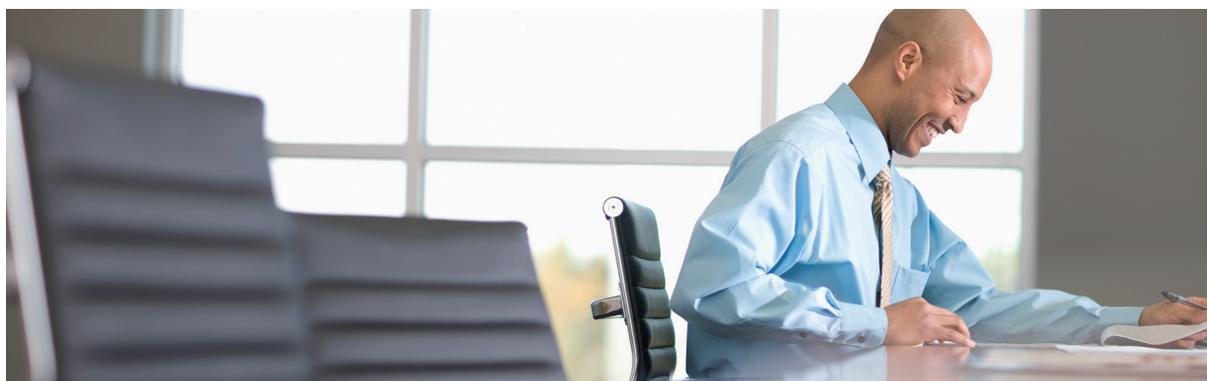


IFRS-Newsletter zur Versicherungsbilanzierung Current Exit Price ist vom Tisch



In der Sitzung vom 18. Juni hat das International Accounting Standards Board (IASB) den Current Exit Price als Modell für die zukünftige Bilanzierung von Versicherungsverträgen abgelehnt. Das American Financial Accounting Standards Board (FASB) hatte dies bereits im Februar beschlossen.

Das FASB hatte am 24. Juni eine Schulungsveranstaltung zum Thema Risikomargen durch ein Mitglied der Internationalen Aktuarsvereinigung.

Zentrale Ergebnisse der Junisitzung des IASB

Der Current Exit Price, der den möglichen Verkaufspreis des Versicherungsvertrages an einen Dritten als Bewertungsmaßstab vorsah, wurde vorläufig von der Liste der möglichen Bewertungsmodelle gestrichen. Zudem wurde das Modell des Current Fulfilment Value in der Ausprägung des „Kandidat 3“ vorläufig abgelehnt. Gemäß „Kandidat 3“ sollten Versicherungsverträge nach einem 3-Komponentenansatz mit einer zusätzlichen Residualmarge bewertet werden. Diese Variante wurde durch ein Modell ersetzt, das auf dem kürzlich aktualisierten IAS 37 beruht.

Der IAS 37 beinhaltet die Bilanzierung nicht finanzieller Verbindlichkeiten.

Obwohl die Fachmitarbeiter des IASB die Veröffentlichung eines Standardentwurfs für April 2010 vorgeschlagen hatten, hielt das IASB an einer Veröffentlichung für Dezember 2009 fest.

Schließlich hat das IASB den Vorschlag der Fachmitarbeiter zugestimmt, vor der Veröffentlichung des Entwurfs die Bilanzierungsmodelle bei Versicherungen zu testen (field testing).

IAS 37 – Modell als Kandidat für die Bewertung von Versicherungsverträgen

In 2005 wurde ein Entwurf zur Überarbeitung von IAS 37 veröffentlicht. Während der anschließenden Beratungen wurden aus dem Versicherungsprojekt zwei Vorschläge zur Verbesserung von IAS 37 erarbeitet. So wurde der 3-Komponenten-Ansatz mit unternehmensspezifischen Ausprägungen ebenso in den IAS 37 aufgenommen. Nun wurde von den Fachmitarbeitern vorgeschlagen das IAS 37 Modell auf Versicherungsverträge anzuwenden. Dies soll dadurch geschehen, dass Eigenschaften des Current Fulfilment Value wie z.B. die Kalibrierung der Residualmarge in Höhe des Nettotransaktionspreises (entspricht der Erstprämie abzüglich der Abschlusskosten) berücksichtigt werden.

Somit wird auf die Kritik eingegangen, die ähnliche Probleme im Rahmen des Versicherungsprojekts (Phase II von IFRS 4) und des Verbindlichkeitsprojekts (IAS 37) erkennen. Auch die Fachmitarbeiter haben die Annäherung der Modelle in den letzten Monaten erkannt. Deshalb haben die Fachmitarbeiter nun vorgeschlagen, den Kandidat 3 (Current Fulfilment Value mit Marge für Risikokosten und Residualmarge) durch das IAS 37-Modell zu ersetzen.

