לא מוצג כרווח אלא ההנחה התחרותית שהוא אפס והוא מוצג במסגרת ה-CSM בתוך רווח שישתחרר בעתיד. אם ה-CSM הוא חלק משווי הפעילות ארוכת הטווח של החברה? או שבגלל שבענף הביטוח והמורכבות שלו, האקטואריה והביטולים יש להמתין עד שהרווח ישתחרר כאשר שירותי הביטוח יינתנו כדי להראות את הרווח הזה. עכשיו השאלה מה מתוך ה-CSM שייך להון העצמי ומה לא שייך להון העצמי? אם אתם אומרים שכולו שייך להון העצמי המסקנה היא שאתם לא מאמינים גם לסולבנסי כי בסך הכל בסולבנסי מרכיב הסיכון הוא שווה פחות או יותר למרכיבים האלה יחד. כמה לקחת מה-CSM הזה כדי לצבור להון העצמי רק כדי לנתח את השווי של פעילות ארוכת הטווח? לקחת חצי? מישהו אומר שבאירופה לוקחים חצי מה-CSM להון העצמי, אני לא יודע מאיפה החצי, ממה הוא בנוי, מה ההצדקה התיאורטית או המתודולוגית שלו. יחד עם זאת ברור שמרכיב שווי נכלל ב-CSM ולו רק בגלל שהנחת התחרות המשוכללת איננה מתקיימת בשוק זה במלואה. נסתכל על הסולבנסי ועל ההון העצמי ב-IFRS 17 וכבר אמרתם שעלות אימוץ תקן 17 על חברות הביטוח היא מילארד ש"ח הרי יש פה אבסורד. הרי בוצעה ההתאמה לסולבנסי ואם יש קשר הדוק בין ההון העצמי ב-IFRS 17 ובסולבנסי, מדוע צריך לשלם פעמיים? פעם אחת שילמנו לפני כמה שנים על הסולבנסי ועכשיו משלמים מחדש על ה-IFRS 17. אתה (שלומי) אמרת שאולי היה אפשר לעשות את זה בסדר הפוך ולחסוך את ההוצאה הזאת... השאלה אם יש בזה צורך? קצת מוזר שמסבירים לך שעות על ה-IFRS 17 ואתה מגיע להון העצמי ואתה רואה אותו בסולבנסי ואתה אומר יש לי את זה. יש לי פחות או יותר אותו הון עצמי וההבדלים הם טכניים (מה אתה מבטל וגורע או קיזוז פנימי) ואני באמת שואל את עצמי האם היו פה שיקולי כדאיות לטווח ארוך או רק עדוד לפירמות רואי החשבון?

אז בואו נחזור לנושא השווי, כמה באמת שווה פעילות ארוכת הטווח בחברות הביטוח? והשאלה היא כמה שווה מנקודת מבטו של המשקיע במניות חברות הביטוח? וכמובן שליקחת סיכון שמכסה את כל הסיכונים, 99.5% משקיע מניות מחפש הגנה כזו, מה קובע את מחיר ההון להיוון, איך מחיר ההון להיוון בהשקעה רגילה שכוללת פרמיית סיכון איך הוא משתלב עם ההפחות האלה של מרכיבי הסיכון או תוספות מרכיבי הסיכון להתחייבות? זאת שאלה שלא הצלחתי לפתור אותה עד הסוף. מה העקביות פה? לא הצלחתי לפתור. אבל הנקודה היא ברורה, חברה בשוק שמגיעה לתוכנית השקעות ובודקת אותה ומהוות את תזרים המזומנים במחיר הון שמשקף פרמיית סיכון - יש לה ערך נוכחי נקי ותוספת לשווי, עכשיו פה קבעו כלל שאין תוספת לשווי. למה? כי אנחנו מניחים שוק משוכלל? היכן שוק משוכלל? למה יש ערך נוכחי בחברות אחרות? יש לך גישה שונה ללקוחות, יש לך לקוחות נאמנים, שווי צרכן ואלף ואחת סיבות שאני יכול למנות כאן מדוע השוק איננו משוכלל במידה שמצדיקה ערך נוכחי נקי אפס. זאת אומרת, ההון העצמי כפי שידווחו אותו ב-IFRS 17 הוא נמוך משווי אחרי הניכוי של כל ההון העצמי שמושקע בדברים אחרים, ההון העצמי הזה הוא נמוך יותר משווי הפעילות ארוכת הטווח בעיני המשקיע במניות החברה. יש פה הפרש, כמה הוא בדיוק? כלומר איזה חלק מ- CSM הוא הון עצמי כלכלי. אינני יודע ולא עשיתי את החישוב, ממתין לתוצאות ולדיווחים ואולי נוכל להגיד משהו בהקשר הזה. ולזה נוסף שיש עוד שלוש פעילויות של חברת הביטוח שנעשות בחברה או בחברת האם והן שוות, הפעילות הפנסיונית, יש עסקאות שנעשות בתיקים פנסיונים ומדברים על פער בין 0.5-0.8% שמייצג שווי של תיק פנסיוני, כאשר הוא נרכש. יש לנו גם את הסוכנויות, כמה שוות הסוכנויות? אפשר להסתכל על הרווח של הסוכנויות, אבל אני מזהיר אותכם, התייחסות לרווח מהאספקט הזה של העברות הפנימיות היא פעולה שיש בה כפילויות. נוסף את פעילות קצרת הטווח של חברת הביטוח, האלמנטים האלה הם וודאי מרכיבים בשווי. התוצאה המתקבלת (ואיני בטוח אם לא מחמירים את התמונה), כפי שציננת, היא ש מניות חברות הביטוח הן Under valued. אבל כמובן שה Under valued הזה קשור להרבה דברים אחרים כמו הסיכון הפיננסי, יש טענה שאומרת שהחברות משנות את אופיין והיקף הפעילות הפיננסית הופך לדומיננטי בהתחרות עם הבנקים. הדבר החשוב פה הוא שחברות הביטוח בניגוד לבנקים, לא פועלות ישירות מול הלקוח, בבנקים יש שווי ללקוח והבנקים יכולים להתאים סל מוצרים ללקוח כי הלקוח אצלם והנתונים של הלקוח אצלם וחברות הביטוח פועלות אומנם בחלק באמצעות סוכנים בבעלותם אבל החלק העיקרי הם סוכנים חיצוניים שנוטלים לפחות חלק משווי הלקוח. וכאשר יש גורם מתווך כזה שהוא יוצר את כל האנרגיה הזו של הניוד, אדם אומר לעצמו רגע, זה שלקוח פה וזה שסוכן הביטוח מקבל את העמלה שלו על פי שלושת השנים הראשונות אני כבר רואה את התזוזה מחברה לחברה שפועלת לטובת הסוכן. הרי, אם אפילו בענף כולו היקף המבוטחים לא משתנה אבל יש תזוזה, לתזוזה יש משמעות – כי מי שיוצא הוא זה ששילם דמי ניהול גבוהים ומי שנכנס הוא זה שמשלם דמי ניהול נמוכים. כלומר, כל הניוד הזה מוריד באופן משמעותי את דמי הניהול של חברת הביטוח, גם בפעילות הפנסיונית וגם בפעילות הביטוחית. עכשיו יגיד המפקח – מצוין. אבל אם הדבר נעשה בצורה מופרזת ואם הנושא

השיווקי האגרסיבי הזה הנעשה באמצעות סוכנים והוא קיים בשטח, אז יכול להיות שאנחנו יכולים להבין מדוע השוק מתייחס ב Under value למניות של חברות הביטוח.

עמית גל

קודם כל אני רואה את הדיון הזה בשונה מהדיונים שמתקיימים בפורום שווי הוגן בדרך כלל בחדר מסביב לשולחן עגול. יש לנו פה יציע... אני מאחל לפורום הזה שימשיך להתרחב, באמת יש בו כבר הרבה שנים דיונים מאוד חשובים. אני חושב שיש הרבה היבטים בענף הביטוח אולי הראשונים שבהם שהם היבטים צרכניים, בסופו של דבר ענף הביטוח פוגש את הלקוח הסופי ויש תפקיד מאוד גדול וחשוב במעטפת הכלכלית של אזרחי המדינה, ואני חושב שלפעמים גם קצת מפספסים את זה. אבל מה שראינו מתחילת המלחמה כשמסתכלים על המספרים של המאקרו - נתון שאנחנו ראינו אותו ברשות זה שמתחילת המלחמה יש 900 מיליון שקל תשלומי risk ושארית לתוך קרנות הפנסיה. זה מספר שהוא מדהים כי אלו מספרים שנכנסים לתוך המערכת המאקרו כלכלית הרחבה והם מראים את העוצמה של הענף הזה בכללותו ואת ההשתלבות שלו בתוך המשק הישראלי, ומה התפקיד שלו, ומה המקום שלו בתוך המשק. זה אומנם רק אירוע אחד קטן, "אירוע חגיגי", סיכוני מוות אבל אני לא צריך להתחיל לדבר על כל המשמעויות של כל ענפי הביטוח, גם לעולמות של ביטוח הכלכלי והשפעה על הסביבה הכלכלית. אז זה איך מבחינתי אני רואה חוסן, מקום, ובגרות של תעשיית ביטוח.

אני חושב שקצת ממקום אחר - שזה גם מראה את החוסן ואת המקום שהגיע אליו ענף הביטוח שיש כזה דיון רחב ועמוק והיערכות לתקן חשבונאות, זה אמנם נראה ככה קצת נישתי או למומחים לדבר, אבל מתוך ההרכב מהפורום המאוד רחב שיש בו החל מאקטוארים, חשבונאיים אבל דרך כל הגורמים העסקיים עמלות ודירקטוריונים וזה מראה כמה שאת האירוע הזה הענף לקח ברצינות, בלי לקחת את האירוע הזה ברצינות אי אפשר היה להגיע להישג הזה שהגענו. לאירוע הזה אנחנו יצאנו למעשה, תלוי מתי סופרים, היסטורית אולי לפני מעל ל- 20 שנה אבל באמת יצאנו לדרך לפני בערך 5 שנים כשהתקן התקבל באופן סופי והענף החליט בהובלת הרשות לשנס מותניים ולהיכנס לתוך האירוע הזה. ואני חושב שהענף הזה יכול להתגאות בעצמו מאוד על הדרך שאנחנו, והדרך שהמקום שאליו הגענו. אמנם אנחנו עוד קצת לפני הארץ המובטחת אבל אנחנו ניכנס. בעצם יש פה את השושבין המרכזי שזה משה ברקת שאם אנחנו מדברים על הארץ המובטחת משה ההוא לא נכנס לארץ המובטחת, משה הזה צריך להיכנס לארץ המובטחת.

