

WHL

Schriften der Wissenschaftlichen Hochschule Lahr

Nr. 13

# Jahresabschluss von Versicherungsunternehmen nach internationalen Rechnungslegungsstandards

Tristan Nguyen und Philipp Molinari

WHL 

Wissenschaftliche Hochschule Lahr

---

# **Jahresabschluss von Versicherungs- unternehmen nach internationalen Rechnungslegungsstandards**

---

**Tristan Nguyen und Philipp Molinari**

---

## **Schriften der Wissenschaftlichen Hochschule Lahr**

Herausgeber: Prof. Dr. Thomas Egner  
Prof. Dr. Stephan Kaiser  
Prof. Dr. Tristan Nguyen  
Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer  
Prof. Dr. Günther Seeber

Nr. 13

Lahr, 25. März 2009

ISBN: 978-3-86692-018-7

© Copyright 2009    WHL Wissenschaftliche Hochschule Lahr  
Hohbergweg 15-17  
77933 Lahr  
info@whl-lahr.de  
www.whl-lahr.de

Alle Rechte vorbehalten

# Jahresabschluss von Versicherungsunternehmen nach internationalen Rechnungslegungsstandards

Von Prof. Dr. Tristan Nguyen und Philipp Molinari

## Inhaltsverzeichnis

<b>ABSTRACT</b> .....	<b>3</b>
<b>1 EINLEITUNG</b> .....	<b>5</b>
<b>2 BILANZIERUNG DER AKTIVA VON VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN</b> .....	<b>8</b>
2.1 ANWENDUNGSBEREICH DES IAS 39 .....	8
2.1.1 <i>Begriffsdefinitionen</i> .....	8
2.1.2 <i>Derivative Finanzinstrumente</i> .....	10
2.1.3 <i>Eingebettete Derivate</i> .....	10
2.2 KATEGORISIERUNG .....	12
2.2.1 <i>Financial Assets at Fair Value through Profit or Loss</i> .....	12
2.2.2 <i>Held-to-Maturity Investments</i> .....	14
2.2.3 <i>Loans and Receivables</i> .....	15
2.2.4 <i>Available-for-Sale financial Assets</i> .....	15
2.3 BEWERTUNG VON FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN NACH IAS 39 .....	16
2.3.1 <i>Bewertungsmaßstäbe nach IAS 39</i> .....	17
2.3.2 <i>Bewertung von financial Assets at Fair Value through Profit or Loss</i> .....	18
2.3.3 <i>Bewertung von Held-to-Maturity Investments und Loans and Receivables</i> .....	18
2.3.4 <i>Bewertung von Available-for-Sale financial Assets</i> .....	20
2.4 BESONDERHEITEN DER BILANZIERUNG VON FINANZANLAGEN BEI VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN .....	21
<b>3 BILANZIERUNG VON VERSICHERUNGSTECHNISCHEN VERPFLICHTUNGEN NACH IFRS</b> .....	<b>24</b>
3.1 ENTWICKLUNG EINES STANDARDS FÜR VERSICHERUNGSVERTRÄGE .....	24
3.1.1 <i>Phase I</i> .....	25
3.1.2 <i>Phase II</i> .....	26
3.2 ANWENDUNGSBEREICH .....	28
3.2.1 <i>Definition eines Versicherungsvertrages nach IFRS 4</i> .....	29
3.2.2 <i>Verträge mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung</i> .....	33
3.2.3 <i>Versicherungsverträge nach nationalem Recht</i> .....	34
3.2.4 <i>Entflechtung von in Versicherungsverträgen enthaltenen Einlagenkomponenten</i> ....	37
3.2.5 <i>Eingebettete Derivate in Versicherungsverträgen</i> .....	39
3.3 BILANZIERUNG VON VERPFLICHTUNGEN AUS VERSICHERUNGSVERTRÄGEN .....	43
3.3.1 <i>Beibehaltung der nationalen Bilanzierungsregeln</i> .....	44
3.3.2 <i>Verbot des Ansatzes einer Schwankungs- und Großrisikenrückstellung</i> .....	44
3.3.3 <i>Liability-Adequacy-Test</i> .....	46
3.3.4 <i>Änderung der Bilanzierungsmethoden</i> .....	47
3.3.5 <i>Anhangsangaben</i> .....	49

---

<b>4</b>	<b>ANGEDACHTE REGELUNGEN DES FINALEN STANDARDS .....</b>	<b>51</b>
4.1	FAIR VALUE-BEWERTUNG VON VERSICHERUNGSTECHNISCHEN VERPFLICHTUNGEN .....	54
4.1.1	<i>Schätzung der Cashflows .....</i>	55
4.1.2	<i>Diskontierung der Cashflows .....</i>	57
4.1.3	<i>Margen zur Berücksichtigung des Risikos und der Gewinnerwartungen.....</i>	59
4.1.4	<i>Anpassung der Schätzungen.....</i>	61
4.2	WEITERE FAKTOREN BEI DER BILANZIERUNG VON VERSICHERUNGSVERTRÄGEN .....	62
4.2.1	<i>Kundenbeziehungen und Abschlusskosten .....</i>	63
4.2.2	<i>Bonität des bilanzierenden Versicherers.....</i>	65
4.2.3	<i>Bewertungseinheit .....</i>	65
4.2.4	<i>Erfassung von Wertänderungen .....</i>	67
4.2.5	<i>Unbundling.....</i>	67
<b>5</b>	<b>KRITISCHE WÜRDIGUNG DER VORSCHLÄGE DES IASB ZUM IFRS 4 .....</b>	<b>70</b>
5.1	KRITISCHE WÜRDIGUNG DES BEWERTUNGSANSATZES .....	71
5.1.1	<i>Stellungnahme des IDW .....</i>	71
5.1.2	<i>Stellungnahme des DRSC.....</i>	74
5.1.3	<i>Stellungnahme der IAA .....</i>	79
5.1.4	<i>Stellungnahme des European Insurance CFO Forum und des Comité Européen Assurances .....</i>	82
5.1.5	<i>Stellungnahme der EFRAG .....</i>	86
5.2	KRITISCHE WÜRDIGUNG WEITERER IM DISKUSSION PAPIER ERÖRTERTER THEMEN.....	90
5.2.1	<i>Stellungnahme des IDW .....</i>	90
5.2.2	<i>Stellungnahme des DRSC.....</i>	93
5.2.3	<i>Stellungnahme der EFRAG .....</i>	96
5.2.4	<i>Stellungnahme der IAA .....</i>	100
<b>6</b>	<b>ABSCHLIEßENDE ZUSAMMENFASSUNG .....</b>	<b>107</b>
	<b>LITERATURVERZEICHNIS .....</b>	<b>110</b>

## Abstract

Im Zuge der wachsenden Globalisierung und der damit verbundenen Zunahme der Inanspruchnahme der internationalen Kapitalmärkte sowohl durch Erst- als auch Rückversicherer nimmt das Interesse der Anleger an einer systematischen sowie einheitlichen Bilanzierung nach international anerkannten Rechnungslegungsstandards stetig zu. Zusammen mit IAS 39 stellt IFRS 4 diejenigen zwei internationalen Rechnungslegungsstandards dar, die für die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen von eminenter Bedeutung sind und welche wohl auch die meisten Probleme bei der Anwendung verursachen.

In der vorliegenden WHL-Schrift werden zunächst die Grundzüge der Bilanzierung von Kapitalanlagen nach IAS 39 dargestellt. Anschließend werden die Regelungen des derzeit für Versicherungsverträge relevanten IFRS 4 erläutert. Weiter soll noch ein Überblick darüber gegeben werden, welche Bilanzierungsmethoden das IASB in seinem 2007 veröffentlichten Diskussionspapier für den endgültigen Standard IFRS 4 (Insurance Contracts) vorsieht, welcher nicht vor 2011 in Kraft wird. Anschließend erfolgt unter Bezugnahme auf die Reaktionen von internationalen Rechnungslegungsorganisationen eine kritische Würdigung der im Diskussionspapier vorgeschlagenen Vorschriften zur Bilanzierung von Versicherungsverträgen.

Die Vorschläge des IASB im Diskussionspapier stellen in vieler Hinsicht eine radikale Abkehr von den bisherigen Rechnungslegungspraktiken (v. a. im Vergleich zur HGB-Bilanzierung) dar. Kern der Überlegungen, in welchen das IASB seine Absicht einer Bilanzierung von Versicherungsverträgen bzw. der daraus resultierenden Zahlungsströme zum *fair value* Nachdruck verleiht, ist die Bilanzierung von versicherungstechnischen Verpflichtungen zu einem hypothetisch erzielbaren Veräußerungspreis, dem sog. *current exit value*.

Es hat sich im Laufe der Diskussion mit den beteiligten Organisationen herausgestellt, dass die Umsetzung des Modells, wie es sich heute darstellt, technisch hoch komplex wäre und die betroffenen Versicherungsunternehmen zu erheblichen Systemanpassungen zwingen würde. Somit bleibt abzuwarten, ob sich das IASB mit den im Diskussionspapier veröffentlichten Vorschlägen oder ob sich die Gegner dieser Vorschläge mit einem alternativen Vorschlag durchsetzen werden.

Heute schon abzusehen ist jedoch, dass auf das IASB bis zur geplanten Einführung des Versicherungsstandards im Jahre 2011 noch erhebliche Arbeit zukommen wird, bis alle am Versicherungsprojekt interessierten Organisationen zu einem Kompromiss bereit sind und ein für alle befriedigender Versicherungsstandard entwickelt werden kann.

## 1 Einleitung

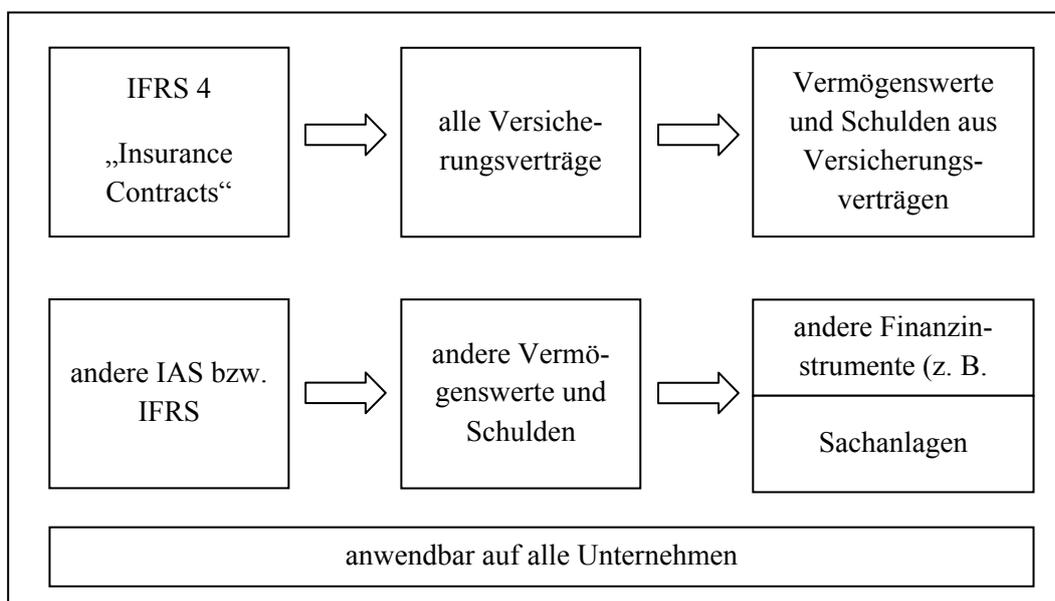
Die Bilanzierungspraktiken der internationalen Versicherungswirtschaft unterliegen derzeit gravierenden Veränderungen, welche kontrovers diskutiert werden. Infolge der wachsenden Globalisierung und der damit verbundenen Zunahme der Inanspruchnahme der internationalen Kapitalmärkte sowohl durch Erst- als auch Rückversicherer nimmt das Interesse der Anleger an einer systematischen sowie einheitlichen Bilanzierung nach international anerkannten Rechnungslegungsvorschriften stetig zu. Auf diese Forderungen der Finanzanalysten und Kapitalmärkte hat das EU-Parlament reagiert und im Jahr 2002 eine Verordnung veröffentlicht, nach der alle am Kapitalmarkt tätigen Unternehmen, inkl. Versicherungen und Banken, ihre Konzernabschlüsse ab dem Geschäftsjahr 2005 nach den Regelungen der IAS/IFRS aufstellen müssen.

Damit die angesprochenen Unternehmen dieser Verpflichtung nachkommen können und um im Jahr 2005 einen kompletten Satz an Rechnungslegungsstandards bereitzustellen, hat das IASC, die Vorgängerorganisation des IASB, im Jahr 1997 mit der Entwicklung eines eigenständigen Rechnungslegungsstandards für Versicherungsverträge begonnen. Da sich die Versicherungsbilanzierung jedoch schon immer als ein durchaus kompliziertes Spezialthema der Rechnungslegung darstellte, dessen Abbildungsverordnungen auf die Leistungsprozesse von Versicherungsunternehmen ausgerichtet sind, war die Entwicklung eines derartigen Standards bis zum Jahre 2005 im Grunde schon von Beginn an zum Scheitern verurteilt. So ist es nicht verwunderlich, dass sich das IASB bzw. vormals das IASC bereits seit über zehn Jahren mit der Entwicklung eines Rechnungslegungsstandards für Versicherungsverträge beschäftigt und im Jahr 2002 eine Aufteilung des Versicherungsprojektes in zwei Phasen geschah.

Die zurzeit letzte Stufe des Entwicklungsprozesses stellt das im Mai des Jahres 2007 veröffentlichte *Discussion Paper* „Preliminary Views on Insurance Contracts“ zu einem endgültigen Standard für Versicherungsverträge (IFRS 4 „Insurance Contracts“) dar, der den im Jahre 2004 veröffentlichten Übergangstandard ablösen soll. In diesem Diskussionspapier beschäftigt sich das IASB, wie bereits in einigen vorausgegangenen Entwicklungsstufen, intensiv mit den Grundfragen der fiktiven Marktwertkonstruktion von versicherungstechnischen Verpflichtungen. Allerdings bleibt eine große Anzahl der mit der praktischen Umsetzung ver-

bundenen Probleme weiterhin ungelöst.<sup>1</sup> Jene Bilanzierungs- und Bewertungsgrundfragen repräsentieren zudem meistens eine radikale Abkehr von den bisher angewandten nationalen Rechnungslegungsvorschriften und werden sowohl in Teilen des IASB als auch unter den Versicherungsexperten heftig diskutiert.<sup>2</sup>

Zusammen mit IAS 39 stellt IFRS 4 diejenigen zwei internationalen Rechnungslegung Standards dar, welche für die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen von eminenter Bedeutung sind. Zu beachten ist, dass diese beiden Standards nicht auf das betriebene Geschäft eines Unternehmens abstellen, sondern die Bilanzierung bestimmter Vermögensgegenstände und Schulden an sich regeln. So sind beispielsweise Kapitalanlagen für alle Unternehmen grundsätzlich nach IAS 39 zu bilanzieren.<sup>3</sup> Insofern entfällt die Notwendigkeit zur Definition eines *Versicherungsunternehmens* im Kontext der internationalen Rechnungslegungsregeln. Vielmehr ist es wichtig zu klären, was unter einem *Versicherungsvertrag* nach IAS/IFRS zu verstehen ist. Abbildung 1 stellt die anzuwendenden Regelungen bei der Bilanzierung von Versicherungsunternehmen nach IAS/IFRS graphisch dar.



**Abbildung 1: Bilanzierung bei Versicherungsunternehmen nach IAS/IFRS**

In der vorliegenden WHL-Schrift werden zunächst die Grundzüge der Bilanzierung von Kapitalanlagen nach IAS 39 dargestellt. Anschließend werden die Rege-

<sup>1</sup> Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 741.

<sup>2</sup> Vgl. Bacher, D. F./Hofmann, A. (2007), S. 312.

<sup>3</sup> Vgl. Ebberts, G. (2004), S. 1378.

lungen des derzeit für Versicherungsverträge relevanten IFRS 4 erläutert. Schließlich soll noch ein Überblick darüber gegeben werden, welche Bilanzierungsmethoden das IASB für seinen endgültigen Standard zur Bilanzierung von Versicherungsverträgen, welcher in den nächsten Jahren veröffentlicht wird, vorsieht. In Kapitel 5 erfolgt eine kritische Würdigung der im Diskussionspapier vorgeschlagenen Vorschriften zur Bilanzierung von Versicherungsverträgen.

## 2 Bilanzierung der Aktiva von Versicherungsunternehmen

Die Kapitalanlagen eines Versicherungsunternehmens machen üblicherweise einen Großteil der Bilanzsumme auf der Aktivseite aus.<sup>4</sup> Deshalb soll in diesem Abschnitt nur auf den für die Bilanzierung der Kapitalanlagen relevanten IAS 39 eingegangen werden und die Bilanzierung der weiteren Vermögenswerte nicht weiter vertieft werden.<sup>5</sup> Neben dem für den Ansatz und die Bewertung der Kapitalanlagen relevanten *IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement*<sup>6</sup> müssen bei deren Bilanzierung auch die Regelungen des *IAS 32 Financial Instruments: Disclosure and Presentation*<sup>7</sup> sowie des *IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures* für den Ausweis und die Anhangsangaben beachtet werden.

Bevor die bilanzielle Behandlung der Kapitalanlagen dargestellt wird, soll der folgende Abschnitt zunächst einen Überblick darüber geben, welche Geschäftsvorfälle überhaupt in den Anwendungsbereich des IAS 39 fallen.

### 2.1 Anwendungsbereich des IAS 39

Der Anwendungsbereich des IAS 39 erstreckt sich gemäß IAS 39.2 auf *alle Finanzinstrumente*. Dabei definiert IAS 32.11 Finanzinstrumente als Verträge, die bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und gleichzeitig bei einem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führen.<sup>8</sup>

#### 2.1.1 Begriffsdefinitionen

Zu den finanziellen Vermögenswerten gehören nach IAS 32.11:

- flüssige Mittel,
- an anderen Unternehmen gehaltene Eigenkapitalinstrumente,
- Verträge, die dem Unternehmen das Recht geben, flüssige Mittel oder andere finanzielle Vermögenswerte von einem anderen Unternehmen zu er-

---

<sup>4</sup> Vgl. hierzu beispielsweise auch *Deloitte (Hrsg.) (2007)*, S. 13. Demnach hat der Großteil der deutschen Versicherer einen Kapitalanlagenbestand in Höhe von ca. 90 % der Bilanzsumme.

<sup>5</sup> Hierzu gehören beispielsweise die immateriellen Vermögenswerte (IAS 38).

<sup>6</sup> Vgl. *Böhlhoff, M./Grimm, H. H. (2007)*, S. 231.

<sup>7</sup> Während IAS 39 den Ansatz und die Bewertung von Finanzinstrumenten regelt, spielt IAS 32 vor allem für die Differenzierung zwischen Eigen- und Fremdkapital sowie die Saldierung von Finanzaktiva und -passiva eine Rolle. Für die Untersuchungen in dieser Arbeit sind vor allem die Vorschriften des IAS 39 von Bedeutung.

<sup>8</sup> Da in diesem Kapitel die Aktivseite der Versicherungsbilanz im Vordergrund steht, wird hier insbesondere auf die finanziellen Vermögenswerte eingegangen.

halten oder es in die Lage versetzen, finanzielle Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten mit einem anderen Unternehmen zu potenziell vorteilhaften Bedingungen auszutauschen sowie

- Verträge, die durch eigene Eigenkapitalinstrumente des Unternehmens bedient werden können und bei denen es sich um Folgendes handelt:
  - ein nicht derivatives Finanzinstrument mit oder ohne vertragliche Verpflichtungen des Unternehmens, eine variable Anzahl von Eigenkapitalinstrumenten des Unternehmens zu erwerben oder
  - ein derivatives Finanzinstrument, das auf andere Weise als durch den Austausch eines festen Betrags an flüssigen Mitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten gegen eine feste Anzahl von Eigenkapitalinstrumenten des Unternehmens erfüllt werden wird oder kann.

Der Begriff derivatives Finanzinstrument wird später noch näher erläutert. Eigenkapitalinstrumente sind laut IAS 32.11 vertragliche Vereinbarungen, die einen Residualanspruch an den Vermögenswerten eines Unternehmens nach Abzug aller Schulden begründen. Neben Aktien fallen also z. B. auch Stillhalterpositionen von Kaufoptionen für Aktien des bilanzierenden Unternehmens hierunter.<sup>9</sup>

Zusammenfassend lässt sich also jede Vertragsform als Finanzinstrument definieren, die direkt oder indirekt zum Zu- oder Abfluss von flüssigen Mitteln oder Eigenkapitalinstrumenten führt, ohne dabei den Produktions- oder Absatzbereich zu berühren. Allerdings nimmt IAS 39.2 bestimmte Kategorien von Finanzinstrumenten von der Anwendung durch IAS 39 explizit aus. Dazu gehören beispielsweise Versicherungsverträge (IFRS 4), Leasingverträge (IAS 17), Anteile an Tochterunternehmen (IAS 27) sowie assoziierten Unternehmen (IAS 28) und Joint Ventures (IAS 31).<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Vgl. *Pellens, B. et al.* (2008), S. 536.

