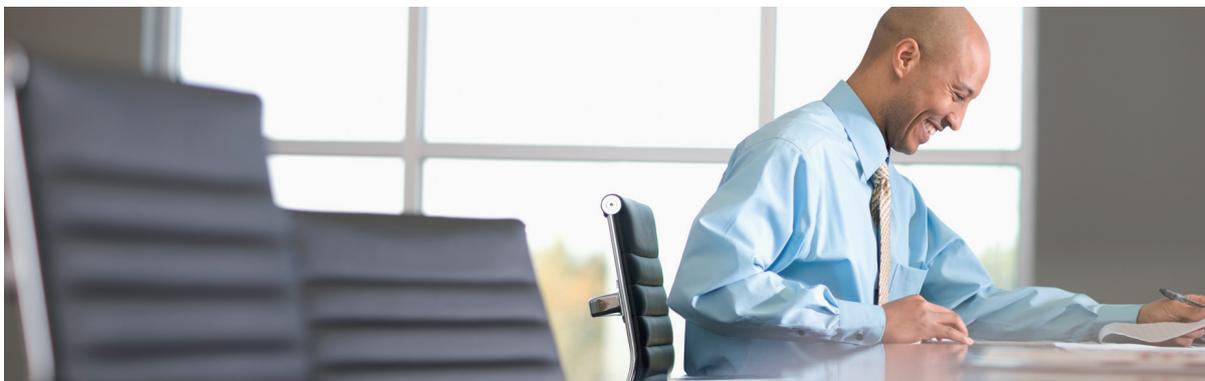


IFRS-Newsletter zur Versicherungsbilanzierung Sicherer, aber langsamer Fortschritt



Nach einer weiteren langen Woche mit gemeinsamen Sitzungen im April haben das Insurance Accounting Standards Board (IASB) und das Financial Accounting Standards Board (FASB) den Boden bereitet, um einen letzten Versuch zu unternehmen, die größten Uneinigkeiten zwischen beiden Boards zu beseitigen. Offiziell wurde die Veröffentlichung des Entwurfs auf Juni verschoben. Dies war der Preis für die divergierenden Meinungen. Die Boards haben einige Fortschritte gemacht und viele wichtige Entscheidungen wurden erzielt. Jedoch erscheint die Veröffentlichung des Entwurfs im Juni angesichts der Komplexität nach unserer Meinung als zu optimistisch.

Bei den vergangenen Treffen haben die Boards viel Zeit mit der Entwicklung eines Modells der Kompositmarge verbracht. Ziel war der Vergleich mit dem Zwei-Margen-Ansatz (explizite Risikomarge und Residualmarge), der auch zuvor diskutiert wurde. Die Boards werden die Vorzüge dieser beiden Modelle besprechen. Obwohl weiterhin Unsicherheit hinsichtlich der finalen Entscheidung zu den Margen besteht, wurde eine Verständigung in vielen Bereichen erzielt, die den Ansatz und die Bewertung der Margen betreffen. Dies ist unabhängig davon, ob es zu einer einzelnen Kompositmarge oder zu einer expliziten Risikomarge kommt.

Ein bedeutender Schritt vorwärts in der Aprilsitzung war die Vereinbarung zur Diskontierung, d.h. dem zweiten Baustein im Bewertungsmodell für die Verbindlichkeit aus dem Versicherungsvertrag. Die Boards haben sich vorläufig geeinigt, dass

- der Diskontsatz nicht die Eigenschaften der Vermögenswerte reflektiert, die zur Besicherung der Verbindlichkeit gehalten werden;
- der Diskontsatz die Eigenschaften des Vertrages reflektieren soll und auf einem risikofreien Zinssatz zuzüglich einer Illiquiditätsprämie basiert; und
- nur für Verträge mit Erfolgsbeteiligung die Abhängigkeit zwischen den Cashflows aus der Verbindlichkeit und der Rentabilität der Vermögenswerte bei der Bewertung berücksichtigt wird.

Zudem erzielte das IASB eine Einigung zu dem Prinzip, wie die Vertragsgrenzen definiert werden, und stimmte dem vom FASB entwickelten Ansatz zur Erfassung zum Zeitpunkt des Vertragsbeginns zu.

Das Modell zur Kompositmarge nimmt Formen an

Bei den vergangenen Sitzungen kam die Boards zu unterschiedlichen Ansichten bezüglich der Margen. Obgleich beide Boards übereinstimmen, dass es zu keinen Anfangsgewinnen kommen soll (und ein Anfangsverlust sofort erfolgswirksam zu erfassen ist), bestand Dissens in der Frage, wie die Kalibrierung zu Vertragsbeginn durchzuführen ist.

