

## IFRS-Newsletter zur Versicherungsbilanzierung IFRS 4 Phase II Update



### Die Richtung wird klarer, aber Bedenken bleiben

Am 12. Juni 2012 hielten IASB und FASB zwei separate Veranstaltungen ab. Neben einer zweistündigen Schulungsveranstaltung mit dem Thema „Erfassung von verdienten Beiträgen“ fand ein einstündiges Treffen mit Entscheidungen zur Zuordnung von Cashflows auf entbündelte Komponenten statt.

### Verdiente Beiträge

Die Stabsmitarbeiter diskutierten das Ziel, Vergleichbarkeit zwischen der Versicherungswirtschaft und anderen Branchen herzustellen, und daraus abgeleitet die Notwendigkeit, ein umsatzbasiertes Modell für die verdienten Prämien zu erarbeiten. In diesem Zusammenhang wurden drei Ansätze, „verdiente Prämien“, „gebuchte Prämien“ und „fällige Prämien“, diskutiert.

Am Ende einer fruchtbaren Debatte kamen die Stäbe überein, sich auf den Ansatz „verdiente Prämien“ zu konzentrieren, obwohl einige Boardmitglieder der Meinung waren, dass diese Art der Ertragsvereinnahmung nicht mit anderen Aspekten des Projekts wie dem bisherigen Schwerpunkt „Bewertung der Verpflichtungen“

konform wäre. Weitere mit dem Thema in Zusammenhang stehende Punkte, die noch berücksichtigt werden müssen, sind Akquisitionskosten, nicht mit Schäden korrespondierende Cashflows und Bewertungseinheiten.

Die Stabsmitarbeiter werden weiterhin bemüht sein, im Interesse der Anwender zu arbeiten. So soll herausgefunden werden, ob der Nutzen aus Informationen über Volumengrößen die Kosten des Abschlusserstellers überwiegt bzw. ob die Informationen überhaupt einen realen Nutzen stiften.

### Zuordnung von Cashflows zu entbündelten Komponenten

Im Hinblick auf die Zuordnung der Cash Flows zu Komponenten eines Versicherungsvertrags, bei denen die Boards vorläufig entschieden haben, dass diese zu entbündeln sind, haben die Stäbe empfohlen:

1. Der einer Investmentkomponente zugeordnete und in deren Bewertung einfließende Cashflow (inklusive aufgelaufener Zinsen) sollte eigenständig bewertet werden, als ob der Versicherer einen separaten Investmentvertrag abgeschlossen hätte.

2. Der nach Abzug der auf die entbündelte Investmentkomponente (oder eines eingebetteten Derivats) entfallenden Cashflows verbleibende Betrag sollte der Versicherungs- und/oder der Komponente aus nicht versicherungsspezifischen Gütern und Dienstleistungen zugeordnet werden. Die Verteilung sollte in Übereinstimmung mit dem aktuellen Entwurf zur Umsatzrealisierung vorgenommen werden.
3. Auszahlungen, die mit mehr als einer entbündelten Komponente im Zusammenhang stehen (zum Beispiel Abschlusskosten), sollten in einer begründeten und konsistenten Art und Weise auf diese Komponenten verteilt werden. Einmal verteilt, würde der Versicherer diese Kosten in Übereinstimmung mit den Ansatz- und Bewertungsvorschriften der jeweiligen Komponente bilanzieren.

Dieses Thema wurde auch in der Schulungsveranstaltung des FASB in der vorangegangenen Woche behandelt. Bei beiden Anlässen äußerten die Board-Mitglieder Bedenken zum Charakter der Verteilung. Fast alle Board-Mitglieder waren der Ansicht, dass der Stab sich klar werden sollte, welche Ausgaben keinen Aufwand darstellen, weil der Kunde sie im Wesentlichen vorausgezahlt hat, außerdem wie diese Ausgaben den verschiedenen Komponenten zuzurechnen sind und abschließend wie gemeinsame Kosten zwischen den verschiedenen Komponenten zu verteilen wären.

