

IFRS-Newsletter zur Versicherungsbilanzierung Projektzeitplan um ein paar weitere Monate ausgeweitet



Einführung

Das International Accounting Standards Board (IASB) und das Financial Accounting Standards Board (FASB) setzten ihre gemeinsamen Beratungen mit verringerter Schlagzahl im April fort, nachdem man im Februar und März sehr intensiv diskutiert hatte. Der Plan, mit demselben Tempo wie in den letzten Monaten fortzufahren, scheint weniger sicher. In einer Videobotschaft, die am Donnerstag den 14. April veröffentlicht wurde, kommentierten die Vorsitzenden von IASB und FASB den Zeitplan für die Prioritätsprojekte im Rahmen der Konvergenz (Versicherungsverträge, Finanzinstrumente, Leasing und Umsatzerfassung) und verkündeten, dass:

„Nach der Bewertung der noch zu diskutierenden Punkte kamen wir gemeinsam zu dem Schluss, dass – ohne die Arbeit ins Unendliche auszuweiten – wir alle von ein paar Monaten mehr Zeit profitieren, um diese Standards zu entwickeln, zumal einige von diesen bis in den Kernbereich vieler Gesellschaften reichen.“

Das nächste gemeinsame Treffen beider Boards ist für den 16.–20. Mai geplant, obwohl Treffen zum Versicherungsprojekt für den 27. April, 4. Mai und 11.–12. Mai vorgesehen sind. Aus heutiger Sicht werden die Boards am 27. April mögliche Lösungen für die rechnungsle-

gungsbezogene Volatilität diskutieren; für die anderen Treffen gibt es noch keine klaren Hinweise, was auf der Agenda stehen wird.

Die Möglichkeit, dass das Versicherungsprojekt ausgedehnt wird, um seine Qualität so zu verbessern, dass es „die Zeit übersteht“, um die Worte von Leslie Seidman bei der oben erwähnten gemeinsamen Videobotschaft mit Sir David Tweedie zu verwenden, lassen vermuten, dass es bis zur Veröffentlichung eines neuen, detaillierten Arbeitsplans von IASB und FASB keine kurzfristige Gewissheit über das Fertigstellungsdatum des Projekts gibt, außer dass es irgendwann in 2011 sein wird.

Wenn wir jedoch auf die vergangenen Wochen zurückblicken, haben sich die Boards erfolgreich auf die Form des finalen Versicherungsstandards verständigt. Die einzige Ausnahme bildet die Bilanzierung von Akquisitionskosten. Dazu hat man unterschiedliche Meinungen, wie auch zur Entbündelung der nicht-derivativen Komponenten, zu der es auch keine finale Position gibt.

Dieser Versicherungsnewsletter behandelt die gemeinsamen Sitzungen von IASB und FASB von 21.–22. März, 29. März und 12. April, die Sitzung der Versicherungsarbeitsgruppe vom 24. März und zwei Sitzungen des FASB

vom 7. und 15. April. Die diskutierten Themen umfassen Diskontierung sehr langlaufender Verträge, explizite Risikoanpassung, Vertragsgrenzen, Aufteilung, top-down Diskontsatz und Entsperrung der Residual-/Kompositmarge. Entbündelung ist weiterhin sehr umstritten selbst innerhalb der einzelnen Boards.

Die Boards haben möglicherweise die finale Entscheidung zur Entbündelung auf einen späteren Zeitpunkt verschoben, wenn weitere Entscheidung finalisiert wurden und die Form des finalen Standards klarer ist.

In diesem Newsletter legen wir unsere Sicht zu den Schlüsselproblemen dar, die sich aus den Debatten bei den Treffen ergeben haben. Dabei folgen wir nicht notwendigerweise der Chronologie der einzelnen Treffen. Der Newsletter konzentriert sich stattdessen auf die Entscheidungen und Probleme, die nach unserer Meinung einen wesentlichen Einfluss auf die Entwicklung des finalen Standards haben und auf die Auswirkungen innerhalb der Versicherungswirtschaft.

Deloitte veröffentlicht auf seiner IASPlus Webseite (www.iasplus.de) einen Bericht über die Ergebnisse jeder versicherungsbezogenen Sitzung unmittelbar nach dem Treffen des IASB.

Zustimmung zur Risikoanpassung der Verbindlichkeit falls der finale Standard diese einschließt (21. März)

Basierend auf unseren Beobachtungen der Boardaktivitäten war die wichtigste Entscheidung der in diesem Newsletter behandelten Treffen die Zustimmung der Boards, wie die Risikoanpassung bestimmt wird und ihre Rolle im Rechnungslegungsmodell. Diese Entscheidung nimmt allerdings nicht die Auswahl der finalen Version des Bausteinmodells vorweg, die erst in den nächsten Wochen getroffen wird.

