

IFRS-Newsletter zur Versicherungsbilanzierung Der Comment Letter von Deloitte



Reexposure IFRS „Versicherungsverträge“ – die Sicht von Deloitte

Mit dem Ablauf der Kommentierungsfrist hat auch Deloitte seinen von einer internen Arbeitsgruppe erarbeiteten „comment letter“ zum zweiten Standardentwurf „Versicherungsverträge“ veröffentlicht. Dieser hat die Stellungnahme von Deloitte zu den fünf Themenkomplexen Verrechnung mit der vertraglichen Servicemarge (VSM), „Spiegel“-Ansatz, Ausweismodell, Zinsaufwand und OCI-Lösung sowie Übergangsbestimmungen zum Gegenstand. Darüber hinaus werden die Kosten und Nutzen des intendierten Standards sowie dessen Deutlichkeit kommentiert. Die Anmerkungen von Deloitte im Einzelnen:

Verrechnung mit der vertraglichen Servicemarge (VSM)

Grundsätzlich werden die Vorstellungen des IASB, die eine ertragswirksame Auflösung der vertraglichen Servicemarge entsprechend dem Erbringen der Leistungen und die Möglichkeit vorsehen, diese mit Schätzungsänderungen von Cashflows bezüglich zukünftiger Deckung und Leistungen zu verrechnen, begrüßt. Jedoch wird angeregt, die Auflösung der VSM auf die Abwicklungsdauer auszudehnen, da auch die Schadenregulierung eine vom Versicherer zu erbringende Dienstleistung darstellt.

Darüber hinaus sollte nach Ansicht von Deloitte eine Verrechnung der prospektiven Änderungen der Risikomarge, die aus einer Änderung der Annahmen resultieren, mit der VSM ermöglicht werden. Damit wäre ein konsistenter Umgang mit Annahmeänderungen sowohl hinsichtlich der Zahlungsströme als auch der Risikoanpassung gewährleistet. Außerdem wird gefordert, die Begrenzung der Verrechnung der VSM mit Schätzungsänderungen der prospektiven Zahlungsströme auf zukünftige Deckungen und (Dienst-)Leistungen – abgesehen von der OCI-Lösung für Zinsschwankungen – aufzuheben. Damit könnten auch Schätzungsänderungen der Abwicklungszahlungsströme mit der VSM verrechnet werden.

„Spiegel“-Ansatz

Der „Spiegel“-Ansatz mit der Notwendigkeit, die Erfüllungszahlungsströme überschussbeteiligter Verträge in Komponenten zu zerlegen, die in einem direkten Zusammenhang mit der Rendite der zugrunde liegenden Werte stehen, die nur indirekt mit diesen schwanken, und in eine Komponente, die unabhängig davon ist, wird von Deloitte abgelehnt. Dies wird mit der Komplexität des Ansatzes und dem damit für den Abschlussersteller verbundenen Aufwand begründet. Darüber hinaus bestehen konzeptionelle Probleme bei Ermittlung und Auflösung der VSM. Außerdem führt der „Spiegel“-Ansatz,

sofern die zugrunde liegenden Werte nicht mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet werden, zu irreführenden Ergebnissen. Zudem bleibt die Vorgehensweise im Rahmen des „Spiegel“-Ansatzes unklar, wenn die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer auf einem Portfolio von Versicherungsverträgen oder dem Gesamtergebnis eines Versicherers basiert.

Alternativ wird von Deloitte ein Ansatz vorgeschlagen, der mit dem Bewertungsmodell des 3-Bausteine-Ansatzes konform wäre. Dabei bestimmt sich die aufwandswirksame Zinszuführung anhand der sogenannten „Buchrendite“, die sich aus der Rendite der zugrunde liegenden Werte ableitet. Sowohl die erwarteten Cashflows als auch Diskontsatz und Zinszuführung würden an die Änderungen der „Buchrendite“ angepasst. Bei einer Laufzeit der Erfüllungszahlungsströme, die über diejenige der zugrunde liegenden Werte hinausgeht, würden die aufwandswirksame Zinszuführung, der korrespondierende Diskontsatz sowie die Erfüllungszahlungsströme für diesen Teil mittels der erwarteten Wiederanlagerendite bestimmt.

Die Auswirkungen einer etwaigen Differenz zwischen dem Diskontsatz auf Basis der „Buchwert-“ bzw. der erwarteten Wiederanlagerendite und dem Marktzinssatz auf die relevanten versicherungstechnischen Verpflichtungen würden dann erfolgsneutral im sonstigen Einkommen (OCI) und im Eigenkapital erfasst. Außerdem wird im „comment letter“ von Deloitte eine Verrechnung der vertraglichen Servicemarge mit Schwankungen des auf den Versicherer entfallenden Anteils an der Rendite der zugrunde liegenden Werte angeregt, solange noch keine Verteilung der Überschüsse auf die Versicherungsnehmer vorgenommen wurde.

