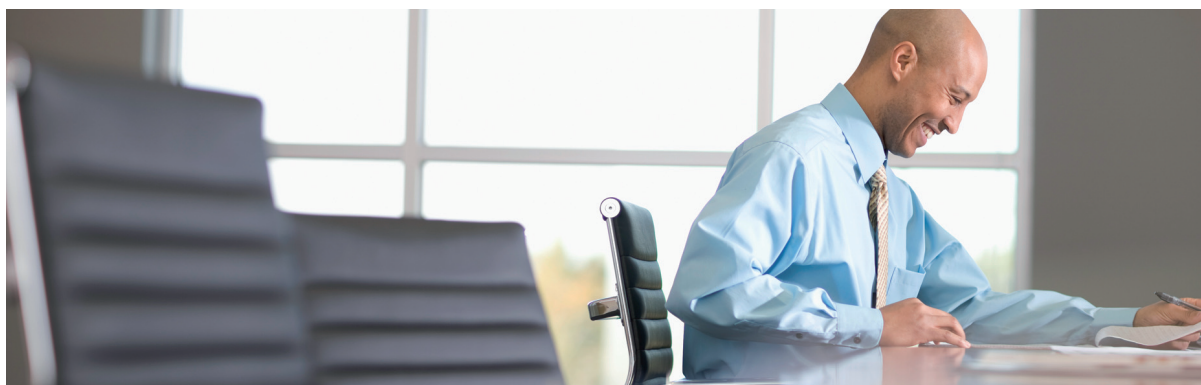


IFRS-Newsletter zur Versicherungsbilanzierung Antrag auf Scheidung?



Große Erwartungen wurden an das Treffen des Financial Accounting Standards Board (FASB) und des International Accounting Standards Board (IASB) im Juli geknüpft. Die beiden Standardsetzer trafen sich am 23. Juli 2009, um sich auf eine gemeinsame Bewertungsgrundlage für die Bilanzierung von Versicherungsverträgen zu einigen. Jedoch traten zwei wesentliche Meinungsunterschiede zu Tage und somit besteht das Risiko, dass eine Konvergenz von IFRS und US-GAAP schwieriger werden könnte.

Wenn sich die beiden Standardsetzer nicht bei der nächsten gemeinsamen Sitzung vom 26. bis 28. Oktober 2009 einigen, dann ist es wahrscheinlich, dass jeder Standardsetzer einen eigenen Entwurf zur Kommentierung veröffentlicht.

Bereiche mit Übereinstimmungen der Standardsetzer

Die Arbeit von IASB und FASB hat wesentliche Fortschritte zu verschiedenen Aspekten gemacht. Dies kann als Basis für eine Konvergenz während der nächsten Monate dienen. So unterstützen beide Standardsetzer die Verwendung von nur einem Model für alle Versicherungsverträge. Sie glauben, dass das beste Model den „Drei-Bausteine-Ansatz“ zur Bewertung von Versicherungsverträgen verwenden sollte. Die drei Bausteine ergeben sich wie folgt:

1. Nicht diskontierte, wahrscheinlichkeitsgewichtete Schätzung der zukünftigen Zahlungsströme
2. Ermittlung des Barwertes auf marktkonsistenter Basis (diese Entscheidung wurde vom FASB am 21. Juli getroffen)
3. Eine oder mehrere Margen

Beide Standardsetzer haben sich auf die fundamentalen Prinzipien von Block 1 und 2 verständigt. Dies umfasst die Notwendigkeit der Neubewertung zu jedem Berichtszeitpunkt, um die aktuellsten Informationen zu verarbeiten. Somit wird vermieden, das man an zu Vertragsbeginn getroffenen Annahmen festhält („locking-in“). Weiterhin haben sich die Standardsetzer darauf geeinigt, dass, sollte die Verbindlichkeit zu Vertragsbeginn höher sein als die gezahlte Prämie (Drohverlust), der Verlust sofort erfolgswirksam erfasst wird.

In unserem Anhang werden alle getroffenen Entscheidungen im Detail aufgeführt. Zudem wird kenntlich gemacht bei welchen Punkten Konsens bzw. Dissens zwischen den Standardsetzern besteht.

