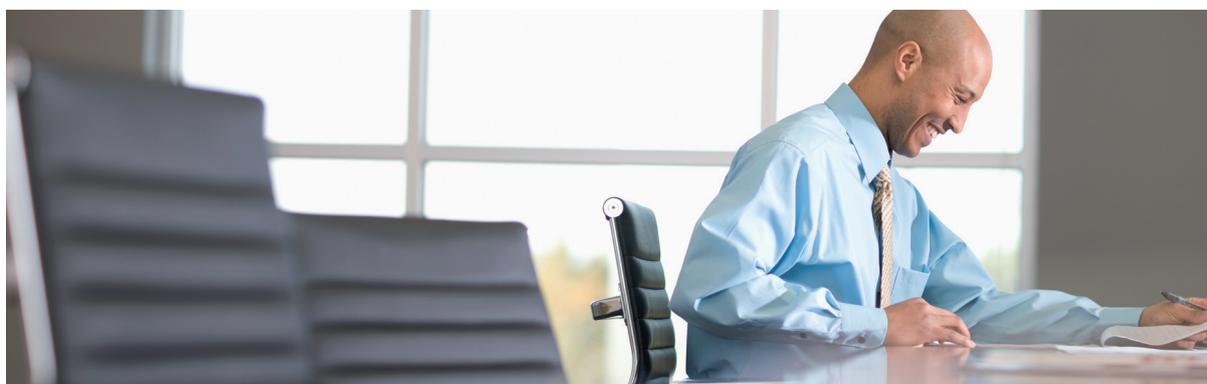


## IFRS-Newsletter zur Versicherungsbilanzierung Der Weg zur Harmonisierung



Das International Accounting Standards Board (IASB) und das Financial Accounting Standards Board (FASB) haben das Jahr mit vollem Schwung und zwei intensiven, gemeinsamen Sitzungen begonnen. Diese Treffen fanden bereits im Januar statt. Im Anschluss hatte das FASB eine gesonderte Sitzung, die einen weiteren großen Brocken aus dem Weg zur Harmonisierung der Rechnungslegung für Versicherungsverträge räumte.

Obgleich einige Fragen unbeantwortet blieben, nimmt der lang erwartete Entwurf Gestalt an und kann für Mai erwartet werden.

### **Verfeinerung des neuen Rechnungslegungsmodells**

Die Boards haben das Prinzip gebilligt, dass aus der Kombination der Nettozahlungsflüsse nur ein Betrag gebildet wird, der in der Bilanz erfasst wird.

Das Prinzip im neuen Standard wird dies als aktuellen Erfüllungswert bezeichnen. Dieser bezieht sich auf den Wert der Erfüllungsverpflichtung und nicht auf die Anschaffungskosten eines Versicherungsvertrags.

Dies ist eine wichtige konzeptionelle Unterscheidung, die die Boards klar herausstellen. Insbesondere gilt dies für

die gesonderte Anpassung der Verbindlichkeit für das Risiko und für den Einschluss der zukünftigen Gewinne in die Residualmarge.

Die Boards haben ihre Präferenz bestätigt, die Risikoanpassung als Verbindlichkeit zu definieren. Diese reflektiert die Ungewissheit der zu Grunde liegenden Schätzung und soll zu jedem Berichtszeitpunkt neu bewertet werden.

### **Nettobetrachtung der Rechte und Pflichten als Basis für die Bewertung und Darstellung**

Die erste Empfehlung der Fachmitarbeiter betraf die Frage, ob sich die Bewertungsgrundlage für den Versicherungsvertrag auf den Gesamtvertrag bezieht oder gesondert auf die Bruttorechte und -pflichten. Der Punkt ist, ob man den Vertrag als Bündel von Rechten und Pflichten betrachtet und dies als Bewertungseinheit behandelt oder ob man die Verpflichtung auf einer Seite bewertet, die dann die Verbindlichkeit ergeben, und die Rechte aus dem Vertrag als gesonderten Vermögensgegenstand behandelt.

Es gab zu dieser Idee eine ausführliche Debatte und eine Minderheit der IASB Mitglieder, die auch der Mehrheits-

entscheidung zum Verhalten des Versicherungsnehmers und der Kündigungsoption widersprachen, nutzten die Gelegenheit, ihre Ablehnung kund zu tun. Sie argumentiert, dass der Versicherer ein vertragliches Recht auf die Prämie hat, wenn der Versicherungsnehmer in der Lage ist, den Vertrag jederzeit zu kündigen.