Konkret würde dies bedeuten, dass Versicherungsverträge prinzipiell mit dem Betrag bewertet werden „den die Versicherung nach rationalen Erwägungen zahlen würde, um von den Verpflichtungen aus dem Vertrag entbunden zu werden“. Wie beim Current Fulfilment Value bei Abwesenheit eines aktiven Marktes, stellt das modifizierte IAS 37 Modell klar, dass die Versicherung den Betrag ermitteln sollte, in dem sie die Belastung aus der Erfüllung der Verpflichtung über die Zeit ermittelt oder was sie nach rationalen Erwägung als Zahlung aufwenden müsste, damit ein Dritter die Verpflichtung übernimmt. Um die Information aus dem Transaktionspreis zu nutzen, würde der Kalibrierungsansatz aus dem Current Fulfilment Value übernommen, so dass kein Gewinn bei Vertragsabschluss entsteht. Die unmittelbar durch den Vertragsabschluss entstandenen Kosten würden erfolgswirksam mit dem Teil der Prämie verrechnet, der zur Deckung der Akquisitionskosten kalkuliert wurde.

In der Juni-Sitzung kam das IASB zu dem Schluss, dass nun eine hinreichende Annäherung zwischen dem Versicherungs- und dem Verbindlichkeitsprojekt stattgefunden hat, so dass ein gemeinsamer Bewertungsansatz genutzt werden kann. Jedoch gab das IASB den Fachmitarbeitern auf, im Detail auszuarbeiten wie das modifizierte IAS 37 Modell auf Versicherungen angewendet werden kann. Dies soll für die Juli-Sitzung erfolgen.

So würden die Boardmitglieder gern erfahren, welche zusätzlichen Anwendungshinweise notwendig sind, um die Prinzipien des IAS 37 für Versicherungsverträge umzusetzen. Es wurde deshalb angeregt im Juli eine gemeinsame Sitzung zu den Projekten Versicherungen und Verbindlichkeiten abzuhalten und damit die Diskussion zum Abschluss zu bringen.

Ein Boardmitglied schlug vor, zu diesem Zeitpunkt auch die Arbeit zum Wesen der Risikomarge abzuschließen. Insbesondere soll geklärt werden, ob die Marge die Kapitalkosten der Versicherung beinhaltet oder als das Ent-

gelt für die Übernahme des Versicherungsrisikos anzusehen ist. Die Fachmitarbeiter wiesen darauf hin, dass beide Ansätze das gleiche buchhalterische Ergebnis erbringen könnten.

Current Exit Price

Unter der Voraussetzung, dass ein Bewertungsmodell nach IAS 37 in die Diskussion aufgenommen wird nimmt das IASB Abstand von dem Current Exit Price Modell. Mit Ausnahme von zwei Boardmitgliedern stimmte das IASB für die Entfernung des Current Exit Price Modells von der Kandidatenliste für Bewertungsmodelle.

Das IASB hat damit eine klare Entscheidung für Bewertungsmodelle getroffen, die nicht auf einen Sekundärmarkt abstellen, um die Bewertungsannahmen zuverlässig abzuleiten. In so weit stimmen die Entscheidungen von IASB und FASB überein.

Zusammenfassend verbleiben zwei Bewertungsmodelle, die das IASB beim nächsten Treffen mit dem FASB diskutieren wird:

1. Ein Bewertungsmodell das den Ansatz des IAS 37 verwendet, um Versicherungsverträge zu bilanzieren, d.h. die Versicherung den Betrag ermitteln muss, den sie vernünftigerweise bezahlen würde, um von den verbleibenden vertraglichen Verpflichtung entbunden zu werden. Dieser Betrag würde zum Nettopreis aus der Transaktion mit dem Versicherungsnehmer kalibriert.
2. Ein Current fulfilment Value mit zwei Bewertungskomponenten
 - a. der Barwert einer unverzerrten, aktuellen und wahrscheinlichkeitsgewichteten Schätzung der zukünftigen Cash Flows, und
 - b. eine Kompositmarge, die sich aus der Kalibrierung zum Nettotransaktionspreis ergibt.