Bereiche mit Divergenzen der Standardsetzer

Die Standardsetzer unterscheiden sich fundamental hinsichtlich der Zielsetzung bei der anfänglichen Bewertung von Versicherungsverträgen. Dies läuft auf die unterschiedliche Rolle von Abschlusskosten bei der anfängli-

chen Kalibrierung der Verbindlichkeit gegen die Prämie des Versicherungsnehmers hinaus. Daher rührt auch die unterschiedliche Auffassung über Art und Zweck der Margen, d.h. Block 3 im „Drei-Bausteine-Ansatz“.

Diese zwei Unterschiede werden nachfolgend detaillierter betrachtet und in der untenstehenden Grafik dargestellt.

Unterschied 1 – Zielsetzung bei der Anfangsbewertung und Rolle der Abschlusskosten

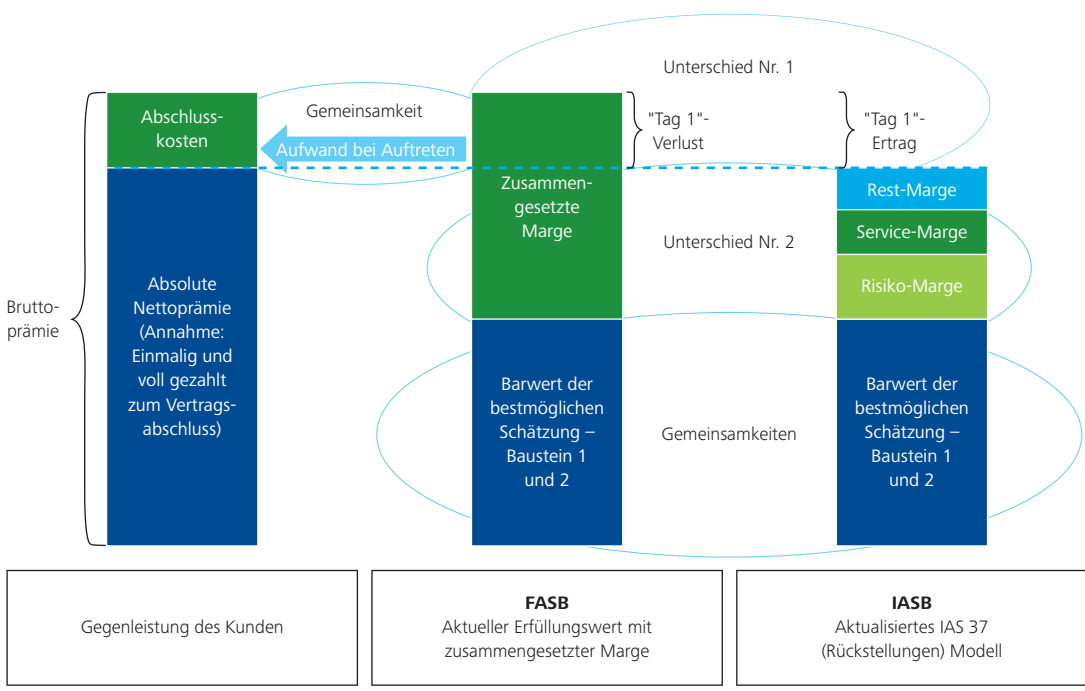
Der erste Meinungsunterschied zwischen den beiden Standardsetzern ist das fundamentale Prinzip, das der Versicherer zur Bewertung der Verbindlichkeit nach Abschluss des Vertrags anwenden soll. Praktisch gesprochen: die unterschiedlichen Perspektiven komprimieren sich in der anfänglichen Kalibrierung der Verbindlichkeit aus dem Versicherungsvertrag, d.h. wenn der Vertrag geschlossen und die Prämie vom Versicherungsnehmer entrichtet wurde. Jeder Standardsetzer sieht die den Abschlusskosten zukommende Rolle zu diesem Zeitpunkt unterschiedlich.

Ansicht des IASB

Das IASB ist überzeugt, dass Verträge mit gleichem Risiko mit dem gleichen Betrag bilanziert werden sollten, unabhängig davon wie der Vertrag verkauft wurde. Als man im April zu dieser Entscheidung kam, hatte das IASB das Beispiel vor Augen, dass ein Versicherer identische Verträge

auf zwei unterschiedliche Arten und somit mit zwei unterschiedlichen, sich in der Prämie niederschlagenden Abschlusskosten vertreibt. Um zu äquivalenten Bewertungsansätzen für die beiden Verträge zu gelangen, fordert das IASB, dass die anfängliche Verbindlichkeit so berechnet wird, dass die drei Bausteine gegen die Prämie nach Abzug der variablen Abschlusskosten kalibriert werden. Ohne eine solche Anpassung wäre die gleiche Verbindlichkeit, da über einen teureren Vertriebskanal verkauft, höher bewertet. Grund dafür ist die höhere Prämie, die der Versicherungsnehmer zahlt, um die höheren Kosten des Maklers zu decken.