Das IASB befürwortet eine explizite Risikomarge, die „den Betrag, den Versicherer vernünftigerweise für den Erlass des Risikos zahlen würden“ angibt. Obwohl das FASB im Prinzip mit den Zielen den Risikomarge übereinstimmt, bevorzugt es eine Kompositmarge, die implizit die Risikomarge und die Residualmarge beinhaltet. Im Bemühen, künstliche Buchverluste zu Vertragsbeginn zu vermeiden, hat das IASB sich für eine Kalibrierung an den Zuwendungen (d.h. der Prämie) abzüglich der Akquisitionskosten ausgesprochen. Auf der anderen Seite will das FASB nicht zu Vertragsbeginn in Höhe der Akquisitionskosten Umsatz erfassen und bevorzugt eine Kalibrierung an den Bruttozuwendungen.

Diese beiden Schlüsseldifferenzen werden erneut auf den Tisch gelegt und die Fachmitarbeiter wurden gebeten, das Kompositmargenmodell weiterzuentwickeln, um einen Vergleich zum Ansatz einer expliziten Risikomarge zu ermöglichen.

Wie die Residualmarge im vom IASB bevorzugten Modell wird die Kompositmarge berechnet, um einen Anfangsgewinn zu vermeiden, und ergibt sich bei der Anfangserfassung als Differenz zwischen dem erwarteten Wert der geschätzten Bruttoprämie (im IASB-Modell nach Abzug der inkrementellen Akquisitionskosten) und den diskontierten, unverzerrt geschätzten Zahlungsflüssen aus dem Versicherungsvertrag.

Um das Projekt voranzubringen, wurden die Boardmitglieder im April gebeten, über die Eigenschaften des Kompositmargenansatzes zu entscheiden und dabei zu ignorieren, dass ein anderes Modell entwickelt wird (d.h. die explizite Risikomarge). Der Entscheidungsfindungsprozess begann mit einstimmiger Zustimmung, dass Drohverluste aus Verträgen sofort erfolgswirksam zu erfassen sind und somit weder zu einer Kompositmarge noch zu einer Residualmarge führen.

Angesichts von zwei alternativen Verfahren zur erfolgswirksamen Auflösung der Kompositmarge beschäftigten sich die Boards mit der Folgebewertung.

Sowohl IASB als auch FASB verwarfen den Vorschlag, einen „regelbasierten“ Treiber für die Auflösung der Margen zu verwenden. Stattdessen unterstützte man einstimmig einen prinzipienbasierten Ansatz, der die Margen über den Vertrags- und Schadenabwicklungszeitraum auflöst. Wenn ein Muster besteht, das die Entbindung vom Risiko besser reflektiert, ist dieses zu verwenden. Die Fachmitarbeiter wurden gebeten, weitere Details zur Anwendung zu entwickeln.

Entscheidungen zur Komposit- und Residualmarge

Eine Anzahl von Empfehlungen der Fachmitarbeiter war gleichermaßen auf die Komposit- wie auch die Residualmarge anwendbar. Nachdem die Auswahl des Ansatzes vertagt wurde, haben die Boards sich mit den beiden Alternativen gemeinsamen Fragen beschäftigt.

Ein große Mehrheit der Boardmitglieder hat der Empfehlung der Fachmitarbeiter zugestimmt, die Margen als Bestandteil der Verbindlichkeit aus dem Versicherungsvertrag zu betrachten und nicht als gesonderte Verbindlichkeit. Nur zwei Boardmitglieder waren der Meinung, die Margen gesondert zu erfassen, da sie von der Art her eine „Ertragsabgrenzung“ enthalten und nicht von der Erfüllung der Verpflichtung aus dem Versicherungsvertrag abhängen. Jedoch war ein weitaus überzeugenderes Argument die Tatsache, dass die Erfassung und Bewertung der Residual-/Kompositmarge intrinsisch mit den anderen Elementen der Versicherungsverbindlichkeit verbunden sind.

Die Entscheidung bestätigt die Sicht von IASB und FASB, dass die Versicherungsverbindlichkeit in der Bilanz als ein Betrag darzustellen ist, der alle Cashflows aus dem Vertrag auf Nettobasis zeigt. Die Boards stimmten einstimmig für eine Offenlegung der Residual-/Kompositmarge, da es sich dabei um entscheidungsnützliche Informationen handelt.