Dementsprechend waren einige Mitglieder der beiden Boards besorgt, dass sich bei einer Nettobetrachtung für die Bewertung ein Sollsaldo ergeben kann, obwohl man normalerweise aus diesen Verträgen eine Verbindlichkeit erwartet. Erneut erklärte die Mehrheit der IASB Mitglieder, dass sie diese Bedenken nicht teilen und dass zum Zeitpunkt der gemeinsamen Sitzung die Mitglieder des FASB diesen Punkt noch ausführlich diskutieren müssen. Jedoch müssen wir uns erinnern, dass beide Boards sich neulich verständigt haben, dass Versicherer die anfängliche Bewertung des Versicherungsvertrags an der vereinbarten Bruttoprämie kalibrieren. Die nachfolgende Diskussion des FASB (siehe unten) über die Bilanzierung von Kündigungsoptionen hat nun beide Boards zu einer gemeinsamen konzeptionellen Grundlage gebracht.

Unser Verständnis hinsichtlich der praktischen Bedeutung dieser Kalibrierung ist, dass es zum Vertragsbeginn stets zu einer Verbindlichkeit kommen wird, auch wenn wesentliche zusätzliche Prämien oder andere vertragliche Zuflüsse erwartet werden. Zum Zeitpunkt der Ausstellung des Vertrags und wenn Akquisitionskosten höher sind als die anfängliche Prämie, halten wir die Bildung eines Sollsaldo nur dann für möglich, wenn die Verbindlichkeit an der Prämie abzüglich der Akquisitionskosten kalibriert wird. Die Verwendung einer Nettoexposition hatte das IASB im vergangenen Oktober zu Gunsten eines Bruttoansatzes verworfen.

Die Abstimmung über den Vorschlag der Fachmitarbeiter, den drei Komponentenansatz auf Basis einer Nettobetrachtung von Rechten und Pflichten anzuwenden, ergab eine klare Mehrheit beider Boards für die Annahme (IASB: 13 ja, 2 nein; FASB: 3 ja, 2 nein).

Die beiden Boards billigten dann einstimmig den Vorschlag der Fachmitarbeiter, nur einen Betrag in der Bilanz eines Versicherers auszuweisen.

#### **Bewertungsziel – Kosten oder Wert die Verpflichtung zu erfüllen?**

Die Fachmitarbeiter schlugen vor, dass sich die Definition des Bewertungsziels des neuen Standards auf den Wert und nicht auf die Kosten der Erfüllung bezieht. Der Formulierungsvorschlag für den neuen Standard lautet wie

folgt: Die Bewertung eines Versicherungsvertrags spiegelt „die aktuelle Schätzung des Barwertes der Ressourcen wieder, die benötigt werden, die Nettoverpflichtung aus dem Versicherungsvertrag zu erfüllen.“

Der Barwert wird als die mittlere Wahrscheinlichkeit der Verteilung der zukünftigen Zahlungsflüsse berechnet. Zusätzlich wird eine Komponente für die Risikoanpassung zum Barwert hinzugefügt.

Die Boards stimmten mit den Fachmitarbeitern überein, dass das Bewertungsziel für einen Versicherungsvertrag eher den Wert und weniger die Kosten widerspiegeln soll. Trotzdem würden die Boards den Wortlaut verfeinern, bevor der Entwurf veröffentlicht wird, um die Rolle des Bausteins „Risikoanpassung“ klarzustellen. Einige Boardmitglieder schlugen vor das Wort „Ressource“ zu überdenken, da es schwierig zu verstehen sei. Dies könnte eine zuverlässige und konsistente Anwendung in der Praxis gefährden.