Die Entscheidung verlangt den Ansatz was wir „den Neugeschäftsumsatz“ nennen. Dieser Umsatz ist beschränkt auf die variablen Kosten, die angefallen sind, weil das IASB (und das FASB) sich geeinigt haben, dass sich niemals ein Gewinn durch den Vertragsabschluss ergeben darf. Um zudem den konsistente Anwendung dieses Prinzips zu unterstützen, hat das IASB entschieden, dass nur Abschlusskosten, die variabel und direkt zuzuordnen sind, bei der Kalibrierung berücksichtigt werden. Sämtliche Abschlusskosten, ob variabel oder nicht, müssen stets bei Entstehung aufwandswirksam erfasst werden. Dies gilt, obwohl ein Teil der Abschlusskosten normalerweise durch den „Neugeschäftsumsatz“ bei Vertragsabschluss gedeckt wird.



Das IASB hat darauf hingewiesen, dass die Entscheidung zu variablen Abschlusskosten konsistent mit den übrigen IFRS Verlautbarungen ist, insbesondere mit IAS 39. Zudem handelt es sich hierbei um eine weniger willkürliche und komplexe Definition von Abschlusskosten. Diese Eigenschaften sollten zu einer konsistenten Umsetzung des Prinzips bei allen IFRS-Anwendern führen. Einige Vertreter der Versicherungswirtschaft haben jedoch vorgeschlagen, dass eine Definition von Abschlusskosten alle direkt mit dem Abschluss des Vertrags zusammenhängende Kosten unabhängig von ihrer variablen Natur einschließen sollte. Dies würde die Prinzipien des IASB in Einklang mit den ökonomischen Realitäten des Versicherungsgeschäfts bringen.

Ansicht des FASB

Das FASB betont die Prinzipien der Umsatzerfassung in seiner Analyse. Es ist der Ansicht, dass die Verbindlichkeit als eine Funktion der Umsatzerfassung bewertet werden sollte. Die anfängliche Kalibrierung sollte anhand des gezahlten Entgelts erfolgen, da noch keine Dienstleistung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses erbracht worden ist.

Die angefallenen Abschlusskosten spielen bei der Bewertung des Umsatzes keine Rolle. Als das FASB verschiedene Preisfindungspraktiken bei Versicherungen untersuchte, kamen sie zu dem Schluss, dass die Versicherer denselben Betrag für ein gegebenes Risiko verlangen unabhängig von der Vertriebsmethode, oder dass Differenzen nicht alleine die Deckung der Abschlusskosten betreffen. Gemäß dem Standard zur Umsatzerfassung darf Umsatz erst dann erfasst werden, wenn eine Dienstleistung erbracht wurde. Zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses wurde nach Ansicht des FASB keine Dienstleistung erbracht. Deshalb soll die Verbindlichkeit aus dem Versicherungsvertrag dem Prinzip folgen, dass kein Umsatz zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses erfasst wird.

Das FASB und das IASB stimmen jedoch überein, dass alle Abschlusskosten sofort bei Entstehung aufwandswirksam zu erfassen sind. Obwohl bei mehreren Industrien Abschlusskosten zu Vertragsbeginn anfallen und es bei US-GAAP vielfach erlaubt ist diese abzugrenzen, unterstützt das FASB derzeit nicht die Abgrenzung von irgendwelchen Abschlusskosten.

Die vorläufigen Beschlüsse der Standardsetzer führen zu einem IASB-Modell mit einer anfänglichen Umsatzrealisierung in Höhe der verbundenen variablen Abschlusskosten und zu einem FASB-Modell ohne anfängliche Um-

satzrealisierung (d.h. großer anfänglicher Verlust, mit höheren Umsätzen in folgenden Perioden, bei ansonsten gleichen Umständen) und einer höheren anfänglichen Verbindlichkeit aus dem Versicherungsvertrag.