<sup>10</sup> Vgl. *Coenenberg, A. G.* (2005), S. 242.

### 2.1.2 Derivative Finanzinstrumente

Neben den im vorangegangenen Abschnitt beschriebenen originären Finanzinstrumenten fallen auch derivative Finanzinstrumente nach IAS 39.9 in den Anwendungsbereich des IAS 39. Unter derivativen Finanzinstrumenten versteht man Finanzinstrumente,<sup>11</sup>

- deren Wert von Zinssätzen, Preisen anderer Finanzinstrumente, Rohstoffpreisen, Wechselkursen, Indices, Bonitätsratings oder anderen Variablen abhängt. Handelt es sich dabei um eine nicht finanzielle Variable, so darf diese nicht für eine Vertragspartei spezifisch sein.<sup>12</sup>
- die keine Anschaffungsauszahlung erfordern oder eine Anschaffungsauszahlung erfordern, die geringer ist, als sie für ein anderes Finanzinstrument mit ähnlicher Reaktion auf Marktverhältnisse wie das Derivat wäre.
- die Termingeschäfte sind.

Die drei aufgeführten Merkmale müssen kumulativ erfüllt sein, damit es sich um ein derivatives Finanzinstrument handelt.

### 2.1.3 Eingebettete Derivate

Ein eingebettetes Derivat ist ein Bestandteil eines Finanzinstruments, das aus einem derivativen Finanzinstrument und einem nicht derivativen Teil, die nicht unabhängig voneinander vertraglich übertragbar sind und nicht mit voneinander unabhängigen Vertragsparteien geschlossen wurden, zusammengesetzt ist. Das eingebettete Derivat führt dazu, dass ein Teil der Cashflows aus dem zusammengesetzten Finanzinstrument ähnlichen Wertschwankungen wie ein „freistehendes Derivat“ ausgesetzt ist.<sup>13</sup> Diese Schwankungen der Cashflows beruhen, ähnlich wie bei einem derivativen Finanzinstrument, auf der Veränderung einer Variablen (z. B. Zinssatz, Wechselkurs usw.).<sup>14</sup>

---

<sup>11</sup> Vgl. *Bier, N./Lopatta, K.* (2008), S. 305.

<sup>12</sup> Spezifisch für eine Vertragspartei bedeutet in diesem Fall, dass nicht nur eine bestimmte Vertragspartei bezüglich dieser Variable einem Risiko ausgesetzt sein darf. Beispielsweise wäre ein Index von Erdbebenschäden einer Region nicht spezifisch für eine Vertragspartei, während eine Variable, die Feuerschäden an einem Vermögenswert einer Vertragspartei misst, für diese Vertragspartei spezifisch wäre. Vgl. hierzu *Kehm, P./Lüdenbach, N.* (2006), § 28 Rz. 9.

<sup>13</sup> Vgl. *Kuhn, S./Scharpf, P.* (2006), Rn. 3250.

<sup>14</sup> Vgl. IAS 39.10.

Die Bedeutung der Identifizierung eines solchen eingebetteten Derivats folgt aus dessen getrennter bilanzieller Behandlung vom nicht derivativen Bestandteil (Basisvertrag) nach IAS 39,<sup>15</sup> sofern

- dessen wirtschaftlichen Merkmale und Risiken nicht eng mit denen des Basisvertrags verbunden sind,
- ein eigenständiges Instrument mit den gleichen Bedingungen wie das eingebettete Derivat die Definition eines derivativen Finanzinstrumentes erfüllen würde und
- das zusammengesetzte Finanzinstrument nicht zum beizulegenden Zeitwert mit erfolgswirksamer Erfassung der Änderungen des beizulegenden Zeitwerts bilanziert wird (IAS 39.11).

Für den Fall, dass eine gesonderte Bewertung des eingebetteten Derivats weder bei Erwerb noch an den folgenden Abschlussstichtagen möglich ist, wird der zusammengesetzte Vertrag wie ein zu Handelszwecken gehaltener finanzieller Vermögenswert behandelt (IAS 39.12).

Ein Beispiel für originäre Finanzinstrumente mit einem eingebetteten Derivat nach IAS 39 sind Aktienanleihen. Der Käufer einer Aktienanleihe (Investor) erhält einen Kupon mit einem Zins, der meist deutlich über dem marktüblichen Zinssatz liegt. Dafür verfügt der Emittent der Anleihe über das Wahlrecht, statt der Rückzahlung des Nennbetrags der Anleihe dem Investor eine vorher festgelegte Anzahl von Aktien anzudienen. Folglich wird der Emittent immer dann von seinem Wahlrecht zur Andienung der Aktien Gebrauch machen, wenn der Gesamtwert der Aktien zum Fälligkeitszeitpunkt unter dem Nennbetrag der Anleihe liegt. Wirtschaftlich gesehen kann eine Aktienanleihe aus Sicht des Investors also in einen Basisvertrag (der Anleihe) und ein eingebettetes Derivat (einer Put-Option) aufgeteilt werden: der Investor räumt dem Emittenten das Recht ein, ihm eine gewisse Anzahl von Aktien (Underlying) gegen einen vorher festgelegten Preis in Höhe des Nennbetrags (Strike) zu verkaufen und nimmt somit eine Short Put Position im Underlying ein.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Die Bilanzierung des Basisvertrags erfolgt ebenfalls nach IAS 39, sofern es sich dabei um ein Finanzinstrument handelt. Andernfalls müssen die Bestimmungen anderer Standards berücksichtigt werden. Die bilanzielle Behandlung des eingebetteten Derivats erfolgt wie bei einem eigenständigen Derivat.

<sup>16</sup> Vgl. *Dombek, M.* (2002), S. 1072.

Für Versicherungsunternehmen haben eingebettete Derivate zudem eine besondere Relevanz, denn auch in Versicherungsverträgen eingebettete Derivate sind unter bestimmten Umständen aus dem entsprechenden Versicherungsvertrag zu separieren und nach IAS 39 zu bewerten. Auf diesen Sachverhalt soll in Abschnitt 3.2.5 ausführlicher eingegangen werden.

## 2.2 Kategorisierung

Für die (Folge-)Bewertung der finanziellen Vermögenswerte müssen diese nach IAS 39.45 in eine der vier folgenden Kategorien eingestuft werden (IAS 39.9):

- financial Assets at Fair Value through Profit or Loss (finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet werden)
- Held-to-Maturity Investments (bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen)
- Loans and Receivables (Kredite und Forderungen)
- Available-for-Sale financial Assets (zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte)

Seit dem 1. Januar 2006 müssen diese Kategorien in der Bilanz oder im Anhang auch einzeln ausgewiesen werden.<sup>17</sup> Im Folgenden soll dargestellt werden, nach welchen Kriterien die identifizierten finanziellen Vermögenswerte den entsprechenden Kategorien zugeordnet werden. Ein Schema zur Einordnung eines Finanzinstrumentes in die entsprechende Kategorie zeigt Abbildung 2.

### 2.2.1 Financial Assets at Fair Value through Profit or Loss

Zu dieser Kategorie gehören Finanzinstrumente, die entweder als zu Handelszwecken gehalten eingestuft worden sind oder die bei ihrem erstmaligen Ansatzwahlweise in diese Kategorie eingestuft wurden. Des Weiteren fallen auch Verträge mit eingebetteten Derivaten, die nicht getrennt von dem zugrunde liegenden Basisvertrag bilanziert werden können, in diese Klasse (IAS 39.12).

Dabei sind entsprechend IAS 39.9 unter zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten solche zu verstehen,

---

<sup>17</sup> Vgl. Coenenberg, A. G. (2005), S. 242.

- die entweder mit einer kurzfristigen Verkaufsabsicht erworben wurden,
- die Teil eines Portfolios von Finanzinstrumenten sind, dessen Ziel in einer kurzfristigen Gewinnerzielung liegt oder
- die derivative Finanzinstrumente sind und nicht als Sicherungsgeschäft verwendet werden.<sup>18</sup>

Bei Versicherungsunternehmen gehören hierzu i. d. R. die Kapitalanlagen, die bei einer Bilanzierung nach den nationalen Rechnungslegungsnormen den Bilanzposten „Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere“, „Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere“ sowie „andere Kapitalanlagen“ zugeordnet werden.<sup>19</sup>

Das Wahlrecht zur Einstufung in die Kategorie financial Assets at Fair Value through Profit or Loss beim erstmaligen Ansatz eines finanziellen Vermögenswertes (sog. „Fair Value Option“) wird durch eine Ergänzung zu IAS 39 vom 16. Juni 2005 auf Finanzinstrumente beschränkt, die eine der drei folgenden Bedingungen erfüllen (IAS 39.BC74):

- Die Ausübung führt zur Beseitigung einer sog. Rechnungsanomalie<sup>20</sup> oder verringert diese erheblich.
- Sie sind Bestandteil eines Portfolios finanzieller Vermögenswerte, dessen Strategie auf Fair Value Basis aller darin enthaltenen Vermögenswerte geführt wird und dessen Performance anhand dieser Strategie gemessen wird.
- Das Finanzinstrument enthält ein eingebettetes Derivat.

Des Weiteren ist zu beachten, dass sich dieses Wahlrecht nicht auf Eigenkapitalinstrumente, für die kein auf einem aktiven Markt notierter Marktpreis existiert und deren Marktpreis nicht verlässlich bestimmt werden kann, erstreckt (IAS 39.9).

---

<sup>18</sup> Vgl. *Bier, N./Lopatta, K.* (2008), S. 305.

<sup>19</sup> Vgl. *Rockel, W. et al.* (2007), S. 135.

<sup>20</sup> Eine Rechnungsanomalie kann entstehen, wenn in funktionalem (ökonomischem) Zusammenhang stehende Bilanzposten mit unterschiedlichen Wertmaßstäben bewertet werden. Durch die Fair Value Option soll ermöglicht werden, dass sich z. B. gegenläufige Wertbewegungen dieser Bilanzposten auch weiterhin kompensieren können, was bei einer anderen Zuordnung der Finanzinstrumente möglicherweise nicht der Fall wäre. Vgl. *Coenenberg, A. G.* (2005), S. 243.

### 2.2.2 Held-to-Maturity Investments

Kapitalanlagen dieser Kategorie werden bis zur Endfälligkeit gehalten und weisen folgende Merkmale auf:<sup>21</sup>

- Sie sind kein Derivat,
- sie haben feste oder bestimmbare Zahlungen sowie eine feste Laufzeit und
- es besteht seitens des bilanzierenden Unternehmens die Absicht und die Fähigkeit, diese bis zur Endfälligkeit zu halten.<sup>22</sup>

Erfüllen Kapitalanlagen gleichzeitig die Definitionskriterien für Held-to-Maturity Investments und eine andere Kategorie, so werden sie der anderen Kategorie zugeordnet.<sup>23</sup>

An dieser Stelle sei noch eine Besonderheit hinsichtlich der Zuordnung von Kapitalanlagen zu dieser Kategorie erwähnt. Verkauft ein Unternehmen einen wesentlichen Teil der dieser Kategorie zugeordneten Wertpapiere oder gliedert diese in die Kategorie Available-for-Sale financial Assets um, so wird es dem Unternehmen für das laufende und die folgenden zwei Geschäftsjahre untersagt, weitere Kapitalanlagen der Kategorie Held-to-Maturity Investments zuzuordnen („Tainting“).<sup>24</sup> Zudem wird der gesamte Bestand an Wertpapieren dieser Kategorie in die Kategorie Available-for-Sale financial Assets umgegliedert. Ein wesentlicher Teil umfasst dabei nach herrschender Meinung mehr als 10 % des Wertes der Kapitalanlagen bezogen auf den Gesamtbestand von Held-to-Maturity Investments.<sup>25</sup> Zur Prüfung, ob das betreffende Unternehmen diese Grenze überschritten hat, werden die kumulierten Verkäufe bzw. Umklassifizierungen von Held-to-Maturity Investments des laufenden und der zwei vergangenen Geschäftsjahre herangezogen. Im Hinblick auf die Bilanzgliederung nach der RechVersV lassen sich üblicherweise neben den Hypotheken-, Grund- und Rentenschuldforderungen auch die Namensschuldverschreibungen, Schuldscheinforderungen und Darlehen sowie die übrigen Ausleihungen dieser Kategorie zuordnen.

---

<sup>21</sup> Vgl. *Rockel, W. et al.* (2007), S. 135 sowie IAS 39.9.

<sup>22</sup> Das Kriterium der Absicht und Fähigkeit, eine Kapitalanlage bis zur Endfälligkeit zu halten, wird in der Application Guidance zu IAS 39 konkretisiert. In IAS 39.AG16 und IAS 39.AG23 finden sich Merkmale, die eine Absicht oder Fähigkeit, die Kapitalanlage bis zur Endfälligkeit zu halten, ausschließen.

<sup>23</sup> Vgl. *Kuhn, S./Scharpf, P.* (2006), Rn. 460 sowie IAS 39.9.

<sup>24</sup> Vgl. *Kuhn, S./Scharpf, P.* (2006), Rn. 461.

<sup>25</sup> Vgl. *Kuhn, S./Scharpf, P.* (2006), Rn. 463.

### 2.2.3 Loans and Receivables

Dieser Kategorie werden alle nicht derivativen Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungsströmen zugeordnet, die nicht an einem aktiven Markt gehandelt werden und nicht den Kategorien „financial Assets at Fair Value through Profit or Loss“ oder „Available-for-Sale financial Assets“ zugeordnet wurden.

Bei Versicherungsunternehmen sind dies insbesondere Darlehen und Vorauszahlungen aus Versicherungsscheinen. Zudem werden auch Schuldtitel, die direkt vom Emittenten erworben wurden (z. B. Inhaberschuldverschreibungen) dieser Kategorie zugeordnet, wenn die Zahlung direkt an den Emittenten fließt und der Investor nicht die Absicht zur sofortigen Veräußerung hat.<sup>26</sup>

### 2.2.4 Available-for-Sale financial Assets

Hierunter werden die Kapitalanlagen zusammengefasst, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert wurden und in keine andere Kategorie eingestuft worden sind (IAS 39.9). Die Available-for-Sale financial Assets stellen so gesehen eine Art Auffangbecken für alle Kapitalanlagen dar, die keiner anderen Kategorie zugeordnet werden können.<sup>27</sup> Für diese Kategorie kommen grundsätzlich Aktien, festverzinsliche und nicht festverzinsliche Wertpapiere, Namensschuldverschreibungen und Wertpapiere, die entsprechend der RechVersV zur Bilanzposition „andere Kapitalanlagen“ zählen, in Betracht.<sup>28</sup>

Die folgende Abbildung 2 zeigt ein Ablaufschema, nach welchem Wertpapiere den entsprechenden Kategorien, die IAS 39 festlegt, zugeordnet werden können.

---

<sup>26</sup> Vgl. *Rockel, W. et al.* (2007), S. 136.

<sup>27</sup> Vgl. *Kottke, T.* (2006), S. 130.

<sup>28</sup> Vgl. *Rockel, W. et al.* (2007), S. 136.

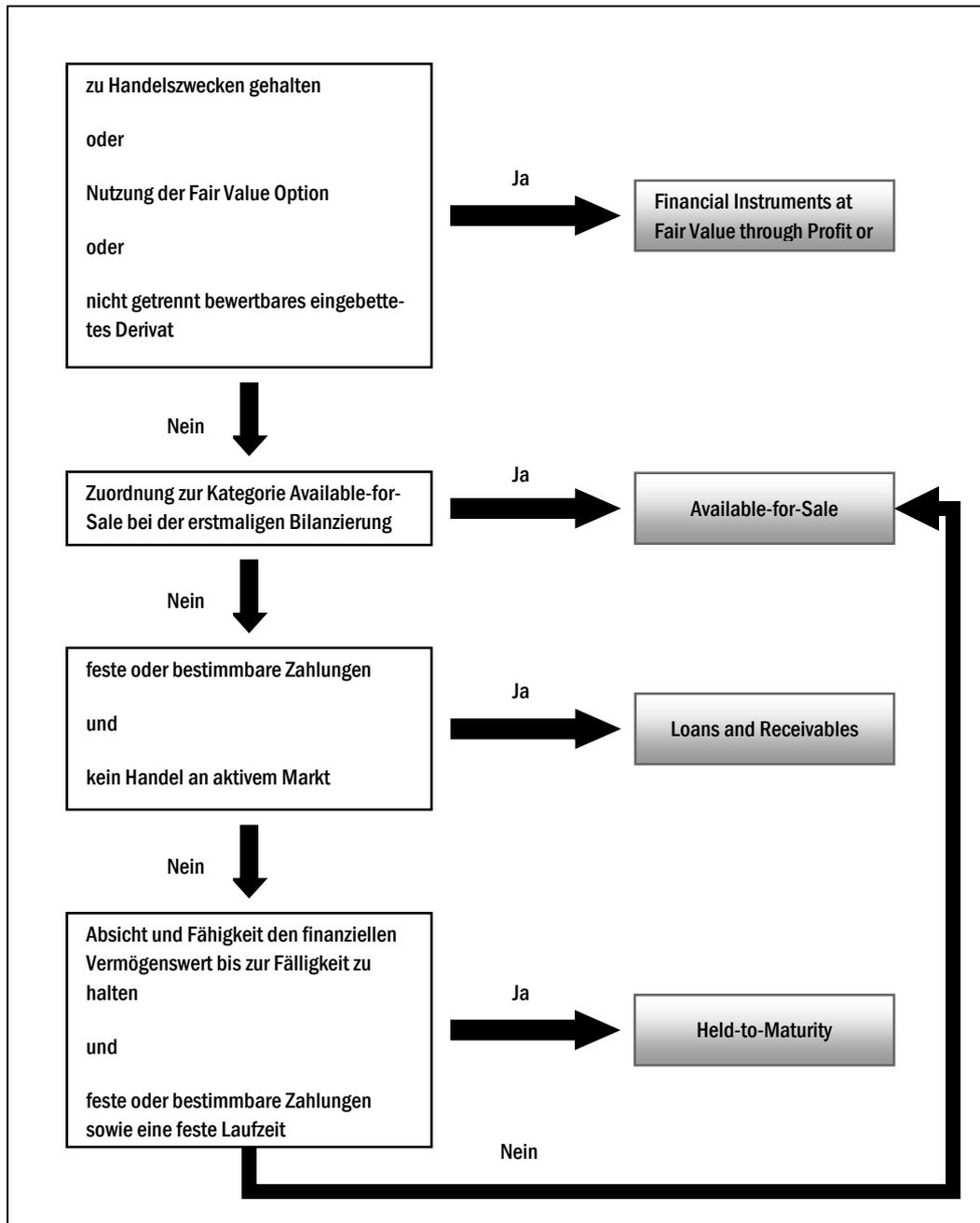


Abbildung 2: Ablaufschema zur Einordnung eines finanziellen Vermögenswertes in die verschiedenen Kategorien

### 2.3 Bewertung von finanziellen Vermögenswerten nach IAS 39

Nachdem dargestellt wurde, welchen Kategorien von Finanzanlagen die unterschiedlichen finanziellen Vermögenswerte zugeordnet werden, soll nun erläutert werden, wie bei deren Bewertung vorgegangen wird. Dazu müssen aber zunächst die einschlägigen Fachtermini zur Bewertung definiert und erläutert werden.

### 2.3.1 Bewertungsmaßstäbe nach IAS 39

Wie man in den nachfolgenden Abschnitten sehen wird, ist ein häufiger verwendeter Bewertungsmaßstab für Finanzanlagen der sog. *Fair Value* (beizulegender Zeitwert). Unter dem Fair Value ist gemäß IAS 39.9 der Betrag zu verstehen, „zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte“<sup>29</sup> (arm's length transaction). Für die Zugangsbewertung bestimmt sich der Fair Value i. d. R. durch die Anschaffungskosten, da diese den beizulegenden Zeitwert für die erhaltene Gegenleistung widerspiegeln.<sup>30</sup> Für die Folgeperioden müssen die Anforderungen zur Bestimmung des Fair Values in IAS 39.AG69 bis IAS 39.AG82 berücksichtigt werden: Liegt ein öffentlich notierter Marktpreis vor, bestimmt sich der Fair Value aus diesem Marktpreis (IAS 39.AG71 und IAS 39.AG72). Ist jedoch kein Marktpreis ermittelbar, wird der beizulegende Zeitwert mit Hilfe von Bewertungsverfahren (Vergleich mit dem Fair Value eines ähnlichen Finanzinstruments, DCF-Modelle, Optionspreismodelle) ermittelt (IAS 39.AG74). Zu beachten ist dabei, dass bei Eigenkapitalinstrumenten die Bedingungen erfüllt werden, die IAS 39.AG80 an eine verlässliche Schätzung des Fair Values stellt.<sup>31</sup> Ist die Schätzung als nicht verlässlich anzusehen, müssen Eigenkapitalinstrumente zu Anschaffungskosten bewertet werden (IAS 39.46).