Ausweismodell

Das neue Ausweismodell mit dem „Umsatz aus Versicherungsverträgen“ resultierend aus der Auflösung von Komponenten der Verpflichtung für zukünftige Deckung (erwartete Cashflows der Periode, Änderung Risikoanpassung, Auflösung der VSM entsprechend dem Erbringen der Leistungen, allokierte direkt zurechenbare Abschlusskosten) und den gegenüberzustellenden tatsächlichen Aufwendungen für Versicherungsleistungen und Kosten wird von Deloitte abgelehnt. Begründet wird dies damit, dass die aus dem IFRS-Projekt Umsatzrealisierung (von Dienstleistungsverträgen) stammende Umsatzgröße nicht zu einem glaubwürdigen Ausweis bei langfristigen Versicherungsverträgen führt. Außerdem stellt der „Umsatz aus Versicherungsverträgen“ nach Ansicht von Deloitte nicht die von Investoren gewünschte Volumeninformation dar.

Der Standardsetter sollte nach Meinung der Kommentierenden akzeptieren, dass für kurz und lang laufende Versicherungsverträge ein unterschiedlicher Ausweis erfolgen muss, um entscheidungsnützliche Informationen zu generieren. Deshalb wird vorgeschlagen, das Ausweismodell des Standardentwurfs aus dem Jahr 2010 für langfristige Verträge („Summarised margin“-Ansatz) mit der ertragswirksamen Auflösung der VSM und der erfolgswirksamen Erfassung der Änderungen der Risikomarge mit der optionalen Anwendung des „Beitragsübertragmodells“ für kurzlaufende Verträge zu kombinieren. Außerdem werden die verpflichtende Angabe des Neugeschäftsvolumens und dessen Auswirkungen auf die erwarteten Cashflows, Risikoanpassung und VSM im Anhang ausdrücklich befürwortet.

Zinsaufwand und OCI-Lösung

Deloitte unterstützt ausdrücklich den Ansatz, aus Zinsschwankungen resultierende Wertänderungen der versicherungstechnischen Verpflichtungen ganz oder teilweise erfolgsneutral im sonstigen Einkommen (OCI) bzw. Eigenkapital zu erfassen. Dabei kann die Kommentierung jedoch nicht isoliert von der Entwicklung des IFRS 9 erfolgen. Diese trägt mit der Einführung einer neuen Kategorie, die die erfolgsneutrale Bewertung von Schuldinstrumenten mit dem beizulegenden Zeitwert vorsieht, der intendierten OCI-Lösung für Zinsschwankungen auf der Passivseite Rechnung.

Trotzdem bestehen weitere „accounting mismatches“. So ergeben sich bei Bewertung der finanziellen Vermögenswerte mit den fortgeführten Anschaffungskosten in der Bilanz und bei Anwendung der erfolgswirksamen Zeitwertbewertung in der Gewinn- und Verlustrechnung Inkonsistenzen. Zusätzlich führt der Einsatz von Derivaten zur Verlängerung von Laufzeiten auf der Aktivseite aufgrund der damit verbundenen erfolgswirksamen Zeitwertbewertung zu einer weiteren rechnungslegungsbezogenen Inkonsistenz.

Als Konsequenz fordert Deloitte, auf eine verpflichtende OCI-Lösung für Zinsschwankungen auf der Passivseite zu verzichten und stattdessen ein Designationswahlrecht für Versicherungsverträge einzuräumen. Damit könnten Versicherer bestimmen, welche Effekte aus Zinsschwankungen auf versicherungstechnische Verpflichtungen erfolgsneutral im Eigenkapital und welche erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst würden. Alternativ sollte nach Ansicht von Deloitte im Rahmen des IFRS 9 die Möglichkeit geschaffen werden, eine erfolgswirksam mit dem Zeitwert zu bewertende Sicherungsbeziehung zwischen finanziellen Vermö-

genswerten und Portfolien von Versicherungsverträgen zu bilden. Damit würden aus den Hedge-Beziehungen resultierende Gewinne und Verluste den sonstigen Rücklagen („OCI-reserve“) entzogen und in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Übergangsregelungen

Grundsätzlich stimmt Deloitte dem Standardsetzer zu, dass ein retrospektiver Ansatz mit der Prognose der Erfüllungszahlungsströme im Zeitpunkt des Übergangs und der retrospektiven Ermittlung der VSM die angemessenste und genaueste Lösung darstellt. Ebenfalls positiv bewertet wurden die Erleichterungen bei Schätzungen der VSM, sofern eine vollständige retrospektive Ermittlung nicht möglich ist. Mit diesen Vorschriften sollte nach Einschätzung der Kommentierenden gewährleistet sein, dass für eine ausreichende Anzahl von Perioden eine rückwirkende Ermittlung der VSM möglich ist.