Die Entscheidung des IASB den Umsatz bis zur Höhe der variablen Abschlusskosten zu realisieren bedeutet, dass Umsatzentwicklung des Versicherers von der Entscheidung bestimmt werden, ob man direkte oder variable Kosten aufwendet um den Vertrag zu verkaufen.

Unterschied 2 – Art und Zweck von Baustein 3 (Margen)

Der zweite Meinungsunterschied zwischen den beiden Standardsetzern besteht hinsichtlich der Art und dem Zweck von Baustein 3 – Margen. Im Mittelpunkt der Diskussion stehen unterschiedliche Ansichten über den besten Ansatz die mit den Prognosen verbundene Unsicherheit im Abschluss abzubilden.

Ansicht des IASB

Seit geraumer Zeit ist das IASB davon überzeugt, dass die mit der Schätzung verbundene Unsicherheit auf einer expliziten, aktuellen und unverzerrten Weise Rechnung zu tragen ist. Nach Meinung des IASB wird dieses Ziel am besten erreicht, wenn eine Marge für Risiko zu den wahrscheinlichkeitsgewichteten Barwerten der zukünftigen Zahlungsströme hinzugefügt wird. Bei den Beratungen über die Bilanzierung von Unsicherheit ist das IASB auch auf den 3-Bausteine-Ansatz im Rahmen des überarbeiteten IAS 37 gestoßen. Deshalb hat sich das IASB im Juni darauf verständigt, eine klare Parallele zwischen den Projekten herzustellen, indem man die Projekte zur Bewertung nicht-finanzieller Verbindlichkeiten und zur Bewertung von Verbindlichkeiten aus Versicherungsverträgen revidiert. Bei der Diskussion am 22. Juli hat das IASB nur seine „richtungsweisende“ Unterstützung für den Plan geäußert, das Modell von IAS 37 für Versicherungsverträge zu verwenden. Die Vorbehalte sollen beseitigt werden, wenn die Fachmitarbeiter beim IASB auf zufriedenstellende Weise die bislang erhobenen Bedenken gelöst haben, insbesondere die Erfassung der Margen.

Das Modell im überarbeiteten IAS 37, das die Zustimmung des IASB erhalten hat, basiert auf dem Prinzip, den Wert für den Bilanzierenden zu ermitteln, diese Verpflichtung nicht erfüllen zu müssen. Die Bewertung beruht auf unternehmensindividuellen Schätzungen oder, wo ein Transfermarkt besteht, der Transferwert im Markt. Jedoch gibt es wesentliche Unterschiede in den Details zwischen dem Ansatz nach IAS 37 und dem FASB Erfüllungswert-

Model. Im Besonderen enthält das IAS 37-Model, wenn man es auf die Situation beim Verkauf von Versicherungsverträgen anwendet, eine explizite Risikomarge, sowie Gewinn-/Dienstleistungs- und in bestimmten Situationen, auch noch Residualmargen.

Würde man das IAS 37 Model auf Versicherungsverträge anwenden, würde die Bewertung der Verbindlichkeit eine Risikomarge auf der Grundlage beinhalten, dass ein Versicherer mehr für einen mit hohem Risiko behafteten Zahlungsstrom verlangt, als für einen mit niedrigem Risiko behafteten Zahlungsstrom.

Beispiel: Vertrag A hat mit 50%iger Wahrscheinlichkeit einen Zahlungsstrom von GE 90 und mit 50%iger Wahrscheinlichkeit einen Zahlungsstrom von GE 10. Vertrag B hat mit 50%iger Wahrscheinlichkeit einen Zahlungsstrom von GE 51 und mit 50%iger Wahrscheinlichkeit einen Zahlungsstrom von GE 50. Jedoch besteht bei Vertrag A deutlich höheres Risiko. Folglich würde gemäß dem Model nach IAS 37 Vertrag A eine höhere Verbindlichkeit auf Grund der höheren Risikomarge ausweisen als Vertrag B.