*Transaktionskosten* bezeichnen die Kosten, die direkt dem Erwerb eines finanziellen Vermögenswertes zuzurechnen sind (IAS 39.43). IAS 39.AG13 konkretisiert diese und nennt als Bestandteile „an Vermittler, Berater, Makler und Händler gezahlte Gebühren und Provisionen, an Aufsichtsbehörden und Wertpapierbörsen zu entrichtende Abgaben sowie Steuern und Gebühren“<sup>32</sup>. Explizit ausgenommen werden (Dis-)Agien, Finanzierungs- sowie interne Verwaltungs- und Haltungskosten.

---

<sup>29</sup> IDW (Hrsg.) (2005), IAS 39.9.

<sup>30</sup> Vgl. Rockel, W. et al. (2007), S. 137.

<sup>31</sup> Bedingung für die Verlässlichkeit der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts ist entweder eine nicht signifikante Schwankungsbreite der Schätzungen des Fair Values oder aber eine angemessene Beurteilung der Eintrittswahrscheinlichkeiten der verschiedenen Schätzungen, die für die Ermittlung des Fair Values verwendet werden können.

<sup>32</sup> IAS 39.AG13.

### 2.3.2 Bewertung von financial Assets at Fair Value through Profit or Loss

Wie alle finanziellen Vermögenswerte werden auch die financial Assets at Fair Value through Profit or Loss bei ihrem erstmaligen Ansatz mit dem Fair Value bewertet, jedoch werden – im Gegensatz zu allen anderen Klassen – bei dieser Kategorie die Transaktionskosten nicht mit eingeschlossen (IAS 39.43).

Finanzinstrumente der Kategorie financial Assets at Fair Value through Profit or Loss werden auch in den Folgeperioden nach der erstmaligen Aktivierung mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet (IAS 39.46). Dabei sind möglicherweise auftretende Wertänderungen erfolgswirksam zu erfassen, d. h. sie wirken sich auf das Periodenergebnis aus.<sup>33</sup> Durch diese Vorgehensweise werden sog. *impairments* (Wertminderungen) und Wertaufholungen überflüssig, da sie automatisch durch die Folgebewertung erfasst werden.<sup>34</sup>

### 2.3.3 Bewertung von Held-to-Maturity Investments und Loans and Receivables

Da sich kein wesentlicher Unterschied bei der Bewertung von Held-to-Maturity Investments und Loans and Receivables ergibt, werden beide Kategorien an dieser Stelle gemeinsam behandelt. Für diese Klassen von finanziellen Vermögenswerten erfolgt die Zugangsbewertung auch zum Fair Value. Allerdings werden dabei auch Transaktionskosten aktiviert und mit Hilfe der sog. *Effektivzinsmethode* über die Laufzeit verteilt.

Die Effektivzinsmethode dient zur Allokation von Zinsaufwendungen und -erträgen auf die jeweilige Periode sowie zur Berechnung der fortgeführten Anschaffungskosten (*amortised cost*) eines finanziellen Vermögenswertes bzw. einer finanziellen Verbindlichkeit (IAS 39.9). Hierzu wird ein Zinssatz (der sog. Effektivzinssatz) berechnet, der alle künftigen Cashflows über die Laufzeit des Finanzinstrumentes oder eine kürzere Periode, sofern zutreffend, auf den Nettobuchwert des Vermögenswertes oder der Verbindlichkeit diskontiert.<sup>35</sup> Durch Multiplikation dieses Effektivzinssatzes mit dem Buchwert des finanziellen Vermögenswertes bzw. der Verbindlichkeit ergibt sich dann der Effektivzins, der neben den nominalen Zinsen auch einen Amortisationsbetrag für eine etwaige Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem Rückzahlungsbetrag enthält. Insofern werden

---

<sup>33</sup> Vgl. Rockel, W. et al. (2007), S. 137.

<sup>34</sup> Vgl. Coenenberg, A. G. (2005), S. 249.

<sup>35</sup> Vgl. Kuhn, S./Scharpf, P. (2006), Rn. 530.

solche Differenzen (z. B. Transaktionskosten oder Agien) bei Anwendung der Effektivzinsmethode über die Laufzeit des Finanzinstrumentes ergebniswirksam als Erträge bzw. Aufwendungen verteilt.<sup>36</sup>

Die für die Folgebewertung relevanten fortgeführten Anschaffungskosten ergeben sich dann aus dem Vorjahresbuchwert des Finanzinstrumentes korrigiert um den jeweiligen mit Hilfe der Effektivzinsmethode ermittelten Amortisationsbetrag. Alternativ können die fortgeführten Anschaffungskosten auch als Barwert der noch verbleibenden Zahlungen diskontiert mit dem Effektivzinssatz ermittelt werden. Zur Verdeutlichung des Sachverhaltes folgt ein Beispiel:

*Am 1. Januar 2007 erwirbt das Unternehmen A eine Anleihe über 1 Mio. GE mit einer Laufzeit von drei Jahren und einem nominalen Jahreszinssatz von 10 %. Das Unternehmen ordnet die Anleihe der Kategorie Loans and Receivables zu und aktiviert dementsprechend die im Rahmen des Erwerbs anfallenden Transaktionskosten in Höhe von 20.000 GE. Diese sollen nun mit der Effektivzinsmethode über die Laufzeit verteilt werden.*

*Dazu wird zunächst der Effektivzins als interner Zinsfuß der Cashflows aus der Anleihe ermittelt:*

Zeitpunkt	0	1	2	3
Cashflow (GE)	-1.020.000	+ 100.000	+ 100.000	+ 1.100.000

**Tabelle 1: Cashflows der Anleihe aus der Sicht des Unternehmens A**

*Aus dieser Zahlungsreihe ergibt sich ein Effektivzinssatz in Höhe von 9,2070 %. Hiermit können die fortgeführten Anschaffungskosten für die Folgejahre berechnet werden.*

Datum	Amortised cost (GE)	nominaler Zins (GE)	Amortisation (GE)	Effektivzins (GE)
01.01.2007	1.020.000,00			
31.12.2007	1.0139.11,14	100.000,00	-6.088,86	93.911,14
31.12.2008	1.007.261,68	100.000,00	-6.649,46	93.350,54
31.12.2009	1.000.000,00	100.000,00	-7.261,68	92.738,32

**Tabelle 2: Berechnung der fortgeführten Anschaffungskosten mit der Effektivzinsmethode**

<sup>36</sup> Vgl. Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2005), S. 408.

Stellt sich eine dauerhafte Wertminderung<sup>37</sup> ein, so müssen die Finanzinstrumente erfolgswirksam abgeschrieben werden.<sup>38</sup> Fällt der Grund für die Abschreibung weg, ist entsprechend eine erfolgswirksame Wertaufholung bis zu den fortgeführten Anschaffungskosten vorzunehmen (IAS 39.63-65).

### **2.3.4 Bewertung von Available-for-Sale financial Assets**

Auch bei Finanzinstrumenten der Kategorie Available-for-Sale financial Assets findet die Zugangsbewertung zum Fair Value, also i. d. R. zu den Anschaffungskosten statt (IAS 39.43). Transaktionskosten werden aktiviert und in den Folgeperioden unter Zuhilfenahme der Effektivzinsmethode über die Laufzeit erfolgswirksam verteilt, sofern das Finanzinstrument festgelegte Zahlungen und eine begrenzte Laufzeit hat. Sobald dem finanziellen Vermögenswert eine dieser beiden Eigenschaften fehlt, erfolgt die Erfassung der Transaktionskosten in der GuV entweder bei der ersten Wertminderung oder aber spätestens beim Abgang des Vermögenswertes.<sup>39</sup>

Available-for-Sale financial Assets werden auch in den der Anschaffung folgenden Geschäftsjahren zum Fair Value bewertet. Im Gegensatz zu Assets at Fair Value through Profit or Loss werden die Wertänderungen jedoch nicht erfolgswirksam, sondern erfolgsneutral im Eigenkapital verbucht. Dies geschieht in einem speziellen Eigenkapitalposten, der sog. Neubewertungsrücklage. Erst beim Abgang des Vermögenswertes werden die im Eigenkapital angesammelten Gewinne oder Verluste im Periodenergebnis erfasst (IAS 39.55). Lediglich bei dauerhaften Wertminderungen schreibt IAS 39.67 eine erfolgswirksame Abschreibung des finanziellen Vermögenswertes vor. Für eine eventuelle Zuschreibung in den Folgeperioden ist zwischen Eigenkapitalinstrumenten (z. B. Aktien), bei denen die Zuschreibung erfolgsneutral geschieht, und Schuldinstrumenten (z. B. Schuldverschreibungen), bei denen die Zuschreibung erfolgswirksam durchgeführt wird, zu unterscheiden (IAS 39.69-70).

Die Erfassung aller Arten von Zinserträgen erfolgt auch bei dieser Kategorie von Finanzinstrumenten erfolgswirksam. Eine Übersicht über die Bewertung von Finanzinstrumenten nach IAS 39 gibt Abbildung 3:

---

<sup>37</sup> Eine dauerhafte Wertminderung und der dadurch entstehende Abwertungsbedarf ergeben sich aus einem sog. Impairment Test. Vgl. hierzu z.B. *Rockel, W. et al.* (2007) S. 137-138.

<sup>38</sup> Vgl. *Coenenberg, A. G.* (2005), S. 248.

<sup>39</sup> Vgl. *Coenenberg, A. G.* (2005), S. 249.

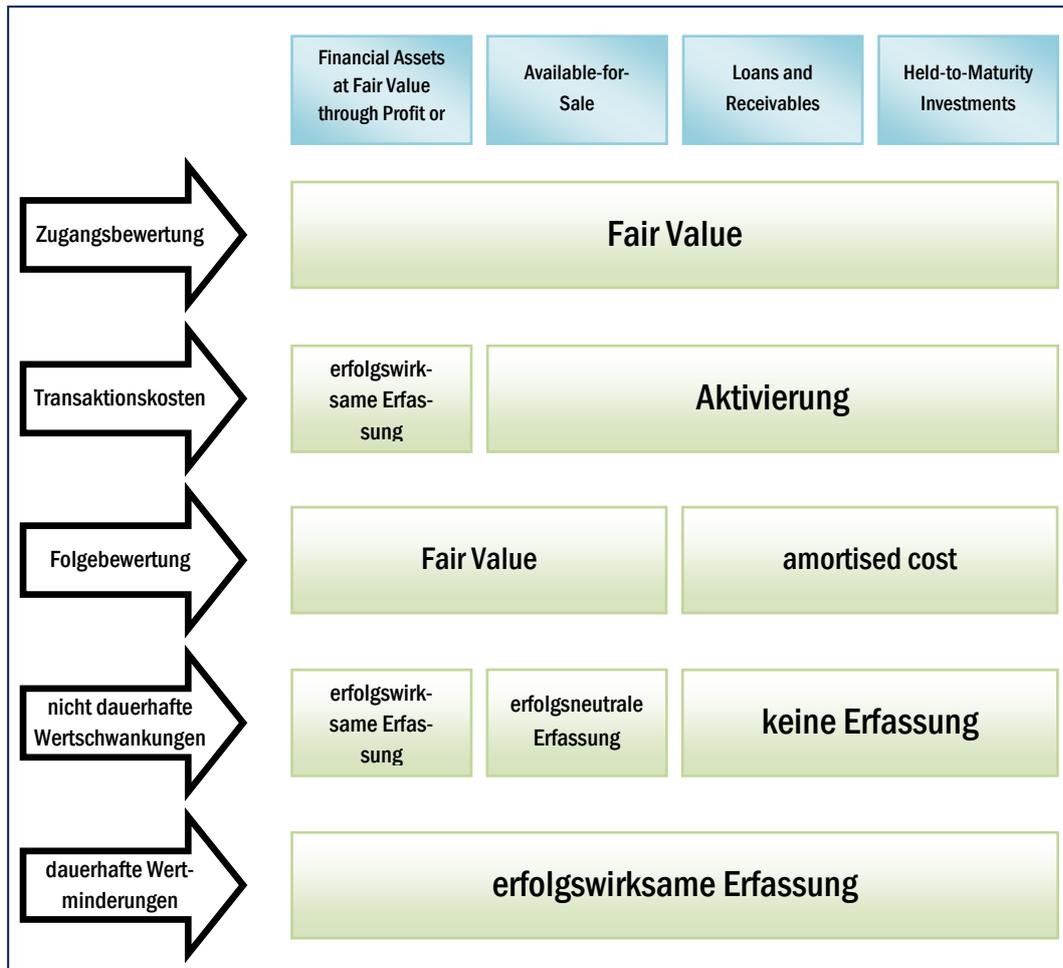


Abbildung 3: Übersicht über die Bewertung von Finanzinstrumenten nach IAS 39

## 2.4 Besonderheiten der Bilanzierung von Finanzanlagen bei Versicherungsunternehmen

Die zuvor beschriebenen vier Kategorien von Wertpapieren sind nicht speziell auf das Versicherungsgeschäft zugeschnitten. Dies hat zur Folge, dass die meisten Kapitalanlagen der Versicherer der Kategorie „Available-for-Sale“ zugeordnet werden. Die Ursache hierfür soll im Folgenden erläutert werden.

Grundsätzlich sind Versicherungsunternehmen darauf angewiesen, ihre Kapitalanlagen aus folgenden Gründen auch kurzfristig veräußern zu können:<sup>40</sup>

- zunehmender Wettbewerbsdruck:

Vor allem Lebensversicherungsunternehmen sind durch die Deregulierung und die Verschlechterung der Kapitalmarktbedingungen einem verschärften Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Das ohnehin durch aufsichtsrechtliche

<sup>40</sup> Vgl. Surrey, I. (2006), S. 73.

Vorgaben beschränkte Asset-Management möchte sich deshalb nicht auch noch in der Wahl des Zeitpunktes des Kaufs oder Verkaufs von Kapitalanlagen einengen lassen.

■ Flexibilität aufgrund unerwarteter Schadenverläufe:

In der Versicherungspraxis weichen die tatsächlichen Schadenhöhen sowie die Anzahl der Schadenfälle in der Regel von den erwarteten Schadenhöhen ab. Gemäß § 54 Abs. 1 VAG muss jedoch sichergestellt sein, dass Versicherungsunternehmen die Verpflichtungen aus Schadenfällen stets erfüllen können. Deshalb ist es erforderlich, einen großen Anteil der Kapitalanlagen sofort liquidieren zu können.

Diese Notwendigkeit, die gehaltenen Kapitalanlagen flexibel liquidieren zu können, führt dazu, dass die Einordnung in andere Klassen als der Available-for-Sale-Kategorie kaum möglich ist. Eine Zuordnung zu den Held-to-Maturity Investments verbietet sich in den meisten Fällen, da ein Versicherungsunternehmen die Voraussetzungen nach IAS 39.AG16 und IAS 39.AG23 für eine Klassifizierung in diese Kategorie nur selten erfüllt. Um ein konkretes Beispiel zu nennen: ein Versicherungsunternehmen wird i. d. R. durchaus bereit sein, einen Teil seiner Rentenpapiere zu veräußern, wenn der Marktzins sinkt und somit der Kurs der Rentenpapiere steigt. Somit ist nach IAS 39.AG16 die Absicht, die Kapitalanlage bis zur Endfälligkeit zu halten, nicht gegeben. Bei einem Verstoß gegen das Gebot, die Wertpapiere bis zur Endfälligkeit zu halten, droht u. U. eine Sperrfrist für eine weitere Zuordnung zu den Held-to-Maturity Investments (Tainting).

Eine Zuordnung von festverzinslichen Wertpapieren mit bestimmbareren Zahlungen, die i. d. R. einen großen Teil der Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen ausmachen, in die Kategorie Loans and Receivables wäre grundsätzlich denkbar. Jedoch sind die meisten von Versicherern gehaltenen festverzinslichen Wertpapiere auf einem aktiven Markt notiert, was wiederum eine Einstufung in diese Klasse unmöglich macht.

Somit bleibt also für den Großteil der Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen nur noch die Möglichkeit der Zuweisung zu den Klassen financial Assets through Profit or Loss oder Available-for-Sale financial Assets. In der Vergangenheit haben Versicherungsunternehmen nahezu sämtliche finanziellen Vermögenswerte in die Kategorie Available-for-Sale eingestuft. Dies wurde mit der Tat-

sache begründet, dass die Fair Value Option erst in jüngerer Zeit eingeführt wurde. Allerdings wurde auch schon zu diesem Zeitpunkt vermutet, dass Versicherungsunternehmen nicht daran interessiert sein werden, Wertänderungen ihrer Kapitalanlagen in der Erfolgsrechnung abzubilden.<sup>41</sup> Diese Vermutungen werden durch neuere Untersuchungen bestätigt: lediglich ein Anteil von max. 3 % der Kapitalanlagen von in einer Studie vom Juli 2007 untersuchten Versicherungsunternehmen werden GuV-wirksam zum Fair Value bewertet.<sup>42</sup>

Somit wird sich die Befürchtung, das Ergebnis von Versicherungsunternehmen werde in Zukunft stärker schwanken als das von Kreditinstituten<sup>43</sup> und so zu einer schlechteren Vergleichbarkeit mit Ergebnissen von Kreditinstituten führen,<sup>44</sup> nicht bewahrheiten. Allerdings ist eine stärkere Schwankung des Eigenkapitals bei Versicherungsunternehmen durchaus denkbar, denn die Wertänderungen von der Kategorie Available-for-Sale zugeordneten Kapitalanlagen werden über die Neubewertungsrücklage erfolgsneutral im Eigenkapital abgebildet. Diese Ungleichbehandlung von Versicherern und Kreditinstituten, die als Finanzintermediäre häufig in Konkurrenz zueinander stehen, wird vielfach kritisiert.<sup>45</sup> Das IASB begegnet dieser Kritik mit der Begründung, dass es Schwierigkeiten gebe, für Loans and Receivables, die einen großen Anteil der Kapitalanlagen von Banken ausmachen, einen Fair Value zu schätzen (IFRS 4.BC170 und IFRS 4.BC166). Es ist zu erwarten, dass eine solche Argumentation spätestens zu dem Zeitpunkt, zu dem Banken aufgrund von Basel II Verfahren entwickeln, um ihre Kredite zu bewerten, nicht mehr schlüssig erscheint und dann auch die Kreditforderungen der Banken in IFRS-Abschlüssen zum Fair Value bilanziert werden.<sup>46</sup>

---

<sup>41</sup> Vgl. *Surrey, I.* (2006), S. 77.

<sup>42</sup> Vgl. *Böhlhoff, M./Grimm, H. H.* (2007), S. 233 oder auch *Deloitte (Hrsg.)* (2007), S. 54.

<sup>43</sup> Kreditinstitute bewerten Kreditforderungen, die einen Großteil ihrer Aktiva ausmachen, aufgrund einer Zuordnung zur Kategorie Loans and Receivables zu fortgeführten Anschaffungskosten.

<sup>44</sup> Vgl. *Surrey, I.* (2006), S. 77.

<sup>45</sup> Vgl. *Bittermann, L./Gabriel, J.* (2005), S. 265.

<sup>46</sup> Vgl. *Barckow, A./Glaum, M.* (2004), S. 201-202.

### 3 Bilanzierung von versicherungstechnischen Verpflichtungen nach IFRS

Nachdem in den vorherigen Abschnitten die Bilanzierung der bedeutendsten Positionen der Aktivseite einer Versicherungsbilanz (der Kapitalanlagen) nach den internationalen Rechnungslegungsstandards erläutert wurde, soll im Folgenden gezeigt werden, wie die entsprechenden versicherungstechnischen Verpflichtungen auf der Passivseite bilanziert werden.

Die Bilanzierung von Versicherungsverträgen nach internationalen Rechnungslegungsnormen wird derzeit durch *IFRS 4 „Insurance Contracts“* geregelt. Zunächst soll auf dessen Entstehung sowie auf die geplante künftige Entwicklung eines endgültigen Standards für Versicherungsverträge eingegangen werden.