#### **Definition der Risikoanpassung**

Die Empfehlung der Fachmitarbeiter definierte die Risikoanpassung als „den Betrag, den der Versicherer benötigt, um die Unsicherheit über die Ressourcen zu tragen, die er benötigt, die (verbleibende) Nettoverpflichtung aus dem Versicherungsvertrag zu erfüllen.“

Einige Mitglieder des FASB merkten an, dass dieser Vorschlag zu viel Freiheit bei der Auswahl der Bewertungsmethode lässt, die der Versicherer bei der Bewertung der Anpassung verwendet. Dieser Standpunkt wurde jedoch nicht von der Mehrheit der beiden Boards unterstützt. Es wurde angemerkt, dass bei der Nutzung eines Optionsmodells für die Bewertung der Risikoanpassung ein hohes Risiko besteht, dass das Ergebnis nicht so zuverlässig ist, wie bei der Anwendung des 3-Bausteine-Ansatzes. Vielmehr wären die zusätzlichen Kosten für die Implementierung eines angemessenen Optionsmodells auf Grund seiner beschränkten zusätzlichen Zuverlässigkeit nicht gerechtfertigt. Die Fachmitarbeiter bemerkten, dass die Prinzipien der aktuellen Bewertung und die Verwendung von aktuellen Marktpreisen innerhalb des 3-Bausteine-Modells im Einklang mit dem Vorgehen eines Optionspreismodells stehen.

Das FASB hat die Nutzung von Optionspreismodellen als Komponente für den Bewertungsansatz bei Versicherungsverträgen bezüglich der Kündigungsoption im Rahmen der Sitzung vom 27. Januar weiter diskutiert. Die Fachmitarbeiter wurden daraufhin gebeten eine weitere Analyse auszuarbeiten, ob ein Optionspreismodell zur Bewer-

tung von Versicherungsverträgen genutzt werden kann. Das FASB wird diesen Punkt ebenso in der Diskussion über die Risikomarge weiter beraten.

Die beiden Boards haben den Vorschlag, wie er von den Fachmitarbeitern für die Risikoanpassung dargestellt wurde, grundsätzlich unterstützt. Sie haben den Vorschlag mit knapper Mehrheit angenommen (IASB: 8 ja, 7 nein; FASB: 3 ja, 2 nein).

Die Boards nutzten die Gelegenheit, klarzustellen, dass diese Entscheidung unabhängig davon anzuwenden ist, ob der Versicherer beabsichtigt, den Vertrag zu behalten oder zu transferieren. Dies bestätigt ganz deutlich, dass sich die Boards definitiv von dem Versuch einer Wiedereinführung des Verkaufspreisansatzes verabschiedet haben. Stattdessen konvergieren sie zu einem für den Versicherer spezifischen Erfüllungswertmodell.

#### **Neubewertung der Risikoanpassung**

Beide Boards bestätigten die Entscheidung, dass die Risikoanpassung eine Komponente der Verbindlichkeit ist, die nicht bei Vertragsbeginn fixiert werden kann, sondern zu jedem Berichtstag neu zu bewerten ist.

#### **Verhalten des Versicherungsnehmers, Kündigungs- und Erneuerungsoption des Vertrags und Einlagenuntergrenze**

Das IASB hat zum dritten Mal seine Präferenz für den Durchsichtsansatz bei den Erneuerungs- und Kündigungsoptionen ohne Einlagenuntergrenze bestätigt. Das FASB hat bei der gemeinsamen Sitzung keine Übereinstimmung hinsichtlich dieser Punkte mit dem IASB gefunden. Jedoch hat das FASB beim Treffen vom 27. Januar dem IASB in diesen Punkten vorläufig unter der Bedingung zugestimmt, dass die Definition der Grenzen des Versicherungsvertrags noch weiter diskutiert wird.

#### **Wie bilanziert man Optionen des Versicherungsnehmers?**

Der Vorschlag der Fachmitarbeiter war, die Optionen auf Basis eines Durchsichtsansatzes zu bewerten. Dazu sollte der erwartete Wert der mit der Option verbundenen zukünftigen Zahlungsströme verwendet werden. Dies hat zur Konsequenz, dass keine Einlagenuntergrenze angewandt wird. Dies behält im Wesentlichen dieselbe Bewertungsbasis bei, die bereits für alle nicht-optionalen Zahlungsströme vereinbart wurde. Das IASB hat bereits bei der Sitzung im Mai und Oktober 2009 die Entscheidung bestätigt, diesen besonderen Ansatz zu verfolgen.

Bei der gemeinsamen Sitzung trafen die Auswirkungen auf die Einlagenuntergrenze auf ein gemischtes Echo und das FASB schien sich von einer Konvergenz in diesem Punkt zu entfernen.