Der Wert für den Bilanzierenden von einer Verpflichtung befreit zu werden würde die geschätzten Kosten für die Vertragserfüllung einschließen, eine Risikomarge (wie oben dargestellt) und ein Gewinnelement, das aus der Unternehmensperspektive zu schätzen ist, wenn keine zuverlässigen Informationen von einem „Abnehmermarkt“ vorliegen. Dieses Prinzip im Kontext der Versicherungsbilanzierung würde sich auf einen erwarteten Gewinn beziehen, den sich der Versicherer von der Erfüllung der Dienstleistung verspricht, die er neben der Akzeptierung von Versicherungsrisiko erbringt. Denn für das Versicherungsrisiko erhält er ja bereits die Risikomarge. Die Bausteine 1 und 2 enthalten den wahrscheinlichkeitsgewichteten Barwert aller vertraglichen Zahlungsströme einschließlich der erwarteten Schäden (Risiko-Zahlungsströme) und der Verwaltungskosten (Nicht-Risiko oder Nicht-Eventual Zahlungsströme).

Dieses Model würde für alle nicht-finanziellen Verbindlichkeiten nach IFRS gelten. Die Fachmitarbeiter haben jedoch für Versicherungsverträge einen weiteren Schritt vorgeschlagen, um die vorherigen Entscheidungen des IASB zu der anfänglichen Kalibrierung an der Nettoprämie einzubeziehen. Dies bedeutet, dass in der gesamten Verbindlichkeit aus dem Versicherungsvertrag auch der positive Unterschiedsbetrag erfasst wird, der nicht

durch die 3-Bausteine-Bewertung erklärt wird. Negative Beträge würden sofort in der GuV als Anfangsverluste erfasst.

Stand heute ist das IASB der Überzeugung, dass Risiko- und Dienstleistungs-/Gewinnmargen zu jedem Berichtszeitpunkt neu bewertet werden. Die Details zu diesem wesentlichen Aspekt und die Auswirkungen auf die Gewinnentstehung werden ab September abschließend beraten.

Ansicht des FASB

Im Einklang mit den auf die Umsatzerfassung ausgerichteten Ansatz ist das FASB überzeugt, dass die mit der Schätzung verbundene Unsicherheit hinsichtlich der Zahlungsströme bereits bei der wahrscheinlichkeitsgewichteten Ermittlung der Zahlungsströme berücksichtigt wird. Die Kalibrierung nach der gezahlten Bruttoprämie würde die Variabilität der versicherten Ergebnisse widerspiegeln (in dem Maße der Preis dies beinhaltet).

Daraus ergibt sich der aktuelle Erfüllungswert (bekannt als „Kandidat Nr. 4“ auf der Liste, die von IASB und FASB im Februar diskutiert wurde), bei dem die ersten beiden Bausteine aktiv bewertet werden während der dritte Baustein sich durch den Kalibrierungsprozess ergibt.

Das FASB hat sich darauf verständigt, dass sich aus seiner Sicht die Marge als dritter Baustein ergibt, der alle Komponenten des IASB umfasst und als Kompositmarge bezeichnet wird, da sie alle Facetten umfasst.

Das FASB bezweifelt, dass der Ansatz des IASB Versicherungsverträge mit einem wahren Erfüllungswert erfasst. Man sieht in der expliziten Ermittlung der Margen für Risiko und Dienstleistungen ein Konzept, das dem Veräußerungspreis-Ansatz ähnelt, den beide Standardsetzer als unpassend für die Bilanzierung von Versicherungsverträgen verworfen hatten.

Im Rahmen der zusammenfassenden Stellungnahme wiesen die Mitglieder des FASB darauf hin, dass sie noch nicht die nachfolgende Bewertung der Kompositmarge diskutiert haben. Einige Mitglieder des IASB äußerten die Ansicht, dass hinsichtlich der nachfolgenden Bewertung das FASB Model dem IASB Model unterlegen ist, um eine zuverlässige Bewertung zu gewährleisten.

Das FASB Model führt zu einer geringen Verbindlichkeit für Drohverluste, da die Verbindlichkeit keine explizite Risiko-

und Dienstleistungsmarge enthält. Wenn Verträge nicht zu Drohverlusten führen hängt die Bewertung unter anderem von der Folgebewertung und den Gewinnvereinbarungsmustern der verschiedenen Margen ab.

Das IASB hat sich darauf verständigt, dass die Risiko- und Dienstleistungsmarge zu jedem Berichtszeitpunkt neu zu bewerten sind. Bislang hat das IASB noch nicht diskutiert wie die Residualmarge vereinbart wird. Ebenso wenig hat das FASB bislang diskutiert wie die Kompositmarge nach der anfänglichen Erfassung vereinbart wird.