#### 3.1 Entwicklung eines Standards für Versicherungsverträge

Im Jahre 1997 startete das IASC<sup>47</sup> ein Projekt zur Versicherungsbilanzierung. Gründe für die Entwicklung eines eigenen Standards zur Bilanzierung von Versicherungsverträgen waren u. a. die Tatsachen, dass:<sup>48</sup>

- es bisher noch keinen Standard für Versicherungsverträge gab, andere Standards Versicherungsverträge aber ausdrücklich von ihrem Anwendungsbereich ausnahmen,
- die Rechnungslegungspraktiken für Versicherungsverträge von denen anderer Branchen abweichen und
- die Abschlüsse von Versicherungsunternehmen für Rechnungslegungsadressaten in der Vergangenheit zum Teil schwer verständlich waren.

Im Dezember 1999 veröffentlichte das IASC ein Issues Paper, welches die bis zu diesem Zeitpunkt vorliegenden Ergebnisse des Projektes zusammenfasste. Im Anschluss an die Diskussion der Inhalte des Issues Papers wurde im November 2001 dann sukzessive ein Draft Statement of Principles (DSOP) herausgegeben.<sup>49</sup>

Ursprünglich war geplant, spätestens bis Ende 2004 einen endgültigen Standard zu veröffentlichen, um die für kapitalmarktorientierte Unternehmen zwingende

---

<sup>47</sup> Das IASC war der Vorgänger des IASB und wurde von diesem im Jahre 2001 bezüglich der Entwicklung internationaler Rechnungslegungsstandards abgelöst.

<sup>48</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 1.

<sup>49</sup> Vgl. *Hommel, M.* (2003), S. 2114.

Anwendung der IAS/IFRS ab dem Geschäftsjahr 2005 gemäß § 315a HGB zu ermöglichen.<sup>50</sup> Dieser Plan hat sich aber als zu ambitioniert herausgestellt: Zu viele Grundsatzfragen (z. B. ob eine Zeitwertbilanzierung für Versicherungsgeschäfte überhaupt angemessen ist) waren für die Verabschiedung eines endgültigen Standards noch ungeklärt. Um die erstmalige Anwendung im Geschäftsjahr 2005 dennoch nicht zu gefährden, hat sich das IASB daraufhin zu einer Unterteilung des Projektes in zwei Phasen entschlossen (IFRS 4.BC4): Während in Phase I ein Übergangstandard geschaffen werden sollte, der die Erstellung eines IFRS-Konzernabschlusses ermöglicht, möchte sich das IASB in Phase II mit einem endgültigen Standard, der die gesamte Bilanzierung von Versicherungsverträgen sowie die anzuwendenden Bewertungsverfahren endgültig regelt, befassen.<sup>51</sup>

### 3.1.1 Phase I

Erstes Ergebnis der sog. Phase I war die Veröffentlichung eines Exposure Draft (ED 5) Ende Juli 2003, aus dem nach wenigen Modifikationen der Übergangstandard *IFRS 4 „Insurance Contracts“* Ende März 2004 hervorging.<sup>52</sup> IFRS 4 ermöglicht demnach die weitgehende Beibehaltung der bisherigen (nationalen) Bilanzierungsregeln. Das vorrangige Ziel des IASB in dieser ersten Phase war es, dass in dessen Rahmen keine aufwändigen Umstellungsmaßnahmen zu ergreifen sind und möglichst wenige Regelungen geschaffen werden, die in der zweiten Phase wieder rückgängig gemacht werden müssen. Zur Steigerung der Transparenz des Abschlusses wurden jedoch umfangreiche Offenlegungspflichten im Anhang vorgegeben.<sup>53</sup>

Versicherungsunternehmen, die bereits vor der obligatorischen Anwendung der IAS/IFRS einen IFRS-Abschluss veröffentlichten,<sup>54</sup> mussten für die Versicherungstechnik entsprechend IAS 8.10-12 auf die Regelungen der US-GAAP<sup>55</sup> zurückgreifen, da diesen beiden Regelwerken ähnliche konzeptionelle Grundlagen zugeschrieben werden.<sup>56</sup> Dieser Umstand ist – wie in Abschnitt 3.3.1 zu sehen sein wird – auch für die Bilanzierung nach Veröffentlichung des Übergangstan-

---

<sup>50</sup> Vgl. *Rockel, W./Sauer, R.* (2004), S. 215.

<sup>51</sup> Vgl. *Nguyen, T.* (2008), S. 532-533.

<sup>52</sup> Vgl. *Rockel, W. et al.* (2007), S. 69.

<sup>53</sup> Vgl. *Ebbers, G.* (2004), S. 1377.

<sup>54</sup> Kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland konnten bereits für Geschäftsjahre, die vor dem 31.12.2004 begannen, gemäß § 292a HGB einen Konzernabschluss nach IFRS mit befreiender Wirkung aufstellen.

<sup>55</sup> Hierzu gehören insbesondere SFAS 60, SFAS 97 sowie SFAS 120.

<sup>56</sup> Vgl. *Kanngiesser, S.* (2006), § 39 Rz. 16-17.

dards IFRS 4 in Phase I von Bedeutung. Allerdings beklagten die betroffenen Unternehmen die unzureichende Anwendbarkeit dieser Regelungen aufgrund ihrer Orientierung an den Produkten des US-Versicherungsmarktes.<sup>57</sup>

So bildet IFRS 4 nach Durchlaufen des EU-Kontrollmechanismus zur Anerkennung von IAS/IFRS und seiner Veröffentlichung am 29. Dezember 2004<sup>58</sup> aktuell die Grundlage für die Bilanzierung von Versicherungsverträgen, die für den Großteil der börsennotierten Gesellschaften mit Sitz in der Europäischen Union seit 2005 im Konzernabschluss zwingend anzuwenden ist. Für US-GAAP-Anwender wurde allerdings eine Übergangsfrist bis 2007 eingeräumt.<sup>59</sup>

Zusammen mit dem IFRS wurde eine Orientierungshilfe für die Umsetzung (Implementation Guidance, IG) veröffentlicht. Die Implementation Guidance stellt dar, welche Verträge im Anwendungsbereich des Standards liegen sollen, nennt Beispiele für Unbundling sowie eingebettete Derivate in Versicherungsverträgen und diskutiert, welche Erfordernisse ein Versicherer für die Anhangangaben zu erfüllen hat. Daneben wurden auch die Entscheidungsgrundlagen (Basis for Conclusions, BC) herausgegeben, welche die Motivationen des IASB, die zu den einzelnen Regelungen im Standard geführt haben, darstellen sollen.<sup>60</sup>

Das IASB beabsichtigte in Phase I nicht, sich weiter mit Detailfragen zu beschäftigen. Stattdessen übertrug das IASB diese Aufgaben der International Actuarial Association (IAA). Diese hat zwischenzeitlich sog. International Actuarial Standards of Practice (IASP) entwickelt. Diese Interpretationen geben Hilfestellung zur technischen Anwendung von IFRS 4, insbesondere zu aktuariellen Fragestellungen zum signifikanten Versicherungsrisiko, der ermessensabhängigen Überschussbeteiligung und dem Liability-Adequacy-Test.

### 3.1.2 Phase II

Nachdem für Phase I die weitgehende Beibehaltung der nationalen Bilanzierungsregeln für versicherungstechnische Verpflichtungen beschlossen wurde, soll in Phase II die Frage der endgültigen Bilanzierung und Bewertung von Versicherungsverträgen geklärt werden.<sup>61</sup> Deren Ergebnis soll dann der endgültige IFRS

---

<sup>57</sup> Vgl. *Rockel, W. et al.* (2007), S. 68.

<sup>58</sup> Vgl. *Europäische Kommission (Hrsg.)* (2004).

<sup>59</sup> Vgl. *Nguyen, T./Schmidt, R.* (2007), S. 324.

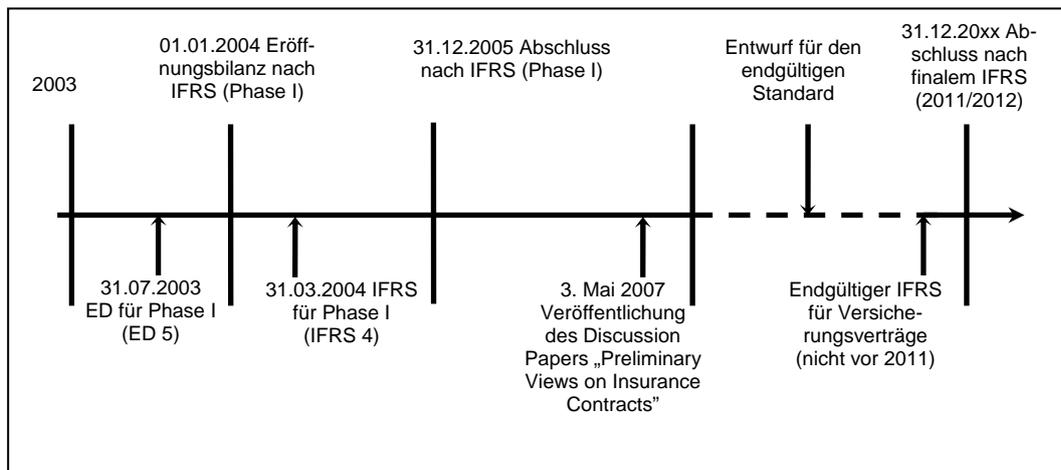
<sup>60</sup> Vgl. *Nguyen, T./Schmidt, R.* (2007), S. 324.

<sup>61</sup> Vgl. *Clark, P.* (2004), S. 86.

für Versicherungsverträge sein.<sup>62</sup> In dieser Phase wird das IASB von der sog. Insurance Working Group (IWG) unterstützt, die sich aus Finanzvorständen von Versicherern, Analysten, Aktuaren, Wirtschaftsprüfern sowie Mitgliedern von Aufsichtsbehörden zusammensetzt.<sup>63</sup>

Bezüglich des endgültigen Standards liegt ein grober Zeitplan vor. In jedem Fall wird es eine umfangreiche Übergangsfrist bis zur erstmaligen Anwendung geben, um es den Versicherungsunternehmen zu erlauben, die notwendigen Umstellungsarbeiten für die Versicherungstechnik vorzunehmen. Derzeit rechnet das IASB nicht mit der Veröffentlichung eines endgültigen Standards vor 2011.<sup>64</sup> Obwohl das IASB bisher noch an diesem Zeitplan festhält, sei an dieser Stelle angemerkt, dass das Ende von Phase II mit der Veröffentlichung eines endgültigen Standards ursprünglich schon für das Jahr 2006 geplant war und immer wieder hinaus geschoben wurde.<sup>65</sup>

Abbildung 4 fasst den groben Zeitplan bis zur Anwendung eines endgültigen IFRS für Versicherungsverträge zusammen.



**Abbildung 4: Grober Zeitplan für die Entwicklung eines IFRS für Versicherungsverträge**

Im April 2004 haben das IASB und das FASB in einem gemeinsamen Meeting die Zusammenarbeit bei der Entwicklung des endgültigen Standards für Versicherungsverträge beschlossen. Im Rahmen eines „Modified Joint Approach“ wurde die gemeinsame Arbeit am Thema unter der Führung der Insurance Working

<sup>62</sup> Vgl. Rockel, W. et al. (2007), S. 69.

<sup>63</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 5.

<sup>64</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2008b), Abschnitt „Next due process step“.

<sup>65</sup> Vgl. hierzu auch GDV (Hrsg.) (2007), S. 6.

Group vereinbart. Das am 3. Mai 2007 herausgegebene Discussion Paper „Preliminary Views on Insurance Contracts“ ist das erste Ergebnis hieraus.

Inzwischen hat das IASB auch eine detaillierte Abfolge zur Klärung der offenen Fragen veröffentlicht. Hieraus geht jedoch nicht hervor, zu welchen Zeitpunkten die Insurance Working Group Entscheidungen bezüglich dieser noch offenen Themen trifft, lediglich die Reihenfolge, in der die jeweiligen Punkte abgearbeitet werden, ist bekannt.<sup>66</sup>

### 3.2 Anwendungsbereich

Wie bereits erwähnt, regelt derzeit der Interimsstandard IFRS 4 die Bilanzierung von Versicherungsverträgen. Im Folgenden soll zunächst dargestellt werden, auf welche Bilanzierungsfragen von Versicherungsunternehmen sich die Regelungen des Standards erstrecken, bevor auf die einzelnen Vorschriften zur Bilanzierung der in den Anwendungsbereich fallenden Vermögenswerte bzw. Schulden eingegangen wird.

IFRS 4.2 bestimmt, dass die Regelungen des IFRS 4 auf *Versicherungsverträge* (einschließlich Rückversicherungsverträge), die das Unternehmen im Bestand hält, und Rückversicherungsverträge, die es nimmt, anzuwenden sind. Somit fällt die Bilanzierung beim Erstversicherungsnehmer ganz klar nicht in den Anwendungsbereich des IFRS 4.<sup>67</sup> IFRS 4.4 nennt zudem einige explizite Ausnahmen vom Regelungsbereich des IFRS 4, selbst wenn die zugrunde liegenden Positionen die Definition eines Versicherungsvertrages erfüllen würden, wie z. B. Produktgewährleistungen von Herstellern und Händlern oder Pensions- und Versorgungsverpflichtungen, die nach IAS 19 bilanziert werden.

Das IASB wählte folglich für IFRS 4 (wie schon im ED 5 angedacht) einen produktbezogenen und keinen institutionellen Ansatz, d. h. der Standard bezieht sich auf die Rechenschaftslegung von Versicherungsverträgen und nicht auf die Rechenschaftslegung von Versicherungsunternehmen. Somit muss ein Versicherer alle Vermögenswerte und Schulden, die nicht die in IFRS 4.2 beschriebenen Kriterien erfüllen, auch weiterhin nach den jeweils einschlägigen IAS/IFRS bilanzieren.<sup>68</sup> Der Normengeber weist auf diese Tatsache in IFRS 4.3 explizit hin und

---

<sup>66</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2008a), Rn. 7.

<sup>67</sup> Vgl. *Ebberts, G.* (2004), S. 1378 sowie IFRS 4.2(a).

<sup>68</sup> Vgl. *Hommel, M.* (2003), S. 2114.

begründet dies in IFRS 4.BC10(a) damit, dass eine Abgrenzung von Versicherungsunternehmen aufgrund unterschiedlicher aufsichtsrechtlicher Definitionen für Versicherungsunternehmen in den jeweiligen Nationen sehr schwierig sei. Außerdem seien unterschiedliche, branchenspezifische Bilanzierungsvorschriften für gleiche Sachverhalte aus Gründen der Vergleichbarkeit von Abschlüssen nicht wünschenswert (IFRS 4.BC10(b)).

Neben Versicherungsverträgen regelt IFRS 4 auch die bilanzielle Behandlung von Finanzinstrumenten mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung (*discretionary participating features*) (IFRS 4.2(b)), die das Unternehmen im Bestand hält. Diese wären als Finanzinstrumente eigentlich IAS 39 zuzuordnen, ähneln aber aufgrund des enthaltenen Rechts des Versicherungsnehmers, zusätzlich zu einer garantierten Mindestleistung Überschusszahlungen zu erhalten, den Lebensversicherungsprodukten und werden somit ebenfalls nach IFRS 4 bilanziert.<sup>69</sup>

Nachdem nun der Anwendungsbereich des IFRS 4 grob dargestellt wurde (nämlich Versicherungsverträge sowie Finanzinstrumente mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung) soll nun genauer auf die Definitionen eines Versicherungsvertrages sowie eines Finanzinstrumentes mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung eingegangen werden.

### 3.2.1 Definition eines Versicherungsvertrages nach IFRS 4

Ein Versicherungsvertrag wird im Anhang A zu IFRS 4 definiert als:

„Ein Vertrag, nach dem eine Partei (der *Versicherer*) ein *signifikantes Versicherungsrisiko* von einer anderen Partei (dem *Versicherungsnehmer*) übernimmt, indem sie vereinbart, dem Versicherungsnehmer eine Entschädigung zu leisten, wenn ein spezifisches ungewisses künftiges Ereignis (das *versicherte Ereignis*) den Versicherungsnehmer nachteilig betrifft.“<sup>70</sup>

Somit gibt es drei wesentliche Bestandteile der Definition eines Versicherungsvertrages:<sup>71</sup>

- Es liegt ein ungewisses künftiges Ereignis vor, das den Versicherungsnehmer nachteilig betrifft.

Die Ungewissheit des künftigen Ereignisses muss zumindest bezüglich der Tatsache bestehen, ob dieses Ereignis eintritt, wann es eintreten wird oder

---

<sup>69</sup> Vgl. *Ebberts, G.* (2004), S. 1378.

<sup>70</sup> Vgl. *IDW (Hrsg.)* (2005), IFRS 4 Anhang A.

<sup>71</sup> Vgl. *Rockel, W. et al.* (2007), S. 71 sowie *Varain, T. C.* (2005), S. 169.

wie hoch die Leistung des Versicherers sein wird, wenn es eintritt (vgl. IFRS 4.B2). Dabei kann dieses Ereignis z. B. sogar schon eingetreten sein und nur noch das Ausmaß der finanziellen Folgen unsicher sein.<sup>72</sup>

Weiteres Merkmal eines Versicherungsvertrages ist, dass die Leistungspflicht seitens des Versicherers nur durch künftige Ereignisse, die den Versicherungsnehmer *negativ betreffen*, ausgelöst werden darf. Somit kommen beispielsweise Aktienoptionsscheine nicht als Versicherungsvertrag in Frage, denn auch wenn sie zur Absicherung des Risikos aus einem Portfolios dienen, hängt die Zahlung aus dem Optionsschein nicht davon ab, ob der daraus Berechtigte tatsächlich entsprechende Aktien hält und z. B. von einem Kursverfall der Aktien nachteilig betroffen ist. Der Versicherer ist dabei nicht verpflichtet, die negative Wirkung des Ereignisses zu überprüfen, allerdings muss der Vertrag einen Leistungsvorbehalt für den Fall vorsehen, dass keine negative Wirkung auf den Versicherten vorliegt (IFRS 4.B14).<sup>73</sup>

- Ein Versicherungsrisiko wird vom Versicherungsnehmer auf den Versicherer übertragen.

IFRS 4 gibt bezüglich des Begriffs Versicherungsrisiko keine positive Definition, sondern grenzt es lediglich vom Finanzrisiko ab. Somit gelten zunächst alle Risiken bis auf Finanzrisiken als Versicherungsrisiken.<sup>74</sup> Finanzrisiken wiederum sind definitionsgemäß alle Risiken, die auf Änderungen finanzieller Variablen (z. B. Zinssätze, Wertpapierkurse, Rohstoffpreise etc.) oder parteiunspezifischer nicht-finanzieller Variablen (beispielsweise Indices über Erdbebenschäden in einer bestimmten Region) zurückzuführen sind.<sup>75</sup>

Wird durch den Vertrag sowohl ein Finanz- als auch ein Versicherungsrisiko übertragen, so gilt der Vertrag dennoch als Versicherungsvertrag (IFRS 4.10). Jedoch muss die Komponente, auf die das Finanzrisiko zu-

---

<sup>72</sup> Vgl. *Ebbers, G.* (2004), S. 1379.

<sup>73</sup> Vgl. *Hasenburg, C./Drinhausen, A.* (2005), S. 644.

<sup>74</sup> IFRS 4 Anhang A definiert ein Versicherungsrisiko als „ein Risiko, mit Ausnahme eines Finanzrisikos, das von demjenigen, der den Vertrag nimmt, auf denjenigen, der ihn hält, übertragen wird.“

<sup>75</sup> Vgl. *Varain, T. C.* (2005), S. 169 sowie IFRS 4 Anhang A.

rückzuführen ist, u. U. vom Versicherungsvertrag getrennt und separat bilanziert werden.

Des Weiteren wird durch IFRS 4.12 festgelegt, dass das Risiko *bei Vertragsabschluss übertragen* werden muss. Insofern sind Risiken, die erst durch den Versicherungsvertrag entstehen (wie z. B. Stornorisiken) aufgrund mangelnder Übertragung keine Versicherungsrisiken.<sup>76</sup> Jedoch können solche Risiken zu Versicherungsrisiken werden, wenn sie (z. B. im Rahmen eines Rückversicherungsvertrages) an eine andere Partei übertragen werden (IFRS 4.B16).

- Das übertragene Versicherungsrisiko ist signifikant.