ואני באמת חושב שבהסתכלות קדימה, בהפגנה הזאת של חוסן, הענף מראה כמה שאנחנו הפכנו להיות מוקד כמו בכל דבר שהמדינה עושה, מוקד של ידע שצריך להתגאות בו. במהלך ההיערכות היה שיח על זה שאין מספיק מומחים בעולם שיילמדו אותנו, בסוף אנחנו נהפוך את הנושא הזה של חשבונאות ו- IFRS17 לענף ייצור, ופה יש חלק מהיצרנים. זה גם ככה טוב בשביל שער המטבע, ובאמת החוסן הזה מתבטא באמת בגורמים דווקא בחברות מעצם זה שאנחנו רואים שכבר נבנית ספרות בתוך הענף הזה. אנחנו רואים פה משרדי רוי"ח שכבר צברו ידע מאוד מאוד חזק לתחום

הזה האקטוארי, חשבונאי, מערכות מידע, הדבר הזה יזיז פה אולי גם תעשיות נוספות מעבר לנושא של החשבונאות הטהורה - ביקורת אולי באמצעים טכנולוגיים, בינה מלאכותית. אז באמת אני רוצה לברך את כל הנוכחים פה, זה מסע מאוד משמעותי אבל מסע משמעותי שהלכנו בו חלק, אבל החלק היותר משמעותי ככל הנראה עומד עוד לפנינו בכל מה שקשור להבנת המספרים, לניתוח המספרים, לשימוש חכם בהם ויש עוד דרך לפנינו.

יאיר המבורגר

בוקר טוב לכולם, באמת זה מרנין את הלב לראות כמות כזאת גדולה של אנשים מגיעה לדיון בנושא כמו IFRS17, לדעתי רוב האנשים שנמצאים פה החליטו לבוא מפני שהתעשייה עכשיו הוציאה למעלה מחצי מיליארד שקל על זה והם רוצים לדעת על מה - וגם עד עכשיו לא ברור להם למה. התקן הזה הוא באמת משהו יוצא דופן ואני המון שנים בענף, עברתי הרבה מאוד רפורמות, הרפורמות הגדולות ביותר בשנים האחרונות היה גם הסולבנסי. זה לא פייר לאדם כמוני כבר לתת כזה דבר, אבל זה מה שקורה. אני בגדול חושב שהתעשייה באמת תושפע מאוד מהתקן החשבונאי הזה. ראשית, אני חושב שחברות הביטוח יהיו חייבות לחשוב שוב על כל האסטרטגיה שלהן לאור התקן המיוחד הזה. אני חושב שחברות הביטוח יצטרכו לחשוב היטב על מה הם מוכרים, על איזה תמהיל של מוצרים הם מוכרים, האם כדאי להם למכור או לא כדאי למכור. נושא מאוד חשוב הוא גם המשקיעים, סופסוף באיזשהו סיטואציה יהיה הרבה יותר קל. אני חושב שהמשקיעים סוף סוף יוכלו באמת לקבל דרך להשוות את שוויין של חברות הביטוח. עד היום כל נושא השווי של חברות הביטוח היה ברור אבל היה בו הרבה מאוד "חורים שחורים", ואני חושב שחלק גדול מהתקן החדש הזה פותר את הנושא הזה. זה יהיה אתגר גדול מאוד לחברות הביטוח, מכיוון שבאיזשהו מקום הם יצטרכו להתמודד עם המציאות החדשה הזאת, אז ככה שאני רואה בשינוי הזה שינוי באמת יוצא דופן.

בני גבאי

אני זוכר שהיו לנו כמה שיחות עם משה ברקת וניסינו לשכנע שזה לא יקרה, ונתנו כל מיני דוגמאות אבל בסוף אנחנו במדינת ישראל חלק מהעולם, וכשיש תקינה בינלאומית צריכים ליישם אותה פה. ואנחנו גם כחברות ביטוח יודעים שיש גם אנשי משנה שצריכים לקרוא את הדוחות הכספיים שלנו, וזה צריך להיות שקוף. שקוף גם לנו, גם למבקרי משנה ובעיקר למשקיעים זרים. בסוף יש פה משקיעים זרים, אנחנו רוצים שהם יבואו להשקיע בישראל, אנחנו רוצים לתת להם את השקיפות הראויה, את הנגישות להסתכל על הדוחות שלנו ולהבין אותם. אז קיבלנו קצת הנחה והתקן ייכנס בינואר 25. כמו שנאמר, וכתוב בחומר רקע, אז מדובר ברעידת אדמה, זה נכון. ואני מציע לכל מי שיש פה ורוצה לעזוב את המקצוע זה הזמן לעזוב את המקצוע, ויש יתרון עצום למי שבא ומסתכל על זה בעיניים שלא של פעם, ולא של היום אלא של העתיד, אבל זה סתם בצחוק. אני בטוח שכולם פה, חשוב שיהיו פה, ושילמדו את הדבר הזה ויכניסו את זה לעסק כי יש לזה יתרונות גם אם אני לא רואה אותם עכשיו. אבל אני בטוח שאני אראה אותם בעוד כמה שנים, ואולי בעוד 10 שנים אנחנו נגיד איך היינו

יכולים להיות בלי זה. חברות הביטוח בעיצומו של היערכות, מתניעים את התקן הזה, לומדים אותו, אמר יאיר חצי מיליארד, זה יגיע לדעתי למיליארד, כי עם הזמן זה מצטבר והולך.

יבגני אוסטרובסקי

אני רוצה להתחבר לחלק מהמסרים שהיו פה ואני אנסה גם שלא להאריך יותר מדי. לקחתי פה שתי נקודות ובאחת מהן יש בעקבות השיחות שלי ושל אמיר קצת חזרה אז אנסה לקצר בה. הנקודה הראשונה שהייתי רוצה לדבר עליה היא קודם כל מה אנחנו רואים. איך חברות מציגות למשל בחו"ל? כי כבר מיישמים את זה בחו"ל. איזה דברים קלאסיים אנחנו רואים שחברות מציגות למשקיעים שלהם עם אותו מרווח שירות חוזי (CSM) ספציפית מה שאני קורא לו – "תנועה אורגנית", תכף נראה דוגמה. דבר שני זה להתחבר קצת לשאלה המימונית (זו לא שאלה חשבונאית) – האם מדובר על הון או התחייבות בראיה מימונית?

אז מה זו התנועה האורגנית? יש פה דוגמה תיאורטית, זו דוגמה שלקוחה מתוך החומרים של KPMG, מי שזה מעניין אותו יכול לראות בלינקים בשקפים שהופצו. התנועה האורגנית מתייחסת ל-CSM למרווח השירות החוזי בתור סוג של מחסנית של רווח עתידי. כלומר, אני מתחיל את התקופה עם איזושהי כמות של CSM והתנועה האורגנית משמעותה שאני יוצר בתקופה CSM חדש כמו מחסנית רווח נוספת, גם נצברת ריבית בגלל חלוף הזמן על הערך הזה ומהצד השני בתקופה ה-CSM פוחת מכיוון שמשופקים שירותי ביטוח בתקופה הזו. והחברות שואפות לפחות ולהראות למשקיעים ולסמן להם שהמחסנית מתמלאת – שאני מגדיל את הרווח לשנים הבאים בגלל שאני ממלא יותר בתנועה האורגנית הזאת מאשר אני מרוקן. כמובן יש גם דברים מחוץ למחסנית שאנחנו תכף נראה אותם שהם מעוררים שאלות. פה למשל, יש תרשים מעניין, על ציר ה-X אתם יכולים לראות את חברות הביטוח בפועל שדווחו במדגם של KPMG מהעולם על התוצאות, יש פה כמה עשרות של חברות כאשר כל אות מסמלת חברה. והיחס הזה זה היחס בין תוספת ה-CSM בתקופה לבין הפחתת ה-CSM בתקופה, אז חברה שהיחס שלה הוא מעל 1 היא חברה שלפחות משקפת בתנועה האורגנית איזושהי צמיחה ברווחיות העתידית בעסקים הארוכים שלה – זה למשל המקום שהייתי רוצה להיות בו אם זה מה שאני רוצה לשדר למשקיעים שלי. כמובן עוד משהו קשור זה גם קצב ההפחתה השוטף בשנים הבאות של ה-CSM, יש פה את הטווח של מה שרואים מחו"ל ממהו כמו 60 חברות שנדגמו באיזה קצב ה-CSM יוכר כרווח והפסד. אגב, אין לנו היום גילוי אקוויוולנטי, אנחנו היום לא יודעים בדוחות הכספיים הנוכחיים איזה קצב תהיה הרווחיות של החברה בשנים הבאות, גם לא בעסק הארוך, פה אפשר כבר לראות בעזרת התקן הזה. אני חושב שמה שגם דיי מעניין פה הוא שהדפוס נראה על פניו יחסית ליניארי. זאת אומרת, יש חברות שזה יותר מהיר או יותר איטי אבל בסך הכל זה נראה שהשחרור זה לא שיש המון שחרור בשנים הראשונות ומעט שחרור בשנים המאוחרות, זה נראה לפחות בעשר השנים הראשונות שהדבר הזה יהיה יחסית בקצב אחיד. אבל כמו כל דבר יש פה גם איזושהי מציאות, אז פה לקחתי דוגמה אמיתית, זו חברת AIA זאת מבטחת החיים הנסחרת הגדולה

ביותר באסיה פסיפיק, זאת מצגת AIA הציגה למשקיעים שלה לגבי השפעת IFRS 17. אגב במאמר מוסגר, חברות הביטוח בחו"ל ובוודאי הגדולות שביניהן השקיעו המון משאבים בלשקף את עצמן למשקיעים אחרי שהתקן הזה נכנס. עכשיו המון חומרים שהם הוציאו (זאת דוגמה) והדוגמה הזאת היא אותה תנועה אורגנית, אבל מה בולט פה? ומה הנקודה למחשבה שהייתי רוצה להציע? אז גם פה החברה משדרת שיש גידול מסוים של 15% לפני הפחתה ב-CSM אבל בשורה התחתונה השנה התחילה 53 מיליארד דולר של CSM והסתיימה ב-50 מיליארד דולר, כלומר ה-CSM ירד, ולמה הוא ירד? כי מחוץ לתנועה שמדגישים לנו יש ירידה של בין היתר ירידה של כ-4 מיליארד דולר כמעט בגלל שינוי הנחות, כלומר הנקודה החשובה היא שבעוד שאנחנו מתמקדים באשר ל-CSM יצרתי במהלך התקופה, צריך לזכור שבסוף זה אומדן כשאני מייצר עסק חדש אני נותן אומדן כמה רווח יהיה לי אבל אחר כך הזמן חולף ויכול להיות שמה שחשבתי שיהיה רווח הוא לא בהכרח רווח. ואני חושב שהאתגר של המשקיעים, האנליסטים וההנהלות יהיה לא רק להתמקד כמה העסק יצר וכמה שווי יצרתי במועד שיווק החוזים אלא גם מה קרה אח"כ, האם אני רואה את הרויזיות השליליות האלה כמו פה שאחר כך אולי פוגעות בו לרעה או שמוסיפות לו לטובה.