Die Frage, ob ein Zins in der Komposit-/Residualmarge enthalten ist, wurde erneut zur Diskussion gebracht. Da sich die Marge aus diskontierten Cashflows herleitet, haben die Fachmitarbeiter vorgeschlagen, den Zins in der Marge abzugrenzen und ihn über die Zeit aufzulösen. Die Mehrheit der IASB-Mitglieder stimmte dem Vorschlag zu (10 ja, 4 nein). Die Mitglieder, die dagegen stimmten, argumentierten, dass sich die Margen aus der Kalibrierung zu Vertragsbeginn ergeben. Da breite Zustimmung besteht, dass die Margen nicht neu bewertet werden sollen, sollten sie auch keine Zinskomponente

enthalten. Das FASB stimmte aus demselben Grund einstimmig gegen die Zinsabgrenzung bei den Margen.

Diskontierung

Die Fachmitarbeiter baten die Boards, ihre Präferenzen bezüglich folgender Ansätze zum Diskontsatz auszudrücken:

- a) Anpassung der zukünftigen Cashflows auf den Gegenwartswert auf eine Art, die den Eigenschaften der Rechte und Pflichten aus dem Versicherungsvertrag entspricht, ohne die Eigenschaften der Vermögenswerte, die aktuell zur Deckung der Verbindlichkeiten gehalten werden; Ausnahme: die Verbindlichkeit teilt diese Eigenschaft; oder
- b) Anwendung von Diskontsätzen aus hochwertigen Unternehmensanleihen.

Die Boards machten unmissverständlich klar, dass sie kein Interesse an der Verwendung von Diskontsätzen aus hochwertigen Unternehmensanleihen haben. Ihrer Ansicht nach wäre dies zu eng gefasst. Zudem würde es die Schätzung des eigenen Kreditrisikos überlagern, was nicht den ökonomischen Realitäten entspricht. In eigener Jurisdiktion sind keine tiefen und liquiden Märkte für hochwertige Unternehmensanleihen vorhanden, die für die buchhalterische Bewertung eingesetzt werden könnten.

Eine Zahl von Mitgliedern des IASB und des FASB drückten ihre Präferenz für einen Diskontsatz aus, der auch das eigene Kreditrisiko umfasst, obgleich diese Position keine Mehrheit fand. Die Boards kamen einstimmig überein, dass das Ziel des Diskontsatzes wie von den Fachmitarbeitern vorgeschlagen sein soll, d.h., der Diskontsatz soll die Duration, die Währung und den Grad der Illiquidität aus den Cashflows der Verbindlichkeit widerspiegeln. Der Standardentwurf wird jedoch bestimmte Fragen an die Kommentierenden zum Kreditrisiko der Versicherung enthalten.

Wie bei der Berücksichtigung einer Illiquiditätsprämie beim Diskontsatz empfanden einige Mitglieder Unbehagen, dass es derzeit keine abgestimmte Methode zur Bestimmung dieser Anpassung gibt und dass sich daraus Inkonsistenzen und mangelnde Vergleichbarkeit zwischen den Marktteilnehmern ergeben. Diese Vorbehalte hielten sie jedoch nicht von der Zustimmung zum Vorschlag der Fachmitarbeiter ab. Notwendige Offenlegungen sollen den Nutzern helfen, die Effekte aus der Illi-

quiditätsprämie und die Sensitivität der Verbindlichkeit hinsichtlich der Annahmen zu verstehen.

Im Rahmen der Diskussion über die Vorschläge der Fachmitarbeiter bezüglich der Verträge mit Erfolgsbeteiligung und wie diese von der Rentabilität der Vermögenswerte abhängen, hat das FASB die Relevanz dieser Punkte im Kontext des Diskontsatzes hinterfragt. Einige Boardmitglieder waren der Meinung, dass diese Frage im Zusammenhang mit der Bestimmung der Cashflows und nicht mit dem Diskontsatz diskutiert werden sollte.

Die Überschussbeteiligung ist von der Rentabilität der Vermögenswerte abhängig und nicht vom Diskontsatz selbst. Die Fachmitarbeiter ersuchten die Boards jedoch um Bestätigung, dass die Verbindlichkeit für diesen Produkttyp eine gewisse Beziehung zur Rentabilität der Vermögenswerte hat und die Boards stimmten dem mehrheitlich zu. Nachbildende Portfoliotechniken wurden auch diskutiert und die Fachmitarbeiter erklärten, dass, wenn ein Portfolio von Vermögenswerten exakt den Cashflow der Verbindlichkeiten nachbilden kann, es auch zur Bewertung der Verbindlichkeit anstelle des Bausteineansatzes verwendet werden kann. Die Fachmitarbeiter wiesen darauf hin, dass die in der Versicherungsverbindlichkeit enthaltenen Nicht-Marktrisiken es als selten erscheinen lassen, dass die Verbindlichkeit aus dem Versicherungsvertrag durch ein Portfolio von Vermögenswerten repliziert werden kann.