Um diesen wichtigen Schritt zu erreichen, haben die Fachmitarbeiter eine Vielzahl von Diskussionspunkten ausgeschlossen, da diese von der Entscheidung dieses Treffens abhängen oder diese bereits vorläufig entschieden wurden. Dies waren:

- Die praktische Umsetzung einer Verpflichtung zur expliziten Risikoanpassung der Verbindlichkeit (bereits in mehreren Unterrichtseinheiten im März behandelt);
- Die bereits erreichte vorläufige Entscheidung, dass eine Risikoanpassung der Verbindlichkeit mit der Eigenschaft des Erfüllungswerts kompatibel ist;

- Ob eine Risikoanpassung der Verbindlichkeit vergleichbare und überprüfbare Informationen liefert, die einen Test zur Kosten-Nutzen-Analyse bestehen und in der Praxis angewandt werden können (wird in einem zukünftigen Treffen behandelt);
- Wie eine Risikoanpassung bei einem Einmargenmodell berücksichtigt werden kann (wird auf einem zukünftigen Treffen diskutiert, wenn die Wahl zwischen Kompositmarge und Risikoanpassung plus Residualmarge getroffen wird); und
- Ob die Risikoanpassung auf Portfolioebene oder einer höheren Ebene getroffen wird, um Diversifikationsvorteile aus dem zu Grunde liegenden Geschäftsmodell des Versicherers einzubeziehen (wird bei einem zukünftigen Treffen diskutiert).

Die Fachmitarbeiter empfahlen, dass die Boards die Zielsetzung der Risikoanpassung ändern um sich bei der Bewertung der Verbindlichkeit auf den Zeitpunkt zu konzentrieren, ab dem der Versicherer indifferent zwischen der Beibehaltung und der Übertragung der Verbindlichkeit wird. Dann würde sich der Begriff nicht länger auf „den maximalen Betrag“ beziehen, „den der Versicherer vernünftigerweise zahlen würde um von dem Risiko befreit zu werden“ oder „dem Risiko, dass die tatsächlichen Zahlungsflüsse die erwarteten übersteigen“. Darauf aufsetzend empfahlen die Fachmitarbeiter, dass das Ziel der Risikoanpassung sein sollte:

Die Risikoanpassung sollte der Betrag sein, der den Versicherer indifferent macht zwischen:

- a) die Verpflichtung, den Versicherungsvertrag zu erfüllen, zu übernehmen oder zu behalten; und
- b) eine Verpflichtung zu übernehmen oder zu behalten, die vorsieht, einen Betrag zu zahlen, der dem erwarteten Barwert der Zahlungsflüsse gleicht, die entstehen, wenn der Versicherer die Verbindlichkeit erfüllt.

Im Gesamten gab es keine wesentliche Unterstützung unter den Mitgliedern der beiden Boards für den Vorschlag der Fachmitarbeiter, da dieser eine Rückkehr zu dem bereits verworfenen Exitmodell bedeutet. Die sich ergebende Debatte erzeugte einen Konsens, dass das Ziel für eine Risikoanpassung wie folgt zu definieren ist:

Die Risikoanpassung ist die Kompensation, die der Versicherer für die Risikoübernahme der Ungewissheit, dass die Zahlungsflüsse die erwarteten Zahlungsflüsse übersteigen, verlangen würde.

Die Boards haben auch den Schluss gezogen, dass, während die primäre Sorge ist, dass die tatsächlichen Zahlungsflüsse die erwarteten Zahlungsflüsse übersteigen, die Versicherer auch die Szenarien berücksichtigen müssen, bei denen die Zahlungsflüsse geringer als erwartet sind. Angesichts der beachtlichen Zahl der divergierenden Meinungen, die während der Diskussion dargelegt wurden, beauftragten die Boards die Fachmitarbeiter spezifische Anwendungshinweise zu entwerfen.

Zusätzlich zu den oben genannten Punkten sollen die Anwendungshinweise ebenso erläutern, dass die Bewertung der Risikoanpassung der Verbindlichkeit den Betrag der erwarteten Zahlungsflüsse erhöht, um einen Versicherer indifferent zwischen der Verbindlichkeit (einschließlich der Risikoanpassung) und einer weiteren Verbindlichkeit in Höhe desselben Betrags, der keine Unsicherheit enthält, zu machen.

Deloitte Position

Das neue Ziel der Risikoanpassung scheint die Absicht der Boards klar zu machen, ohne dabei auf das Modell des Exitwerts zu wechseln.

Dieser Ansatz sollte die Bedenken beseitigen, dass zwei Verträge mit unterschiedlichen Risikoprofilen dieselbe buchhalterische Bewertung erhalten, nur weil sie den gleichen Mittelwert haben.

Die überarbeitete Formulierung setzt der vorgeschlagenen Risikoanpassung Grenzen, in dem es auf das Risiko der Variabilität beschränkt bleibt. Angesichts der Komplexitätsniveaus und der möglichen Divergenz in der Praxis unterstützen wir stark die Absicht der Boards, für diesen Punkt Anwendungshinweise zu entwickeln.