Beide Boards stimmten einstimmig den Empfehlungen des Stabs zu, unter dem Vorbehalt, dass die unterschiedliche Bedeutung der Begriffe Zuordnung und Verteilung im Entwurf Berücksichtigung findet. Vor allem wurde der Stab aufgefordert, den Entwurf sprachlich zu präzisieren, wenn Cashflows klar zugeordnet und zurechenbar sind, diese Cashflows bei der entbündelten Komponente erfasst und entsprechend dem Rechnungslegungsstandard behandelt werden, der auf diese Komponente Anwendung findet.

### Abschlusskosten

Am 14. Juni 2012 hielten die Mitglieder des IASB eine Schulungsveranstaltung ab, in der die Behandlung der Abschlusskosten diskutiert wurde.

Die Diskussion schloss sich dem Treffen im Mai an, bei dem die IASB-Mitglieder die Präferenz zum Ausdruck brachten, Abschlusskosten als Bestandteil der Cashflows eines Versicherungsvertrags zu betrachten, anstatt diese separat als Aufwand oder als Vermögensgegenstand zu erfassen. In dieser Sitzung hatte das FASB eine starke Neigung erkennen lassen, Abschlusskosten als Vermögenswert zu bilanzieren. Um eine Übereinkunft mit dem IASB zu erzielen, stimmten die FASB-Mitglieder auch für einen Ansatz, der beim Anfall von Abschlusskosten eine erfolgsneutrale Reduzierung der Residualmarge bzw. der Einzelmarge des Versicherungsvertrags zum Gegenstand hat.

Im Rahmen der Veranstaltung fand eine lebhafte Debatte über verschiedene Aspekte dieser Thematik statt. So baten Board-Mitglieder den Stab um Erläuterung, ob die Berücksichtigung von Abschlusskosten als Teil der vertraglichen Cashflows nicht implizit die Residualmarge und infolgedessen die Vereinnahmung von Erträgen aus deren Auflösung verändern würde. Der Stab, unterstützt von anderen Board-Mitgliedern, stellte klar, dass der Einschluss von Abschlusskosten immer die Marge reduzieren würde, unabhängig davon, ob diese als Teil der vertraglichen Cashflows erfasst oder direkt von der Residualmarge abgezogen werden. Die Ertragsvereinnahmung aus der Auflösung der Marge bestimmt sich nach drei verschiedenen Möglichkeiten.

Um diese Möglichkeiten zu veranschaulichen, wurde ein einfaches Beispiel mit einer Prämie von 100 Geldeinheiten, Abschlusskosten von 50 Geldeinheiten und einer Residualmarge von 50 Geldeinheiten betrachtet.

### Option 1

Abschlusskosten in Höhe von 50 Geldeinheiten würden als Aufwand erfasst und Prämienerträge sofort in Höhe von 50 Geldeinheiten angesetzt. Netto ergibt sich im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses weder ein Gewinn noch ein Verlust, aber es würden im Zeitpunkt der Erstbewertung Erträge und Aufwendungen ausgewiesen. Die verbleibenden 50 Geldeinheiten werden als Prämie oder Residualmarge im Zeitablauf verdient.

## Option 2

Hier würde über die Zeit ein Ertrag von 50 Geldeinheiten angesetzt. Der Einfluss auf das Nettoergebnis wäre identisch wie in Option 1. Es würde im Zeitpunkt der Erstbewertung kein Aufwand oder Ertrag bilanziert, weil die Abschlusskosten als erste erwartete Auszahlung der vertraglichen Verpflichtung (Transaktion auf Bilanzebene) behandelt werden oder ein direkter Abzug von der anfänglichen Residualmarge stattfindet.