Alle Boardmitglieder stimmten überein, dass der volle Umfang an relevanten Anwendungshinweisen zur Bestimmung des Diskontsatzes im Entwurf enthalten sein soll, statt nur Verweise auf andere Standards wie z.B. den für Zeitwerte zu nutzen.

Vertragsgrenzen (nur IASB)

Die Frage der Vertragsgrenzen wurde adressiert und das IASB sprach sich einstimmig für das von der Gruppe der Versicherungsindustrie und den Regulatoren vorgeschlagene Prinzip aus. Jedoch bat man die Fachmitarbeiter, die vorgeschlagene Formulierung für den Entwurf zu ändern. Die Boards hielten den Vorschlag für zu unbestimmt und dass „die uneingeschränkte Fähigkeit zur erneuten Zeichnung“ bedeuten würde, dass beschränkte Restriktionen bei der Neuzeichnung ausreichen würden, Vertragserneuerungen in den Vertragsgrenzen zu erfassen. Das Board beauftragte die Fachmitarbeiter deshalb, eine präzisere Formulierung zu erarbeiten, die das zur Grunde liegende Prinzip besser erfasst, das sich aus der

Debatte ergab. Die Vertragsgrenze soll auf den folgenden Prinzipien beruhen:

- Die Fähigkeit des Versicherers, einseitig den Vertrag zu kündigen
- Die Fähigkeit des Versicherers, den Vertrag entsprechend der aktuellen Einschätzung des spezifischen Versicherungsrisikos des Versicherungsnehmers zu bepreisen

Nach der Verständigung über die obigen Prinzipien der Vertragsgrenzen ging die Diskussion weiter zur Entwicklung von Anwendungshinweisen für die Fälle, in denen der Versicherungsvertrag Schadenfreiheitsrabatte anbietet oder schematisch getriebene Prämienanpassungen enthält. Diese Anpassungsarten schätzen das Risiko für verschiedenartige Gruppen von Versicherungsnehmern und ordnen dann entsprechend der individuellen Erfahrung den einzelnen Versicherungsnehmer einer Gruppe zu, was eine Prämienanpassung auslöst. Die Fachmitarbeiter werden diesen Sachverhalt weiter untersuchen.

Ansatz (nur IASB)

Das IASB stimmte dem Prinzip, wie es zuvor vorgeschlagen und vom FASB gebilligt wurde, einstimmig zu. Jedoch bat es die Fachmitarbeiter, die Formulierung bei der Erfassung zu Vertragsbeginn abzuändern.

Die vorgeschlagene Formulierung war, dass „der Versicherer die Rechte und Pflichten aus dem Versicherungsvertrag ansetzen soll, wenn der Versicherer Vertragspartner wird. Dies geschieht am früheren von folgenden Zeitpunkten:

- Der Versicherer befindet sich ‚im Risiko‘ bei der Gewährung von Versicherungsschutz für den Versicherungsnehmer hinsichtlich des versicherten Ereignisses; und
- die Unterschrift des Versicherungsvertrags.“

Die Mitglieder des IASB baten um Änderung der Formulierung, um die Tatsache widerzuspiegeln, dass die Vertragsunterzeichnung den Versicherer nicht „ins Risiko“ setzt, wenn er das Risiko neu einschätzen kann und entweder eine Kündigungsmöglichkeit hat oder den Vertragsinhalt ändern kann. Gleichermaßen ist das Versprechen, Versicherungsschutz zu gewähren, ohne die Fähigkeit den Preis zu ändern, auch ohne Vertragsunterschrift bindend.

Der überarbeitete Vorschlag für den Entwurf ist, dass ein Versicherer einen Versicherungsvertrag ansetzt, sobald er den Vertrag unterschrieben hat oder sich „im Risiko“ durch Gewährung von Versicherungsschutz befindet oder als Kompromiss Versicherungsschutz gewährt ohne die Fähigkeit, den Preis auf Grundlage einer erneuten Risikoeinschätzung zu ändern.

Offene Frage und Zeitplan

Es gibt noch viele Punkte abzuarbeiten, bevor der Entwurf finalisiert werden kann. Zahlreiche Fragen konnten noch nicht geklärt werden und führen vielleicht zur erneuten Diskussion bereits entschieden geglaubter Themen. Die Veröffentlichung des Entwurfs wurde auf Juni verschoben, aber das Risiko einer ungeklärten Abweichung bei den anstehenden Boardsitzungen könnte eine nicht aufzuholende Verspätung bedeuten.

IASB und FASB haben Sondersitzungen angesetzt, um die Fragen gemeinsam und gesondert zu diskutieren und die Publikation des Entwurfs zu beschleunigen. So soll der finale Standard publiziert werden, bevor die Mehrheit der Boardmitglieder Ende Juni nächsten Jahres ausscheidet.