ועכשיו לשאלה של אמיר, האם זה הון או לא? עכשיו בחשבונאות ה-CSM זו התחייבות, זה כולנו יודעים ומכירים ואין מה להוסיף. אבל איך מתייחסים לזה מימונית בחו"ל? זה באמת נקודה מעניינת, אז שוב לקחת את חברת AIA, שוב מאותה מצגת וזה לא שונה אגב בחברות אחרות, זאת סתם דוגמה וזו תופעה כללית. למשל פה הם הציגו משהו חדש שהם קוראים לו ההון המקיף – Comprehensive equity, ויכולנו לראות שב-IFRS 4 זה פשוט היה הון אבל ב-IFRS 17 הם אמרו יש לי שני סוגי הון, מצד אחד יש לי את ההון הבסיסי ויש לי את ה-CSM נטו ממס שהוא גם הון. ולכן ההון הכולל עלה כמעט פי שניים והמינוף אם מחשבים פה את יחס המינוף הוא ירד פי שניים, מ-22% זה כולל רק חוב נושא ריבית והון, זה ירד ל-11% אז למשל במובן הזה החברה זאת מספרת למשקיעים שלה לפחות מבחינת מינוף שזה כן הון. אבל אם אנחנו מסתכלים על הרווחיות שלה שזה פירוק הרווחיות שהחברה מציגה, אז הרכיב הכי גדול של הרווח שלה לתקופה זה הפחתת ה-CSM, אז יש פה משהו שאני לא בטוח שראיתי במקומות אחרים בחשבונאות, שמצד אחד אתה אומר שה-CSM זה הון ומהצד השני אתה לוקח חלק ממנו ואומר שזה רווח, שזה סוג של נס.

שלומי שוב

פטנט מעניין.

יבגני אוסטרובסקי

וזה באמת מעלה את השאלה של מה זה. אז בוא אני לא אחזור על הדברים שלך אמיר אבל אני חושב שהעולם שצריך להסתכל עליה וזה העולם שבין עולם תיאורטי מאוד של שוק מאוד יעיל ומשוכלל שבו כל הצרכנים זהים וכל החברות דומות, כל הלקוחות מיוחדים ובעולם הזה כשאתה מוכר פוליסה

אז אתה לוקח את הפרמיה הראויה ולכן אם מכרת אותה ורק העט עבר בשולחן, במועד החתימה – לא נוסף לך הון, זה העולם שיותר דומה ל-IFRS 17 שבו ה-CSM מונע הכרה ברווח מידי. ומהצד השני, יש לך את העולם אולי היותר ריאליסטי שבו הלקוחות והחברות לא זהים ויש לקוחות שמשלמים יותר ויש כאלה שפחות ויכול להיות שכשהעברת את העט על השולחן, חתמת על חוזה, ההון הכלכלי כן עלה וזה יותר דומה אולי לגישת סולבנסי 2. אז ה-50% אמיר שציינת מאיפה למשל יכול להיות שזה הגיע? איפשהו במציאות ברור שאנחנו בטווח של ה-Between-Inn אבל לא ברור איפה. יש פה נציגים של חברות דירוג ואולי מעניין לשמוע אותם אבל למשל רק לפני חודשיים "מודיס" העולמית פרסמה טיוטה להערות של מתודולוגיית דירוג לחברות דירוג שמתייחסת בין היתר ומדגישה את השאלה על איך אני מתייחסת ל-CSM ול-IFRS 17 כשאני מדרגת חברות. והם התלבטו על השאלה הזאת, האם מדובר על התחייבות או ההון שכן מהצד האחד זה סוג הפסדים אבל מהצד השני זה לא וודאי. ומה שהם מציעים למשל לעשות זה כשהם מחשבים יחסים כדוגמת נכסי סיכון להון או תשואה להון או למשל נכסים בלתי מוחשיים להון וכל הדברים האלה, כלומר יחסי דירוג המשפיעים ועל הפרופיל הפיננסי, 50% מה-CSM נטו הוא הון, זאת אומרת שהם מתקננים את הדברים הללו. אז בעולם שלהם כל הפחתת ה-CSM היא עדיין חלק מהרווח, אז יש פה עדיין נס אבל חצי נס ולא נס מלא.

אז הסיכום של הדברים שלי, קודם כל אני לא הולך להרחיב יותר מדי על הוראות המעבר שאותן בטח נשמע בהמשך אבל יש אינטראקציה חשובה בין אותה תנועה אורגנית לבין הוראות המעבר כי ככל שיש לי CSM יותר גבוה, קשה להראות יחס אורגני גבוה של מעל 1, כלומר, קשה להראות שהחברה עדיין ממשיכה לייצר ולמלא את הדלי הזה.

באופן כללי, לדעתי לפחות, משקיעים מעדיפים חברות שהן שקופות ושהתוצאות שלהן הן עקביות מתקופה לתקופה, זאת אומרת שאני יכול לחזות בצורה ברורה יחסית את התוצאות. ובגלל שיש את הצורך הזה בהבנת התוצאות ובעקביות התוצאות, אני חושב שעדיין יהיה צורך גם אחרי שהתקן הזה ייכנס לתוקף להמשיך לייצב את הרווח או להראות למשקיעים איזשהו רווח מותאם כמו שעושים גם היום בחלק מהחברות. העניין הוא שיכול להיות וכמובן צפוי שהאופן שבו נבצע את זה יהיה שונה מהצורה שאנו עושים את זה היום כי חלק מהשינויים ייספגו ב-CSM וחלק מהשינויים לא, וזה יהיה מעניין לראות איך חברות יעשו את "ההחלקה" הזו וכמו שאמרתי בהתחלה אני חושב שיכול להיות בהחלט ואולי יהיה כדאי שחברות ישקיעו מחשבה יתרה בשאלה של איך הן מציגות את היעדים ואיך הן משקפות את עצמן למשקיעים. כמו שאמרתי בחו"ל חברות ביטוח השקיעו לא מעט בנושא של חינוך שוק, שיקוף, גיבוש של KPI'S וכיוצא בזה.

שלומי שוב

בואו נשמע כעת את דקלה החשבונאית הראשית של רשות שוק ההון. כמו שאמרנו לרגולטור יהיה פה תפקיד מאוד משמעותי.

דקלה מושקוביץ

זה ייקח רק כמה דקות לתת את נקודת המבט שלנו בתור רגולטור, רשות, פיקוח. אני אתחיל בהתייחסות לנושא של ההיערכות. כן זה נכון, אנחנו כרגולטור ממש לקחנו על עצמנו ליווי מאוד צמוד של היערכות התקן במודע. אנחנו חושבים שזה פרויקט ענק וראינו לנכון כמה חשוב ההליכה יד ביד בצמוד אליכם בכל התהליך הזה של ההיערכות. אני חייבת להזכיר גם שכמו שאמרנו קודם, אנחנו שוק מאוד מאוד קטן - אנחנו מכירים את כולם, חברים. אבל כאן זה אומר שבאמת מספר חברות קטן בשוק, אופי מאוד דומה של חברות - מה שאומר שיש פה כלי שכדאי להשתמש בו של ניתוח תוך השוואה בין חברה לחברה.

גם עד היום מאז כניסת ה-IFRS שהתחלנו את פרסום הדוחות לדוגמה וגם עכשיו בפרויקט הזה לקחנו בעצם את הצעד הזה קדימה - כן לדחוף לאיזושהי אחידות איפה שאפשר. התקן נותן כאן עקרונות ומכאן, נתנו את המקומות שבהם אנחנו חושבים שהיה נכון לקבוע משהו אחיד. היו סוגיות שהתייחסנו אליהם שיוצרות אחידות בעיקר בנושאים שמאופיינים ספציפית עם ישראל וכמובן גם בנושא של הגילוי. הצגנו דוח לדוגמה ואנחנו באמת מאוד מקווים שזה יהיה כלי שיוכל לקדם את השימושיות בדוחות. אנחנו ליווינו ואנחנו מלווים "יד ביד" וכולכם יודעים שבאמת למרות כל התהליכים שנעשו, התקבלה החלטה לדחות את היישום. ההחלטה הייתה משותפת, החלטה חשובה, החלטה שמביאה את השוק להיות יותר בשל - שאפשר קצת להציץ על מה קורה בחול וללמוד מזה, שנותן עוד קצת אוויר להגיע עם מערכות קצת יותר יציבות. דחייה שלדעתי באמת מביאה את השוק למקום אחר, ליום הזה שמתקרב שאנחנו ניישם את התקן. בעצם בזמן הזה הכנסנו את כל הנושא של המבדקים הכמותיים. החברות דיווחו לנו כבר כמה וידווחו עוד כמה, ההתחלה היא בנושא של השווי הוגן ויום המעבר. החברות עשו את התחשיבים, הגישו לנו מספרים ושמונו כבר בנצי'מרק ושמונו תובנות, אנחנו נמשיך להתייחס לנתונים שהגיעו אלינו. אני חושבת ואני גם שומעת שזה דחף את החברות להתלכך קצת ולהרגיש את המספרים, להתחיל לגעת מה באמת הולך לקרות לפחות כרגע בעולם של יום המעבר.

בהמשך יהיו מבדקים גם של ניתוח של תוצאות ושוב אני חושבת שזה כלי מאוד משמעותי לכם ולנו. אני אזכיר גם שפרסמנו כבר מבנה טפסים - מה שאנחנו קוראים טפסים או דיווחים נלווים שזה בעצם ירידה לרזולוציה יותר גבוהה של ניתוח הנתונים. חובת הדיווח היא עלינו אבל שוב זה כלי שאנחנו חושבים שהחברות כולן יכולות להשתמש בו כי יש פה מורכבות גדולה.

גם בהקשר של הקשר בין הסולבנסי ל-IFRS יהיה לנו חשוב ליישם את הניתוח הזה. יחד עם זה, עוד נקודה שלדעתי היא קריטית זה בעצם מי האחראי פה על כל העסק הזה, מי חותם בסוף על הדוחות. לכן, כמה חשובה התקופה הזו שהיא תקופת למידה, תקופת הבנה, ניתוח ואתגור של התהליך. כמה חשוב שאותן הנהלות ואותם דירקטוריונים, ביקשנו מהם דיונים חצי שנתיים, ביקשנו שהמבדקים

הכמותיים יעברו בדירקטוריון כי יש פה באמת שינוי מאוד משמעותי בדוחות שחשוב מאוד התהליך הזה של הלמידה ושייקחו חלק בקבלת ההחלטות.