Im Besonderen haben beide Standardsetzer vor tiefere Details zu diskutieren, die sich aus den Wechselwirkungen zwischen den vorgeschlagenen Margensätzen und den Änderungen bei den Erwartungswerten (Bausteine 1 und 2) durch positive oder negative Abweichungen vom Erwartungswert ergeben.

Die Entscheidungen hinsichtlich der Gewinnentstehungsmuster bei den Margenmodellen des IASB und des FASB, wie auch die Ansätze für den Umgang mit nachfolgenden Abweichungen von den anfänglichen Schätzungen haben wesentliche Auswirkungen auf die übergreifende Gewinnstruktur von verschiedenen Versicherungsarten. Deshalb könnte der finale Standard für Versicherungsverträge wesentliche Auswirkungen auf die Bepreisung von unterschiedlichen Versicherungsarten haben.

Weitere Entscheidungen des IASB

Während der Sitzung am 22. Juli 2009 hat das IASB entschieden die Methode zur „Ermittlung der noch nicht verdienten Prämien“ zu verwenden, um die Vorschaden-Verbindlichkeit zu ermitteln, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind:

- Versicherungszeitraum weniger als zwölf Monate
- Keine eingebetteten Optionen oder Garantien
- Es ist unwahrscheinlich, dass es zu einer wesentlichen Verringerung der erwarteten Zahlungsströme kommt

Die ersten beiden Bedingungen sind in der Regel bei kurzlaufenden Versicherungsverträgen erfüllt. Die dritte Bedingung jedoch führt zu wesentlichen Unterschieden in der bilanziellen Darstellung zwischen Verträgen mit hoher Schadenhäufigkeit und geringer Schadenvarianz (z.B. großer Bestand an Kfz-Versicherungen) und Verträgen mit geringer Schadenhäufigkeit und hoher Schadenvarianz (z.B. Katastrophen-Versicherung).

Es ist bislang unklar ob diese Entscheidung zu unterschiedlichen bilanziellen Gewinnentstehungsmustern führt zwischen Versicherern die den „noch nicht verdienten Prämien“-Ansatz wählen müssten und solchen die dies nicht müssten. Der „noch nicht verdienten Prämien“-Ansatz würde verlangen, dass alle in der anfänglichen Bewertung enthaltenen Margen über die Vertragslaufzeit zu vereinnahmen sind. Die Nachschadenrückstellung würde erst erfasst, wenn der Schadenfall eingetreten ist (Schadenrückstellung nach bisherigem Verständnis).

Die Diskussion hat keinen Aufschluss gegeben, ob die Nachschaden-Verbindlichkeit die Erfassung des Teils der Residualmarge verlangt, der nicht bis zum Vertragsende vereinbart wurde, wenn der 3-Bausteine-Ansatz verwendet wurde. Ebenso ist unklar ob das IASB die Ermittlung einer Dienstleistungs-/Gewinnmarge zur Bewertung der Nachschaden-Verbindlichkeit für notwendig hält.

Wenn die „noch nicht verdienten Prämien“-Methode überarbeitet wird, so dass ein Teil der Residualmarge (und eine eventuelle Dienstleistungsmarge) nach der Vertragslaufzeit vereinbart wird, würden die Gewinnvereinbarungsmuster unter den Versicherern, die unterschiedliche Methoden verwenden, konsistent sein. In diesem Fall würde jedoch der große Vorteil aus der Vereinfachung der Bilanzierung durch Anwendung der „noch nicht verdienten Prämien“-Methode durch die Nutzung des 3-Baustein-Ansatzes für Schäden verloren gehen.

Wenn eine solche Überarbeitung der „noch nicht verdienten Prämien“-Methode nicht Bestandteil des neuen Versicherungsstandard ist, besteht das Risiko, dass die Anwendung des 3-Bausteine-Ansatzes einen wesentlich geringeren Bilanzgewinn in den ersten zwölf Monaten der Vertragslaufzeit erzeugt und sich dieser Effekt in den nachfolgenden Perioden umkehrt.

Die Unterscheidung zwischen der Vorschaden-Verbindlichkeit und der Nachschaden-Verbindlichkeit hat die Debatte bislang nicht wesentlich bestimmt. Die Entscheidung, den „noch nicht verdienten Prämien“-Ansatz für einen Teil der Versicherungsverträge für verpflichtend zu erklären, sollte jedoch Aufmerksamkeit wecken für die Konsistenz zwischen zwei unterschiedlichen Gewinnvereinbarungsmustern, genauso wie für die Einschätzung der wahren Vorteile eine vereinfachten Berechnung der Vorschaden-Verbindlichkeiten.