Die folgenden wesentlichen Fragen bleiben noch zu klären:

- Divergenz bei der Risikomarge und bei der Behandlung der inkrementellen Abschlusskosten bei der anfänglichen Kalibrierung
- Entkopplung der eingebetteten Derivate (wurde vom FASB zur Wiedervorlage gewünscht), einschließlich der Auswirkungen vom gewählten Margenmodell
- Aggregationsebene oder Bewertungseinheit und wie die Diversifikationsvorteile eines Portfolios von Versicherungsverträgen sich auf die Bewertung der Verbindlichkeit auswirken
- Übergang zum neuen Standard – wann und wie wird der Übergang stattfinden; wie passt es mit anderen Projekten zusammen, insbesondere dem Standard für Finanzinstrumente
- Darstellung – detaillierte Formulierung und Hinweise zur Anwendung
- Vertragsgrenzen – detaillierte Anwendungshinweise und finale Formulierung
- Anschlussfragen zu Ansatz und Abgang

Die folgenden Punkte waren für die anschließende Sitzung vorgesehen:

- Ansatz der „nicht verdienten Beiträge“ (vorläufige Entscheidung des IASB dient als Startpunkt)
- Anwendungsbereich für Sparverträge mit Überschussbeteiligung
- Entscheidungen über die Einbeziehung von Finanzgarantien, festen Gebühren und Krankenversicherung
- Behandlung von Forderungen im Zusammenhang mit Akquisitionskosten
- Behandlung von Rückversicherungsprovisionen, insbesondere für nicht-proportionale Verträge.
- Allgemeines Prinzip für die Offenlegung
- Behandlung von Unternehmenszusammenschlüssen und ob die gegenwärtige Praxis der Aktivierung des Unterschieds zwischen dem Zeit- und dem Buchwert der Versicherungsverbindlichkeit fortgesetzt werden kann

Anhang: Zusammenfassung der vorläufigen Entscheidungen zum jetzigen Zeitpunkt

Annäherung bei vorläufigen Ansichten	IASB & FASB
Anwendungsbereich des Versicherungsstandards	<p>Die folgenden Sachverhalte sind vom Anwendungsbereich des Versicherungsstandards ausgenommen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gewährleistungen, die direkt von Hersteller, Händler oder Verkäufer zugesagt werden • Restwertgarantien eingebettet in Leasingverträge • Restwertgarantien von Hersteller, Händler oder Verkäufer zugesagt • Vermögenswerte und Schulden des Versicherers, die unter die Verpflichtungen aus der betrieblichen Altersversorgung oder Altersteilzeit fallen und • Eventualforderungen oder -verpflichtungen aus einem Unternehmenszusammenschluss
Definition von Versicherung und Festlegung der Signifikanz von Versicherungsrisiko	Die IFRS-4-Terminologie „Kompensation“ wird eher im Standard verwendet werden als die US-GAAP-Terminologie „Entschädigung“.
Ziel und Ansatz der Bewertung	Obwohl beide Boards einer Verwendung eines Bausteine-Ansatzes zustimmen, entwickelte sich die Frage, welche Bausteine in dem Ansatz enthalten sein sollten, zu einem Streitpunkt. Der springende Punkt ist dabei, ob eine explizite Risikoanpassung oder eine Kompositmarge Verwendung finden sollte. Details zu den Unstimmigkeiten sind weiter unten zu finden.
Bewertungsansatz	Der Bewertungsansatz wird eher auf den gesamthaften Versicherungsvertrag anzuwenden sein, sodass sich nur ein Bilanzwert, der alle Rechte und Pflichten widerspiegelt, ergibt und eher keine separaten Vermögenswerte und Verpflichtungsbestandteile entstehen.