Definition der Vertragsgrenzen geändert (22. März)

Die Kommentierungsschreiben ergaben eine deutliche Unterstützung für die Definition der Vertragsgrenzen im Exposure Draft (ED). Jedoch verblieben Vorbehalte, dass einige Versicherungsverträge nicht ökonomisch widerspiegelt werden, bei denen regulatorische Vorgaben eine besondere Risikoeinschätzung verlangen. Dabei werden individuelle Risiken einer Gruppe von Versicherungsnehmern aggregiert, um eine Durchschnittsprämie zu bestimmen, die all diese Versicherungsnehmer zum gesetzlichen Erneuerungszeitpunkt ihres Vertrags bezahlen müssen.

Die Fachmitarbeiter versuchten, durch einen Vorschlag zur Änderung der Definition der Vertragsgrenzen diesen Vorbehalt zu zerstreuen. Dieser Vorschlag basiert auf einer Aufteilung von Versicherungsverträgen in solche, deren Bepreisung zukünftige Risiken enthält (d.h. langlaufende Verträge bei denen die Prämie über den Zeitpunkt der Erneuerung bzw. Kündigung hinaus garantiert ist) und solche die dies nicht tun.

Zu diesem Zeitpunkt schloss die Debatte bewusst die Anwendung der Vertragsgrenzen in Bezug auf gekauften Rückversicherungsschutz (wird bei einem späteren Treffen behandelt) und die Auswirkung auf den modifizierten Ansatz aus, soweit sie durch eine geänderte Definition der Vertragsgrenzen verursacht würden (werden später als Teil der Diskussion zum modifizierten Ansatz berücksichtigt).

Dies sind zusammenhängende Konzepte für die häufige Praxis von Emittenten von kurzlaufenden Versicherungsverträgen (üblicherweise nach dem modifizierten Ansatz bilanziert) Rückversicherungsverträge zu kaufen, die auf Basis eines geöffneten Portfolios arbeiten und die alle rückversicherten Versicherungsverträge erfassen, die innerhalb des mit dem Rückversicherer vereinbarten Zeitraum abgeschlossen wurden. Dieses Problem, auch bekannt als überlappende Zeiträume, legt nahe, dass der Zedent ein substantielles Recht besitzt, das über die Absicherung von bestehenden, rückversicherten Risiken hinausgeht.

Das Problem wurde im Deloitte Kommentierungsschreiben erkannt. Bei unserer Antwort zu Frage neun hatten wir bemerkt, dass „die Hinweise spezifizieren sollten, dass wenn ein Rückversicherungsvertrag vom Zedenten für noch zu emittierende Verträge gekauft wird (z.B. Vereinbarung bezieht sich auf Verträge, die in den nächsten zwölf Monaten emittiert werden), die anfänglichen Ansprüche gegen den Rückversicherer ausschließlich durch die Residualmarge repräsentiert sind. Erst wenn der Vertrag, der unter den Rückversicherungsschutz fällt, abgeschlossen wurde, können die Bewertungsgrundlagen für den Rückversicherungsvertrag nach den Prinzipien in Paragraph 43 des ED verwendet werden.“

Der Vorschlag der Fachmitarbeiter erhielt große Zustimmung hinsichtlich der Analyse und den Empfehlungen zur Verbesserung der Definition der Vertragsgrenzen.

Die Boards nahmen die ausführliche Debatte zum Anlass, ihr Verständnis zu überprüfen, was genau eine Übertragung von Versicherungsrisiken ausmacht, da sie

glaubten, dass es das ein und dasselbe ist wie die ökonomischen Eigenschaften des Vertrags, die die Definition der Vertragsgrenzen erfassen will. Diesbezüglich diskutierten sie, wie das übertragene Versicherungsrisiko bepreist wird und die Kompatibilität des vertragsbasierten Grenztest mit ihrer Entscheidung, dass das Portfolio als Bewertungseinheit für das Rechnungslegungsmodell für Versicherungsverträge zu verwenden ist.

Die Einschätzung der Fachmitarbeiter aus all diesen Perspektiven bestätigten die Boards in ihrer Entscheidung der Einführung einer verfeinerten Grenzdefinition. Diese beurteilt die substantielle Natur des Erneuerungs- und Kündigungsrecht und setzt eine Grenze, wenn eine portfolio-basierte Bepreisung von Erneuerungsprämien das Ergebnis einer Aggregation von individuellen Einschätzungen ist.

Die vorläufigen Entscheidungen der Boards sind in den offiziellen Verlautbarungen wie folgt veröffentlicht:

- Eine Vertragserneuerung soll als neuer Vertrag behandelt werden, wenn der bestehende Vertrag keinen Versicherungsschutz mehr bietet oder keine substantiellen Rechte an den Versicherungsnehmer übertragen hat. Diese Entscheidung wurde einstimmig unterstützt.
- Substantielle Rechte werden in den Fällen nicht an den Versicherungsnehmer übertragen, wo der Versicherer das Recht oder die praktische Fähigkeit hat, das Risiko eines einzelnen Versicherungsnehmers neu zu bewerten und einen Preis zu verlangen, der dieses Risiko vollständig widerspiegelt. Zusätzlich gilt für Fälle, in denen die Bepreisung nicht solche Risiken einbezieht, die mit zukünftigen Zeiträumen in Verbindung stehen, dass substantielle Rechte nicht an einen Versicherungsnehmer übertragen werden, wenn der Versicherer das Recht oder die praktische Fähigkeit hat, das Risiko auf Portfolioebene neu zu bewerten und einen Preis zu verlangen, der dieses Risiko aus dem Portfolio widerspiegelt. Diese Entscheidung wurde einstimmig vom FASB und von einer Mehrheit des IASB unterstützt. Fünf Mitglieder des IASB bevorzugten weiterhin eine Beurteilung der Vertragsgrenzen auf Ebene des individuellen Versicherungsnehmers.
- Alle vertraglichen, gesetzlichen oder regulatorischen Erneuerungsrechte sollen bei der Bestimmung der Vertragsgrenzen berücksichtigt werden. Diese Entscheidung wurde einstimmig unterstützt.