אני אתייחס רגע בקצרה לנושא ששלומי הזכיר שזה יום המעבר. אז רוב החברות או בעצם כולן מנהלות תיקים והתיק שהכי יושפע מהמעבר זה התיק של ביטוח חיים והבריאות. בעצם השאלה הגדולה היא איך עוברים איתו, לוקחים את התיק הזה "על הגב" ועוברים איתו למסע החדש. וכן התקן מתייחס לשלוש אפשרויות שלכאורה ברירת המחדל היא יישום למפרע, ללכת אחורה ולראות אם היינו מיישמים מאז ומעולם איזה תוצאות ולאן היינו מגיעים היום ומה היינו מכירים בעתיד. אבל התקן נתן את האופציה של השווי הוגן ואנחנו כולנו מבינים את זה שיש פה בעיה תפעולית מאוד מאוד קשה. עכשיו השווי הוגן זה הערכת שווי, יש בה החלטות חשובות- איזה שיטה בוחרים, איזה הנחות בוחרים, על מה מסתמכים, הנחות מהעולם והנחות מהארץ, הנחות גלובליות והנחות שכל חברה מאפיינת אותן לפי המאפיינים והפעילות שלה. זה כבד. זה עבודה ענקית שהחברות התחילו לעשות. כן חשוב לנו להדגיש את המהותיות של זה. שוב אנשים בתוך החברות, רואי החשבון מחוץ לחברות נדרשים לשאול את השאלות ו"לטחון" כל פרמטר ולוודא שהוא באמת מתאים לתיק, מתאים לחברה, מתאים לישראל, מתאים לסיטואציה. כן להסתכל גם בכל אחד ואחד מהפרמטרים אבל גם פתאום לעשות זום אאוט ולראות לאן הגעתי - מה ה-CSM שקיבלתי מתוך השווי ההוגן והאם הוא סביר. אם למשל נסתכל על איזשהו תיק שכולנו מכירים כמו תיק סיעוד. כשמשנתף שוק מסתכל על השווי ההוגן הוא קצת רואה סיכונים גבוהה כי זה תיק מסוכן ופתאום יוצא לי שווי הוגן עם התחייבות מאוד גבוהה, CSM מאוד גבוה, ואז בשנים הקרובות החברות יתחילו להכיר ברווח בתיק סיעוד... אם נרענן את זיכרוננו, זה התיק שהכי בכותרות ואף חברה לא מוכנה למכור אותו. משנה לשנה רק מתבטלות העסקאות. אז ידפקו בדלת של חברה ביטוח וישאלו אותה אם היא מרוויחה כל כך הרבה אז למה היא לא מוכנה לתת את המצב הזה יותר? זו שאלה שיכולה להישאל ויכול להיות שאם היה אפשר היו עושים את שיטת המפרע ואז ה-CSM היה שונה מהותית. אז איך אנחנו מסבירים את זה? איך אנחנו חיים עם זה? איך אנחנו באמת דואגים לדוח שימושי, כלכלי, מובן, מתחבר עם העסק, מתחבר עם המציאות שכולנו מכירים? אז זה כמה שאלות שעלו אצלי בראש, ואני מאוד מקווה ובטוחה שגם אצלכם עולות השאלות האלה ואתם מאתגרים אחד את השני.

שלומי שוב

אריק, איך אתה רואה את התקן וההשפעה הניהולית, עסקית, אסטרטגית של התקן בראייה רחבה על חברות הביטוח?

אריק פרץ

ניהולית ועסקית אני חושב שהדבר המשמעותי ביותר יגיע בשני מוצרים או בכלל בשני תחומים שזה הביטוח חיים והבריאות ובפרט הריסק מוות והבריאות. זה שני המוצרים שיש להם מצד אחד CSM

גבוה ומצד שני, אופן ההכרה ברווח הוא משמעותית מוקדם יותר לעומת המציאות שקיימת היום בתקינה הקיימת. לכן, מבחינה תחרותית יש תחרות מאוד משמעותית על שני המוצרים האלה כבר היום. החברות משקיעות המון בכל מה שקשור למכירות של המוצרים האלה אבל אני חושב שהתחרות בהקשר הזה תהיה הרבה יותר עזה קדימה וההשפעה שתביא שכל מנהל יחשוב לעצמו איך אני מייצר את המחסנית הבאה. לכן, בהקשר הזה המוצרים האלה הם מוצרים מועדפים. כמובן, נשים לב ל- CSM הקיים וההחלפה וכו'. הנקודה השנייה, וזה מתחבר ל- KPIs פנימיים וגם אחרי זה למשקיעים ואנליסטים, הפוקוס הייעודי של החברות, של האנליסטים, של המשקיעים יהיה על הרווחיות הביטוחית, הרווחיות החיתומית. זה קיים בצורה מאוד משמעותית גם ההיבט האבסולוטי של הרווחיות החיתומית וגם היחס שלה כאחוז מההכנסות. כמובן, היציבות והעמידות של ה- CSM על פני זמן זה משהו שהוא מאוד משמעותי. זה KPI שעל פני זמן החברות תאמצנה פנימית. במידה רבה ה- CSM שאנחנו מסתכלים עליו עכשיו הוא יהיה למעשה ה"מלך החדש" בתוך חברות הביטוח אבל יותר מזה נקודה חשובה היא אופן הפריסה שלו.

היבט נוסף שהוא אולי קצת טכני תפעולי - אנחנו צריכים להבין שבתקינה הקיימת היום הדרך שבה מרכיבים דוחות כספיים זה באופן הבא: לוקחים את הפרמיות ממקור מידע אחד, את התביעות ממקור מידע אחר ואת העתודות מבקשים מהאקטואריה, את ההוצאות מחברים ממקום אחר ועושים הרכבה של הדוחות הכספיים. התקן הזה הוא למעשה בניה של דוח כספי "באטס-אפ" ברמה של התזרים כאשר גם ההוצאה, גם התביעה, גם הפרמיה מנוהלת ברמת תזרים, ברמת קבוצה ומזה מייצרים דוח כספי. כמובן שהנטל, המורכבות והאתגר בבנייה, בהרכבה ובהכנה של דוחות כספיים כאלה היא מעט גבוהה יותר מאשר המציאות הקיימת שגם היא מאוד מורכבת, לדעתי הכי מורכבת מכל תעשייה אחרת לחלוטין. זה מייצר המון נטלים ובקורות שאנחנו צריכים לייצר לתהליך. תוסיפו לזה גם את התנועה ב- CSM ותקבלו ממש הנאה צרופה בכל התהליך הזה. אמירה אחרונה שהיא אולי מתחברת לאנליסטים - אני חושב שבוא נאמר ככה - נראה לי שזה יהיה המציאות ואני חושב שייקחו לפחות שנתיים שלוש עד שאנליסטים והמשקיעים יבינו, יפנימו ובסוף יאמינו למדידה החדשה ולעקביות שלה. רק אז ישימו את זה במדדי השווי שלהם. אני חושב שזה אינטרס של כל הענף, כל חברות הביטוח ללא יוצא מן הכלל ואני מסיים בזה, להקדים כמה שיותר ולהשקיע בחינוך ובלימוד של התקן ושל המדידה החדשה כי אין ספק שכל הענף - מי יותר ומי פחות - נסחר בשווים מאוד מאוד נמוכים גם בהשוואה להון הכלכלי שאמיר דיבר עליו וגם בהשוואה לחברות ביטוח בחו"ל. ולכן, זה אינטרס ראשון במעלה בהקשר של הענף להקדים ולחנך את השוק כדי שהתקן הזה באמת לא רק יובן אלא יאמינו בו.

יהודה בן אסייג

אני חושב שיש משהו שאנחנו מאחלים בו כתוצאה מ- IFRS 17 זה בסוף להכניס קצת רציונליזציה לענף. אנחנו נמצאים בסיטואציה מאוד מורכבת בחלק מהאופן שבו אנחנו נהנים לפחות ממכירה של

חלק מהמוצרים. הדבר השני, שהייתי מאחל לו זה שיצטמצם הפער בין השווי שוק להון העצמי אצלנו. הדברים האלה לא סבירים מעידים על כנראה או יכולת ניתוח לא מספיק טובה של המשקיעים או על עיוות חשבונאי שאנחנו עוד לא יודעים להתמודד איתו. אני חושב שכדי לצמצם את התופעה הזו, יש צורך לקבל החלטות מדיניות מאוד משמעותיות, רוחביות שיעזרו לנו להתכנס למדיניות אחידה, מסודרת אשר תמנע פערים גדולים כפי שקיים היום בענף הביטוח.

שלומי שוב

ערן, אשמח לשמוע ממך על השיקולים שלך כמנהל כספים על הוראת המעבר.

ערן צ'רנינסקי

אני אייזג איזה זרקור על יום המעבר למרות שאנחנו רואים שהנושא הזה עלה כבר כמעט אצל כל הדוברים, כי זה דבר מרכזי בתקן לפחות לשנים הקרובות. זה נושא שילווה אותנו הרבה שנים. זה לא רק שאני לא רוצה להגיד מידע פנים אלא גם יש עוד הרבה עבודה והרבה הרבה סוגיות משמעותיות שעומדות לפנינו בחצי השנה הקרובה וקצת יותר. מבחינת פרסום ציבורי שאפשר עוד לעשות בו שינויים אם צריך, גם בעקבות הערות וגם בעקבות שאנחנו עושים עוד מחקרים - זה עסק מאוד סגור. עד סוף השנה עוד יש לנו את הזמן לעשות את זה. יש לנו עוד הרבה עבודה ויש לזה השפעה חשובה בדוחות הכספיים ופה נראה גם את השקף הבא.

יש פה שלוש שיטות שאני ציינתי. את השיטה השוויצרית לא המציאו בשוויץ, פשוט זה מדינה מאוד מסודרת ויש להם נתונים 30 שנים אחורה, מערכות וכדומה, באמת מאוד קשה לעשות את זה. כבר היינו במבדק של האוצר שדימו שהשתמשו בשווי ההוגן, אני מניח שיהיה קשה לאנשים חוץ מאולי לענפים מסוימים להשתמש בדבר הזה. יש גישה לבחינות קצת פחות מסודרות שאומרים שאפשר לעשות משהו מותאם ויש את גישת השווי ההוגן. צריך לזכור שישראל היו בשינויים באופי הביטוח לאורך התקופות, היו הרבה שינויים כלומר, חיסכון היה פעם בידי הממשלה, מובטח לא מובטח, משתתפת לא משתתפת, היו מלא דורות של פעילות. גם בשנים האחרונות יש הרבה רפורמות ולכן, קשה מאוד לאסוף את הנתונים אפילו אם היינו מסודרים כמו השוויצרים. אני לא מתפלא שבאוצר במבדק הכמותי הרוב היו לפי השווי ההוגן והמבחן נעשה.

אם נעבור לשקף הבא לחשיבות הנושא - אז הנושא הוא חשוב מאוד מכיוון שהרווחיות נפרסת על השנים וזה נקבע על פי ההון פתיחה. ההשפעה של תיק העבר היא מאוד משמעותית בשנים הקרובות ובעידן הקרוב בעצם אני חושב שחלק מאוד משמעותי מהרווח יהיה בגין העבר ולכן, מה שמבשלים זה יכול להיות... לא רציתי לדבר ספציפית על המוצרים אבל העלו ברמה כללית של כל הענף. אז באמת יש מוצרים שפתאום יפסידו או פתאום הם ירוויחו וכדומה, התשואה על ההון יכולה להשתנות, הרבה דברים יכולים להשתנות בדבר הזה. לכן, יש מאוד חשיבות לנושא הזה ונושא יישום התקן הוא מאוד מרכזי.