Zeitplan des Versicherungsprojekts

Die Fachmitarbeiter präsentierten einen überarbeiteten Zeitplan, der die Publikation des Entwurfs für April 2010 vorsah. Daran sollte sich eine 4-monatige Kommentierungsfrist anschließen und der finale Standard würde im Juli 2011 veröffentlicht. Die Boardmitglieder waren jedoch besorgt, dass ohne eine Veröffentlichung des Entwurfs bis zum Jahresende, das Versicherungsprojekt nicht vor der Umbildung des IASB zum 1. Juli 2011 abgeschlossen sein wird (zu diesem Zeitpunkt werden

sieben Boardmitglieder ausscheiden, einschließlich des Vorsitzenden Sir David Tweedie). Deshalb drängt das IASB darauf, den Entwurf bis zum Dezember 2009 zu veröffentlichen. Die meisten Beobachter scheinen sich jedoch eine Kommentierungsfrist von zumindest sechs Monaten zu wünschen.

Die verbleibende Zeit könnte jedoch zu knapp sein, um insbesondere die komplexen Details zur Anwendung und Umsetzung der Prinzipien ausreichend zu diskutieren.

Feldversuche

Die Fachmitarbeiter schlugen vor, gezielte Feldversuche zur Anwendung der vorgeschlagenen Bewertungsmodelle vor Veröffentlichung des Entwurfs durchzuführen. Dies würden dem IASB und FASB ermöglichen festzustellen, ob die Bewertungsmodelle in der Praxis die gewünschten Ziele erreichen und inwieweit sich die aktuelle Bilanzierungspraxis ändert. Die Fachmitarbeiter gehen von ungefähr 15 Versicherungen aus, die sich an dem Feldversuch beteiligten müssten. In Anbetracht der Vorgabe des IASB, den Entwurf bis Dezember 2009 zu veröffentlichen wird es jedoch kaum möglich sein, die Auswertung der Feldversuche abzuschließen.

Nächste Schritte

Die Diskussion der Versicherungs-Arbeitsgruppe vom 29.–30. Juni wird in einer gesonderten Ausgabe des IFRS-Newsletter zur Versicherungsbilanzierung dargestellt.

In der Woche vom 20. Juli wird das IASB die Diskussion fortsetzen und am 23.–24. Juli gemeinsam mit dem FASB beraten. Das FASB hat bis zur Veröffentlichung dieses IFRS-Newsletter zur Versicherungsbilanzierung noch keine weiteren Termine zur Beratung des Versicherungsprojektes bekannt gegeben.

Zusammenfassung der vorläufigen Entscheidungen	
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 (muss noch vom FASB bestätigt werden) • Ausweis einer expliziten Risikomarge für Unsicherheit (FASB muss noch der Definition von Unsicherheit zustimmen)
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 Akquisitionskosten und Verpflichtungsbarwert sind sofort als Verlust auszuweisen
Erfassung der Akquisitionskosten	Sind bei Anfall als Aufwand zu erfassen

Unterschiede	IASB	FASB
Definition der Akquisitionskosten	Alle Kosten sind im Zeitpunkt des Entstehens als Aufwand zu erfassen. Jedoch sind die Akquisitionskosten, die unmittelbar durch den Vertragsabschluss entstanden sind, zu Kalibrierung der anfänglichen Verpflichtung aus dem Versicherungsvertrag heranzuziehen.	Alle Akquisitionskosten sind sofort als Aufwand zu erfassen

Entscheidung des IASB, die noch nicht mit dem FASB diskutiert wurden	
Verhalten des Versicherungsnehmers	Cash Flows aus den Erneuerungs- und Kündigungsoptionen sind Teil der vertraglichen Cash Flows und nicht Bestandteil eines gesonderten immateriellen Vermögensgegenstands aus der Kundenbeziehung
Vertragsgrenze	Ein bestehender Vertrag endet, wenn das Versicherungsunternehmen ein unbedingtes Recht hat, den einzelnen Vertrag zu verlängern oder die Versicherungsprämie zu ändern.

Bekanntes Unbekanntes	
FASB	Formal zu bestätigen: <ul style="list-style-type: none"> • Die vier Bestandteile des Modells Current Fulfilment Value, die bereits vom IASB bestätigt wurden • Die Ablehnung eines Modells ohne Margen und ohne Diskontierung der Verpflichtungen aus dem Nicht-Leben-Geschäft • Die Definition von Unsicherheit/Risiko und ob verschiedene Risikoausprägungen nicht in die Bewertung der vertraglichen Verpflichtungen einfließen sollten.
IASB	Die Bevorzugung des Modells Current Fulfilment Value zu bestätigen

Ihre Ansprechpartner

Deloitte Versicherungsexperten für IFRS

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

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 07/2009