Jedoch erzielte das FASB am 27. Januar Einigkeit mit den Standpunkten des IASB unter der Bedingung, dass die Grenzen des Versicherungsvertrags weiter diskutiert werden.

In der vergangenen Woche regte ein Mitglied des IASB eine weitere Abstimmung an, die bestätigen soll, dass die Mehrheit der IASB Mitglieder sich für die Aufgabe der Einlagenuntergrenze ausspricht.

#### **Weitere Optionen, Termingeschäfte und Garantien in einem Versicherungsvertrag**

Die Fachmitarbeiter haben das Prinzip empfohlen, dass nur mit dem bestehenden, vertraglichen Versicherungsschutz verbundene Optionen in der Durchsichtsmethode eingehen sollen und somit bei der Bewertung berücksichtigt werden. Alle weitere Optionen, Garantien und Termingeschäfte, die sich nicht auf den bestehenden Versicherungsschutz beziehen, können bei der 3-Baustein-Bewertung des bestehenden Versicherungsvertrags nicht berücksichtigt werden. Diese weiteren Optionen sind Bestandteil eines weiteren Vertrags, die gemäß den Eigenschaften dieses weiteren Vertrags bilanziert werden.

Es fand sich eine breite Zustimmung für die Vorschläge der Fachmitarbeiter bei beiden Boards.

#### **Residualmarge – ein steter Strom von Gewinnen**

Die Boards haben die Fachmitarbeiter beauftragt, ein spezifisches Muster für die Auflösung der Residualmarge zu entwickeln, das für alle Verträge anzuwenden ist. Dies würde die Methodenwahl im Rahmen der Bilanzpolitik einengen und somit die Freisetzung des Gewinns durch die Auflösung der Residualmarge.

Jedoch stimmten die Boards mit den Fachmitarbeitern überein, dass Änderungen in den 3-Komponenten immer erfolgswirksam erfasst werden. Somit erfolgt die Auflösung der Residualmarge über die Gewinn- und Verlustrechnung unabhängig von den Änderungen in den übrigen Komponenten.

#### **Negative Anfangsdifferenzen**

Die Residualmarge ist der Anteil an der Verbindlichkeit, die zum Zeitpunkt der anfänglichen Bewertung gebildet wird, um die 3-Komponenten-Ansatz an der erhaltenen

Prämie zu kalibrieren. Aus der Kalibrierung entsteht eine positive Differenz.

Den Fachmitarbeitern war daran gelegen, sich mit dem Board darauf zu verständigen, wie eine negative Differenz buchhalterisch behandelt wird. Obwohl das Board sich bereits im Dezember erklärt hat, dass in diesem Fall ein Verlust zu erfassen ist, war es zum konzeptionellen Verständnis wichtig, dies erneut zu bestätigen.

Von beiden Boards gab es ein einheitliches Votum zu Gunsten des Vorschlags der Fachmitarbeiter. Jedoch wurden die Fachmitarbeiter gebeten, klarzustellen, wie es zu einem anfänglichen Verlust kommen kann und insbesondere wie sich die Bewertungseinheit für die anfängliche Kalibrierung ergibt. Die Fachmitarbeiter bestätigten, dass dieser Aspekt in einer zukünftigen Diskussionsgrundlage behandelt wird, in der die allgemeinen Anwendungsprinzipien für die Bewertungseinheit analysiert werden. Es ist bereits für die Tagesordnung einer der gemeinsamen März Sitzungen vorgemerkt.

#### **Erfolgswirksame Folgebewertung**

Die Empfehlung der Fachmitarbeiter, die bereits vom IASB in den vergangenen Sitzungen bestätigt wurde, ist, dass der Versicherer eine Bilanzierungspolitik für die Erfassung der Residualmarge in der Gewinn- und Verlustrechnung finden muss, die die Eigenschaften der Marge und die Erfüllungsverpflichtung aus dem Versicherungsvertrag widerspiegelt.