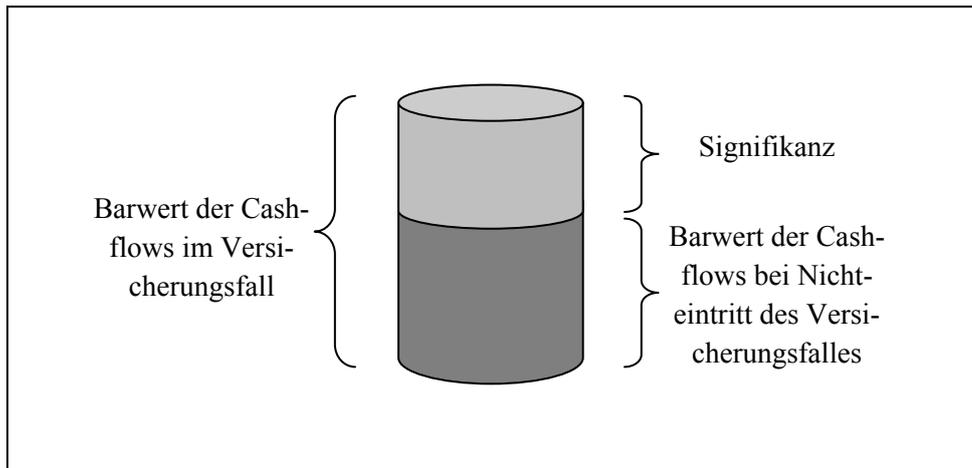
Der Begriff der Signifikanz des Versicherungsrisikos wird in IFRS 4.B23 näher konkretisiert. Ein Versicherungsrisiko gilt nur dann als signifikant, wenn ein versichertes Ereignis bewirken könnte, dass ein Versicherer unter irgendwelchen Umständen signifikante zusätzliche Leistungen zu erbringen hat, ausgenommen solche Umstände, die keine wahrnehmbare Wirkung auf die wirtschaftliche Sicht des Geschäftes haben (IFRS 4.B23). Dabei ist es unerheblich, ob dieses Szenario nur mit extrem kleiner Wahrscheinlichkeit eintritt.<sup>77</sup> In der Praxis ist zur Feststellung der Signifikanz des Versicherungsrisikos folglich der Barwert der Cashflows unter der Annahme des Eintritts des versicherten Ereignisses (inklusive der Schadenbearbeitungs- und Schadenregulierungskosten) mit dem der Cashflows bei Nichteintreten des Versicherungsfalles zu vergleichen.<sup>78</sup> Abbildung 5 verdeutlicht dies graphisch.

---

<sup>76</sup> Vgl. Hasenburg, C./Drinhausen, A. (2005), S. 644.

<sup>77</sup> Vgl. Varain, T. C. (2005), S. 169.

<sup>78</sup> Vgl. Ballwieser, W. (2006), Abschn. 24, Rn. 116 sowie IFRS 4.B24.



**Abbildung 5: Signifikanz des Versicherungsrisikos**

Bezüglich der Höhe der zusätzlichen Leistungen macht IFRS 4 bewusst keine konkreten quantitativen Vorgaben, denn für Versicherungsunternehmen soll kein Anreiz geschaffen werden, quantitative Grenzen zu umgehen, indem Verträge künstlich im Hinblick auf die vorgegebenen Kriterien gestaltet werden.<sup>79</sup>

Unter Umständen, die eine wahrnehmbare Wirkung auf das Geschäft haben, sind solche Ereignisse zusammenzufassen, deren Eintrittsmöglichkeit im Wirtschaftsleben Entscheidungen beeinflusst. Auf den Markt für Versicherungsleistungen übertragen sind darunter Begebenheiten zu verstehen, für deren Eintrittsmöglichkeit die Marktteilnehmer bereit sind, zusätzliches Geld für Versicherungsschutz auszugeben, oder die Versicherer deutliche Beschränkungen in ihrer Annahmepolitik vorsehen.<sup>80</sup>

Die Prüfung, ob ein Versicherungsvertrag im Sinne des IFRS 4 vorliegt, ist auf Basis einzelner Versicherungsverträge vorzunehmen, da ansonsten bei einem hinreichend diversifizierten Vertragsbestand die Bedingung der Signifikanz des Versicherungsrisiko bezogen auf das Portfolio nicht erfüllt wäre.<sup>81</sup> Allerdings hat dies nicht zur Folge, dass jeder einzelne Vertrag im Bestand überprüft werden muss. Die Versicherungsvertragseigenschaft kann auf der Grundlage der am häufigsten auftretenden Merkmalsausprägungen innerhalb eines Produktes nachgewiesen werden.<sup>82</sup>

<sup>79</sup> Vgl. Engeländer, S./Kölschbach, J. (2004), S. 575.

<sup>80</sup> Vgl. KPMG (Hrsg.) (2004), S. 136-137.

<sup>81</sup> Vgl. Varain, T. C. (2005), S. 170 sowie Löw, S. (2003), S. 150.

<sup>82</sup> Vgl. Ebbbers, G. (2004), S. 1380.

Kontrakte, die zwar bei Vertragsabschluss nur ein Finanzrisiko übertragen, während der Laufzeit dann aber den Versicherer zusätzlich einem Versicherungsrisiko aussetzen, werden ab dem Zeitpunkt, zu dem das Versicherungsrisiko übertragen wird, als Versicherungsvertrag bilanziert. Dies wäre z. B. bei einem Kapitalisierungsvertrag mit einer Rentenoption am Ende der Vertragslaufzeit der Fall, wenn die Rentenfaktoren zu Beginn der Vertragslaufzeit noch nicht bestimmt werden: Das Versicherungsunternehmen trägt erst mit der Ausübung der Rentenoption seitens des Versicherungsnehmers das Versicherungsrisiko einer überdurchschnittlichen Lebensdauer des Versicherten, denn durch die freie Wahl der Rentenfaktoren könnte es die Rentenbedingungen mittels prohibitiver Preise so gestalten, dass der Versicherte die Rentenoption nicht ausübt. Bis zur Ausübung der Option wäre der Vertrag als Finanzinstrument nach IAS 39 zu bilanzieren (IFRS 4.IG2). Werden die Rentenfaktoren dahingegen bereits bei Vertragsabschluss festgelegt, so wird von Vertragsbeginn an Versicherungsrisiko übertragen und der Vertrag wird sofort als Versicherungsvertrag bilanziert (IFRS 4.B29 i. V. m. IFRS 4.IG2).

Erfüllt ein Vertrag die Kriterien eines Versicherungsvertrages und wird dementsprechend nach IFRS 4 bilanziert, so bleibt dieser auch ein Versicherungsvertrag bis alle Rechte und Pflichten aus dem Vertrag aufgehoben oder erloschen sind (IFRS 4.B30 i. V. m. IFRS 4.BC38).

### **3.2.2 Verträge mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung**

Der Begriff der ermessensabhängigen Überschussbeteiligung wird im Anhang A von IFRS 4 anhand verschiedener Kriterien definiert. Zusammenfassend kann man eine ermessensabhängige Überschussbeteiligung im Sinne von IFRS als vertraglichen Anspruch auf Zusatzleistungen (in jeder beliebigen Form, z. B. auch in Form von Sachleistungen oder Beitragsverrechnungen) bezeichnen, bei dem:<sup>83</sup>

- diese Zusatzleistungen wahrscheinlich einen signifikanten Anteil an den gesamten vertraglichen Leistungen ausmachen,
- die vertraglichen Bestimmungen zur Ermittlung der Zusatzleistung auf das Ergebnis des Unternehmens, eines Teilbestandes von Verträgen oder dem Kapitalanlageergebnis eines bestimmten Portfolios von Vermögenswerten, die vom Versicherer gehalten werden, Bezug nehmen und

---

<sup>83</sup> Vgl. *KPMG (Hrsg.)* (2004), S. 149 sowie IFRS 4 Anhang A.

- der Vertrag die Bestimmung der Höhe oder Fälligkeit der zusätzlichen Leistungen ausdrücklich in das freie Ermessen des Versicherers stellt.

Die Regelungen für die ermessensabhängige Überschussbeteiligung wurden vor allem zur Eliminierung eines britischen Phänomens erlassen, nämlich der Möglichkeit, Überschüsse, über deren Aufteilung zwischen den Vertragsparteien noch nicht entschieden wurde, zwischen dem Eigenkapital und dem Fremdkapital auszuweisen.<sup>84</sup> Ein solcher Ausweis ist bei einer Bilanzierung nach IFRS verboten, wenn es sich um einen Versicherungsvertrag mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung handelt (IFRS 4.34(b)). Jede andere bestehende Bilanzierungs- und Bewertungsmethode für solche Verträge muss fortgeführt werden, es sei denn, sie wird im Einklang mit den Regelungen des Standards geändert (IFRS 4.34(e)).

Diese unter den Regelungsbereich von IFRS 4 fallende Vertragsart soll im Folgenden nicht tiefergehend behandelt werden. Jedoch sei angemerkt, dass nach IFRS 4 für alle Sparverträge mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung Anhangsangaben gemäß IAS 32 zu machen sind. Somit muss der Zeitwert eines solchen Vertrags im Anhang angegeben werden oder, wenn dieser nicht zuverlässig ermittelt werden kann, qualitative Angaben zum Vertrag gemacht werden.<sup>85</sup>

### 3.2.3 Versicherungsverträge nach nationalem Recht

Die Definition eines Versicherungsvertrages nach IFRS 4 umfasst im Wesentlichen alle Verträge, die auch nach deutschem Aufsichts-, Vertrags- und Steuerrecht als solche gelten.<sup>86</sup> Ausnahmen lassen sich lediglich bei folgenden Verträgen feststellen:<sup>87</sup>

- bestimmte Altersvorsorgeverträge nach dem Gesetz über die Zertifizierung von Altersvorsorgeverträgen („Riester-Verträge“),
- Pensionsfondsverträge oder andere aufgeschobene Rentenversicherungen ohne Versicherungsschutz in der Aufschubzeit in Verbindung mit freier Bestimmung der Rentenfaktoren bei Ausübung des Rentenwahlrechts,

---

<sup>84</sup> Vgl. *KPMG (Hrsg.)* (2004), S. 149.

<sup>85</sup> Vgl. *KPMG (Hrsg.)* (2004), S. 150.

<sup>86</sup> Vgl. *Varain, T. C.* (2005), S. 170.

<sup>87</sup> Vgl. *Rockel, W. et al.* (2007), S. 73.

- bestimmte Gruppenversicherungs- und Rückversicherungsverträge (insbesondere Financial-Reinsurance-Verträge).

Tabelle 3 gibt eine Übersicht über die in Deutschland üblichen Versicherungsverträge und deren Anerkennung als solche durch IFRS 4.

Produkt und Produktvarianten	Ungewissheit	Versicherungsrisiko	Signifikanz
<b>Schaden- und Unfallversicherung</b>			
Vermögensversicherung (z. B. Haftpflicht, Rechtsschutz)	liegt vor	liegt vor	liegt vor
Sachversicherung (z. B. Feuer, Hausrat)	liegt vor	liegt vor	liegt vor
Unfallversicherung	liegt vor	liegt vor	liegt vor
<b>Krankenversicherung</b>			
Krankenversicherung	liegt vor	liegt vor	liegt vor
<b>Lebensversicherungen</b>			
<b>Kapitallebensversicherung</b>			
Risikoversicherung	liegt vor	liegt vor	liegt vor
Klassische gemischte Lebensversicherung	liegt vor	liegt vor	liegt vor
Fondsgebundene Lebensversicherung mit Todesfallleistung i. H. des Wertes der Fondsanteile	liegt vor	liegt vor	keine
Fondsgebundene Lebensversicherung mit einem garantierten Mindestbetrag	liegt vor	liegt vor	liegt vor
Terminfixversicherung	liegt vor	liegt vor	liegt vor
<b>Rentenversicherung</b>			
Leibrente mit sofort beginnender Rentenzahlung	liegt vor	liegt vor	liegt vor
Zeitrente mit sofort beginnender Rentenzahlung	liegt vor	nicht übertragen	entfällt
Klassische aufgeschobene Rente mit Todesfallleistung	liegt vor	liegt vor	liegt vor
Klassische aufgeschobene Rente zu Rentenfaktoren, die bei <i>Rentenbeginn</i> festgelegt werden (Rentenoption)	liegt vor	nicht übertragen	entfällt
Klassische aufgeschobene Rente zu Rentenfaktoren, die bei <i>Vertragsabschluss</i> festgelegt werden (Rentenoption)	liegt vor	liegt vor	liegt vor
Fondsgebundene aufgeschobene Zeitrente, deren Zahlungen vom Wert der Fondsanteile abhängen	liegt vor	liegt vor	keine
Fondsgebundene aufgeschobene Zeitrente, deren Zahlungen vom Wert der Fondsanteile abhängen, indes mit garantierten Mindestrentenzahlungen	liegt vor	liegt vor	liegt vor

**Tabelle 3: Erfüllung der Definitionsmerkmale von Versicherungsverträgen nach IFRS 4<sup>88</sup>**

<sup>88</sup> Die farbig hinterlegten Produkte werden im Text diskutiert

Wie zu erkennen ist, erfüllen die Verträge aus der Schaden- und Unfallversicherung grundsätzlich die Definition eines Versicherungsvertrages nach IFRS 4. Im Bereich der Schaden- und Unfallversicherung besteht stets Unsicherheit, ob bzw. wann ein Versicherungsfall in welcher Höhe eintritt. Dieses Risiko entspricht auch keinem Finanzrisiko und wird bei Vertragsabschluss auf den Versicherer übertragen. Insofern ist noch zu überprüfen, ob das übertragene Risiko signifikant ist. Dies kann bejaht werden, denn die Zahlungen im Versicherungsfall können die Zahlungen bei Nichteintreten eines Versicherungsfalles signifikant übersteigen. Z. B. kann es im Falle der Haftpflichtversicherung zu lebenslangen Schmerzensgeldzahlungen kommen, die zweifelsohne signifikant sind. Ebenso lässt sich für die Krankenversicherung feststellen, dass die in Deutschland üblichen Verträge regelmäßig die Definition eines Versicherungsvertrages nach IFRS 4 erfüllen.<sup>89</sup>

Bei Lebensversicherungen muss aufgrund der Vielfalt der vertraglichen Ausgestaltungsmöglichkeiten zwischen den Produkten unterschieden werden. Während Risikolebensversicherungsverträge regelmäßig alle drei Kriterien eines Versicherungsvertrages nach IFRS 4 erfüllen, ist dies bei fondsgebundenen Lebensversicherungen mit Todesfallleistung in Höhe des Wertes der Fondsanteile nicht der Fall: Zwar wird in diesem Fall ein unsicheres künftiges Ereignis, das den Versicherungsnehmer nachteilig betrifft und das kein Finanzrisiko ist, auf den Versicherer übertragen, jedoch ist dieses Versicherungsrisiko nicht signifikant. Die Auszahlungen des Versicherungsunternehmens sind bei Eintreten des Versicherungsfalles nicht höher als die Auszahlungen, die sich ergeben, wenn der Versicherungsfall nicht eintritt, da das Unternehmen stets den Marktwert der Fondsanteile auszahlen muss. Folglich ist das Versicherungsrisiko nicht signifikant und der Vertrag ist nicht nach IFRS 4, sondern nach IAS 39 zu bilanzieren (IFRS 4.IG2). Das gleiche gilt für fondsgebundene Rentenversicherungsverträge, bei der die Höhe und die Dauer der Rentenzahlungen vom Wert der Fondsanteile abhängen.<sup>90</sup>

Anders gestaltet sich der Sachverhalt, wenn der Vertrag eine garantierte Mindestleistung vorsieht. In diesem Fall ist das übertragene Versicherungsrisiko signifikant: Tritt der Todesfall ein (fondsgebundene Lebensversicherung) bzw. bezieht der Versicherte seine Rente (fondsgebundene Zeitrente), so hat der Versicherer

---

<sup>89</sup> Vgl. *Surrey, I.* (2006), S. 94 f.

<sup>90</sup> Vgl. *Surrey, I.* (2006), S. 97.

signifikante zusätzliche Leistungen zu erbringen, wenn der Marktwert der Fondsanteile zum Zeitpunkt des Todes bzw. zu Beginn der Laufzeit der Rente unter dem Barwert der garantierten Mindestbeträge liegt.

Im Fall einer Zeitrente mit sofort beginnender Rentenzahlung, bei der die Zahlungen nicht von der Lebensdauer des Versicherungsnehmers abhängen, sondern für einen bestimmten vertraglichen Zeitraum gewährt werden, wird kein Versicherungsrisiko auf das Versicherungsunternehmen übertragen. Unabhängig vom erreichten Lebensalter des Versicherungsnehmers muss der Versicherer über einen vorher festgelegten Zeitraum einen vorher festgelegten Betrag bezahlen.<sup>91</sup>

Die klassische aufgeschobene Rente mit vom Versicherer frei wählbaren Rentenfaktoren zum Zeitpunkt der Ausübung der Rentenoption wurde bereits in Abschnitt 3.2.1 diskutiert.

#### **3.2.4 Entflechtung von in Versicherungsverträgen enthaltenen Einlagenkomponenten**

Einige Versicherungsverträge (vor allem im Bereich der Kranken- und Lebensversicherung)<sup>92</sup> enthalten neben der Versicherungskomponente auch eine sog. Einlagenkomponente (IFRS 4.10). Diese wird als „vertragliche Komponente, die nicht als Derivat nach IAS 39 bilanziert wird und in den Anwendungsbereich von IAS 39 fallen würde, wenn sie ein eigenständiger Vertrag wäre“<sup>93</sup> definiert. Aus Konsistenzgründen werden solche Einlagenkomponenten, die ein Finanzrisiko auf das Versicherungsunternehmen übertragen, unter bestimmten Voraussetzungen vom Versicherungsvertrag getrennt und separat nach IAS 39 bilanziert (Unbundling).<sup>94</sup>

Das IASB begründete die Notwendigkeit zum Unbundling im Rahmen der Veröffentlichung des ED 5 damit, dass bei einer Bilanzierung der Versicherungs- und Einlagenkomponente als Einheit die Verpflichtungen aus der Sparkomponente u. U. unberücksichtigt blieben und somit Spargeschäfte ganz bewusst mittels bestimmter Konstruktionen einer bilanziellen Abbildung entzogen werden.<sup>95</sup>

---

<sup>91</sup> Vgl. *Surrey, I.* (2006), S. 96.

<sup>92</sup> Vgl. *Rockel, W./Sauer, R.* (2004), S. 218.

<sup>93</sup> *IDW (Hrsg.)* (2005), IFRS 4 Anhang A.

<sup>94</sup> Vgl. *Rockel, W. et al.* (2007), S. 82.

<sup>95</sup> Vgl. *Engeländer, S./Kölschbach, J.* (2003), S. 1325.

Inzwischen hat das IASB die Fälle von Unbundling in IFRS 4 allerdings sehr stark begrenzt.<sup>96</sup> Eine Aufspaltung der Verträge in Phase I würde zu unverhältnismäßigem Umstellungsaufwand führen und wird deshalb nur in den Fällen vorgenommen, in denen die Trennung der Einlagenkomponente mit wenig Aufwand verbunden ist und der Effekt aus der Aufspaltung aller Voraussicht nach groß ist (IFRS 4.BC44).

So schreibt IFRS 4.10(a) eine Entflechtung vor, wenn

- der Versicherer die Einlagenkomponente (einschließlich aller eingebetteter Rückkaufsrechte) getrennt von der Versicherungskomponente bewerten kann und
- die bisherigen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Versicherers keinen Ansatz aller Verpflichtungen und Rechte aus der Einlagenkomponente vorschreiben.

Daneben erlaubt IFRS 4.10(b) eine Entflechtung, wenn eine getrennte Bewertung der Einlagenkomponente möglich ist, aber auch die bisherigen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze einen Ansatz aller Verpflichtungen und Rechte aus der Einlagenkomponente erfordern. Schließlich verbietet IFRS 4.10(c) ein Unbundling, wenn eine separate Bewertung der Sparkomponente nicht möglich ist.

Wird eine Entflechtung vorgenommen, so muss die Versicherungskomponente auch weiterhin nach IFRS 4 bilanziert werden, die Einlagenkomponente hingegen fällt dann in den Anwendungsbereich des IAS 39 (IFRS 4.12). Wird die Finanzkomponente jedoch nicht aus dem Versicherungsvertrag herausgetrennt, hat der Bilanzierende den gesamten Vertrag nach IFRS 4 zu behandeln.

Als Beispiel für eine mögliche Verpflichtung zum Unbundling nennt die Implementation Guidance zu IFRS 4 den Fall eines Rückversicherungsvertrags, bei dem die Schadenzahlungen des Rückversicherers durch vertraglich vereinbarte Rückversicherungsprämien in künftigen Perioden zurückgezahlt werden sollen. In diesem Fall ist ein Unbundling zwingend erforderlich, wenn die Rückzahlung nicht ungewiss ist und die Rückzahlungsverpflichtungen nicht vollständig als Verbindlichkeiten ausgewiesen wurden.<sup>97</sup>

---

<sup>96</sup> Vgl. *Ebberts, G.* (2004), S. 1381.