Die Effekte aus der Anwendung der „noch nicht verdienten Prämien“-Methode würde bedeuten, dass die Residualmarge schneller vereinnahmt wird als im IAS 37-Model, außer die Nachschaden-Verbindlichkeiten muss den Anteil der Residual- und Servicemarge enthalten, der zum Ende der Vertragslaufzeit im IAS 37-Model noch nicht vereinnahmt wurde. Nächste Schritte

Die Fachmitarbeiter haben bis zur September-Sitzung eine Menge dringende Arbeiten vor sich. Sie müssen Vorschläge zu den Bilanzierungsmethoden für die erfolgswirksame Auflösung der Margen erarbeiten, eine Empfehlung zur Darstellung der Prämien und Schaden aufwendungen in der GuV aussprechen und die Anwendung des IAS 37-Model auf Verbindlichkeiten aus Versicherungsverträgen finalisieren.

Das FASB hat im August keine Sitzungspause und könnte somit sein eigenes Model weiterentwickeln. Dabei könnten Entscheidungen zu den Punkten erfolgen, die bereits vom IASB vorläufig entschieden wurden (z.B. die Erneuerungs- und Kündigungsoptionen oder die Notwendigkeit die „noch nicht verdienten Prämien“-Methode zu verwenden).

Zudem sind noch folgende Punkte bis zur Veröffentlichung eines Entwurfs zu entscheiden:

- Die Kriterien zur Bestimmung des angemessenen Diskontsatzes
- Die Bilanzierung von Versicherungsverträgen mit Erfolgsbeteiligung
- Ob die Verbindlichkeiten auf Vertragsebene, Portfolioebene oder einer anderen Basis bewertet werden, und
- Die Bewertung der Ergebnisse aus einer gezielten Feldstudie

Es gibt noch viel zu tun, aber beide Standardsetzer sind entschlossen den Entwurf (oder die Entwürfe) bis Ende 2009 zu veröffentlichen.

Anhang: Zusammenfassung der vorläufigen Entscheidungen zum jetzigen Zeitpunkt

Annäherung	IASB & FASB	
Bewertungsansatz	Grundsätzlich Eigenschaften des Bewertungsansatzes: <ul style="list-style-type: none"> • Schätzung von Finanzmarktvariablen muss konsistent mit den Marktpreisen sein • Explizite, aktuelle Schätzungen der Cash Flows • Barwertkonzept 	
Ziel der Bewertung	FASB favorisiert den Current Fulfilment Value	IASB hat den Current Exit Price abgelehnt und will sich zwischen einem Modell gemäß IAS 37 und dem Current Fulfilment Value entscheiden
Gewinnrealisierung	Verbot der Gewinnrealisierung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses	
Negative Anfangsdifferenz	Negative Anfangsdifferenzen zwischen dem Prämienbarwert und der Summe aus Abschlusskosten und Verpflichtungsbarwert sind sofort als Verlust auszuweisen	
Erfassung der Akquisitionskosten	Sind bei Anfall als Aufwand zu erfassen	

Unterschiede	IASB	FASB
Bewertungsansatz – Margen	<ul style="list-style-type: none"> • Beinhaltet eine explizite und aktuelle Marge für die Unsicherheit • Beinhaltet eine explizite und aktuelle Marge in Verbindung mit Gewinnen aus anderen Dienstleistungen • Beinhaltet eine explizite Marge für die anfängliche Kalibrierung an der Prämie abzüglich Abschlusskosten 	Beinhaltet eine einzige Kompositmarge, die an der Prämie kalibriert wird (begründet dadurch, dass Unsicherheit bereits durch die wahrscheinlichkeitsgewichteten Schätzungen berücksichtigt wird)
Definition der Abschlusskosten	Alle Kosten sind im Zeitpunkt des Entstehens als Aufwand zu erfassen. Jedoch sind die Abschlusskosten, die unmittelbar durch den Vertragsabschluss entstanden sind, zu Kalibrierung der anfänglichen Verpflichtung aus dem Versicherungsvertrag heranzuziehen.	Nicht alle Abschlusskosten werden als Aufwand angesehen
Erfassung von Neugeschäft zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses	Auszuweisen bis zur Höhe der eingetretenen Abschlusskosten und der Residualmarge	Nicht auszuweisen, die Erstbewertung wird anhand der Bruttoprämie, die der Versicherungsnehmer gezahlt hat, kalibriert