Die Fachmitarbeiter wurden gefragt, wie dieses Prinzip in der Praxis anzuwenden ist und welche Auswirkungen dies auf einen Versicherungsvertrag mit einer wesentlichen Sparkomponente hat (z.B. langlaufende Lebensversicherung). Die Fachmitarbeiter waren der Meinung, dass der Versicherer ein Auflösungsverfahren für die Residualmarge entwickeln wird, dass sich auf das verwaltete Vermögen beziehen wird und nicht auf die Entbindung vom Risiko, das bereits durch die Risikoanpassung erfasst wird. Desweiteren wäre im Rahmen der derzeitigen Bilanzierungspraxis die australische Marge auf Dienstleistungen ein Beispiel für eine mögliche Anwendung des Prinzips.

Die Mehrheit der Boardmitglieder meldete Bedenken an und empfahl den Fachmitarbeitern, deren Vorschlag zu überarbeiten, da er sehr kompliziert sei und sich eine divergierende Anwendungspraxis herausbilden könnte. Zudem waren sie der Meinung, dass der neue Standard ein eher normatives Prinzip enthalten sollte, dass die konsistente Anwendung über alle Versicherer gewährleistet.

Während der Debatte äußerte ein Boardmitglied seine Vorliebe für eine lineare Auflösung der Residualmarge. Daher stimmte das Board gegen den Vorschlag der Fachmitarbeiter und bat die Fachmitarbeiter eine neue Diskussionsvorlage zu erstellen, die ein eher normatives Prinzip für die Auflösung der Residualmarge enthält.

Auf Grund der oben dargestellten Diskussion wurde über den Vorschlag der Fachmitarbeiter zum Zeitraum der Auflösung der Residualmarge nicht abgestimmt. Die Fachmitarbeiter hatten vorgeschlagen die Residualmarge über einen Zeitraum aufzulösen, der sich nach dem ausgewählten Treiber für die Auflösung bestimmt. Das Board wird diesen Vorschlag nach der Vorlage einer neuen Diskussionsvorlage zum Auflösungsmuster für die Residualmarge beraten. Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass das IASB in einer vorangegangenen Sitzung gebilligt hat, dass bei einer Einzelbetrachtung die Residualmarge über die Deckungsperiode des Vertrages aufzulösen ist.

#### **Änderungen im Barwert der Zahlungsflüsse**

Die Diskussionsvorlage enthielt drei Ansätze zur Berücksichtigung nachfolgender Änderungen der Residualmarge, wenn sich der Barwert der Zahlungsflüsse ändert:

- Ansatz A: das Auflösungsmuster für die Residualmarge bleibt unverändert
- Ansatz B: die Residualmarge wird angepasst um die negativen/positiven Änderungen der Zahlungsflüsse zu absorbieren, die sich nicht aus der Änderung von Finanzmarktvariablen ergeben (Schockabsorbierung)
- Ansatz C: die Residualmarge wird proportional zur Änderung der Zahlungsflüsse angepasst

Die Fachmitarbeiter hatten Ansatz C abgelehnt, da er keine relevanten Informationen vermittelt. Beide Boards stimmten mit der Schlussfolgerung der Fachmitarbeiter überein und fokussierten die Debatte auf die Wahl zwischen Ansatz A und B.

Die Diskussionsgrundlage wies darauf hin, dass Ansatz A den Vorteil bietet, Änderungen in der Schätzung der zugrunde liegenden Zahlungsflüsse sofort in der Gewinn- und Verlustrechnung widerzuspiegeln und somit den Abschlussadressaten diese Informationen zur Verfügung zu stellen. Jedoch könnte dies dazu führen, dass ein Versicherer eine Residualmarge weiter auflöst, die sich nicht länger aus dem Versicherungsvertrag speist, da sich nachteilige Änderungen in den erwarteten Zahlungsflüssen ergeben haben.

Die meisten Kommentare unterstützten Ansatz A, d.h. das Auflösungsmuster für die Residualmarge unverändert zu lassen, wenn es Änderungen in den erwarteten Zahlungsflüssen gibt. Das IASB hatte sich bereits im September vorläufig für Ansatz A ausgesprochen und hat diese Entscheidung bestätigt, da beide Boards mit klarer Mehrheit für den Ansatz A gestimmt haben (IASB: 9 ja, 6 nein; FASB: 4 ja, 1 nein).

### **Zeitplan**

Die Fachmitarbeiter haben vorgeschlagen, die Veröffentlichung des Entwurfs von April auf Mai 2010 zu verschieben. Die Kommentierungsfrist soll jedoch weiterhin im September enden.