<sup>97</sup> Vgl. *Nguyen, T.* (2008), S. 547.

Für deutsche Versicherer, die nach HGB bilanzieren, bedeuten die Regelungen zum Unbundling in IFRS 4, dass eine Entflechtung i. d. R. nicht vorgenommen werden muss: Das handelsrechtliche Vollständigkeitsgebot gemäß § 246 Abs. 1 HGB in Verbindung mit der Verpflichtung, Rückstellungen für drohende Verluste zu bilden (§ 249 Abs. 1 HGB), stellt eine Erfassung aller Verpflichtungen und Rechte aus einem Versicherungsvertrag und somit auch aus der Einlagenkomponente sicher.<sup>98</sup> Allerdings haben bisher nach handelsrechtlichen Vorschriften bilanzierende Versicherer das Wahlrecht, ein Unbundling vorzunehmen, wenn die Einlagenkomponente separat bewertet werden kann. Dies führt zu einer eingeschränkten Vergleichbarkeit der Abschlüsse verschiedener Unternehmen, da hierdurch ein wirtschaftlich gleicher Sachverhalt in den Bilanzen verschiedener Unternehmen nicht unbedingt gleich dargestellt wird. Ähnlich gestaltet sich der Sachverhalt für Unternehmen, die bisher nach US-GAAP bilanziert haben. Auch hier werden Einlagenkomponenten aus einem Versicherungsvertrag i. d. R. erfasst, wodurch die Pflicht zum Unbundling entfällt.<sup>99</sup>

Insgesamt ist es als positiv zu bewerten, dass das IASB bereits in Phase I ein Unbundling für bestimmte Einlagenkomponenten erlaubt. Das Wahlrecht ermöglicht zumindest eine einheitliche Bilanzierung von Einlagenkomponenten in Versicherungsverträgen und den Einlagenkomponenten ähnlichen Finanzinstrumenten nach IAS 39.<sup>100</sup>

### **3.2.5 Eingebettete Derivate in Versicherungsverträgen**

Wie in Abschnitt 2.1.3 dargestellt wurde, erfordert IAS 39 für Finanzinstrumente mit eingebetteten Derivaten unter bestimmten Umständen eine Abtrennung dieser Derivate von ihrem Basisvertrag. Diese werden dann zu ihrem beizulegenden Zeitwert bilanziert, wobei Wertänderungen erfolgswirksam in der GuV abzubilden sind (IAS 39.11 i. V. m. IAS 39.9).

IFRS 4.7 erweitert diese Regelung auf in Versicherungsverträgen eingebettete Derivate, sofern das eingebettete Derivat nicht selbst ein Versicherungsvertrag ist. Dabei ist diese Ausnahmeregelung als eine Klarstellung zu verstehen. Denn erfüllt

---

<sup>98</sup> Vgl. Hasenburg, C./Drinhausen, A. (2005), S. 645.

<sup>99</sup> Vgl. Rockel, W. et al. (2007), S. 83.

<sup>100</sup> Vgl. Surrey, I. (2006), S. 105.

der fragliche Vertragsbestandteil die Definition eines Versicherungsvertrags, so handelt es sich automatisch nicht um ein eingebettetes Derivat i. S. v. IAS 39.<sup>101</sup>

Explizit ausgenommen von einer Pflicht zur Separierung sind Rückkaufsrechte, bei denen der Rückkaufwert nicht mit Marktfaktoren schwankt, sondern bei Vertragsabschluss mittels bestimmter Faktoren festgelegt wird (IFRS 4.8). Sie brauchen auch dann nicht von dem ihnen zugrunde liegenden Versicherungsvertrag getrennt und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, wenn sie die dafür notwendigen Voraussetzungen nach IAS 39 erfüllen.<sup>102</sup> Allerdings gilt diese Befreiung nicht für Verträge, bei denen die Höhe des Rückkaufwertes von einem bestimmten Index (z. B. bei einer aktienindexgebundenen Lebensversicherung), abhängt.<sup>103</sup>

Für Versicherer ist außerdem die Regelung des IAS 39.11(a) von besonderer Bedeutung. Demnach sind eingebettete Derivate nur dann von ihrem Basisvertrag zu trennen, wenn keine enge Verbindung zu diesem besteht. Das IASB hat in IAS 39.AG33 festgelegt, dass in Versicherungsverträgen eingebettete Derivate, deren Wert nicht ermittelbar ist, eng mit dem zugrunde liegenden Versicherungsvertrag verbunden sind und somit nicht separat bilanziert werden müssen. Hintergrund dieser Regelung ist die Verpflichtung, Verträge mit eingebetteten Derivaten, deren gesonderte Bewertung nicht möglich ist, im Gesamten erfolgswirksam zum Fair Value zu bewerten (IAS 39.12). Dies würde im Fall von Versicherungsverträgen mit solchen eingebetteten Derivaten bedeuten, dass der gesamte Versicherungsvertrag zum Fair Value bewertet werden müsste. Da eine Fair Value-Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen aber erst für Phase II angedacht ist, entschied sich das IASB für die Aufnahme der oben genannten Regelung in IAS 39.AG33.<sup>104</sup>

Die folgende Abbildung 6 zeigt die Vorgehensweise bei der Überprüfung, ob in Versicherungsverträgen eingebettete Derivate separat bilanziert werden müssen.

---

<sup>101</sup> Vgl. *KPMG (Hrsg.)* (2004), S. 142.

<sup>102</sup> Vgl. *Hommel, M.* (2003), S. 2115.

<sup>103</sup> Vgl. *Rockel, W.* (2004), S. 481.

<sup>104</sup> Vgl. IFRS 4.BC193.

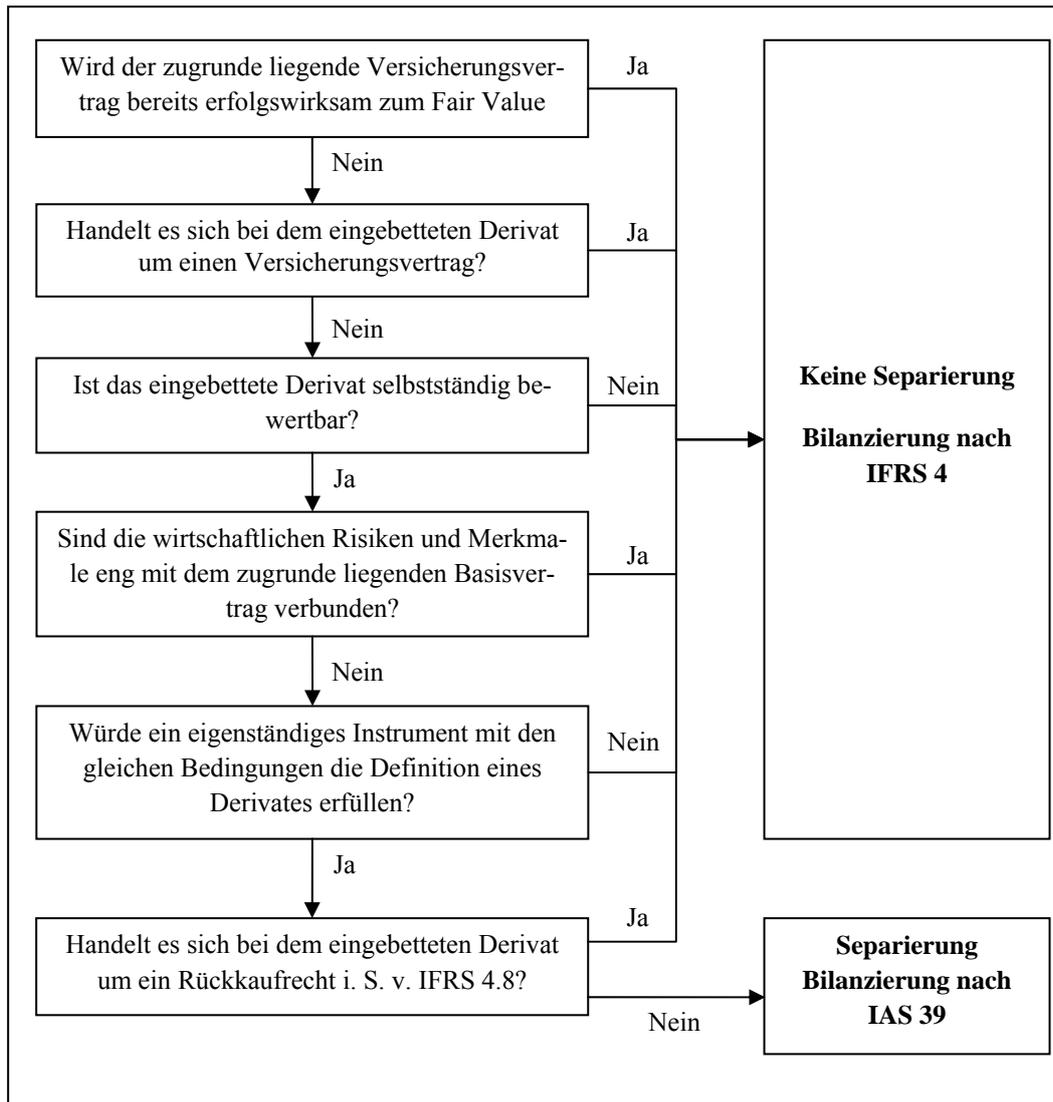


Abbildung 6: Prüfung der Separierungspflicht von eingebetteten Derivaten in Phase I

Als Beispiel für ein in einem Versicherungsvertrag eingebettetes Derivat nennt IFRS 4.IG4 eine fondsgebundene Versicherung mit einer garantierten Mindestleistung bei Ablauf bzw. einem garantierten Rückkaufwert in Höhe der gezahlten Beiträge.<sup>105</sup> Das Recht des Versicherungsnehmers, Leistungen mindestens in Höhe der gezahlten Beiträge jederzeit zu erhalten, ist ein eingebettetes Derivat.<sup>106</sup>

Um die Pflicht zur Separierung zu überprüfen, ist es notwendig, die im Schema von Abbildung 6 dargestellten Eigenschaften auf deren Erfüllung durch das eingebettete Derivat hin zu kontrollieren. Im Folgenden soll dies am Beispiel einer

<sup>105</sup> Zur Überprüfung dieser Vertragsart hinsichtlich der Erfüllung der Definition eines Versicherungsvertrages. Vgl. Abschnitt 3.2.3.

<sup>106</sup> Vgl. *KPMG (Hrsg.)* (2004), S. 143.

*fondsgebundenen Rentenversicherung mit garantierter Zeitrente* geschehen.<sup>107</sup>

Geht man davon aus, dass der Vertrag nicht erfolgswirksam zum Fair Value bilanziert wird, so ist als nächster Punkt zu prüfen, ob das eingebettete Derivat (hier: die Garantie über die Mindesthöhe der Rentenzahlungen) selbst die Definition eines Versicherungsvertrages erfüllt. Dies ist bei einer Zeitrente nicht der Fall, da der Versicherer hierbei nicht die Folgen aus der Ungewissheit über die Lebensdauer des Versicherten trägt.<sup>108</sup> Als nächster Schritt folgt die Klärung der Frage, ob das eingebettete Derivat selbstständig bewertbar ist. Bedingung hierfür ist, dass zumindest entsprechende Bewertungsmodelle zur Verfügung stehen.<sup>109</sup> Da das eingebettete Derivat einer Put-Option auf das Portfolio der investierten Fonds mit einem Ausführungskurs in Höhe des Barwertes der garantierten Mindestrentenzahlungen und einer Fälligkeit zum Zeitpunkt des Beginns der Rentenzahlungen entspricht, lässt sich zur Bewertung beispielsweise die „Black-Scholes-Formel“ heranziehen.<sup>110</sup> Als nächster Schritt muss ermittelt werden, ob das eingebettete Derivat eng mit dem zugrunde liegenden Versicherungsvertrag verbunden ist. Dies ist zu verneinen, da die Werte der Fondsanteile (die wiederum den Wert des Derivates beeinflussen) von anderen Merkmalen und Risiken abhängen als der Wert der Versicherungsleistungen.<sup>111</sup> IFRS 39.AG30(a) nennt zudem als explizites Beispiel von nicht mit dem Basisvertrag eng verbundenen eingebetteten Derivaten Verkaufsoptionen, die in einem Instrument eingebettet sind. Somit bleibt als vorletzter Punkt zu prüfen, inwiefern ein eigenständiges Instrument mit den gleichen Bedingungen wie das eingebettete Derivat die Definition eines Derivates erfüllen würde.

Der Wert der eingebetteten Option, mindestens Leistungen in Höhe des garantierten Betrags zu erhalten, ist umso höher, je niedriger der Wert der Fondsanteile ist. Somit ändert sich der Wert des eingebetteten Derivats in Abhängigkeit des Preises anderer Finanzinstrumente und das erste Kriterium für ein Derivat nach IAS 39 ist erfüllt. Des Weiteren sind für die Mindestrentenzusage regelmäßig geringere An-

---

<sup>107</sup> Bei einer Zeitrente sind die Rentenzahlungen auf einen vertraglich festgelegten Zeitraum begrenzt, unabhängig vom möglichen Ableben des Versicherungsnehmers. Im Gegensatz dazu zahlt das Versicherungsunternehmen bei einer Leibrente dem Versicherungsnehmer bis zum Lebensende eine Rente. Vgl. hierzu *Schulenburg, J.-M. Graf von der* (2005), S. 121.

<sup>108</sup> Bei einer Leibrente wäre das eingebettete Derivat selbst ein Versicherungsvertrag: die zusätzlichen Zahlungen des Versicherers hängen wesentlich von der Lebensdauer des Versicherten ab. Vgl. *Surrey, I.* (2006), S. 118 f.

<sup>109</sup> Vgl. *Kuhn, S./Scharpf, P.* (2006), Rn. 3314.

<sup>110</sup> Vgl. *Porak, A.* (1988), S. 32-33.

<sup>111</sup> Vgl. *Surrey, I.* (2006), S. 119.

schaffungskosten zu entrichten, als für den Erwerb des zugrunde liegenden Finanzinstrumentes (also der Fondsanteilen) zu entrichten wäre.<sup>112</sup> Schließlich ist das eingebettete Derivat auch ein Termingeschäft, da zwar die einzelnen Vertragsbestandteile, wie etwa der Preis oder das Erfüllungsdatum, bereits bei Vertragsabschluss festgelegt werden, die Erfüllung des Geschäftes aber mit der Zahlung der garantierten Mindestleistungen erst in der Zukunft erfolgt.<sup>113</sup> Damit erfüllt das eingebettete Derivat auch die Definition eines „freistehenden Derivates“ i. S. v. IAS 39 und es kann der letzte Prüfungsschritt im Schema von Abbildung 6 erfolgen.

Zur Klärung der Frage, ob es sich bei dem eingebetteten Derivat um ein Rückkaufrecht i. S. v. IFRS 4.8 handelt, kann zunächst festgestellt werden, dass – unabhängig davon, ob das eingebettete Derivat dem Versicherungsnehmer die Möglichkeit gibt, den Vertrag vor Beginn der Rentenzahlungen an den Versicherer zu dem garantierten Mindestbetrag zu verkaufen und somit auch ein Rückkaufrecht darstellt – der Wert dieses Rechtes erheblich mit dem Wert der Fondsanteile schwankt. Somit greift die Ausnahmeregelung von IFRS 4.8 für Rückkaufwerte nicht und auch die letzte Bedingung zur obligatorischen Separierung des eingebetteten Derivats ist erfüllt.

Als Ergebnis folgt daher, dass ein in eine fondsgebundene Rentenversicherung eingebettetes Derivat, das dem Versicherungsnehmer eine Zeitrente zu einer vertraglich vereinbarten Mindesthöhe garantiert, vom Versicherungsvertrag separiert und nach IAS 39 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden muss.<sup>114</sup>

### **3.3 Bilanzierung von Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen**

Nachdem nun der Anwendungsbereich von IFRS 4 abgegrenzt wurde, soll im Folgenden erläutert werden, welche Regelungen bei der Bilanzierung der versicherungstechnischen Verpflichtungen nach IFRS zu berücksichtigen sind. Neben der grundsätzlichen Beibehaltung der bisher verwendeten Bilanzierungsregeln ergeben sich auch einige Änderungen in den Bilanzierungsmethoden sowie eine Erweiterung der Anhangsangaben.

---

<sup>112</sup> Vgl. *Kuhn, S./Scharpf, P.* (2006), Rn. 361 oder auch *Surrey, I.* (2006), S. 119.

<sup>113</sup> Vgl. *Kuhn, S./Scharpf, P.* (2006), Rn. 361.

<sup>114</sup> Vgl. *Kölschbach, J./Engeländer, S.* (2005), S. 745.

### **3.3.1 Beibehaltung der nationalen Bilanzierungsregeln**

Wie weiter oben bereits beschrieben wurde, hatte das IASB in Phase I vornehmlich das Ziel, keine Regelungen zu erlassen, die in Phase II wieder rückgängig gemacht werden müssen und somit einen zweimaligen Umstellungsaufwand für die Versicherer bedeuten würden (IFRS 4.BC5(a)). Da die endgültigen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum Zeitpunkt der Veröffentlichung von IFRS 4 noch nicht absehbar waren, musste also eine Regelung geschaffen werden, die es den Versicherern ermöglicht, ihre Vermögenswerte und Schulden aus Versicherungsverträgen wie bisher zu bilanzieren. Dazu war es zunächst nötig, dass Versicherungsverträge und Verträge mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung von der Anwendung der IAS 8.10-12, die die Bilanzierung bei Regelungslücken festlegen, ausgenommen werden.<sup>115</sup> Das IASB hat mit IFRS 4.13 bzw. IFRS 4.34(e) entsprechende Vorschriften in IFRS 4 aufgenommen. Damit ist es sowohl für Erstanwender der IFRS als auch für Unternehmen, die bereits nach IFRS bilanzieren, zulässig, die bisher angewendeten Bilanzierungsmethoden fortzuführen. Für deutsche Versicherer bedeutet dies, dass Erstanwender vornehmlich auf die HGB-Bilanzierung zurückgreifen müssen, während Unternehmen, die bereits nach IFRS bilanzieren und in der Vergangenheit mangels entsprechender Regelungen die US-GAAP für die Versicherungstechnik verwendeten, auch in Zukunft die Methoden der US-GAAP für ihren IFRS-Abschluss verwenden.<sup>116</sup>

### **3.3.2 Verbot des Ansatzes einer Schwankungs- und Großrisikenrückstellung**

Die Rechnungslegung nach HGB schreibt gemäß § 341h Abs. 1 HGB Schwankungsrückstellungen zum Ausgleich der Schwankungen im Schadenverlauf künftiger Jahre vor, soweit in dem betreffenden Versicherungszweig mit erheblichen Schwankungen zu rechnen ist und sich diese nicht durch Beitragseinnahmen ausgleichen oder durch Rückversicherungen gedeckt sind. Abschnitt I der Anlage zu § 29 RechVersV beschränkt die Möglichkeit zur Bildung einer Schwankungsrückstellung auf Versicherer, die im Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft tätig sind.

---

<sup>115</sup> Vgl. *KPMG (Hrsg.)* (2004), S. 144.

<sup>116</sup> Vgl. *Hasenburg, C./Drinhausen, A.* (2005), S. 645.

Der Schwankungsrückstellung kommen im Wesentlichen zwei Funktionen zu:

■ **Ausgleichsfunktion:**

Die Schwankungsrückstellung führt zu einem Ausgleich der Leistungen des Versicherungsunternehmens und der Gegenleistungen der Versicherungsnehmer über einen längeren Zeitraum. Die volatilen Ergebnisse der Versicherungsunternehmen werden durch Zuführungen zur bzw. Entnahmen aus der Schwankungsrückstellung im Falle von Unter- bzw. Überschäden geglättet.<sup>117</sup>

■ **Sicherheitsfunktion:**

Zusätzlich werden durch die Schwankungsrückstellung im Falle von Überschäden finanzielle Mittel zu deren Deckung bereitgestellt und damit die Ruinwahrscheinlichkeit des Versicherers vermindert.<sup>118</sup>

Die genauen Voraussetzungen zur Bildung sowie die Grundlagen zur Berechnung der Schwankungsrückstellung sind in § 29 RechVersV und der zugehörigen Anlage dargestellt. Diese Regelungen basieren auf risikotheorietischen Überlegungen und auf statistischen Erkenntnissen in den betreffenden Versicherungszweigen.<sup>119</sup> Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Schwankungsrückstellung in Versicherungszweigen gebildet wird, in denen trotz genügend großer und homogener Kollektivbildung erhebliche Schwankungen im jährlichen Schadenverlauf zu beobachten sind.