Ziel der Bewertung	Das Ziel der Bewertung wird sich eher auf den Wert als auf die Kosten der Verpflichtungserfüllung des Versicherungsvertrags beziehen. Die Fachmitarbeiter werden einen verbesserten Wortlaut vorschlagen.
Dienstleistungsmarge	In dem Bewertungsmodell ist keine explizite Dienstleistungsmarge vorgesehen.
Folgebehandlung von Margen	Die Auflösung der Residualmarge in der Gewinn- und Verlustrechnung wird unabhängig von den Änderungen von Werten der drei Bausteine erfolgen. Die Marge wird linear über die Versicherungsperiode aufgelöst, es sei denn, der erwartete Leistungs- und Schadenverlauf liefert eine bessere Grundlage für die Margenauflösung.
Verwendung von Eingangsgrößen für die Bewertung	Alle verfügbaren Informationen, die für den Vertrag relevant sind, sollten verwendet werden. Aktuelle Schätzungen von Finanzmarkt-Variablen müssen mit beobachtbaren Marktpreisen konsistent sein.
Risiko der Nichterfüllung	Verbot der bilanziellen Änderung des Risikos der Nichterfüllung (einschließlich des eigenen Kreditrisikos) bei der Folgebewertung des Versicherungsvertrags
Gewinnrealisierung	Verbot der Gewinnrealisierung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses
Negative Differenzen am „Tag eins“	Negative Differenzen am „Tag eins“ sind sofort als Verlust am „Tag eins“ zu verbuchen. Im Verlauf der weiteren Diskussion soll die angemessene Bewertungseinheit festgelegt werden.
Diskontsätze	<p>Die Boards haben vorläufig entschieden, dass</p> <ul style="list-style-type: none"> • der Diskontsatz die Eigenschaften der Zahlungsströme aus den Versicherungsverträgen widerspiegeln soll (Währung, Duration, Liquidität); • der Diskontsatz nicht die Eigenschaften der Vermögenswerte reflektieren soll, die zur Besicherung der Verbindlichkeit gehalten werden; • falls die Beträge, Zeitpunkte oder Unsicherheiten der Zahlungsströme aus dem Versicherungsvertrag von der Entwicklung spezifischer Vermögenswerte abhängen, die Bewertung dieser Verträge diese Tatsache berücksichtigen soll.
Bilanzierung beim Versicherungsnehmer	Die Bilanzierung beim Versicherungsnehmer wird (im Gegensatz zur Bilanzierung beim Zedenten) nicht im Entwurf, wohl aber im Versicherungsstandard enthalten sein.
Darstellung	<p>Ablehnung eines Modells, das den Ertrag auf Basis der gezeichneten Prämien ausweist. Der Ertrag wird gemäß der vom Versicherer für den Vertrag erbrachten Leistung ausgewiesen.</p> <p>Der Versicherungsvertrag wird eher als Netto-Betrag einschließlich aller Rechte und Pflichten gezeigt, als einzelne Vermögens- und Verbindlichkeitskomponenten zu zeigen.</p>
Darstellung	<p>Die Leistungsrechnung sollte mindestens die folgenden Informationen darstellen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abwicklung der erwarteten Margen während der Periode • Unterschied zwischen den erwarteten und den eingetretenen Cashflows • Änderungen der Schätzungen • Kapitalanlageergebnis, d.h. Zinsertrag und Aufdiskontierung der Versicherungsverbindlichkeit <p>Sowohl die summierte Margendarstellung als auch die erweiterte Margendarstellung werden im Entwurf enthalten sein.</p> <p>Der Ansatz der „traditionellen“ Prämienallokation könnte nur für Versicherungsverträge genutzt werden, die mit dem unverdienten Prämienansatz bewertet werden.</p>