אם אנחנו נסתכל על השיטות, אחת השיטות שתהיה הנפוצה בישראל זאת השיטה של הערכות שווי. יש מספר שיטות של הערכות שווי וכמה מהן מקובלות וזה בסדר. אבל אנחנו מסתמכים גם על "משתתף שוק" שבמקרה הזה הוא משתתפת. היא הופכת להיות המנהלת החדשה שלי. זאת אומרת, היא אומרת פתאום בא אליי מישהו ואומר לי תשמע "משתתף שוק" אומר שתחלק דיבידנד ככה וככה או שהתשואה על ההון תהיה ככה וככה. לי אין מה לעשות כי ה"משתתף שוק" אמר לי את זה. לכן, כל אחד יכול להגיד משהו אחד בתור "משתתף שוק" ואפילו דברים פשוטים אני אומר תשמעו יש לי תוצאות הבסט אסטימייט שלי הוא ככה וכולנו יודעים זאת. אנחנו מפרסמים את זה בסולבנסי ופתאום הוא אומר לי לא אבל אתה מרוויח פה יותר מדי ו"משתתף שוק" היה אומר שאם אתה מרוויח יותר מדי, אתה צריך להרוויח פחות כי זה לא טוב. לכן, אמיר מה שאמרת שאולי הידע נמצא פה... דווקא הרבה פעמים הוא נמצא בהערכות שווי כי זה יהיה משמעותי מאוד לדוחות הכספיים לתוצאות של השנים הקרובות.

אמיר ברנע

לגבי הפעילות הלא ביטוחיות, כמו למשל שווי סוכנויות, הנושא הפיננסי...

ערן צ'רנינסקי

סוכנויות ודברים פיננסיים אחרים אנחנו לא כוללים פה וזה יתחבר לתוצאה שמגיעה מ- IFRS 17

אמיר ברנע

אתה יודע שיש קושי רב בהערכת שווי חברה לקחת חלק מהפעילויות ולהעריך אותן על בסיס רווח יציג ומכפיל רווח. וחלק אחר מהפעילויות על בסיס ערך נוכחי. במצב זה קל לעשות מניפולציות לנפח או לא לנפח את השווי. הרי ריבוי שיטות להערכת שווי של חברה נתונה מאפשר ניפוח על ידי הסטת נתונים מפעילות לפעילות.

ערן צ'רנינסקי

השווי הזה יהיה בעצם השווי שמשפיע על הדוחות הכספיים ומילא פעם אחת היית עושה שערך וזהו - איזה קרקע או משהו אז היית יודע לנטרל, זה פשוט ילווה אותנו לאורך השנים ובטווח הנראה לעין זה ילווה אותנו בכל מיני מודלים מתקדמים, אופציות שקיימות, האם צריכים לשים אותם בשווי הכלכלי והשווי הכלכלי הזה הופך להון החברה..

אני רוצה גם להגיד שכל זה על רקע שאין עסקאות ביטוח בשוק הישראלי, זאת אומרת אם נגיד לאמיר היו איזה 10 חברות שהוא היה עושה עסקאות של ביטוח, היו אומרים שבדרך כלל המשקיעים מצפים לכך וככה וזאת השיטה שבה נעשות העסקאות אבל אין דבר כזה אין עסקאות ואנחנו באופן תיאורטי לוקחים את ה"משתתף שוק".

לכן אני חושב לסיכום הנושא הזה דבר ראשון, הנושא הזה חשוב והוא באמת מהווה מרכיב מאוד חשוב בטח לדיונים כאלה וגם הנושא בשוק הישראלי כנראה לפי מה שמסתמן בדיווח של האוצר זה קצת יותר משמעותי מאשר בחול - כנראה מהסקר שנעשה בחול יש הרבה פחות שימוש בנושא של השווי ההוגן מהסיבות שצינתי אותן. לכן אני חושב שהפיקוח עושה את זה, בנושאים האחרים אנחנו כבר מתקדמים וצריכים לתת לנו לעבוד כי אנחנו כבר עם הלשון בחוץ לקראת יישום התקן, אבל בנושא הערכות השווי יש עוד סוגיות משמעותיות ואני מצפה שהפיקוח יעשה את העבודה הטובה כמו שהוא עשה עד עכשיו כדי לתת לנו הנחיות וכמובן להתייעץ עם החברות על הזמינות, על היכולת וכדומה. דבר שני, שקוראי הדוחות ובעזרת האנליסטים שגם רובם נמצאים פה יתנו את דעתם לנושא הזה - וכשאנחנו קוראים את הדוחות הכספיים אז בהחלט לשים לב שיהיה ביאור שיגיד מאיפה הגיע הרווח ובאיזה שיטה ושם צריך מאוד להדגיש את הנושא הזה.

שלומי שוב

אני חושב שאם אנחנו לא נעשה סדר יהיה להם מאוד קשה, גם ככה לא קל להם. אגב לגבי "משתתף שוק" שימו לב שזה בליבה של הנושא של שווי הוגן, זה ספר אחר של יבגני ושלי שפרסמנו לפני משהו כמו שנה וחצי באנגלית לשוק הבינלאומי בנושא IFRS 13. והשאלה של מי הוא משתתף שוק זאת שאלה שעלתה בפורום הזה לא מעט לדיון, אנחנו קיימים משהו כבר כמו 14 שנה וחלק לא מבוטל מהדיונים שלנו היו על השאלה הזאת, זאת סוגיה תיאורטית משמעותית.

אני רוצה לצרף לדיון עכשיו גם את רשות ניירות ערך, הרי מדובר בחברות ציבוריות. מה ההתייחסות שלכם רשות ניירות ערך?

רעות קסלר

קודם כל תודה על הכינוס הזה ועל המקום של הכבוד שמקבלות היום חברות הביטוח. אני ככה אומר יותר מלמעלה אני לא רוצה לחזור על הדברים שכבר נאמרו, שלומי אתה פתחת בדברייך על סוגי מידעים שהתקן החדש צפוי לתת, שכמובן אין מחלוקת על החשיבות שלהם גם ברמה העסקית גם ברמה של משקיעים. אני חושבת שדוגמה טובה וניכרת לזה שכשאנחנו מסתכלים עליה בפנים של צופות משקיעים זה כל מיני מידעים שנכון להיום כבר ניתנים למעשה על ידי חלק גדול מהחברות בדוח הדירקטוריון, בין אם זה פילוח של רווח חיתומי ורווח מהשקעות בין אם זה רווחים של מבטחי המשנה שעובדים מול החברות כמידע שניתן בדוחות הדירקטוריון ומוצג בהתאם לעניינים של החברה שמוודדת אותו, שמציגה אותו. יש לזה את היתרונות אבל כמובן יש לזה את החסרונות של השוואתיות זה לא נעשה בצורה אחידה. אנחנו בוודאי מברכים על מהלך שלוקח את כל המידע ומכניס אותו לתוך הדוחות הכספיים גם המדידה, גם ההצגה תעשה בצורה השוואתית, אחידה, מפורקת, מבוקרת על ידי רואי חשבון מבקרים ויש לזה ערך גדול מאוד. מבחינת זמן היערכות שגם כבר עלה פה לדיון אני רק אומר שזמן הערכות היה זמן משמעותי במתן הזדמנות להבין קצת את מה שקורה בעולם וללמוד

ויש לזה ערך רב שיכול לצמוח לחברות ולמשקיעים שלהן ואנחנו כמובן צופים שלאור פרק הזמן המשמעותי היישום יעשה בצורה נאותה שמציגה את המצב כפי שהוא, כל חברה ביחס לעצמה ולהנחות שהיא צריכה לקחת בחשבון. לקראת ההיערכות, אנחנו מצויים גם בהיערכות פנימית שלנו וגם בקשר שוטף עם רשות שוק ההון.

שלומי שוב

בואו נשמע כעת את הצד של רשות המיסים מפקיד שומה למפעלים גדולים.

עפרי שלו

אנחנו ברשות המיסים, קודם כל חיכינו לספר. האמת היא שאנחנו כבר תקופה, יש פה את דורון רחמים, אני חושב שכל מי שבתחום הביטוח מכיר אותו, זה האיש שלנו בעולם הביטוח, אני חושב שהוא האדם היחידי שמבין ביטוח ברשות המיסים.

אני מדבר יותר על ההיערכות שלנו, אני מבין פה את רעידת האדמה, אני מבין שהחברות בלחץ מה יהיה ואיפה רשות המיסים בתוך המשחק. עשינו מפגשים גם עם הממונה, גם עם יבגני בזמנו כדי להבין את הדברים. אנחנו נפגשנו גם עם המשרדים הגדולים, אני חושב עם רובם פחות או יותר, נפגשנו כדי להבין את ההיבטים, כולל איזושהו מבט ככה על מה שקורה בחול. בגדול, בעולם הביטוח עד היום אנחנו פחות או יותר נמצאים בעולמות של עקיבה, יש לנו את הדין שלנו, סעיפים 49 ו-50, אנחנו לא חייבים להיות בתוך עקיבה, במקום שיש איזושהו חוסר סידוריות. פערים אנחנו בדרך כלל מטפלים בהם במסגרת של השומות או הסדרים יחד עם ההתאחדות, גם פה יש נקודות שאנחנו כבר יודעים לשים את האצבע ומבינים איפה הפערים, במה אנחנו פחות או יותר צריכים לטפל. זה ברור שצריך פה עוד להתמקד, יגיעו הדוחות גם ואז ניכנס לעומק. אני רואה פה את הענף הגדול סביב התחום. בכל מקרה אנחנו כבר מוכנים, כלומר, אם עד היום, גם במעברים קודמים שהיו הדברים היו נעשים בשיתוף עם ההתאחדות, כלומר, עם כל החברות יחד בשיתוף תוך הגעה להסכמות על המתווה לצורכי מס, גם פה אנחנו כבר ערוכים להיכנס לדיונים ככל שהצד השני מה שנקרא רוצה ללמוד את הדברים, להיכנס לעומק.

דורון רחמים

שלום לכולם, אני חייב להגיד שעכשיו הבנתי מאיפה בא המספר 17 לתקן IFRS 17. כנראה צריך לקחת את המיליארד שקל הוצאות שכרונות ולפרוס אותם לפחות 17 שנה קדימה.. אני אקצר ואגיד שאנחנו בשנה/שנתיים האחרונות נכנסו באופן די מעמיק לנושא של IFRS 17 ואיך הוא יתקבל לצורכי מס. אנחנו בקשר גם עם הקולגות שלנו בארצות אחרות, דרך המחלקה למיסוי בינלאומי שלנו ולומדים גם איך הם נערכים. אני חושב שבגדול הכיוון יהיה שכמובן אף חברה לא תייצר פה דוחות כספיים לצורכי מס הכנסה - זה יעלה בטח עוד מיליארד שקל...