Im Februar sollen noch die Themen Rückversicherung, Bilanzierung beim Versicherungsnehmer, Aufteilung, eingebettete Derivate, Ausweis, Erfolgsbeteiligung der Versicherungsnehmer und spezifische Beispiele für Verträge mit Erfolgsbeteiligungen beraten werden. Weitere Punkte sind für den März terminiert.

Die Diskussionsgrundlage wurde beim Treffen nicht besprochen, doch Sir David Tweedie hat angemerkt, dass der Zeitplan eng ist und hat die Fachmitarbeiter gebeten, eine angemessene Zahl von Sitzungen zu terminieren, um den Zeitplan einzuhalten. Obgleich es noch zahlreiche Diskussionspunkte gibt, sind die Boards entschlossen den Versicherungsstandard nicht später als Juni 2011 fertigzustellen

## Anhang: Zusammenfassung der vorläufigen Entscheidungen zum jetzigen Zeitpunkt

Annäherung	IASB & FASB
Ziel und Ansatz der Bewertung	<p>Aktuelle Einschätzung der Verpflichtung des Versicherers mittels der vier Bausteine:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• eine unvoreingenommene, wahrscheinlichkeitsgewichtete Schätzung der durchschnittlichen künftigen Zahlungsströme, die sich einstellen, falls der Versicherer die Verpflichtung erfüllt;</li> <li>• Berücksichtigung des Zeitwert des Geldes;</li> <li>• eine Adjustierung des Risikos, die sich aus Sicht des Versicherers bezüglich der Unsicherheit über Höhe und Zeitpunkt künftiger Zahlungsströme ergibt; und</li> <li>• einen Betrag, der einen Gewinn bei Abschluss des Vertrags eliminiert.</li> </ul>
Bewertungsansatz	<p>Der Bewertungsansatz wird eher auf den gesamthaften Versicherungsvertrag anzuwenden sein, so dass sich nur ein Bilanzwert, der alle Rechte und Pflichten widerspiegelt, ergibt und eher keine separaten Vermögenswerte und Verpflichtungsbestandteile entstehen.</p>
Ziel der Bewertung	<p>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.</p>
Risikoanpassung	<p>Die Risikoanpassung wird definiert als der Betrag, den der Versicherer benötigt, um die Unsicherheiten bezüglich der Ressourcen, die er für die Erfüllung der verbleibenden Netto-Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen braucht, zu tragen.</p> <p>Die Risikoanpassung wird zu jedem Berichtszeitpunkt Neubewertet.</p>
Dienstleistungs-Marge	<p>In dem Bewertungsmodell ist keine explizite Dienstleistungsmarge vorgesehen.</p>
Verwendung von Eingangsgrößen für die Bewertung	<p>Alle verfügbaren Informationen, die für den Vertrag relevant sind, sollten verwendet werden. Aktuelle Schätzungen von Finanzmarkt-Variablen müssen mit beobachtbaren Marktpreisen konsistent sein.</p>
Risiko der Nichterfüllung	<p>Verbot der bilanziellen Änderung des Risikos der Nichterfüllung (einschließlich des eigenen Kreditrisikos) bei der Folgebewertung des Versicherungsvertrags.</p>
Gewinnrealisierung	<p>Verbot der Gewinnrealisierung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses</p>
Negative Differenzen am „Tag eins“	<p>Negative Differenzen am „Tag eins“ sind sofort als Verlust am „Tag eins“ zu buchen. Im Verlauf der weiteren Diskussion soll die angemessene Bewertungseinheit festgelegt werden.</p>
Erfassung der Abschlusskosten	<p>Sind bei Anfall als Aufwand in der Erfolgsrechnung zu erfassen.</p>
Erfassung von Neugeschäft zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses	<p>Es wird kein Ertrag ausgewiesen. Bei Erstbewertung wird die Verpflichtung anhand der Bruttoprämie, die der Versicherungsnehmer gezahlt hat, kalibriert</p>
Bilanzierung beim Versicherungsnehmer	<p>Die Boards werden die frühere Entscheidung, die Bilanzierung beim Versicherungsnehmer im Standardentwurf auszuklammern, nach Einreichung eines neuen Papiers zu diesem Thema noch einmal überdenken.</p>
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>
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>
Folgebehandlung von Margen	<p>Den Fachmitarbeiter wurde aufgetragen, eine einfache, verbindliche Basis für das Vorgehen bei der Auflösung von Residualmargen zu empfehlen. Die Boards lehnten die Empfehlung, die vorher tendenziell vom IASB befürwortet wurde, ab. Demnach hätte die Residualmarge über die Deckungsperiode aufgelöst werden sollen, auf einer Grundlage, die aus Sicht des Versicherers am besten die Leistungserbringung widerspiegelt.</p> <p>Die erfolgswirksame Auflösung von Residualmargen ist unabhängig von Wertveränderungen bei Schätzungen innerhalb der drei Bausteine.</p>