■ Wesentliche Änderungen

Annäherung bei vorläufigen Ansichten	IASB & FASB
Verhalten des Versicherungsnehmers	<p>Erwartete Zahlungsströme aus Optionen, Termingeschäften oder Garantien bezüglich der Versicherungsdeckung (z.B. Verlängerungs- oder Erneuerungsrechte) sind eher Teil der vertraglich vereinbarten Zahlungsströme als ein eigenständiger Vertrag oder Teil eines eigenständigen immateriellen Kundenwerts. Die Bewertung dieser Optionen wird auf dem Durchsichtsansatz basieren, falls kein Verweis auf eigenständige Preise verfügbar ist.</p> <p>Alle anderen Optionen, Termingeschäfte und Garantien, die sich nicht auf die bestehende Versicherungsdeckung beziehen, bilden den Teil eines separaten Vertrags, der entsprechend den Bedingungen dieses Vertrags zu bilanzieren ist.</p>
Einlagenuntergrenze	<p>In den ersten Baustein werden alle Zahlungsströme, die aus Kündigungs- oder Erneuerungsoptionen resultieren, einbezogen. Das bedeutet, dass es keine Einlagenuntergrenze gibt.</p>
Rückversicherung	<p>Rückversicherer verwenden die gleichen Bewertungsprinzipien wie Versicherer.</p> <p>Zedenten sollten die Vermögenswerte aus der Rückversicherung mit den gleichen Prinzipien bewerten wie die Rückversicherungsverbindlichkeiten.</p> <p>Vermögenswerte aus der Rückversicherung sollten so lange nicht mit Rückversicherungsverbindlichkeiten saldiert werden, bis die rechtlichen Anforderungen dafür erfüllt sind.</p> <p>Rückversicherung soll nicht zu einer Ausbuchung von Versicherungsverbindlichkeiten führen, bis die Verpflichtung erfüllt, aufgehoben oder abgelaufen ist.</p> <p>Der Zedent und der Rückversicherer sollten bei proportionaler Rückversicherung die Rückversicherungsprovision in gleicher Weise bilanzieren wie die entsprechenden Abschlusskosten beim Zedenten. Die Boards werden sich zukünftig mit der Verankerung von Rückversicherungsprovisionen zu Abschlusskosten und der Bilanzierung von Rückversicherungsprovisionen bei nicht-proportionalen Rückversicherungsverträgen beschäftigen.</p>
Offenlegung	<p>Drei allgemeine Offenlegungsprinzipien, die durch detaillierte Anforderungen und Anwendungsrichtlinien (entnommen aus bestehenden Hinweisen in IFRS 4 und in US-GAAP) flankiert werden, erfordern von einem Anwender die Offenlegung von Informationen hinsichtlich:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erläuterung der Eigenschaften der Versicherungsverträge • Identifizierung und Erläuterung der Beträge aus den Versicherungsverträgen im Abschluss • Hilfe für die Nutzer der Abschlüsse, um die Art und das Ausmaß der Risiken aus dem Versicherungsvertrag zu beurteilen
Entbündelung	<p>Für Einbuchung und Bewertung sollte ein Versicherer</p> <ul style="list-style-type: none"> • eine Komponente eines Versicherungsvertrags entbündeln, wenn die Komponente nicht abhängig zu anderen Komponenten des Vertrags ist; • eine Komponente nicht entbündeln, die abhängig zu anderen Komponenten ist. <p>Wie auch immer, die Boards haben noch keine Übereinstimmung hinsichtlich der Definition von Abhängigkeit und beauftragten die Fachmitarbeiter, einen Anwendungsleitfaden für die Entbündelung zu entwickeln, einschließlich einer überarbeiteten Definition der Abhängigkeit (beinhaltend deren spezifische Anwendung für Universal Life und andere Guthaben-getriebene Verträge) und illustrierende Beispiele zur Bestimmung der Abhängigkeit.</p> <p>Wenn Entbündelung für Ansatz und Bewertung nicht benötigt wird, sollte es keine erlaubte Möglichkeit sein.</p> <p>Eingebettete Derivate innerhalb eines Versicherungsvertrags sollten zu denselben Entbündelungserfordernissen neigen, wie dies auch bei anderen Bestandteilen des Versicherungsvertrags der Fall ist</p>
Variable und fondsgebundene Verträge	<p>Die verbundenen Vermögenswerte und Verpflichtungen sollten als Vermögenswerte und Verpflichtungen des Versicherers in der Bilanz gezeigt werden.</p> <p>Die Konsolidierung von Investmentfonds soll im Konsolidierungsprojekt behandelt werden.</p>
Vertragsgrenze	<p>Die Grenze eines Versicherungsvertrags ist der Punkt, an dem der Versicherer entweder</p> <ul style="list-style-type: none"> • keinen Versicherungsschutz mehr leisten muss; oder • das Recht besitzt, das Risiko des einzelnen Versicherungsnehmers neu einzuschätzen, und als Folge dessen den Preis an das Risiko anpassen kann.
Ansatz	<p>Ein Versicherer soll eine versicherungsvertragliche Verpflichtung zum früheren Zeitpunkt ansetzen, wenn</p> <ul style="list-style-type: none"> • der Versicherer sich „im Risiko“ befindet in Form der Gewährung von Versicherungsschutz für den Versicherungsnehmer hinsichtlich des versicherten Ereignisses; und • die Unterzeichnung des Versicherungsvertrags.
Sonstiges Ergebnis	<p>Die Boards haben vorläufig entschieden,</p> <ul style="list-style-type: none"> • die aktuelle Bilanzierung von Vermögenswerten eines Versicherers nicht zu ändern, • die Verwendung eines sonstigen Ergebnisses für Versicherungsverträge nicht zu erlauben oder einzufordern.