אז אנחנו נשב כאן ככל הנראה על הדוחות החשבונאים לפי IFRS 17 ונצטרך להוריד נושאים מסוימים לדיון מול ההתאחדות במסגרת הסכם ענפי. הסכם ענפי בין ענף הביטוח לרשות המיסים קיים המון שנים, יש לי הסכם אני חושב מ-1971, זה ההסכם הראשון שיש, מעל 50 שנה ומאז רשות המיסים והענף השכילו יחד לפתור בעיות בסוגיות רוחביות משותפות שחוצות את כלל החברות במסגרת של הסכם ענפי כזה, יש לזה לא מעט יתרונות, זה נותן שקיפות מלאה לחברות, זה נותן להן וודאות, אף חברה לא חושבת שהיא קיבלה יותר או פחות מחברה אחרת, הכל גלוי, הכל שקוף, לנו זה חוסך זמן במקום לדון באופן שומתי מול כל חברה וחברה על אותו נושא אנחנו ממצים את זה במפגשים בעצם מול כל החברות אז זה גם מאוד יעיל ויש לזה יתרונות מאוד גדולים להסכם ענפי. כמוכן שלא תמיד זה מסתייע ובשומות יש לעיתים מחלוקות שמוצאות את עצמן בבתי משפט ואנחנו פחות אוהבים ללכת לבתי משפט אבל כשאין לנו ברירה אנחנו נמצאים שם וגם היום יש מספר חברות שנמצאות בבתי משפט בדיונים על סוגיות כאלה ואחרות. התפרסם לאחרונה גם פסק דין בהקשר זה אבל המטרה בקשר של IFRS 17 זה בהחלט לעגן נושאים חשובים שיש לנו במסגרת הסכם ענפי ואנחנו די ערוכים לזה, אנחנו די מוכנים כבר לשיחות מול ההתאחדות.

שלומי שוב

תודה, זה חשוב מאוד. הוודאות המיסויית פה מאוד חשובה וגם אל תשכחו שאנחנו החשבונאים צריכים לחשב מיסים נדחים...

משה ברקת

קודם כל אני מברך אתכם על הספר שהוא ברמה מקצועית גבוה מאוד, ברמה בינלאומית. זה ממחיש למעשה את אחת המטרות של הכניסה של ישראל ל-IFRS כי היה גם דבר כזה לפני כמה שנים וזה המיצוע של מקצוע חשבונאות בארץ. יש לנו מקצוע חשבונאות חזק ברמה בינלאומית אני חושב שזה עוד הוכחה לכך שאנחנו יכולים גם לבוא ולהיות מובילים בעולם בתחומי חשבונאות שונים. אז היום זה IFRS 17, הערכות שווי, יש לנו הרבה מה להוסיף ואני חושב שזאת מטרה מאוד מרכזית, גם באימוץ של IFRS. את האימוץ אפשר היה לעשות יותר מוקדם, גם את IFRS 17. ברשות ניירות ערך, אני הובלתי את האימוץ של IFRS בכלל, עשינו את זה הכי מהר בעולם, תוך שנתיים לא היו תקלות גדולות. אני מסכים עם כל מה שבני אמר, אבל להגיד שדברים "לא מקולקלים" לא צריך לתקן" זה לא לגמרי נכון, כי עם כל המאבקים של הלאט שהיו לנו בזמנו והכניסה של הקיי ופפלמן וכך הלאה, יש לנו חשבונאות של טלאים טלאים. אז האם אנחנו הולכים למשהו חשוב וחדש? אין ספק שזאת רעידת אדמה באספקטים מסוימים, מצד שני כשאתה לוקח EV ופורס אותו זה לא חדשה יותר מידי גדולה מבחינת שוק ההון. אנחנו נמצאים בתוך עולם שבו המאבקים הפוליטיים, לא באספקט המקומי אלא באספקט הבינלאומי, זו הסיבה לכך שיש לנו סולבנסי נפרד מהחשבונאות, זו הסיבה היחידה ואני הייתי חבר בוועדות הבינלאומיות, ממקור ראשון אפשר לומר שזו הסיבה היחידה שאין התכנסות.

עכשיו בראיה של הערכות שווי, אמיר יודע, יש לנו את החברות שמספרות לנו, ואנחנו יודעים את זה, בפועל יש פה 2 חברות ישראליות גדולות שמבחינת רווחיות אין להן בעיה לחלק דיבידנד, אבל עדיין הן לא מחלקות דיבידנד, למה? בגלל סולבנסי. אז כאשר אני מסתכל על מגבלות אפקטיביות על חלוקת דיבידנד כאשר תזכרו שכל הערכת שווי מתחילה בבסיס דיבידנד דיסקאונט מודל אז המגבלה המשמעותית היא בסופו של דבר סולבנסי ועל פי זה יקבעו דברים. אנליסטים לא טרחו להיכנס בצורה מורכבת לעולם הזה של סולבנסי אני חושב שהסולבנסי הרבה יותר חשוב מאשר ה IFRS והחשבונאות, בהינתן שאנחנו עוברים משלב של חשבונאות שיש לנו היום לשלב של ה IFRS. אריק הסביר בצורה מאוד טובה את הבסיס של החשבונאות של ביטוח, יש לנו את עולם הפרמיות, תביעות, הוצאות, השקעות, העולם הזה פשוט, האמריקאים ממשיכים עם העולם הזה צריך לדאוג שהעולם הזה לא יאבד ושדווקא עודף המידע לא ישכיח את הבסיס ובסופו של דבר כאשר אנחנו חוזרים אחרי כל הלמידה וההשכלה וכו' אנחנו צריכים לחזור לבסיס.

בסופו של דבר הסיבה שאנחנו נכנסים ל IFRS זה לא בגלל שהוא נכון יותר, אני חושב ש- IFRS 17 גם בשונה מתקנים אחרים יש בו הרבה מאוד שורות מהותיות, אבל אנחנו צריכים להיות בעולם מבחינה הזו שאנחנו מדברים בשפה בינלאומית, ודבר שני הוא שאנחנו רחוקים מהטיות מקומיות מכיוון שזו הייתה גם הסיבה להכניס את ה- IFRS. אני נתקלתי בהתנגדויות אדירות של לשכת רואי חשבון בזמנו, אי אפשר היה ליישם את ה- IFRS אם זה היה הולך בצורה לא נחושה ועקשנית. אז כאן הסיפור הוא אחר, לצערי יש גם עלויות אדירות שלא רק המשק הישראלי חווה, אז האם IFRS 17 מהווה איזשהי בשורה חדשה? אני חושב שבזה שכל המערכות מתחילות למזג את הדברים האלה ונותנות קודם כל, יש פה מידע שיהיה צריך לנתח ויש פה תוספת מידע בוודאי לקוראים של דוחות כספיים. יש פה הפרדה מאוד חשובה, הפרדה בין הרווחיות החיתומית לבין מה שעושה פעילות ההשקעות זה דבר מאוד חשוב. אני רוצה להתייחס למה ששלומי אמר לגבי הדיסקאונט, אני לא מגן על הרגולטורים אבל אני לא חושב שההסבר של הרגולציה אני קונה אותו. פשוט מכיוון שאם זה היה נכון היינו רואים פקטור אחיד על פני חברות אבל אנחנו רואים דיפרנציאציה, אני חושב שאחד הדברים בביטוח שאנחנו לא רואים למשל בבנקים זה צד הנכסים, הוא משוערך בצורה די טובה, יש לנו בעיה עם צד ההתחייבויות, עם אי הוודאות שנמצאת בצד ההתחייבויות, באותו מקום מגיע CSR הרבה יותר גבוה מהון חשבונאי כי הרגולטור לא מוכן לריתוק ההון בגובה ההון החשבונאי הוא רוצה ריתוק הון גבוה יותר, בצד ההתחייבויות יש לך אי וודאות מאוד גבוהה. להגיד לך שאין פה גם דיסקאונט עמוק מידי ביחס למה שהשוק מעריך, יכול להיות שיש פה, אני מסכים עם התזה אבל אני לא בטוח שהמקור לכך הוא רגולציה. יש אלמנטים של רגולציה של בעיקר התערבות במחיר של מוצרים שבהחלט גורר לחששות של הענף, למשל עולם של ביטוח חיים, ביטוח פוליסות, אני לא חושב שזה נעשה בצורה נכונה, להיות עם מוצר פנסייה אחד. אני לא חושב שזה נכון אבל זה מה שנעשה. אני חושב שיש את החששות האלה אבל שזה לא הדבר המרכזי שמאייב על היחס הזה מכיוון שראינו את זה גם בתקופות אחרות בעבר וראינו גם תקופות שבהן הייתה רגולציה אבל היחסים היו מעל 1 ואנחנו

רואים גם היום חברות שנסחרות קרוב יותר ל-1 מחברות שנסחרות רחוק יותר מ-1 עם סיבות שאנחנו כולנו מבינים מדוע הן נמצאים שם.

שלומי שוב

בואו נשמע כעת גם את הזווית של שוק ההון.

אלון גלזר

אני אתחיל מזה שלדעתי יש פה הערכת יתר ליכולת של מעריכי שווי. אם מתכוונים להתבסס על הערכות שווי בטח על ענף הביטוח אני חושב שהוכחנו לאורך שנים שאנחנו רחוקים מאוד מהיכולת לייצר הערכת שווי כזאת. עכשיו אני אדבר על שני דברים, בסוף אני אדבר על ההבדלים בין בנקים לביטוח, לפני זה בוא נדבר על ה-IFRS הרגיל והטוב שאנחנו אוהבים ששלומי מכיר ומוכר אותו כל הזמן. הערכת שווי של נכסי נדל"ן, אנחנו היינו בטוחים שכשיכנס IFRS כל החברות יגזימו בהערכת יתר של הנכסים ובסוף מה שקרה שכמעט כל החברות, אולי כולן, הגזימו למטה. זה מאוד מוזר היה לראות את זה. אבל בנכסי נדל"ן אני יודע להבין, כלומר אם עזריאלי תגיד שהיא שמה בהערכת השווי שלה מחיר של 300 מטר לשכר דירה אני יודע להעריך, בחברות ביטוח אני לא יודע לתקף שום דבר מהערכות שיהיו וזאת תהיה הבעיה שלי. עכשיו כשאני אומר שימו לב בנכסי הנדל"ן ראינו לאורך כל השנים שהערכות השווי הן לא דומות למציאות, השווי של הנכסים היה הרבה יותר גבוה ממה שהשווי היה בדוחות. הסיבות הן בסוף סיבות של בונוסים של מנכ"לים ושהם לא רוצים להכיר בהפסדים בעתיד, אבל ראינו כמה המציאות רחוקה מהערכות השווי ולכן אני מאוד חושש מהדבר הזה. אני חושש גם ממה ששמעתי פה, האמת אני מתחיל לחשוב שאולי הזנב קצת יקשקש בכלב, כלומר שאנו נייצר דברים שהם טובים לחשבונאות אבל לא בטוח שהם טובים לחברות הביטוח. להבדל בין בנקים לביטוח אני חושב שבסוף בעניין של הזנבות אני חושב שבבנקים הזנב הוא קצר, הוודאות היא מאוד גדולה ובביטוח בעיני ראינו לכמה גירעונות אקטוארים אנחנו מגיעים מכל מיני דברים, מהסיעוד, מהחיים מהפנסיה. אני חושב שבאמת הוכח שהערכות לא נכונות, כלומר בין ההחלטות שאתה מוכר מוצרים וגם בהערכות השווי שאתה מייצר למוצרים האלה.

אמיר ברנע

אני מנסה להבין מה שאתה אומר. אתה מסכים איתי ש-3 הפעילויות האלה שקשורות לקצר טווח זה כמו מתן שירותים, זה דומה מאוד לכל מתן שירותים אחר. נושא של ניהול כספים בכספי אחרים קל מאוד להבין והנושא של הסוכנויות בבעלות החברות גם קל להעריך.