## Option 3

Es würden 100 Geldeinheiten Prämienerträge ange- setzt und im Zeitverlauf Abschlusskosten in Höhe von 50 Geldeinheiten. Auch in diesem Fall wäre die Ergebniswirkung bei der Zugangsbewertung dieselbe wie bei Option 1 und 2 und das Unterlassen eines Ansatzes von Erträgen und Aufwendungen erfolgte entsprechend Option 2. Jedoch wäre der Umfang der anschließend zu bilanzierenden Beiträge und Abschlusskosten größer als bei Option 2, da die Abschlusskosten separat von der Ertragsvereinnahmung der Prämien amortisiert werden.

Eine differenziertere Darstellung der möglichen Optionen findet sich auch in der beiliegenden Präsentation aus dem Deloitte Webcast.

Ein Boardmitglied wies darauf hin, dass er sinnentstel- lende Volumeninformationen vermeiden möchte und keine Option befürworten würde, die nicht die erhal- tene Prämie widerspiegelt. Option 1 mit dem Ansatz von Prämienerträgen beim Entstehen der Abschlusskosten würde in vielen Fällen dazu führen, dass Erträge erfasst würden, bevor überhaupt Versicherungsschutz besteht.

An dieser Stelle wurde die Debatte über die aufwands- wirksame Erfassung von Abschlusskosten wiedereröff- net. Dies erfolgte vor dem Hintergrund, dass mit dem Einschluss von Kosten für erfolglose Akquisitionsversu- che ein Treiber für deren Amortisation schwer zu finden sei. Der Stab machte das IASB darauf aufmerksam, dass Abschlusskosten sich nur auf Akquisitionsaktivitä- ten beziehen und nicht auf Aufwendungen aus ande- ren Dienstleistungen, wie zum Beispiel Schadenregulie- rung. Ferner sei die Behandlung die gleiche, unabhängig davon, ob alle Abschlusskosten im Voraus bezahlt oder über die Laufzeit des Versicherungsschutzes verteilt werden.

Einige Mitglieder betonten, dass die aufwandswirksame Erfassung dieser Kosten eher deren Charakter entspre- chen würde und mit zunehmender Zahl der Ausnahmen sich die Komplexität erhöht. Andere Mitglieder äußerten sich dahingehend, sofern eine aufwandswirksame Erfas- sung keine Option sei, dass dann analog zum Projekt „Erlöserfassung“ ein Vermögenswert beide Standards in Einklang bringen würde.

Schließlich wurde auch ein Vergleich mit den Rech- nungslegungsregeln für Finanzinstrumente vorgenom- men, nach denen im Rahmen der erfolgswirksamen Zeit- wertbewertung Transaktionskosten als Aufwand erfasst werden. Einige Mitglieder und der Stab erinnerten das IASB daran, dass die Entscheidung, Abschlusskosten als Bestandteil der vertraglichen Cashflows zu erfassen, vor allem dem Ziel diene, eine möglichst genaue Bewertung von Verbindlichkeiten zu erreichen und zu verhindern, dass im Zeitpunkt der Erstbewertung Gewinne ausge- wiesen werden. Die Bilanzierung einer Residualmarge vermeidet einen Gewinnausweis und könnte als Abwei- chung von der in anderen Rechnungslegungsstandards gängigen Abbildung von Verpflichtungen interpretiert werden. Die Behandlung der Abschlusskosten ist dann konsistent mit der Behandlung der Residualmarge nach dem Erfüllungswertansatz, den das IASB für Versiche- rungsverträge gewählt hat.

Der Stab schloss die Schulungsveranstaltung damit ab, die Vor- und Nachteile einer Erfassung der Abschluss- kosten als Vermögenswert zu präsentieren. Da dies eine Schulungsveranstaltung war, wurden keine Entschei- dungen getroffen. Trotzdem signalisierten die Board- Mitglieder mehrheitlich dem Stab, dass sie es bevorzu- gen würden, wenn die Behandlung der Abschlusskosten nicht zu einem Aufwand bei Zugangsbewertung und einem vorzeitigen Prämienertrag führen würde. Die erfolgswirksame Auflösung sollte dann in einer Weise erfolgen, die noch zu bestimmen wäre. Die endgültige Entscheidung wird wohl zwischen den vorgestellten Optionen 2 und 3 fallen.