Unterschiede bei vorläufigen Ansichten	IASB	FASB
Versicherungsverträge mit Erfolgsbeteiligung	Zahlungsströme aus Erfolgsbeteiligungen sollten nicht losgelöst von dem Hauptvertrag bewertet werden. Sie sollten vielmehr Bestandteil der insgesamt erwarteten Zahlungsströme aus dem Vertrag sein.	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.
Einbuchung	Das IASB lehnte es ab, eine endgültige Entscheidung über die Einbuchung von Versicherungsverträgen zu treffen. Stattdessen wurde der Stab gebeten, zusätzliche Analysen durchzuführen und die Ergebnisse bei einem späteren Treffen vorzulegen.	Eine Versicherungsverpflichtung sollte eingebucht werden zum früheren Zeitpunkt a) von dem Beginn der Risikotragung oder b) von der Unterzeichnung des Versicherungsvertrags.
Ausbuchung	Das IASB stimmte zu, dass die Ausbuchung von Versicherungsverpflichtungen den IAS 39 Kriterien folgen sollte	Eine Versicherungsverpflichtung sollte ausgebucht werden, sobald die Gesellschaft nicht länger im Risiko steht und nicht länger wirtschaftliche Ressourcen für die Verpflichtung übertragen muss.
Entbündelung	Für Einbuchung und Bewertung sollte ein Versicherer eine Komponente eines Versicherungsvertrags entbündeln, wenn die Komponente nicht abhängig zu anderen Komponenten des Vertrags ist. Nicht zu entbündeln ist eine Komponente, die abhängig zu anderen Komponenten ist.	Falls eine Entbündelung für die Einbuchung und die Bewertung nicht erforderlich ist, sollte dies auch kein Wahlrecht sein.  Das FASB beauftragte die Fachmitarbeiter, klarzustellen, wie sich die Entbündelung für Einbuchung und Bewertung verhält bzgl.: a) der Definition eines Versicherungsvertrags und dem Anwendungsbereich des vorgeschlagenen Standards b) den Abbildungsvorlagen für die Erfolgsrechnung c) der Verzweigung bei eingebetteten Derivaten

Entscheidung des IASB, die noch nicht mit dem FASB diskutiert wurden	
Abzinsungsfaktoren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prinzipienbasierter Ansatz, basierend auf dem Verbindlichkeitscharakter (Währung, Duration, Liquidität)</li> </ul>
„noch nicht verdienten Prämien“-Methode	Bedingungen für die Nutzung der „noch nicht verdienten Prämien“-Methode für die Bilanzierung von Verschaden-Verbindlichkeiten für alle Versicherungsverträge: <ul style="list-style-type: none"> <li>Versicherungszeitraum weniger als 12 Monate</li> <li>Keine eingebetteten Optionen oder Garantien</li> <li>Es ist unwahrscheinlich, dass es zu einer wesentlichen Verringerung der erwarteten Zahlungsströme kommt</li> </ul>
Vertragsgrenze	Ein bestehender Vertrag endet, wenn das Versicherungsunternehmen ein unbedingtes Recht hat, den einzelnen Vertrag zu verlängern oder die Versicherungsprämie zu ändern.
Risiko-Margen	Obwohl das IASB entschieden hat, keine Optionspreis-Modelle für die Bewertung von Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen zu verwenden, will das FASB weiter darüber nachdenken.

# 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](mailto: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](http://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](mailto: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](http://www.deloitte.com/de/ueberUns).

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

Stand 2/2010