Dahingegen werden sog. Großrisikenrückstellungen gemäß § 341h Abs. 2 HGB in Versicherungszweigen gebildet, in denen für die versicherten Risiken nicht genügend große und homogene Kollektive gebildet werden können, um einen Ausgleich dieser Schäden innerhalb eines Geschäftsjahres zu ermöglichen. Als Beispiele kommen Großrisikenrückstellungen für Produkthaftpflichtversicherungen für Pharmarisiken oder Sach- und Haftpflichtversicherungen für Atomanlagen in Betracht (§ 30 Abs. 1 und Abs. 2 RechVersV).

Die Abgrenzung der Schwankungsrückstellung und der ihr ähnlichen Rückstellungen von der Rückstellung für drohende Verluste erfolgt über deren Ursache: Während bei der Schwankungsrückstellung die Prämien für die Deckung der ent-

---

<sup>117</sup> Vgl. *Rockel, W. et al.* (2007), S. 220.

<sup>118</sup> Vgl. *Farny, D.* (2006), S. 544.

<sup>119</sup> Vgl. *Surrey, I.* (2006), S. 137.

standenen Schäden – über mehrere Perioden betrachtet – ausreichen, wird eine Drohverlustrückstellung gebildet, um zukünftige Verluste durch die die Prämien übersteigenden Versicherungsleistungen zu antizipieren.

Das IASB nennt einige explizite Ausnahmen von der grundsätzlichen Möglichkeit einer Fortführung der nationalen Bilanzierungsmethoden. Demnach sind auch die nach HGB zu bildenden Schwankungs- und Großrisikenrückstellungen nach IFRS 4.14(a) im IFRS-Abschluss aufzulösen, da das IAS-Rahmenkonzept keine Bildung von Rückstellungen für Verpflichtungen, die sich aus noch nicht abgeschlossenen Verträgen ergeben, vorsieht.<sup>120</sup> Nichtsdestotrotz weist die Implementation Guidance zu IFRS 4 auf die Bedeutung der Vermittlung entsprechender Informationen zu Katastrophenrisiken sowie zyklischen Risiken im Anhang hin, um eine sachgerechte Beurteilung der Unternehmenslage zu ermöglichen (IFRS 4.IG55-58). Außerdem wird dem Bilanzierenden ermöglicht, entsprechende Teile des Eigenkapitals als Rücklage auszuweisen (IFRS 4.BC93).<sup>121</sup>

In der Literatur wird das Verbot des Ansatzes o. g. Rückstellungen kritisiert. Ein derartiges Verbot stelle punktuelle Veränderungen der bestehenden Modelle dar und vernachlässige die Gesetzmäßigkeiten der Versicherungsproduktion.<sup>122</sup>

### 3.3.3 Liability-Adequacy-Test

Eine weitere Abweichung von der Fortführung der in der Vergangenheit verwendeten Bilanzierungsmethoden, ergibt sich durch die Verpflichtung einen Angemessenheitstest für Schulden aus Versicherungsverträgen (Liability-Adequacy-Test) nach IFRS 4.15 an jedem Bilanzstichtag durchzuführen.<sup>123</sup> Ausgenommen hiervon werden Unternehmen, deren Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden einen solchen Test, welcher die in IFRS 4.16 genannten Mindestanforderungen<sup>124</sup> erfüllt, bereits vorschreiben.

---

<sup>120</sup> Vgl. *Varain, T. C.* (2005), S. 173. Die nach HGB zu bildenden Schwankungs- und Großrisikenrückstellungen werden für Schäden, die am Abschlussstichtag noch nicht verursacht sind, gebildet und beziehen sich auf Verträge, die streng genommen noch nicht bestehen. Vgl. *Surrey, I.* (2006), S. 144-145.

<sup>121</sup> Vgl. *Engeländer, S./Kölschbach, J.* (2004), S. 576.

<sup>122</sup> Vgl. *Ebbers, G.* (2004), S. 1382. Für eine ausführlichere Darstellung vgl. beispielsweise *Hommel, M.* (2003), S. 2118-2120.

<sup>123</sup> Vgl. *Ebbers, G.* (2004), S. 1382.

<sup>124</sup> Die Mindestanforderungen verlangen, dass der Test aktuelle Schätzungen aller vertraglichen Cashflows und aller zugehörigen Cashflows, die sich aus Regulierungskosten, Optionen und Garantien ergeben, berücksichtigt (IFRS 4.16(a)). Bei einer zu niedrig angesetzten Schuldenposition muss der Test eine erfolgswirksame Erfassung des Differenzbetrages auslösen (IFRS 4.16(b)).

Andernfalls gibt IFRS 4.17 den Inhalt eines solchen Werthaltigkeitstests vor: Danach hat das bilanzierende Versicherungsunternehmen den Barwert der erwarteten Netto-Zahlungsströme aus seinen Versicherungsverträgen mit dem Buchwert der zugehörigen Schuldposition (abzüglich eventuell abgegrenzter Abschlusskosten sowie zugehöriger immaterieller Vermögenswerte) zu vergleichen. Ergibt sich dabei ein Fehlbetrag, so ist die Differenz erfolgswirksam zu erfassen und der Buchwert der zugehörigen aktivierten Abschlusskosten oder immateriellen Vermögenswerte zu vermindern bzw. der Buchwert der betreffenden Versicherungsverbindlichkeit zu erhöhen. Die Berechnung des Barwertes der erwarteten Netto-Zahlungsströme hat dabei nach den Vorschriften von IAS 37, der die Bilanzierung von Rückstellungen regelt, zu erfolgen (IFRS 4.17(b)) und muss nicht vorsichtig sein, d. h. der Ansatz des Erwartungswertes genügt.<sup>125</sup> Außerdem dürfen hierbei nur Kapitalanlagemargen berücksichtigt werden, soweit diese auch im Buchwert der entsprechenden Schuldposition enthalten sind.<sup>126</sup> Zum Diskontierungszinssatz enthält IFRS 4 keine Angaben.

In Deutschland dürften sowohl für Erstanwender der IFRS als auch für Versicherungsunternehmen, die bereits in der Vergangenheit nach IAS/IFRS bilanzierten, die Regelungen zum Liability-Adequacy-Test kaum zu materiellen Konsequenzen führen:

- Eine Bilanzierung nach HGB berücksichtigt künftige Auszahlungsüberschüsse bereits über die Bildung von Rückstellungen (Rückstellung für drohende Verluste gemäß § 249 Abs. 1 HGB).<sup>127</sup>
- Die Regelungen der US-GAAP sehen analog zum Liability-Adequacy-Test in SFAS 60.32-37 die Überprüfung des Vorliegens eines Prämiendefizits (sog. Premium Deficiency) vor.<sup>128</sup>

### 3.3.4 Änderung der Bilanzierungsmethoden

Die Ausübung des Wahlrechts zur Fortführung der bisherigen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird durch die Bestimmungen von IFRS 4.21-30, welche die Vorschriften zu Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden enthalten, quasi zu einer Pflicht. Lediglich bei Erfüllung einer der beiden folgen-

---

<sup>125</sup> Vgl. Engeländer, S./Kölschbach, J. (2004), S. 576.

<sup>126</sup> Vgl. Ballwieser, W./Dobler, M. (2007), Abschn. 24 Rn. 74.

<sup>127</sup> Vgl. Hasenburg, C./Drinhausen, A. (2005), S. 646 f.

<sup>128</sup> Vgl. Ott, P./Rockel, W. (2004), S. 804 f.

den Voraussetzungen gestattet IFRS 4.22 die Abweichung vom Beibehaltungsgebot:

Die Änderung macht den Abschluss für die wirtschaftliche Entscheidungsfindung der Adressaten entweder

- relevanter, ohne dadurch weniger verlässlich zu sein oder
- verlässlicher, ohne dadurch weniger relevant zu sein.

Dabei hat der Bilanzierende die Verlässlichkeit und die Relevanz anhand der Kriterien in IAS 8 zu überprüfen. Hintergrund der Möglichkeit zur Änderung der bisher angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden bei Erfüllung einer der o. g. Voraussetzungen ist, dass den Versicherern dadurch einerseits die Möglichkeit geschaffen werden soll, besonders realitätsferne Abbildungen im Abschluss aufgrund der pflichtmäßigen Anwendung anderer Standards (z. B. IAS 39) zu vermeiden sowie andererseits sich den kommenden Regelungen des endgültigen Standards für Versicherungsverträge anzunähern (IFRS 4.BC123).<sup>129</sup>

IFRS 4.25-29 identifiziert bestimmte Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die ausdrücklich *nicht* die Änderungsvorschriften von IFRS 4.22 erfüllen. Dazu gehören:<sup>130</sup>

- der Übergang von diskontierten zu nicht diskontierten Rückstellungen (IFRS 4.25(a)),
- die Ausweitung von uneinheitlichen Bilanzierungsmethoden innerhalb eines Konzerns (IFRS 4.25(c)),
- eine Bewertung von zukünftigen Gewinnen aus Verwaltungs- und Betriebskostenzuschlägen über dem beizulegenden Zeitwert (IFRS 4.25(b)) sowie
- die Einführung übermäßiger Vorsicht, sofern Versicherungsverträge bereits mit ausreichender Vorsicht bewertet werden (IFRS 4.26).

Außerdem besteht nach IFRS 4.27 die widerlegbare Vermutung, dass ein Abschluss weniger relevant oder verlässlich wird, wenn der Versicherer zu einer Bewertung der versicherungstechnischen Verpflichtungen unter Einbezug zukünftiger Kapitalanlagemargen übergeht.

---

<sup>129</sup> Vgl. auch Kölschbach, J./Engeländer, S. (2005), S. 747 sowie Surrey, I. (2006), S. 133.

<sup>130</sup> Vgl. Engeländer, S./Kölschbach, J. (2004), S. 576.

Ausdrücklich erlaubt ist dahingegen die erfolgswirksame Neubewertung bestimmter versicherungstechnischer Verpflichtungen, um hierdurch die aktuellen Marktzinssätze widerzuspiegeln. Macht der Versicherer von diesem Wahlrecht Gebrauch, so hat er eine solche Bewertung zu aktuellen Marktzinssätzen auch in den Folgejahren beizubehalten. Allerdings ist er nicht verpflichtet, die Neubewertung für alle Verbindlichkeiten durchzuführen, das Wahlrecht gilt für alle Teilbestände neu (IFRS 4.24).

Für nach HGB bilanzierende Unternehmen bedeutet dies, dass die bisher unabgezinsten Schadenrückstellungen sowie die mit einem fest vorgegebenen Zinssatz diskontierte Deckungsrückstellung nun mit einem marktabhängigen Zinssatz diskontiert werden dürfen.<sup>131</sup>

### 3.3.5 Anhangsangaben

Um trotz der gegebenen Möglichkeit zur Beibehaltung der bisher angewandten Bilanzierungsmethoden und der daraus resultierenden Vielfalt an unterschiedlichen Bewertungsmodellen für versicherungstechnische Rückstellungen ein Mindestmaß an Transparenz und Vergleichbarkeit zu schaffen, verlangt IFRS 4 umfangreiche Angaben im Anhang.<sup>132</sup>

Ein Versicherer hat im Anhang einerseits Angaben zu machen, welche die aus Versicherungsverträgen stammenden Beträge identifizieren und erläutern (IFRS 4.36). Daneben sind aber auch Informationen zum Betrag, dem Zeitpunkt sowie der Unsicherheit der aus Versicherungsverträgen resultierenden Cashflows zu geben (IFRS 4.38). Dazu gehören u. a.:<sup>133</sup>

- Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für Versicherungsverträge,
- Angaben zu den Auswirkungen der Änderungen von Bewertungsmaßnahmen,
- Erläuterungen zur Konzentration von Versicherungsrisiken sowie
- eine Darstellung der Ziele des Versicherers bei der Steuerung der Risiken aus Versicherungsverträgen sowie dessen Methoden zum Ausgleich solcher Risiken.

---

<sup>131</sup> Vgl. *Surrey, I.* (2006), S. 135.

<sup>132</sup> Vgl. *Hasenburg, C./Drinhausen, A.* (2005), S. 648.

<sup>133</sup> Vgl. *KPMG (Hrsg.)* (2004), S. 151-153.

Eine Anleitung zur Umsetzung der Anforderungen, die IFRS 4 an die Anhangsangaben stellt, gibt das IASB in der Implementation Guidance zu IFRS 4. Hierbei handelt es sich nicht um eine verbindliche Vorgabe der zu machenden Anhangsangaben, vielmehr soll eine Hilfestellung gegeben werden, um die Erfüllung der geforderten Informationsvermittlung zu garantieren. Gleichzeitig dienen die Hinweise in der Implementation Guidance auch dazu, dass die zusätzliche Datenfülle auf ein Maß begrenzt wird, bei dem für die Abschlussadressaten tatsächlich ein Zusatznutzen durch die Anhangsangaben entsteht.<sup>134</sup>

---

<sup>134</sup> Vgl. Hasenburg, C./Drinhausen, A. (2005), S. 649.

## 4 Angedachte Regelungen des finalen Standards

Wie bereits weiter oben erläutert, veröffentlichte das IASB im Mai 2007 das Diskussionspapier „Preliminary Views on Insurance Contracts“ für einen endgültigen internationalen Rechnungslegungsstandard zur Bilanzierung von Versicherungsverträgen. Kommentare hierzu nahm das IASB bis 16. November 2007 entgegen und veröffentlichte diese auch zum Teil.<sup>135</sup>

Das Diskussionspapier spricht verschiedene, für die Erstellung eines endgültigen Standards relevante Themen an.<sup>136</sup> Einen Überblick hierüber gibt Tabelle 4:

Kapitel	Thema
1	Hintergründe des Projektes
2	Ansatz und Ausbuchung von Rechten und Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen
3	Bewertungsmodell für versicherungstechnische Schulden
4	Spezialfälle: Verhalten der Versicherungsnehmer, Kundenbeziehungen sowie Abschlusskosten
5	weitere Aspekte bei der Bewertung von versicherungstechnischen Schulden
6	Überschussbeteiligung
7	Erfassung der Wertänderungen von versicherungstechnischen Schulden

**Tabelle 4: Übersicht über die im Discussion Paper behandelten Themen**

Wie in Tabelle 4 zu erkennen ist, ist die Definition von Versicherungsverträgen nicht Gegenstand der Diskussion um den endgültigen Standard. Jedoch soll deren Angemessenheit im Rahmen der Veröffentlichung eines Exposure Drafts überprüft werden.<sup>137</sup>

Bei den versicherungstechnischen Schulden unterscheidet das IASB zwei unterschiedliche Sachverhalte.<sup>138</sup>

<sup>135</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.) (2007)*, Rn. IN10. Daneben wurde auch eine Zusammenfassung der wichtigsten Anmerkungen zu den geplanten Regelungen verfasst und veröffentlicht.

<sup>136</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.) (2007)*, Rn. IN30-IN40.

<sup>137</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.) (2007)*, Rn. IN15.

<sup>138</sup> Vgl. *Engeländer, S./Kölschbach, J. (2007)*, S. 387.

■ *pre-claims liability:*

Unter diesem Begriff werden die unbedingten Verpflichtungen zur Gewährung von Versicherungsschutz, also die ständige Bereitschaft, Entschädigungen für auftretende Versicherungsfälle zu leisten, zusammengefasst (*stand-ready obligation*). Nach handelsrechtlichem Verständnis entsprechen sie im Wesentlichen den Beitragsüberträgen, der Deckungsrückstellung sowie der Drohverlustrückstellung.

■ *claims liability:*

Hierunter fallen die konkreten Leistungsverpflichtungen, die durch den Eintritt eines Versicherungsfalles entstehen. Die Bilanzierung gemäß den nationalen Vorschriften sieht hierfür die Schadenrückstellung vor.

Im weiteren Verlauf unterscheidet das Discussion Paper nicht mehr zwischen diesen beiden Arten von Schulden. Alle Vorschläge zur Bilanzierung von versicherungstechnischen Rückstellungen sollen für sowohl *pre-claims liabilities* als auch für *claims liabilities* gelten.<sup>139</sup> Die Ansatz- und Ausbuchungsvorschriften werden nur sehr knapp in Kapitel 2 des Discussion Paper angeschnitten. Nach Auffassung des IASB sollen sie denen für Finanzverbindlichkeiten entsprechen.

Das Hauptaugenmerk des Discussion Paper liegt klar auf der Bewertungsmethode und dem Bewertungsmaßstab für versicherungstechnische Verpflichtungen. Die Bewertung von Vermögenswerten wird nicht diskutiert.<sup>140</sup> Das IASB zieht im Discussion Paper als Wertansatz für die Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen nur den Fair Value – insbesondere in der Form eines sog. *Current Exit Value* – in Betracht.<sup>141</sup> Neben diesem Wertansatz wurden in der Vergangenheit auch andere Bewertungsmaßstäbe diskutiert. Einen Überblick hierüber gibt Tabelle 5:

---

<sup>139</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 20.

<sup>140</sup> Vgl. Engeländer, S./Kölschbach, J. (2007), S. 388.

<sup>141</sup> Vgl. Condon, F. (2007), S. 36.

<b>Merkmal</b>	<b>Issues Paper 1999</b>	<b>DSOP 2001</b>	<b>IFRS 4 (BC 6-9) 2004</b>	<b>CFO-Forum Elaborated Principles 2006</b>	<b>Discussion Paper 2007</b>
<i>Wertmaßstab</i>	Fair Value (Exit Value)	Fair Value (Entry Value) oder präferiert: bei Fehlen von markt-orientierten Informationen Entity Specific Value	Fair Value (Entry Value) oder: bei Fehlen von markt-orientierten Informationen Entity Specific Value	Best estimate auf Basis von Management-Erwartungen unter Berücksichtigung der Unsicherheit künftiger Zahlungsströme	Fair Value (Current Exit Value)
<i>Gewinnverreinernehmung</i>	Gewinn voll bei Vertragsabschluss ausweisen	In Abhängigkeit von Management-Erwartungen → i. d. R. kein Gewinn bei Vertragsabschluss	Kein Gewinn bei Vertragsabschluss	Kein Gewinn bei Vertragsabschluss	Bei Vertragsbeginn Ausweis von Gewinnen in der Erfolgsrechnung möglich
<i>Risikoadjustierung</i>	Nur nicht-diversifizierbare Risiken	Sowohl diversifizierbare als auch nicht diversifizierbare Risiken	Fair Value nicht kleiner als der Betrag, den das Unternehmen von den Versicherungsnehmern fordern würde, um einen entsprechenden Vertrag zu zeichnen	In Konsistenz mit dem Management von Risiken durch das Unternehmen	Neutrale Schätzung einer Marge, die Marktteilnehmer für das Tragen des Risikos fordern würden
<i>Bonitätsberücksichtigung</i>	Berücksichtigung	Keine Berücksichtigung bei Entity Specific Value Berücksichtigung bei Fair Value aufgrund praktischer Probleme fraglich	Berücksichtigung	Keine Berücksichtigung	Offenlegung des Bonitätseinflusses zu Vertragsbeginn sowie in der Folgebewertung (Effekte werden als gering eingestuft)

**Tabelle 5: Übersicht über die vom IASB diskutierten Bewertungsmaßstäbe**

#### 4.1 Fair Value-Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen

Der Begriff des Fair Values wird in den IAS/IFRS grundsätzlich einheitlich definiert:<sup>142</sup>

„Fair Value is the amount for which an asset could be exchanged, or a liability settled, between knowledgeable, willing parties in an arm’s length transaction.“<sup>143</sup>

Der Fair Value eines Vermögensgegenstandes oder einer Schuld entspricht nach der allgemeinen Definition der IAS/IFRS also seinem Marktwert. Für den in der Praxis häufigen Fall, dass kein Gebraucht- oder Zweitmarkt besteht, schlägt die Literatur zur Fair Value-Bilanzierung ein hierarchisches Vorgehen zur Ermittlung des Fair Values vor:<sup>144</sup>

- Vermögensgegenstände und Schulden, für die ein aktiver Markt beobachtet werden kann, werden mit dem Marktpreis (Market Value) bewertet.
- Falls ein Marktpreis nicht direkt beobachtet werden kann, wird der Fair Value von vergleichbaren Vermögensgegenständen und Schulden zur Approximation eines Marktpreises herangezogen. Vergleichbare marktgehandelte Finanztitel sind solche, die in der Höhe und dem zeitlichen Entstehen von Zahlungsströmen mit dem zu bewertenden Objekt übereinstimmen.
- Existieren keine vergleichbaren Finanztitel, wird der Fair Value auf Basis wissenschaftlicher Bewertungsmodelle in Form eines hypothetischen Marktwerts (Present Value) ermittelt.