Deloitte Position

In unserem Kommentierungsschreiben hatten wir empfohlen „dass das Board die Definition für die Vertragsgrenzen so ändert, dass in Paragraph 27(b) der Verweis auf „einen einzelnen Versicherungsnehmer“ ersetzt wird durch „eine besondere Klasse von Versicherungsverträgen“. Diese Änderung würde es Zeichnungsaktivitäten für ein Einzelrisiko bei einer spezifischen Gruppe von Versicherungsnehmern, auch bekannt als Gemeinschaftsrating, erlauben, in die Vertragsklauseln einbezogen zu werden, die eine Vertragsgrenze schafft. Wir glauben, dass es unter diesen Umständen angemessen ist, dass die zukünftigen Prämien und die verbundenen Leistungen aus dem Erwartungswert ausgeschlossen werden, wenn sie nach dem Zeitpunkt entstehen, von dem der Versicherer die praktische Fähigkeit hat, ein neues Risikoring für eine spezifische Gruppe von Versicherungsnehmern einzuführen.“

Deloitte hat vorgeschlagen, die durch Satzung und Regulation vorgegebenen Vertragsbedingungen so einzuschließen, als wenn sie Teil des Vertrags wären.

Beide dieser Empfehlungen wurden auf konzeptioneller Grundlage, die ein substantielles Ermessen beinhaltet, in diese vorläufige Entscheidung einbezogen. Zunächst wird der neue Standard die Identifikation von „substantiellen Rechten“ verlangen. Zweitens müssen Versicherer testen, dass die Preisfaktoren für die Bestimmung des „Gemeinschaftsrating“ sich auf die Aktualisierung der Deckungsperiode konzentrieren und nicht auf die darüberhinausgehende Erneuerungsperiode. In allen anderen Fällen wird die Fähigkeit des Versicherers, eine Neubewertung des Risikos des individuellen Versicherungsnehmers durchzuführen, die Vertragsgrenzen bestimmen.

Klarstellung des „top down“ Ansatzes um den Diskontsatz für nicht-erfolgsbeteiligte Verträge zu bestimmen (12. April)

Die vorläufige Entscheidung, den zukünftigen Standard für einen „top down“ Ansatz zur Auswahl des Diskontsatzes zu öffnen, wurde von mehreren Kommentatoren willkommen geheißen. Der Ansatz erfordert weitere Diskussionen und Ausarbeitung nach dem Erhalt der Eingaben.

Die Boards nahmen bei ihrem Treffen am 12. April die Gelegenheit wahr, in größerer Tiefe die vorläufige Entscheidung vom 17. Februar klarzustellen, dass sowohl „top-down“ als auch „bottom-up“ Ansätze zur Bestimmung des Diskontsatzes zugelassen sind. Dabei liegt der Fokus auf Verträgen ohne Erfolgsbeteiligung. Der Punkt wurde auch mit der Insurance Working Group (IWG) beim Treffen am 24. März diskutiert. Einige Bedenken aus dem IWG Treffen wurden bei dieser gemeinsamen Boardsitung aufgegriffen.

Die Boardmitglieder stellten zahlreiche Verständnisfragen zu den dadurch aufgeworfenen Problemen. Ein Mitglied schlug vor, eine praktikable Hilfslösung zur Auswahl des Diskontsatzes zu verwenden, wenn der Emittent des Versicherungsvertrags keine regulierte Versicherung ist. Dieser Ruf nach Vereinfachung, der bereits bei vorangegangenen Sitzungen abgelehnt wurde, wurde auch dieses Mal nur von einer kleinen Minderheit unterstützt.

Wir stellten fest, dass die Fachmitarbeiter klar machten, dass der top-down Diskontsatz kein Kapitalanlagenbasierte Diskontsatz ist (in gleicher Weise wie der bottom-up Diskontsatz kein risikofreier Diskontsatz ist). Der Diskontsatz schließt weiterhin die wesentlichen Eigenschaften aus dem ED ein, d.h. der Diskontsatz hat die Eigenschaften der Verbindlichkeitszahlungsflüsse widerzuspiegeln.