## Finanzinstrumente – Begrenzte Öffnung von IFRS 9 (Klassifizierung und Bewertung)

Das Board setzte seine Diskussion über die Reduzierung von Unterschieden zwischen den Klassifizierungs- und Bewertungsleitlinien nach IFRS 9 und dem vorläufigen Modell des FASB zu Klassifizierung und Bewertung fort.

## **Geltungsbereich der erfolgsneutralen Zeitwertbewertung (OCI) für festverzinsliche Wertpapiere**

Während der gemeinsamen Boardsitzungen im Mai 2012 entschieden die Standardsetter, vorläufig eine Kategorie „erfolgsneutrale Zeitwertbewertung von festverzinslichen Wertpapieren (Fair value through other comprehensive income (FV-OCI))“ einzuführen. Dabei ist sowohl die Bewertung festverzinslicher Papiere der beiden Kategorien „fortgeführte Anschaffungskosten“ und „FV-OCI“ jeweils an das Vorliegen eines bestimmten Geschäftsmodells gebunden. Sofern dies bei beiden Geschäftsmodellen nicht der Fall ist, werden die festverzinslichen Papiere erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert (Fair value through profit and loss (FV TPL)) bewertet.

Sowohl nach IFRS 9 als auch nach dem vorläufigen FASB-Modell werden Finanzinstrumente, wenn sie nicht die Anforderungen des vertraglichen Cashflow-Kriteriums (Vereinnahmung von Zins/Tilgungen) erfüllen, erfolgswirksam mit dem Zeitwert bewertet werden.

Während der Sitzung wurden die Standardsetter gefragt, ob ein Finanzinstrument den Test im Hinblick auf die Erfüllung des vertraglichen Cashflow-Kriteriums erfüllen muss, damit dieses erfolgsneutral mit den Zeitwerten (FV-OCI) bewertet werden kann. Beide Boards kamen überein, dass die Kategorie der erfolgsneutralen Zeitwertbewertung nur für die Finanzinstrumente anwendbar sein sollte, die das Kriterium der vertraglichen Cashflows-Charakteristika-Bewertung erfüllen und nach dem relevanten Geschäftsmodell gesteuert werden.

Nachdem im Rahmen des IAS 39 die Nutzung der „Fair Value“-Option (FV TPL) für finanzielle Vermögenswerte und Verpflichtungen jeweils in drei Fällen möglich ist, wurde diese Regelung für finanzielle Verpflichtungen auch im IFRS 9 fortgeführt, wohingegen deren Anwendung bei finanziellen Vermögenswerten auf die Vermeidung eines rechnungslegungsinduzierten Mismatch beschränkt ist. Vom IASB wurde vorläufig beschlossen, den Anwendungsbereich der „Fair Value“-Option für finanzielle Vermögenswerte im Rahmen des IFRS 9 auf die neu geschaffene Kategorie FV-OCI auszudehnen.

# Ihr Ansprechpartner

## **Deloitte-Versicherungsexperte für IFRS**

**Dr. Frank Engeländer**

Tel: +49 (0)211 8772 2402

[fengelaender@deloitte.de](mailto:fengelaender@deloitte.de)

### **Hinweis**

Bitte schicken Sie eine E-Mail an [fengelaender@deloitte.de](mailto:fengelaender@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) oder [www.iasplus.com/de](http://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](mailto: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 vor- genannten Gesellschaften (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleis- tungen 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 jeder Art, die irgendjemand 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. 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 mehr als 195.000 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](http://www.deloitte.com/de/ueberuns).