הבעיה מתמקדת בנושא הטווח הארוך אז פה מציעים לך דרך להציג את הטווח הארוך בהון עצמי כלכלי, כל מה שצריך להיות רגיש לו, שלא יהיה לך כפילויות בשווי, זה אותה חברה היא יכולה תמיד להעביר ממקום למקום לפי מודל הערכת השווי, אם פה אתה מעריך לפי ערך נוכחי יביאו את הרווח לחברת הסוכנויות שזה קל מאוד לעשות.

אלון גלזר

קודם כל כי החלק של החיים והזנבות הארוכים משפיע מאוד על השווי, בוא נלך ל Embedded value לפני כמה שנים יצא Embedded value וכולם היו בטוחים שהיינו באותם מצבים והיו בטוחים שעכשיו האנליסטים יתנו שווי וראינו שאין קשר בין Embedded value לשווי חברות הביטוח. אבל אם הייתי קונה חברות ביטוח לפי Embedded value לא הייתי מגיע רחוק לא הייתי בוחר את החברות הנכונות ואני באמת חושב שיש בעיה גדולה לתת שווי לזנבות הארוכים. אני לא בטוח שהערכות שווי הן הפתרון הנכון. אני יותר אוהב והייתי כך גם לגבי ה IFRS הקודם, אבל אני יותר אוהב לראות את הרווחים שמגיעים מאשר הערכות שווי לאיזה רווחים יגיעו.

אמיר ברנע

אגב יש לך הרבה חברות ביטוח שאין להם את אורך הטווח הזה, בעיקר בחברות הקטנות שמתמקדות בביטוח אלמנטרי קצר טווח.

אלון גלזר

אז אפשר לעשות לפי מכפיל רווח פשוט להסתמך על זה

מאיר סלייטר

שלום לכולם אני אנסה לפשט מאחר ואני נציג האנליסטים החבוטים פה. חבטו בנו הרבה, וחובטים גם ביום יום בנושא, אנסה לפשט לכם את העניין. שוק ההון מחפש דבר מאוד פשוט, הוא מחפש תשואה על ההשקעה שלו, תשואה על ההשקעה בטווח הנראה לעינין שנה שנתיים עד 10 שנים. בשביל לייצר את התשואה הזאת מושיבים אנליסט שיעשה תחזית צמיחה, רווחיות מגיע לרווח הנקי, לתזרים מהוון, משתמש במכפיל וכולי.

לעשות תחזית לחברת ביטוח זה קשה, וגם שעושים את זה ויש אנליסטים שעושים את זה, וואלה לא יוצא מה שצפית. לא משנה מה צפית זה לא יוצא, או בגלל שוק ההון או בגלל הפרשות או אירועים חד פעמים. אז מה שוק ההון עשה? השוק אמר אוקי אני לא יודע מה הם ירווחו החברות בניגוד ליתר החברות שאני עושה להם תחזיות, אני אראה מה הם הרוויחו אחורה וגם שאני מסתכל אחורה על מה קורה ב 2021 כמה מיליארדי שקלים רווח בפרקים, ומה קורה ב 2022 קרוב ל 0 רווח מצרפי, מה אני עושה מזה? אז שוק ההון לקח ממוצע של חמש שנים אחרונה של הרווח ואמר אוקי זה הרווח המייצג ועכשיו בוא נבדוק איזה תשואה אני רוצה על ההשקעה הזאת? אז עכשיו בוא תבדקו אותי, שווי השוק וכמובן שזה לא קבוע בגלל שהשוק כל הזמן זז, שווי השוק של חברות הביטוח הוא בסדר גודל של מכפיל 8-8.5 על רווח. זה מה שהשוק עושה, השוק לא טיפש, אני מאמין גדול בשוק אז אני לא אובייקטיבי, אבל השוק לא טיפש, ככה הוא עושה הרווח עלה, שווי שוק חברות הביטוח עלה, אבל כל זה לאורך חמש שנים כי רווח שנה אחד לא מייצג כולם יודעים את זה ובטח לא רבעון.

עכשיו אפשר להתווכח על זה מה זה מכפיל 8 וחצי, זה אומר שהשוק מחפש תשואה של סדר גדול של 12% על ההשקעה שלו, עכשיו זה הגיוני למה? כי בנקים נותנים 10% אם אני יכול לקבל 10% בבנקים אז למה שאני אפנה לחברות ביטוח שבבנקים יותר קל לי לחזות את זה ולהבין את זה וזה יותר שוטף. עוד כוכבית זה שיש קשר בין דיבידנד לדוחות מה שאין בביטוח שזה עוד קושי. ולכן מה שצריך לעשות בשביל לעזור לשוק ההון אפשר להתווכח עם שוק ההון, 12% תשואה על תנודתיות, חוסר וודאות, גולציה, כמובן ההשפעה על הפעילות, עושים רפורמות בחיים, רפורמה בבריאות, יש השפעה על התשואה שאני מחפש, וזה משהו שהיום אנחנו עושים. עכשיו בשביל לעזור לשוק ההון צריך לייצב את הרווח, עכשיו לא בטוח שהרווח יתייצב פה אולי יהיה לנו סדר אם ננסה לעבור רק במקום להסתכל אחורה נסתכל קדימה, אז ה CSM יכול לעזור, אבל אם ה CSM כל שנה ישתחרר 10% אבל ימחק 8% כמו שהראת בגרף אז שוק ההון לא יסמוך על CSM. שוק ההון לא טיפש, אז נשאר באותו מצב, אז קודם כל שהרווח יהיה קבוע כמה שאפשר.

עכשיו ביחס להון - הוא תוצאה בוא נאמר כי שוק ההון לוקח 8.5 על הרווח המייצג בחמש שנים מה שיצא לו יצא עכשיו אתם תתעסקו בחשבונאות ואם ה Solvency II וה- EV כל אחד והזה שלו, שוק ההון מחפש תשואה זה מה שמשקיע עושה ולכן היחס של מכפיל ההון או לא מכפיל ההון אולי יתקצץ אולי לא יתקצץ זה תלוי ברווח. כמובן שאפשר להגדיר לפי התקן את הרווח כן, אם אתה מכיר בפחות הון אז נשאר לך עוד רווח להכיר בסדר גמור אבל אז ההון קטן ושוב זה נהיה תוצאתי הסיפור של מכפיל ההון. צריך לייצב את הרווח צריך לשקף ולעזור לאנליסטים לעבוד, ודבר אחרון בסוף שוק ההון סובל מעלות תועלת נמוכה, עלות גבוהה מאוד כדי ללמוד את התחום ולעקוב אחריו - 7-8 פעילויות שבתוכן בכל אחד יש עוד 3 פעילויות.

אמיר ברנע

קח בחשבון שחלק מהתנודתיות הזאת מתבטלת, בתיק השקעות מבוזר למשל בשנת 2022 פרסמו את דוחות התמותה החדשים וחברות הפרישו בבת אחת סכומים גדולים וזה לא קשור לשום דבר אחר שקורא במשק ואין פה השפעה רוחבית כלומר מדובר על סיכון לא שיטתי. באופן פרדוקסלי לפעמים עלית ריבית שמביאה בדרך כלל לירידת שווי הרי בחברות ביטוח לא בהכרח זו התוצאה בגלל האופק הארוך, אתה מהוון את התחייבויות ולכן עלית ריבית יכולה להגדיל את הרווחיות ולכן מהבחינה הזאת יש אפילו יתרון לעלייה בריבית, אם אתה מנתח את הסיכון ביתר יסודיות אז אנני יודע אם התנודתיות דיברת עליה היא זו הגורם שמפריע.

שלומי שוב

השאלה אם הניתוח באמת אכן יסודי כל כך.

מאיר סלייטר

בתור אחד שכן עושה תחזיות ועדין התחזיות כמו שאמרתי מקודם, משתנות, יש לי רווח מייצג בכל חברה אבל עדין הרווח המייצגת הזה עדין לא מגיע, הוא מגיע בממוצע של חמש שנים קדימה. עכשיו אני לא נגד אני פשוט דורש תשואה יותר גבוה על ההשקעה שלי.

אמיר ברנע

בזמן רפורמת בכר הבנקים ויתרו על חלק גדול מניהול תיק ההשקעות הפיננסיות של הציבור שעבר בחלקו לחברות הביטוח. נושא ניהול תיקי ההשקעות בחברות ביטוח הפך לגורם מרכזי. הוא יכול להיות מוערך בנפרד ולקבוע לו שווי.

בגלל סיבוב נושא הביטוח ארוך הטווח נסתרים הרבה מאוד אלמנטים של שווי, פשוט מתחבאים, והם ברי השוואה וברי חישוב בלי שום בעיה.

שלומי שוב

יכול להיות שהתקן יעשה את ההפרדה הזו, וכן ייצר לך עכשיו רווחיות ביטוחית שיציבה - האם זה לא משהו שיקל עכשיו על שוק ההון בתמחור? אולי להציף ערך? אנחנו בדרך כלל אומרים שהחשבונאות לא אמורה להשפיע על שווי שהרי רישום לא אמור להשפיע על עסק אבל בנסיבות האלה של המורכבות הגדולה והברדק הקיים כיום בדוחות יכול להיות שהסדר שהתקן יעשה יגרום להצפת ערך האם זה נכון?

מאיר סלייטר

זה יכול מאוד להיות, אנחנו נגיד אני מקווה שכן. זה בהינתן היכולת לחשב את ה CSM שכנראה שלאנליסט הפשוט לעומת מחלקה שלמה בכל חברה של 10 אנשים... אני יוצא מנקודת הנחה שהשוק לא יחשב את ה CSM – אבל הוא צריך להיות מהימן ושוטף, אני צריך אוקי יש לי 100 מיליארד שקל או 100 מיליון CSM אני צריך לדעת כמה אם שנה הבאה ישתחרר 10 או ישתחרר 10 וה- CSM לא פתאום יהיה 70 או ב 130.

שלומי שוב

יש דרישת גילוי בתקן לגבי ה- CSM. ישראל מימון בתור המנכ"ל הנכנס של איגוד חברות הביטוח, קודם כל מברוק על התפקיד החדש. אחת המשימות החשובות זה באמת לקרב את האנליסטים של שוק ההון ואני חושב שהתקן הזה הוא הזדמנות לעשות את זה אוקי, אפשר לקחת את הלימון שבני דיבר עליו ולהפוך אותו ללימונדה.

גיא רוטקוף

היה את הסיפור הזה של ה-Solvency II. אני עוד מהוותיקים שזוכרים שה-Solvency הגיע ואז הוא אמר שה-Solvency II מאוד רלוונטי וחשוב בוא נעשה אותו אבל אמרתי לה יש גם IFRS אחר כך, אז היא אמרה IFRS אנחנו כבר לא נעשה לא ניישם. ההשפעה של ה-Solvency II היתה מאוד משמעותית. כלומר השינויים הרגולטורים - גם Solvency II וגם IFRS על הרווח שממנו גוזרים את המכפיל יכול להיות מאוד רלוונטי בשוק ואחרי שעברנו את הסיוט של ה-Solvency II וזה היה סיוט חשוב וטוב שעשינו אותו שמאוד חיזק את ההון של חברות הביטוח היא אמרה לי עכשיו אני עוזבת ויש- IFRS זה כבר לא יקרה, ואז הגיע ואמר לי IFRS. ואני במשפט אחד רוצה להגיד שאנחנו לפני תקופה טובה בחברות הביטוח, ואני חושב והשינו הזה הוא שינוי לטובה החיבור של ה- IFRS עם ה-Solvency II אנחנו נראה שקיפות והשקיפות היא טובה לנו כי אנחנו באמת במקום טוב.