Jedoch sollte der Standard nicht verlangen, dass für sämtliche Verträge eine rückwirkende Ermittlung der VSM vorzunehmen ist. Für vor einem bestimmten Zeitpunkt eingebuchte Verträge sollte von einer Ermittlung der VSM abgesehen werden. Das heißt, dass dann nur die Erfüllungszahlungsströme im Zeitpunkt des Übergangs zu prognostizieren wären. Außerdem sollte der Standardsetzer erwägen, den vom FASB präferierten Schätzer, die VSM auf Basis der unmittelbar vor dem Übergang bestehenden Portfolien zu berechnen, zu adaptieren, falls eine vollständige retrospektive Ermittlung unmöglich erscheint.

Ein Implementierungszeitraum von drei Jahren wird von Deloitte als ausreichend erachtet. Dabei sollte das Datum der verpflichtenden Erstanwendung von IFRS 9 und IFRS „Versicherungsverträge“ möglichst übereinstimmen. Sofern sich das IASB hierzu außerstande sieht, sollte den Versicherern bei Erstanwendung des Versicherungsstandards die Möglichkeit eingeräumt werden, die finanziellen Vermögenswerte neu zu klassifizieren. Diese Option würde über die bisher angedachten Übergangsbestimmungen C11 und C12 hinsichtlich der Ausübung bzw. Rücknahme der „Fair Value“-Option bzw. der erfolgsneutralen Erfassung von Wertänderungen nicht zum Handelsbestand gehörender Eigenkapitaltitel im OCI deutlich hinausgehen.

Wahrscheinliche Auswirkungen des Standards für „Versicherungsverträge“

Deloitte hat im August und September 2013 eine Umfrage unter mehr als 300 Versicherern hinsichtlich deren Sichtweise auf den zukünftigen Versicherungsstandard durchführen lassen. Regional lag ein Schwerpunkt der Befragung auf Westeuropa sowie auf Asien und Nordamerika. Auch hinsichtlich der Größe (Prämienvolumen) war das gesamte Spektrum der Versicherer vertreten. So wiesen 40% der Teilnehmer ein Prämienvolumen von weniger als 500 Mio. US-Dollar auf, wohingegen mehr als 22% über Beitragseinnahmen von mehr als 5 Mrd. US-Dollar verfügen.

Nach Aussage der Studie hatten mehr als 59% der Unternehmen bereits mit einem (Umsetzungs-)Projekt begonnen, wobei 85% der Befragten die dreijährige Implementierungsdauer als ausreichend erachteten. Dabei werden die Implementierungskosten der neuen Rechnungslegungsstandards durchschnittlich mit 25–50 Millionen US-Dollar veranschlagt. Dem stehen jedoch erwartete Vorteile aus der Umstellung gegenüber. So erwarten 64% der Teilnehmer, dass diese die Implementierungskosten übersteigen, jedoch weniger als ein Drittel der Befragten prognostiziert dies für das Rechnungswesen. Darüber hinaus glauben 54% der Studienteilnehmer, dass die neuen Rechnungslegungsstandards entscheidungsrelevantere Informationen für Investoren generieren.

Ihr Ansprechpartner

Deloitte-Experte für Audit FSI/Versicherungen

Colin Schenke

Tel: +49 (0)211 8772 2404

cschenke@deloitte.de

Hinweis

Bitte schicken Sie eine E-Mail an cschenke@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 oder www.iasplus.com/de

Die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als verantwortliche Stelle i.S.d. BDSG und, soweit gesetzlich zulässig, die mit ihr verbundenen Unternehmen nutzen Ihre Daten im Rahmen individueller Vertragsbeziehungen sowie für eigene Marketingzwecke. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Marketingzwecke jederzeit durch entsprechende Mitteilung an Deloitte, Business Development, Kurfürstendamm 23, 10719 Berlin, oder kontakt@deloitte.de widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), noch eines der Mitgliedsunternehmen von DTTL oder eines der Tochterunternehmen der vorgenannten Gesellschaften (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, Finanzen, Investitionen, Recht, Steuern oder in sonstigen Gebieten.

Diese Veröffentlichung stellt keinen Ersatz für entsprechende professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen dar und sollte auch nicht als Grundlage für Entscheidungen oder Handlung dienen, die Ihre Finanzen oder Ihre geschäftlichen Aktivitäten beeinflussen könnten. Bevor Sie eine Entscheidung treffen oder Handlung vornehmen, die Auswirkungen auf Ihre Finanzen oder Ihre geschäftlichen Aktivitäten haben könnte, sollten Sie einen qualifizierten Berater aufsuchen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendetwas im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und steht Kunden so bei der Bewältigung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen zur Seite. „To be the Standard of Excellence“ – für rund 200.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited, eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), und/oder ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen. Jedes dieser Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Deloitte Touche Tohmatsu Limited und ihrer Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.