Alles in allem unterstützen die Boardmitglieder die Analyse der Fachmitarbeiter und die Schlussfolgerungen wurden ohne abweichende Meinung gezogen. Die Fachmitarbeiter sollen nun die Analyse fertigstellen und die finale Formulierung für den Standard zur Bewertung des Diskontsatzes für nicht-erfolgsbeteiligte Versicherungsverträge vorbereiten. Bis dahin geben wir den Text der Fachmitarbeiter wieder, wie er in den offiziellen Unterlagen der Boardmitglieder enthalten war:

a. „Ein Versicherer sollte eine angemessene Zinsstrukturkurve auf Grundlage aktueller Marktinformationen ermitteln. Der Versicherer mag bei der Bestimmung der Zinsstrukturkurve für die Verbindlichkeitsaufbau auf eine Zinsstrukturkurve aufbauen, die aktuelle Renditen für die vom Versicherer tatsächlich gehaltenen Kapitalanlagen oder für ein Referenzportfolio von Kapitalanlagen mit Eigenschaften widerspiegeln, die denen der Verbindlichkeitsaufbauten ähneln.“

- b. Wenn für einige Punkte auf der Zinsstrukturkurve keine beobachtbaren Marktpreise vorhanden sind, soll der Versicherer eine Schätzung verwenden, die mit den Anwendungshinweisen zur Zeitwertermittlung der Boards konsistent ist, insbesondere zur Stufe 3 der Zeitwertermittlung.
- c. Die Zahlungsflüsse der Finanzinstrumente sollen so angepasst werden, dass sie die Eigenschaften der Zahlungsflüsse aus der Verbindlichkeitsaufbauten widerspiegeln. Bei der Anpassung der Zahlungsflüsse soll der Versicherer folgende beiden Anpassungen vornehmen:
 - i. Typ 1 dient der Anpassung für Unterschiede zwischen den Zeitpunkten der Zahlungsflüsse um sicherzustellen, dass die Kapitalanlage im Portfolio (tatsächliche Werte oder Referenzwerte), die als Startpunkt ausgewählt wurden, mit der Duration der Verbindlichkeitszahlungsflüsse übereinstimmen.
 - ii. Typ II dient zur Anpassung für die in den Kapitalanlagen enthaltenen Risiken, die nicht in der Verbindlichkeitsaufbauten enthalten sind. In Abwesenheit eines beobachtbaren Risikomarktpreises für Risiken, die in den Kapitalanlagen aber nicht in der Verbindlichkeitsaufbauten enthalten sind, verwendet die bilanzierende Einheit eine geeignete Technik, um die Marktrisikoprämie auf mit (b) konsistente Weise zu bestimmen.
- d. ein Versicherer, der einen „top-down“ Ansatz verwendet, muss Anpassungen für die verbleibenden Unterschiede zwischen der Liquidität in den Zahlungsflüssen der Verbindlichkeitsaufbauten und der Liquidität in den Zahlungsflüssen der Kapitalanlagen vornehmen.“

Die Boards können sich nun die verbleibenden Punkte vornehmen, die mit der Diskontierung verbunden sind: die Entwicklung des Auswahlverfahrens für Verträge mit Erfolgsbeteiligung und die Einschätzung, ob Diskontierung für Schäden mit kurzer Abwicklungsdauer notwendig ist.

Deloitte Position

Wir sprechen uns deutlich für die Verwendung eines top-down Diskontsatz-Ansatzes aus – insbesondere angesichts der Schwierigkeiten bei der Bewertung der Illiquiditätsanpassung zur Durchführung eines bottom-up Ansatzes.

In unserem Kommentierungsschreiben haben wir empfohlen, im finalen Standard eine ähnliche Definition für die Beseitigung des Ausfallrisikos aus dem Referenzportfolio zur Berücksichtigung des erwarteten Ausfallverlusts wie bei IFRS 9 einzuschließen. Dies würde auch eine konsistente Grundlage für die Erfassung des Ausfallrisikos bei Kapitalanlagen, die die Versicherungsverträge abdecken, und dem für die Verbindlichkeiten verwendeten Diskontsatz bieten.

Die detaillierten Erklärungen, die die Fachmitarbeiter in ihrem Papier darlegten (Hinweise zum Typ II Anpassungen) scheinen einen unternehmensspezifischen Ansatz zur Schätzung von erwarteten Ausfällen zu unterstützen, – erweitert um einen Zuschlag, der die inhärente Unsicherheit bei der Schätzung berücksichtigt, wann immer es keine beobachtbaren Marktpreise für ein solches Ausfallrisiko gibt.

Die Position der Boards zur Anforderung an Entflechtung bleibt unklar im Gegensatz zur Absicht, diese in das finale Rechnungslegungsmodell zu integrieren (21. März)

Die Fachmitarbeiter präsentierten den beiden Boards ein Papier zur Entflechtung. Bei dem Papier handelte es sich weitestgehend um ein Diskussionspapier, das den Fachmitarbeitern Hinweise für die Entwicklung zukünftiger Papiere liefern sollte. Deshalb wurden die Boards auch nicht zur Abstimmung aufgefordert.

Die Fachmitarbeiter konzentrierten sich auf den Hintergrund und die Ziele für die Entflechtung, welche Komponenten eines Vertrags zu entbündeln sind und wie die Diskussion zur Entbündelung fortgesetzt werden sollte.