שלומי שוב

בואו נשמע כעת את רואי החשבון. זה חתיכת אתגר של ביקורת על מידע צופה פני עתיד וכניסה של מערכות מחשב מורכבות. מה גם שאלון לא מאמין להערכות השווי החשבונאיות, משה אומר שההתחייבויות שלנו לא נמדדות נכון, לא פשוט...

טל חי ציון

קודם כל יותר זה שאנחנו חמים על האירוע הזה אנחנו לא חכמים יותר, ככה קודם כל אני מסכים לחלוטין אנחנו ברעידת אדמה בפירמות רואי החשבון בוא נגיד בביקורת, בבדיקת היישום, ההכרה לראשונה, רעידת אדמה.

אמפה את זה, אנחנו עד היום בעצם ביקרנו נתונים היסטוריים, עם כל הקללות שנזרקו פה, רוב האנשים לא מכירים אותם בכלל. אנחנו הולכים לבקר אומדנים האקטוארים צופי פני עתיד, וזה אתגר, חתיכת אתגר למשרדי רואי החשבון ולחברות לפנינו. אבל לשם אנחנו הולכים, התחלנו את זה עוד עם הכלים של ה-Solvency II - כלים ספציפיים. האתגר הלא פחות חשוב הוא החוסר הבנה שלנו של מה שהולך לקרות. כלומר פעולות חשבונאיות שהיום יש לנו המון ניסיון המון אינטואיציה שהיא פשוט נעימה לנו כרגע, וייקח לנו ואני יהיה אופטימי מספר רב של רבעונים עד שתהיה לנו את היכולת להבין השלכה כזאת איך היא משפיעה על הדוחות הכספיים.

יש פה המון צורך בניסיון של האנשים המון הכשרה של האנשים. אין כוח אדם שרוצה להגיע לעולמות שלנו כי אנחנו קולטים אותם מכמה אוניברסיטאות ומכללות, מאוד קשה לגייס אנשים שמשלבים מימון כלכלה חשבונאות אקטואריה, זה שילוב מאוד מאוד קשה, הכישרון פה הוא מאוד ייחודי. עכשיו נאמר פה כל המערכות של החברות החולפות, וזה חתיכת אתגר לרואי החשבון שרוצה ללמוד את הנתונים. דיברנו על שקיפות מאוד גדולה של הציבור, החברות רוצות להגיע לשם עם המידע הכי מהימן וזה אתגר מאוד קשה בפירמות רואה החשבון, לא בטוח שיהיה לנו מענה.

שלומי שוב

אז אולי העלאת שכר למתמחים? טל אני מסכים איתך שאני לא זוכר אירוע כזה עם כל הכבוד למעבר ל- IFRS ב-2008 זה אירוע חשבונאי גדול, לא זוכר דבר כזה.

אילנית אדסמן

רוב הדברים שתכננתי כבר נאמרו אני חושבת שיש לי הערה אולי נכונה גם לנו כרואי חשבון והחברות שנמצאות כאן. צריכים להיזהר בסוף מההשלכות על המוצרים, מה שקרה שנכנס ה- Solvency II 2017 חברות הביטוח, קדם לזה גם שינוי רגולטורי אחר אבל התוצאה של ה- Solvency II הייתה שהפסיקו למכור מוצרי סיעוד פרט בישראל והשאלה אם זה טובת הציבור שיהיה Solvency II אבל שיפסיקו למכור פוליסות סיעוד פרט? ובעצם לאוכלוסייה שרוצה להגן על עצמה ולצערנו כנראה מרביתנו נגיע ונהיה שם ונזדקק לכיסוי הביטוח הזה, אז מי שלא קנה אותו לפני 2018 היום כבר לא יכול לקנות אותו. אז כנראה צריך להיעזר לא להיות בשחור או לבן ולנסות למצוא פתרונות ביניים ובאירופה המוצרים הביטוחיים עצמם כשנכנס ה- Solvency II עברו שינויים ואפשר לבנות מוצרי סיעוד שהמחיר שלהם יכול להתעדכן כל שנה, אז אני נותנת את זה כדוגמה ואנחנו צריכים להיזהר בסוף ה- Solvency II מאוד חשוב, ה- IFRS מאוד חשוב אבל כמובן צריך בסוף להסתכל על הצרכנים ובסוף אנחנו כאן כדי לתת להם שירות כל הענף הזה, צריך להיזהר.

שלומי שוב

דן, האם יש שינוי בעבודת האקטואר בין חישובי ההון הכלכלי בסולבנסי לבין התקן החדש?

דן בראון

זה דומה למעבר מה-EV לסולבנסי, אבל אפילו יותר קיצוני. הסולבנסי הוביל למיקוד רב יותר בתוצאות על ידי החברה, המבקר והרגולטור. היה צורך שהאקטוארים ירימו את רמת המשחק שלהם מבחינת אנשים, תהליכים ומערכות. מאז, הרגולטור והמבקרים רק הגדילו את דרישות הדיווח. בגלל זה ומורכבות התהליך, האקטוארים עדיין משפרים באופן מתמשך את תהליכי כושר הפירעון, במיוחד את יכולתם לנתח תוצאות. IFRS 17 אפילו יותר משמעותי מהמעבר לסולבנסי בכך שהוא דורש טרנספורמציה של אנשים, מערכות ובמיוחד תהליכים. אנחנו צריכים להפיק מספרים יותר מ-3 פעמים מהר יותר מכושר פירעון, ואנחנו צריכים לעשות את זה 4 פעמים בשנה במקום פעמיים בשנה. תהליכי הדיווח משתנים, עם תהליכים משולבים יותר עם המחלקה הפיננסית. רמת הדיוק והמהותיות תהיה הרבה יותר מדויקת. סבילות הטעויות או השגיאות תהיה הרבה יותר נמוכה. תחת IFRS17, הרווח מפעילות ביטוח בעיקר יהיו הפרשים בין תחזיות אקטואריות לבין תוצאות בפועל. בנוסף, העיתוי של תזרימי המזומנים הופך להיות יותר קריטי. זה יציב את תהליכי האקטואריה תחת זכוכית מגדלת על בסיס רבעוני. לסיכום, למרות יכולות קיימות של חיזוי תזרימי מזומנים,

המעבר ל-IFRS17 הוא קפיצת מדרגה עצומה מה-Solvency. בנוסף, למרות שאנחנו עומדים להתחיל לדווח בשנה הבאה, זה ייקח לפחות 3-5 שנים נוספות עד שהתהליך יתייצב.

שלומי שוב

הילה, את דירקטורית היום, מזווית של דירקטור, כמה דירקטור יכול להבין את התקן המורכב הזה, מה היכולת שלו וגם בהתייחס לתפקידך בעבר כמנהלת סיכונים?

הילה קונפורטי

אני חושבת שדירקטור צריך והוא באמת צריך להשקיע בזה. אנחנו בשנתיים האחרונות ממש עוברים קורס ב-IFRS 17 כי אין ברירה צריך ללמוד בשביל להיות מסוגלים זה לא אופציה זה חייב, זה חד משמעית צריך להשקיע וללמוד עדיין הקבלת החלטות פה לא פשוטה בכלל במיוחד לגבי המעבר.

אני אגיד ברשותך מילה אחת ניהול סיכונים לא הוזכר פה. צריך לזכור שאחרי כל שינוי הזה הטקטוני יש נגזרת שניה שיש ניהול סיכונים של זה להבין איך עכשיו דברים שהם ביעדים של החברה, ה-KPIs שלה איך הם רגישים לגורמי סיכון ואיך מנהלים את זה? אם אפשר בכלל לנהל את זה.. ואני חושבת שיש פה אתגרים לא פשוטים. חלק מהשינויים שיקרו כבר משפיעים על סיכונים, אם זה שינוי במיסים נדחים שזה רכיב Solvency II זה דברים שיכולים להיות בעלי השפעה וצריך לראות מה תהיה ההשפעה, אבל האתגר הכי גדול זה להבין את הדינמיקות. תזכרו שה-IFRS נכנס ב-2008 ורק בערך 10 שנים אחר כך הפצצת זמן הזאת התפוצץ בדוחות של חלק מחברות, ומי שמכיר את ענייני הרגישות יודע על מה אני מדברת... אז צריך את הדברים האלה לראות מראש וזה נורא קשה שאתה עדין לא ממש מבין את התקן כבר להבין את הנגזרת השנייה שלו של איך ישפיע. ואני רק אגיד ברמז את נושא האגרגציה שהוא יכול להיות משמעותי זה לא משהו שהוא באינטואיציה שלנו היום צריך לפתח את האינטונציות האלה לא רק רואה חשבון אלא גם כמנהל סיכונים.

שלומי שוב

אנחנו צריכים לסיים, אני רוצה להגיד שאנחנו כמעט שעתיים וחצי ישבנו פה מרותקים על חשבונאות ביטוח, תרשמו בבקשה את זה בספרי ההיסטוריה, תודה לכולם.

אמיר ברנע

תודה רבה על ההשתתפות וברכות על הספר החשוב שוודאי יסייע לחברות להתמודד עם אתגר המעבר ל-IFRS 17.

על הפורום:

מטרת "פורום שווי הוגן" (Fair Value Forum (FVF), הפועל במסגרת התכנית בחשבונאות AccounTech של בית ספר אריסון למנהל עסקים באוניברסיטת רייכמן, היא לתרום לאיכות המידע בשוק ההון, ולייצר שיח מקצועי פורה בנושא. הפורום שמקיים מפגש חודשי, משמש קבוצת חשיבה שמייצרת דיוני עומק בסוגיות שנמצאות על סדר היום ומשמש פלטפורמה לשיתוף ידע, זיהוי בעיות, תהליכים ומגמות וכ- Best Practices למדווחים, לרואי החשבון ולמשקיעים.

הפורום, בייסודם של פרופ' אמיר ברנע, הדיקן המייסד של בית ספר אריסון למנהל עסקים, ורו"ח שלומי שוב, ראש תכנית חשבונאות AccounTech וסגן דיקן, בית ספר אריסון למנהל עסקים, כולל מומחים מובילים מהאקדמיה ומהפרקטיקה בתחומי החשבונאות הפיננסית והמימון וכן משתתפים בו נציגים של מדווחים, אנליסטים וגופי הרגולציה הפיננסית בישראל וחיבור בין תחומי הידע השונים.

סיכומי הדיונים שמתפרסמים לציבור הרחב מבוצעים על ידי הצוות המקצועי של הפורום המורכב מבוגרים מצטיינים של התכנית בחשבונאות.

לאתר הפורום [לחץ כאן](#)