■ Wesentliche Änderungen

Unterschiede bei vorläufigen Ansichten	IASB	FASB
Ziel und Ansatz der Bewertung und Risikoanpassung	<p>Die Bausteine sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eine unvoreingenommene, wahrscheinlichkeitsgewichtete Schätzung der durchschnittlichen künftigen Zahlungsströme, die sich einstellen, falls der Versicherer die Verpflichtung erfüllt • Berücksichtigung des Zeitwerts des Geldes • Eine Adjustierung des Risikos, die sich aus Sicht des Versicherers bezüglich der Unsicherheit über Höhe und Zeitpunkt künftiger Zahlungsströme ergibt • Ein Betrag, der einen Gewinn bei Abschluss des Vertrags eliminiert <p>Konsistent mit IAS 37 wird die Risikoanpassung – neu bewertet zu jedem Reporting – definiert als der Betrag, den ein Versicherer gegenwärtig rational zahlen würde, um von dem Risiko befreit zu werden.</p>	<p>Das FASB unterstützt nicht länger die Einbuchung einer expliziten Risikoanpassung und ist zu seiner Sicht von vor Dezember 2009 zurückgekehrt.</p> <p>Das FASB stimmt mit dem IASB hinsichtlich der ersten beiden Bausteine überein, bevorzugt nun aber eine nicht explizite, neu bewertete Risikoanpassung und eine Kompositmarge anstelle der Risikoanpassung und der Residualmarge, wie sie vom IASB bevorzugt werden.</p> <p>Die Kompositmarge enthält beides:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Risikoanpassung des IASB für die Unsicherheit aus Sicht des Versicherers hinsichtlich der Beträge und Zeitpunkte künftiger Zahlungsströme • Einen Betrag, der jeden Gewinn zu Vertragsbeginn durch Kalibrierung an der Bruttozuwendung verhindert
Bilanzierung der Akquisitionskosten und Erlösvereinbarung	<p>Berücksichtigung aller eingetretenen Akquisitionskosten in der Erfolgsrechnung, verrechnet mit dem anteiligen Umsatz zu Vertragsbeginn, der den inkrementellen Akquisitionskosten entspricht.</p> <p>ODER</p> <p>Berücksichtigung der nicht-inkrementellen Akquisitionskosten in der Erfolgsrechnung. Die inkrementellen Akquisitionskosten sollten in den vertraglichen Zahlungsströmen enthalten sein, um die Residualmarge zum Zeitpunkt des Vertragszugangs zu bestimmen.</p>	<p>Berücksichtigung der eingetretenen Akquisitionskosten in der Erfolgsrechnung ohne Verrechnung mit Umsatz zu Vertragsbeginn.</p> <p>Die vertragliche Verpflichtung zu Beginn ist daher kalibriert an der Bruttozuwendung.</p>
Definition von signifikantem Versicherungsrisiko	<p>Das IASB bevorzugt eine Definition, die auf der Variabilität von Zahlungsströmen (wie derzeit im IFRS 4 geschehen) basiert.</p> <p>Der Signifikanztest bezieht sich auf eine Spanne von möglichen Ergebnissen und die Signifikanz von vernünftigerweise möglichen Ergebnissen bezogen auf den Mittelwert, d.h., die Variabilität der Ergebnisse soll signifikant sein.</p>	<p>Das FASB stimmt der Sicht auf die Variabilität der Zahlungsströme zu, hält aber zusätzlich einen Test für notwendig, der mögliche Ergebnisse identifiziert, bei denen der Gegenwartsbarwert (Prämien abzüglich Leistungen/Schäden) negativ ist, d.h. einen Verlusttest.</p>
Versicherungsverträge mit Erfolgsbeteiligung	<p>Zahlungsströme aus Erfolgsbeteiligungen sollten nicht losgelöst von dem Hauptvertrag bewertet werden. Sie sollten vielmehr Bestandteil der insgesamt erwarteten Zahlungsströme aus dem Vertrag sein.</p>	<p>Die Erfolgsbeteiligung sollte nur dann als Verbindlichkeit eingestuft werden, wenn sie die Definition einer Verbindlichkeit erfüllt, besonders hinsichtlich der Frage, ob es eine rechtliche oder vertragliche Zahlungsverpflichtung gibt.</p>
Ausbuchung	<p>Das IASB stimmte zu, dass die Ausbuchung von Versicherungsverpflichtungen den IAS-39-Kriterien folgen sollte.</p>	<p>Eine Versicherungsverpflichtung sollte ausgebucht werden, sobald die Gesellschaft nicht länger im Risiko steht und nicht länger wirtschaftliche Ressourcen für die Verpflichtung übertragen muss.</p>

Entscheidungen des IASB, die noch nicht innerhalb des FASB diskutiert wurden	
Abzinsungsfaktoren	Prinzipienbasierter Ansatz, basierend auf dem Verbindlichkeitscharakter (Währung, Duration, Liquidität)
Ausschluss der Abzinsung und von Margen für einige Geschäfte	Das IASB erwog diesen Ansatz für bestimmtes Nicht-Leben-Geschäft und lehnte diesen für die Kandidaten bzgl. des Bewertungsmodells tendenziell ab.
„Noch nicht verdiente Prämien“-Methode	<p>Bedingungen für die Nutzung der „Noch nicht verdiente Prämien“-Methode für die Bilanzierung von Vorscha-den-Verbindlichkeiten für alle Versicherungsverträge:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Versicherungszeitraum weniger als zwölf 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

Bharat 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

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 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 mehr als 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 rund 169.000 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.

© 2010 Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Member of Deloitte Touche Tohmatsu

Stand 6/2010