Basierend auf unseren Beobachtungen der Debatte schienen die Boards einstimmig die Entflechtung zu unterstützen. Mit Ausnahme der ausdrücklichen Absicht blieb jedoch beinahe alles Weitere unklar, auch innerhalb der einzelnen Boards.

Die Schlüsselfragen aus der Debatte umfassen:

- die Unfähigkeit der Boards, sich auf einen Ansatz zur Entscheidung zu einigen, ob die Entscheidungsnützlichkeit von entbündelten Finanzinformationen objektiv bestimmt werden kann. In anderen Worten: Ob die entbündelten Komponenten in einer wesentlich anderen Art bewertet und erfasst werden, als wenn sie nicht Teil des Versicherungsvertrags wären;
- das Potential für Rechnungslegungsarbitrage, wenn in einem Versicherungsvertrag gebündelte Komponenten unterschiedlich bewertet werden;
- der Umfang des Ermessens, das alternative Entbündelungsregeln verlangen, und die relativen Auswirkungen auf die Vergleichbarkeit von Abschlüssen; und
- die Auswirkung, die Entbündelung auf die wahrheitsgemäße Berichterstattung von ökonomischen Fehlbedeckungen hat und ob Entbündelung buchhalterische Fehlbedeckungen schafft oder vermindert.

Deloitte Position

Wir bleiben überzeugt, dass es einen Weg zur Definition von Entbündelungsregeln gibt, die entscheidungsnützliche Informationen liefern, ohne unzumutbar für die Anwender zu sein.

Wir glauben, dass die Boards die Entbündelung von einem Versicherungsvertrag nur für solche Komponenten verlangen sollten, die (i) nicht mit dem Versicherungsvertrag zusammenhängen; und (ii) mit dem Versicherungsvertrag aus Gründen verbunden wurden, die keine kaufmännische Substanz besitzen.

Dies wird dazu führen, dass die Entbündelung nur auf solche Komponenten angewandt wird, die klar außerhalb des Anwendungsbereichs des Versicherungsstandards liegen. Im Ergebnis führt dies zu aussagekräftigeren Informationen.

Vorbereitende Arbeiten zur Entsperrung der Profitmarge (29. März)

Die Entsperrung der Profitmarge ist ein wesentliches Problem des neuen Rechnungslegungsmodells und hat seit dem im Dezember begonnen Überarbeitungsprozess erhebliche Aufmerksamkeit erfahren. Das zukünftige Gewinnmuster für das Versicherungsgeschäft und das Problem der Rechnungslegungsvolatilität hängen von der finalen Entscheidung der Boards in dieser Sache ab.

Aus diesen Gründen ist es verständlich, dass die Boards an einer wohlfundierten Entscheidung starkes Interesse haben. Deshalb wurde am 29. März den Boards ein Unterrichtspapier präsentiert, das bereits am 24. März der IWG vorgestellt wurde.

Der ED empfahl, die Residual- und Kompositmarge in einer systematischen und rationalen Weise aufzulösen. Für die Kompositmarge wurde eine formelbasierte Auflösung vorgeschlagen.

Obwohl es keine offizielle Abstimmung gab, drückten die IASB Mitglieder ihre vorläufige Unterstützung (10:4) für eine Entsperrung aus und bemerkten, dass, wenn die Entsperrung angewendet wird, sollte sie zukünftige Änderungen der Annahmen bei nicht-finanziellen Eingabegrößen widerspiegeln. Dies führt zu einer prospektiven Anpassung der Margen und bringt sie zum „Fließen“. Das Konzept des „Fließen“ bedeutet, dass die Residual-/Kompositmargen der Verbindlichkeit sich sowohl bei vorteilhaften wie auch nachteilhaften Bewegungen der prospektiven Bewertung der zugrundeliegenden erwarteten Zahlungsflüssen ändert.

FASB Mitglieder waren unwillig, ihre aktuelle Sichtweise zu diesem Thema offenzulegen und verschoben ihre Stimmabgabe bis zur formalen Beschlussfassung.

Wir stellten fest, dass beide Boards sich verständigten, weitere Diskussionen zu den Prinzipien durchzuführen, wie man am besten feststellt, welche Änderung in der Gewinn- und Verlustrechnung wiederzugeben sind oder genutzt werden sollen, um eine „fließende“ Anpassung zur Fortführung der Marge durchzuführen. Die Hinweise zur zukünftigen Debatte beinhalteten die Notwendigkeit, eine konzeptionelle Grundlage für die „fließende“ Anpassung zu definieren und die Analyse, um sicherzustellen, dass der finale Anforderungskatalog eine tolerable Komplexität hat und in den meisten Fällen eine praktikable Umsetzung ermöglicht.

Mehrere Mitglieder des IASB beobachteten, dass die finale Entscheidung über die Entsperrung der Residualmarge auch alle übrigen Entscheidungen zur Behandlung der rechnungslegungsbezogenen Volatilität berücksichtigen sollte, wie z.B. die Nutzung der Gesamtergebnisrechnung.

FASB Mitglieder äußerten Bedenken zur konzeptionellen Relevanz von Glättung und Gewinnabgrenzung, die dieser Vorschlag in das neue Rechnungslegungsmodell bringen könnte.