Entscheidung des IASB, die noch nicht mit dem FASB diskutiert wurden

Verhalten des Versicherungsnehmers	<ul style="list-style-type: none"> • Cash Flows aus den Erneuerungs- und Kündigungsoptionen sind Teil der vertraglichen Cash Flows und nicht Bestandteil eines gesonderten immateriellen Vermögensgegenstands aus der Kundenbeziehung • Die Bewertung dieser Optionen soll mittels eines „look through“-Ansatzes erfolgen, wenn keine Referenzpreise vorliegen
Vertragsgrenze	Ein bestehender Vertrag endet, wenn das Versicherungsunternehmen ein unbedingtes Recht hat, den einzelnen Vertrag zu verlängern oder die Versicherungsprämie zu ändern.
„noch nicht verdienten Prämien“-Methode	Bedingungen für die Nutzung der „noch nicht verdienten Prämien“-Methode für die Bilanzierung von Vorschaden-Verbindlichkeiten für alle Versicherungsverträge: <ul style="list-style-type: none"> • Versicherungszeitraum weniger als 12 Monate • Keine eingebetteten Optionen oder Garantien • Es ist unwahrscheinlich, dass es zu einer wesentlichen Verringerung der erwarteten Zahlungsströme kommt

Ihre Ansprechpartner

Deloitte Versicherungsexperten für IFRS

Deutschland

Barat Bhayani

Tel: +49 (0)221 973 2411

bbhayani@deloitte.de

Christoph Bonin

Tel: +49 (0)69 75695 6051

cbonin@deloitte.de

Franz Voit

Tel: +49 (0)89 29036 8819

fvoit@deloitte.de

Marc Böhlhoff

Tel: +49 (0)211 8772 2404

mboehlhoff@deloitte.de

Norbert Dasenbrook

Tel: +49 (0)40 32080 4878

ndasenbrook@deloitte.de

Österreich

Walter Müller

Tel: +43 (0)1 537 00 7900

wamueller@deloitte.at

Schweiz

Uwe Grünewald

Tel: +41 (0)44 421 6155

ugruenewald@deloitte.ch

Hinweis

Bitte schicken Sie eine E-Mail an cbonin@deloitte.de, wenn Sie Fragen zum Inhalt haben, wenn dieser Newsletter an andere oder weitere Adressen geschickt werden soll oder Sie ihn nicht mehr erhalten wollen.

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite auf www.deloitte.com/de

Diese Mandanteninformation enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen eines Einzelfalles gerecht zu werden. Sie hat nicht den Sinn, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen jedweder Art zu sein. Sie stellt keine Beratung, Auskunft oder ein rechtsverbindliches Angebot dar und ist auch nicht geeignet, eine persönliche Beratung zu ersetzen. Sollte jemand Entscheidungen jedweder Art auf Inhalte dieser Broschüre oder Teile davon stützen, handelt dieser ausschließlich auf eigenes Risiko. Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft übernimmt keinerlei Garantie oder Gewährleistung noch haftet sie in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Mandanteninformation. Aus diesem Grunde empfehlen wir stets, eine persönliche Beratung einzuholen.

Über Deloitte

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen. Mit einem Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in 140 Ländern verbindet Deloitte erstklassige Leistungen mit umfassender regionaler Marktcompetenz und verhilft so Kunden in aller Welt zum Erfolg. „To be the Standard of Excellence“ – für die 165.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich. Die Mitarbeiter von Deloitte haben sich einer Unternehmenskultur verpflichtet, die auf vier Grundwerten basiert: erstklassige Leistung, gegenseitige Unterstützung, absolute Integrität und kreatives Zusammenwirken. Sie arbeiten in einem Umfeld, das herausfordernde Aufgaben und umfassende Entwicklungsmöglichkeiten bietet und in dem jeder Mitarbeiter aktiv und verantwortungsvoll dazu beiträgt, dem Vertrauen von Kunden und Öffentlichkeit gerecht zu werden.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu, einen Verein schweizerischen Rechts, und/oder sein Netzwerk von Mitgliedsunternehmen. Jedes dieser Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Deloitte Touche Tohmatsu und seiner Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

© 2009 Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Member of Deloitte Touche Tohmatsu

Stand 09/2009