Deloitte Position

Wir glauben, dass die Entsperrung der Residualmarge ökonomisch zutreffend darstellt, wie offene Portfolien von Versicherungsverträgen zusammengestellt und verwaltet werden. Der ökonomische Zyklus von Versicherungsverträgen ist dadurch gekennzeichnet, dass der Zahlungszufluss vor den meisten vertraglichen Zahlungsabflüssen liegt. Dies schafft eine konzeptionelle Rechtfertigung für den Überschuss des anfänglichen Erfüllungswerts über die Neubewertung zu den folgenden Berichtszeitpunkten.

Prospektive Änderungen in den aktiv verwalteten Bausteinen sollten genutzt werden, um die Auflösung der Residualmarge nach der systematischen Gewinnrealisierung voranzutreiben.

Wenn für ein Portfolio ein Drohverlust entsteht, sollte die verbleibende Marge im notwendigen Umfang erfolgswirksam aufgelöst werden.

Wir glauben, dass dies die rechnungslegungsverursachte Volatilität in der Gewinn- und Verlustrechnung vermindert und dabei die Elemente ökonomischer Volatilität beibehält, die Teil des Periodenergebnisses sein sollten.

Ein positives Treffen der Insurance Working Group (24. März)

Die IWG, eingerichtet vom IASB um ihm bei der Analyse der in der Versicherungswirtschaft entstehenden Rechnungslegungsprobleme zu helfen, traf sich am 24. März.

Schlüsselpunkte bei dem Treffen umfassten den Fortschritt des gemeinsamen Versicherungsprojekts, Diskussion der Entscheidungen zum Diskontsatz, die Darstellung der Informationen, die Abbildung der buchhalterischen Gewinnvolatilität, die Darstellung von Volumenangaben und die Entsperrung der Residualmarge.

Die Entscheidung, einen top-down Ansatz zur Bestimmung des Diskontsatzes zuzulassen, wurde von vielen Industrievertretern der IWG begrüßt. Dies lässt vermuten, dass deren Versicherungsgesellschaften wohl dem Ansatz folgen werden. Wie oben berichtet erzielten die Boards ein hohes Maß an Zustimmung bei ihrem Treffen am 12. April. Somit ist wohl das Bedürfnis erfüllt, eine konzeptionelle Abstimmung zwischen top down und bottom up Diskontsätzen in den finalen Standard einzubetten.

Beim IWG Treffen haben Repräsentanten der Versicherungswirtschaft und einige Investoren empfohlen, dass der finale Standard den Einschluss aller Kapitalanlage-typen bei der Ermittlung des Referenzportfolios zulässt, damit keine unbeabsichtigte Verzerrung der Kapitalan-lagenallokation auf Grund von Rechnungslegungsvortei-len erfolgt.

Zu dem Vorschlag, den zusammengefassten Margen-ansatz um Volumeninformationen zu erweitern, gab es positive Reaktionen. Die Debatte zeigte auch ein großes Verlangen des IASB, erneut darüber nachzudenken, die Gesamtergebnisrechnung zur Milderung von rechnungs-legungsverursachten Volatilitäten zu nutzen.

Schließlich stellten wir eine positive Aufnahme der Idee fest, die marktgetriebenen kurzfristigen Fluktuationen von den übrigen Posten der Gewinn- und Verlustrech-nung zu trennen. Dies soll durch eine flexiblere Ermitt-lung der Zwischensummen erfolgen. Die vorsichtige Re-aktion des IASB und seiner Fachmitarbeiter auf diesen Vorschlag beabsichtigte, auf die Möglichkeit aufmerk-sam zu machen, dass kurzfristige Volatilität in einer ge-sonderten Zeile dargestellt wird.

Wie oben erwähnt war die Reaktion der IWG auf die Idee einer „fließenden“ Marge positiv.

Uns wurde mitgeteilt, dass das IASB plant, am 16. Mai zu einem weiteren Treffen der IWG einzuladen und zu einem dritten Treffen im Juni. Dieser Plan könnte sich jedoch nach der gemeinsamen Verlautbarung der Vorsit-zenden ändern.

Weitere vorläufige Entscheidungen und Unter-richtseinheiten

Unterrichtseinheit zur expliziten Risikoanpassung (22. März)

Die Boards luden eine Anzahl von Vortragenden zu Un-terrichtseinheiten für die Boards zum Thema der expli-ziten Risikoanpassung ein. Der Zweck dieser Sitzungen war, den Boards einen Hinweis zu vermitteln, wie eine explizite Risikoanpassung in der Praxis berechnet wird und welche Probleme sich dabei stellen. Da diese Einhei-ten nur der Unterrichtung der Boards dienten, wurden keine Entscheidungen getroffen.

Tony Coleman von Lonergan, Edwards and Associates konzentrierte sich bei der Präsentation für die Boards auf die Schlüsselmerkmale des australischen Rechnungs-legungsmodells, der dortigen Standards und Anwen-dungspraxis. Im Gesamten unterstützte der Vortrag die Verwendung von Risikoanpassungen, da sie nützliche

Informationen für Marktteilnehmer liefert, ohne die An-wender unzumutbar zu belasten.

Mark Swallow und Leopold Camara von Swiss Re kon-zentrierten sich bei ihrer Präsentation für die Boards auf das Rahmenwerk zur Berichterstattung an die Geschäfts-führung, auch bekannt als Management des ökonomi-schen Unternehmenswerts. Der Ansatz bezog sich auf die Nutzung der Kapitalkosten zur Berechnung der Risi-koanpassung der Verbindlichkeiten.

Die von beiden Präsentationen aufgeworfene Schlüssel-frage ist, dass – unabhängig von dem endgültig ausge-wählten Modell – die geforderte Qualität der Offenle-gungen der entscheidende Faktor ist, ob das Modell die Anforderungen der Anwender, Nutzer und weiterer Inte-ressenten erfüllt.

Diskontsatz für sehr langlaufende Verträge (21. März)

Die Fachmitarbeiter stellten den Boards ein Papier vor, das die zusätzlichen Anforderungen analysiert, wenn die Zinsstrukturkurve sich über den Zeitraum der beobacht-baren Marktdaten hinaus erstreckt. Um mit solchen Ver-trägen umzugehen, empfahlen die Fachmitarbeiter, dass Änderungen im Diskontsatz für sehr langelaufende Zah-lungsflüsse in der Gesamtergebnisrechnung (OCI) zu er-fassen sind. Dies sollte alle Änderungen der Bewertung umfassen, die dem nicht-beobachtbaren Teil der Zins-strukturkurve zuzurechnen sind.

Die Boards haben die Empfehlung der Fachmitarbei-ter nicht angenommen, da dies eine Ausnahme vom Prinzip des neuen Rechnungslegungsmodells bedeutet, alle Änderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung zu zeigen. Zudem wollen die Boards ein Rechnungsle-gungsmodell für alle Versicherungsverträge behalten. Deshalb sah man keinen Grund, einen gesonderten Ansatz für diese Vertragsart zu schaffen. Somit beschlos-sen die Boards das Problem zu einem späteren Zeitpunkt neu zu bewerten, wenn die Überarbeitung des Rech-nungslegungsmodells nahezu abgeschlossen ist.

Abtrennung von eingebetteten Derivaten (21. März)

Die Boards billigten die im ED veröffentlichte Anforde-rung jegliche in einen Versicherungsvertrag eingebet-teten Derivate abzutrennen und mit dem Zeitwert er-folgswirksam zu erfassen, wenn sie nicht eng mit dem Versicherungsvertrag verbunden sind. Die Entscheidung umfasst nicht Verträge mit diskretionärer Erfolgsbetei-ligung, die Entbündelung des Sparanteils oder die ver-bundene Verpflichtung, Güter oder Dienstleistungen zu liefern. Diese drei Fragen werden zu einem späteren Zeitpunkt in speziellen Einheiten diskutiert.

Die Boards stellten auch klar, dass ihre Entscheidung nicht jene eingebetteten Merkmale umfasst, die sich auf nicht-finanzielles Risiko beziehen. Ein Beispiel für diese Art eingebetteter Merkmale ist eine Option, zu einem zukünftigen Zeitpunkt neuen Versicherungsschutz zu einem bestehenden Versicherungsvertrag hinzuzufügen.

Top down Ansatz für den Diskontsatz – FASB Unterrichtseinheit (7. April)

Das FASB hatte am 7. April eine Unterrichtseinheit, um ein Papier zu besprechen, dass bei der gemeinsamen Sitzung am 12. April vorgestellt wurde.

Erfassung der Änderungen des Diskontsatzes bei Versicherungsverbindlichkeiten durch OCI – FASB Unterrichtseinheit (15. April)

Eine zweite Unterrichtseinheit in der folgenden Woche behandelte einen neuen Vorschlag der Fachmitarbeiter des FASB. Demnach soll es erlaubt sein, eine unwiderrufliche Wahl zu treffen, alle Änderungen des Diskontsatzes bei der Ermittlung des Erfüllungswerts für eine Gruppe von Versicherungsverbindlichkeiten im OCI zu erfassen. Diese Gruppe wird definiert als „Geschäftsbereich“ und wäre eine Untergruppe des Portfolios, wie es im ED definiert ist.

Der im OCI erfasste Betrag würde mit der Aufzinsung durch die Gewinn- und Verlustrechnung recycelt.

Obwohl die Mitglieder des FASB nicht aufgefordert waren, über den Vorschlag abzustimmen, waren die Stimmen zur Empfehlung der Fachmitarbeiter meist kritisch.

Nach unserem Verständnis werden die OCI Lösungen für die rechnungslegungsverursachte Volatilität wahrscheinlich in der gemeinsamen Sitzung der Boards am 27. Juli besprochen.

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.

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.

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 150 Ländern verbindet Deloitte erstklassige Leistungen mit umfassender regionaler Marktkompetenz und verhilft so Kunden in aller Welt zum Erfolg. „To be the Standard of Excellence“ – für rund 170.000 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.