Für versicherungstechnische Verpflichtungen würde sich auf dieser Basis ergeben, dass der Fair Value anhand eines Bewertungsmodells ermittelt werden muss, da für diese keine aktiven Märkte i. S. v. IAS 38 bestehen und aufgrund der versicherungstechnischen Risiken (und der damit verbundenen Stochastizität der aus der Verpflichtung resultierenden Zahlungsströme) auch keine Bewertung auf

---

<sup>142</sup> Die Begriffsdefinition ist nicht Teil des *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, jedoch findet sich eine Definition in den jeweiligen Standards, so z. B. auch in IFRS 4 Anhang A. Eine Übersetzung ins Deutsche findet man beispielsweise in *IDW (Hrsg.) (2005)*, IFRS 4 Anhang A: „Der Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte.“

<sup>143</sup> IFRS 4 Anhang A.

<sup>144</sup> Vgl. *Rockel, W./Sauer, R. (2003)*, S. 1116.

Grundlage vergleichbarer Zahlungsströme in Frage kommt.<sup>145</sup> Demzufolge ist auch die Ermittlung eines Current Exit Value auf „synthetische“ Weise vorzunehmen.

Unter dem Current Exit Value ist der Betrag zu verstehen, den ein Versicherer am Abschlussstichtag bezahlen müsste, um die verbleibenden Rechte und Pflichten aus einem Versicherungsvertrag auf einen Dritten zu übertragen.<sup>146</sup> Im Rahmen des Discussion Paper vom Mai 2007 stützt das IASB die Ermittlung eines solchen Wertes im Wesentlichen auf drei für die Abschlussadressaten relevante Informationsblöcke. Diese sind:<sup>147</sup>

1. der Betrag der aus den Versicherungsverträgen resultierenden erwarteten Cashflows,
2. der Zeitwert dieser Cashflows, ermittelt durch eine geeignete Diskontierung,
3. die Unsicherheit dieser zukünftigen Cashflows, die durch den Einbezug einer sog. *Risk Margin* widerspiegelt werden soll, sowie einen Gewinnzuschlag für die Erbringung weiterer Dienstleistungen (*Service Margin*).

Eine derartige Berechnung des Fair Values entspricht grundsätzlich dem üblichen prospektiven Ansatz der Versicherungsmathematik und liegt beispielsweise auch der Bewertung der Deckungsrückstellung gemäß § 341f HGB zugrunde.<sup>148</sup> Durch den Begriff Current Exit Value soll deutlich werden, dass die Bewertung einen Wert ermitteln soll, den ein *fiktiver Käufer* fordern würde, um *alle Rechte und Pflichten* aus dem Versicherungsvertrag vom bilanzierenden Unternehmen zu übernehmen.<sup>149</sup>

#### 4.1.1 Schätzung der Cashflows

Das IASB ist der Meinung, dass sich Einflussfaktoren auf die Höhe der Cashflows (z. B. Zinssätze), die zu deren Schätzung herangezogen werden, an verfügbaren Marktpreisen orientieren sollten.<sup>150</sup> Damit soll zum einen ein gewisses Maß an Objektivität der Schätzung sichergestellt werden, zum anderen soll durch die

---

<sup>145</sup> Vgl. *Rockel, W./Sauer, R.* (2003), S. 1116-1117.

<sup>146</sup> Vgl. *Condon, F.* (2007), S. 36.

<sup>147</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. IN18.

<sup>148</sup> Vgl. *Engeländer, S./Kölschbach, J.* (2007), S. 387.

<sup>149</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 93. Im Folgenden sollen die Begriffe Fair Value und Current Exit Value synonym gebraucht werden, sofern nichts Abweichendes angemerkt ist.

<sup>150</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 38.

Konsistenz der Bewertungsannahmen verschiedener Abschlüsse auch der Informationsgehalt für die Abschlussadressaten erhöht werden. Dies bedeutet aber nicht, dass spezifische Einflussfaktoren, die für ein Versicherungsunternehmen gelten, nicht berücksichtigt werden sollen (z. B. hängen Sterbewahrscheinlichkeiten durchaus von der Zusammensetzung des unternehmensspezifischen Portfolios von Versicherungsverträgen ab, was bei der Berechnung der Zahlungsströme auch zu berücksichtigen ist). Lediglich Verbundeffekte zwischen den versicherungstechnischen Verpflichtungen und anderen Vermögenswerten oder Schulden des bilanzierenden Unternehmens sollen bei der Ermittlung der Höhe der Cashflows nicht berücksichtigt werden, um eine Vergleichbarkeit und Verständlichkeit der dadurch gegebenen Abschlussinformationen zu gewährleisten.<sup>151</sup>

Des Weiteren soll zur Schätzung der Cashflows der *Erwartungswert* der Zahlungsströme aller möglichen Szenarien herangezogen werden und nicht etwa der geschätzte Cashflow aus dem wahrscheinlichsten Szenario.<sup>152</sup> Für die Ermittlung dieses Erwartungswertes ist somit zunächst die Identifikation jedes möglichen Szenarios und der damit verbundenen Barwerte der Zahlungsströme notwendig. Anschließend ist eine neutrale (also weder konservative noch progressive) Schätzung der Eintrittswahrscheinlichkeiten für jedes Szenario vorzunehmen und durch Gewichtung der ermittelten Barwerte mit diesen Wahrscheinlichkeiten der Erwartungswert der Cashflows zu schätzen. Die auf diese Weise berechnete Schätzung entspricht somit nicht dem wahrscheinlichsten Ergebnis, deren Eintritt kann sogar völlig unmöglich sein.

Eine derartige Schätzung erfordert bei einer Vielzahl von möglichen Szenarien mit Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Parametern u. U. entsprechend komplizierte Verfahren (*stochastic modelling*). Allerdings kommt dem Hauptgrund für die Anwendung solcher Schätzverfahren, nämlich der Berücksichtigung von Wechselwirkungen zwischen Zinsannahmen und Stornowahrscheinlichkeiten, für das vom IASB gewählten Fair Value-Model keine Bedeutung zu: mögliche künftige Zinsszenarien finden in der Bewertung keine Berücksichtigung, es wird auf aktuelle Marktzinsen zurückgegriffen.<sup>153</sup>

---

<sup>151</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 57.

<sup>152</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 39.

<sup>153</sup> Vgl. Engeländer, S./Kölschbach, J. (2007), S. 392.

Eine genaue Beschreibung der Möglichkeiten zur Ermittlung dieser Szenarien und der aus ihnen folgenden Zahlungsströme gibt das Discussion Paper nicht, allerdings gibt Anhang E des Discussion Paper Hinweise auf mögliche Informationsquellen. So können als Quellen für die Schätzung künftiger Cashflows beispielsweise:<sup>154</sup>

- bereits bestehende Schadenforderungen,
- historische Daten der Versicherer (ggf. erweitert um zusätzliche Daten von außerhalb)
- Marktpreise für die Übertragung ganzer Bestände von Versicherungsverträgen,
- angepasste Rückversicherungsprämien sowie
- Preise für Instrumente, die vergleichbare Risiken absichern, wie z. B. Katastrophenanleihen oder Wetterderivate,

herangezogen werden.

Eine derartige Wertermittlung impliziert weiterhin, dass der Zeitwert von in Versicherungsverträgen eingebetteten Optionen, die zum Zeitpunkt der Bewertung keinen intrinsischen Wert haben (weil sie „out-of-the-money“ sind), bei der Schätzung der Cashflows miteinbezogen wird. Der Zeitwert einer Option trägt der Tatsache Rechnung, dass diese am Tage ihrer Fälligkeit möglicherweise wieder „in-the-money“ ist und somit einen Wert hat. Mit diesem Ansatz unterscheidet sich das vom IASB vorgeschlagene Modell zur Ermittlung der Zahlungsströme von den meisten anderen derzeit in der Rechnungslegung angewendeten Bewertungsmodellen.<sup>155</sup>

#### **4.1.2 Diskontierung der Cashflows**

Wie oben erwähnt, sieht das IASB in der Diskontierung der ermittelten Zahlungsströme aus einer Verpflichtung einen weiteren wichtigen Einflussfaktor auf die Höhe des zu bestimmenden Fair Values. Das Board möchte die in den meisten Rechnungslegungssystemen bereits angewandte Abzinsung von lebensversicherungstechnischen Verpflichtungen auch auf den Nicht-Lebensversicherungsbereich ausdehnen. Zwar werden die damit verbundenen Schwierigkeiten, wie

---

<sup>154</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007a), Rn. E15.

<sup>155</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 42.

eine größere Subjektivität oder steigende Kosten bei der Ermittlung des Fair Value, durchaus erkannt, jedoch überwiegen nach Meinung des Standardsetters die möglichen Vorteile einer Diskontierung:<sup>156</sup>

- Versicherer und Investoren sind nicht indifferent zwischen einer Zahlung zum heutigen Zeitpunkt und einer Zahlung in ferner Zukunft.
- Durch die Diskontierung entstehende Kosten bei der Ermittlung der Höhe des Bilanzansatzes werden von dem dadurch gewonnenen zusätzlichen Nutzen überwogen.
- Auch andere IFRS verlangen die Abzinsung von Schulden wie langfristigen Rückstellungen oder Leasingverhältnissen. Somit erhöht eine Diskontierung von versicherungstechnischen Rückstellungen die interne Konsistenz eines Abschlusses und die Vergleichbarkeit zwischen verschiedenen Abschlüssen.
- Die Ermittlung des Diskontierungssatzes ist verlässlich genug und verursacht keine unangemessenen Kosten.
- Auch die Preisgestaltung von Versicherungsverträgen impliziert die Berücksichtigung von Zinsen.
- Die Diskontierung der Verpflichtungen reduziert die Attraktivität von Transaktionen (z. B. Financial Reinsurance Transaktionen), die lediglich auf Abweichungen zwischen der bilanziellen Darstellung und der tatsächlichen wirtschaftlichen Bedeutung von Schulden beruhen.

Da die Unsicherheit bezüglich des Betrags der Cashflows aus den versicherungstechnischen Verpflichtungen als dritter Block separat behandelt wird, wird die Höhe des Diskontierungssatzes aus beobachtbaren Marktpreisen für sichere Zahlungsströme mit vergleichbaren Eigenschaften (z. B. hinsichtlich der Fälligkeit oder der Währung) abgeleitet, also beispielsweise aus Staatsanleihen. Alle anderen Einflussgrößen auf den Diskontierungssatz, die in dieser Ausprägung nicht für die zu bewertende Verpflichtung gelten, müssen ausgeblendet werden. Ebenfalls keinen Einfluss auf die Diskontierung der Cashflows haben die Erwartungen des Versicherers über seine zukünftigen Kapitalerträge, denn diese würde auch ein fiktiver Käufer bei seiner Wertermittlung nicht berücksichtigen. Es ist nicht ge-

---

<sup>156</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 64-68.

plant, diese sehr groben Ausführungen zur Ermittlung des Diskontierungsfaktors weiter zu detaillieren.<sup>157</sup>

#### 4.1.3 Margen zur Berücksichtigung des Risikos und der Gewinnerwartungen

Zuletzt muss bei der Ermittlung des Fair Value noch die Unsicherheit der Zahlungsströme aus den versicherungstechnischen Verpflichtungen abgebildet werden. Schließlich wird man einem sicheren Cashflow in Höhe eines bestimmten Betrages einen anderen Wert beimessen als einem Cashflow der zwar einen Erwartungswert in Höhe dieses Betrages aufweist, hinsichtlich der tatsächlichen Höhe und der Fälligkeit aber unsicher ist (sofern man keine Risikoneutralität der wirtschaftlichen Akteure unterstellt). Tatsächlich zeichnen sich Marktteilnehmer in der Realität durch Risikoaversion aus, d. h. sie fordern für die Übernahme von Risiken eine Prämie (Risikoprämie).<sup>158</sup> Das IASB trägt diesem Umstand mit der sog. Risk Margin Rechnung.<sup>159</sup>

Die Ermittlung dieser Risikoprämie erfolgt während der gesamten Laufzeit des Versicherungsvertrages auf Basis einer Schätzung, da sie nicht direkt am Markt beobachtet werden kann. Für die Schätzung wird kein explizites Verfahren genannt, jedoch stellt das IASB die hierzu notwendigen Schritte vor.<sup>160</sup>

Zunächst muss ermittelt werden, nach welchen Kriterien Marktteilnehmer Risiken bewerten und in welchen Einheiten sie Risiken messen. Im Anhang F werden einige mögliche Risikoeinheiten genannt, beispielsweise Quantile, die Varianz bzw. die Standardabweichung der Cashflows oder kalkulatorische Kapitalkosten.<sup>161</sup> In jedem Fall ist hierzu eine detaillierte Kenntnis der zugrunde gelegten Wahrscheinlichkeitsverteilung der Zahlungsströme des zu bewertenden Vertrags bzw. Portfolios erforderlich. Danach kann bestimmt werden, wie viel Risiko die zu bewertende Position enthält.

Anschließend ist ein (hypothetischer) Marktpreis für die versicherungstypischen Risikoeinheiten festzustellen. Das IASB schlägt hierfür die Verwendung einer Kombination von beobachtbaren Marktpreisen ähnlicher Verträge, Bewertungsmodellen und anderen Input-Faktoren vor. Solche Input-Faktoren könnten bei-

<sup>157</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.) (2007)*, Rn. 69.

<sup>158</sup> Vgl. z. B. *Drukarczyk, J./Schüler, A. (2007)*, S. 50.

<sup>159</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.) (2007)*, Rn. 75.

<sup>160</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.) (2007)*, Rn. 76.

<sup>161</sup> Vgl. *Engeländer, S./Kölschbach, J. (2007)*, S. 394.

spielsweise die Preise für neu abgeschlossene Verträge, Rückversicherungen, Katastrophenderivate, ganze Unternehmen oder Bestandsübertragungen sein.<sup>162</sup> Der ermittelte Marktpreis pro Risikoeinheit muss anschließend mit der Anzahl der in der zu bewertenden Schuldposition enthaltenen Risikoeinheiten multipliziert werden, um die Gesamtrisikomarge zu erhalten.

Zur praktischen Umsetzung der Bestimmung einer adäquaten Risikomarge finden sich in der Literatur u. a. die folgenden Verfahren:<sup>163</sup>

- Risikoadjustierung auf Basis des CAPM
- Risikoadjustierung auf Basis der internen Zinsfußmethode
- Risikoadjustierung auf Basis der Optionspreistheorie
- Risikoadjustierung auf Basis parameterfreier Modelle
- Risikoadjustierung auf Basis verteilungsabhängiger Modelle
- Risikoadjustierung mit Hilfe der Kapitalkostenmethode (*cost of capital method*)

Eine Anpassung des Wertes der Rückstellungen mit einer auf Basis der Kapitalkostenmethode ermittelten Risikomarge wird von einer Mehrheit der Praktiker befürwortet, u. a. weil dieses Modell viele Versicherer bereits für ihre Preiskalkulation nutzen.<sup>164</sup> Bei der Kapitalkostenmethode wird der Kapitalbedarf für eine Absicherung des Risikos, dass die tatsächlichen Schadenzahlungen ihren Erwartungswert überschreiten, festgestellt und anschließend ermittelt, welche Kosten für das Halten eines entsprechenden Kapitalbetrags anfallen.<sup>165</sup> Auch das IASB beschäftigt sich tiefergehend mit dieser Methode. So präsentierten Vertreter des Unternehmens Ernst & Young im Januar 2008 wesentliche Punkte einer derartigen Kalkulation der Risikomarge im Kontext der Rechnungslegung und der aus regulatorischer Sicht erforderlichen Kapitalausstattung.<sup>166</sup> Eine detaillierte Untersuchung der Möglichkeiten zur Ermittlung einer Risikomarge soll jedoch nicht Gegenstand dieser Arbeit sein. Vielmehr soll bei den Untersuchungen in Kapitel 4

---

<sup>162</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 76(c).

<sup>163</sup> Vgl. zu den einzelnen Verfahren Rockel, W. (2004), S. 70-150 sowie IASB (Hrsg.) (2007a), Rn. F9(d).

<sup>164</sup> Vgl. Ernst & Young (Hrsg.) (2007), S. 4 oder European Insurance CFO Forum/CEA (Hrsg.) (2007), S. 4.

<sup>165</sup> Vgl. Ernst & Young (Hrsg.) (2007), S. 12.

<sup>166</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2008), S. 1.

die theoretische Wirkung einer solchen Marge bei der Bilanzierung von versicherungstechnischen Rückstellungen im Vordergrund stehen.

Neben der Risikomarge erkennt das IASB auch die Notwendigkeit zur Berücksichtigung einer Servicemarge für versicherungstechnische Verpflichtungen.<sup>167</sup> Mit dieser Marge soll dem Wert der sonstigen Dienstleistungen seitens des Versicherers Rechnung getragen werden. Somit deckt sie die *spezifischen Gewinnerwartungen* eines Marktteilnehmers bei der Übernahme von Verwaltungsverpflichtungen<sup>168</sup> ab (Kompensation für das übernommene Abweichungsrisiko der tatsächlichen Kosten von den geplanten Kosten, kalkulatorische Kosten der Nutzung der Verwaltungsressourcen).<sup>169</sup> An dieser Stelle muss noch einmal verdeutlicht werden, dass die geplanten Aufwendungen für die Erbringung dieser zusätzlichen Dienstleistungen in der Schätzung der künftigen Cashflows enthalten sind. Die Servicemarge dient lediglich dazu, den von Marktteilnehmern typischerweise erwarteten Gewinn für solche Dienstleistungen nach Maßgabe ihres zeitlichen Anfalls zu verteilen.

Bei der Bewertung dieser Marge, soll sich der Bilanzierende ebenfalls an den Marktpreisen von vergleichbaren Dienstleistungen orientieren und nicht etwa auf die Höhe, welche die Kalkulation der Prämien impliziert, abstellen.<sup>170</sup>

#### 4.1.4 Anpassung der Schätzungen

Für den Verlauf und die Anpassung der Schätzung der Parameter zur Bestimmung des Fair Values gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten:<sup>171</sup>

- Der sog. *Lock-In-Approach* bezieht sich während der gesamten Laufzeit des Vertrages auf eine Schätzung, die zu Versicherungsbeginn gemacht wird. Änderungen dieser Annahmen werden nur berücksichtigt, sofern sich im Rahmen eines Liability-Adequacy-Tests<sup>172</sup> Anzeichen für eine Unterdeckung der versicherungstechnischen Verpflichtungen ergeben. Befürworter dieses Ansatzes betonen vor allem dessen Einfachheit, Kosten-

---

<sup>167</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 88.

<sup>168</sup> Solche Verwaltungsverpflichtungen können z. B. das Management eines Investmentfonds sein. Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 87.

<sup>169</sup> Vgl. Engeländer, S./Kölschbach, J. (2007), S. 396.

<sup>170</sup> Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 745-746.

<sup>171</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 44-45.

<sup>172</sup> Vgl. zum Liability-Adequacy-Test Abschnitt 3.3.3.

günstigkeit und geringere Wertschwankungen im Vergleich zum sog. *Current-Estimate-Approach*.

- Beim *Current-Estimate-Approach* werden für die Schätzungen der Cashflows über die gesamte Vertragslaufzeit alle zur Verfügung stehenden Informationen genutzt. An diesem Ansatz orientiert sich das IASB aus Gründen der Konsistenz mit den Bewertungen von Rückstellungen nach IAS 37 und finanziellen Verpflichtungen nach IAS 39 sowie der automatischen Erfassung von Änderungen der für die Schätzung relevanten Umstände auch bei der geplanten Fair Value-Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen. Damit erübrigt sich auch ein regelmäßiger Liability-Adequacy-Test.<sup>173</sup>

Als Kompromissvorschlag nennt das IASB in seinem Discussion Paper die Möglichkeit, finanzielle Variablen laufend anzupassen und auf nicht-finanzielle Variablen einen Lock-In-Approach anzuwenden. Jedoch sieht das Board eine solche Vorgehensweise aus bestimmten Gründen als nicht sinnvoll an.<sup>174</sup>

Durch die laufend vorzunehmenden Schätzungen ergeben sich bei der Anwendung des Current-Estimate-Approach weitgehende Spielräume für den Bilanzierenden, weshalb sich die vermittelten Informationen durch eine mangelhafte Verlässlichkeit auszeichnen. Das IASB möchte diese Spielräume einschränken, indem es willkürliche Änderungen der Annahmen – auch innerhalb einer Bandbreite von möglichen Schätzungen – verbietet, sofern sich die zugrunde liegenden Umstände nicht tatsächlich geändert haben.<sup>175</sup>

#### **4.2 Weitere Faktoren bei der Bilanzierung von Versicherungsverträgen**

Nachdem sich der Standardsetter auf eine Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen auf Basis eines aktuellen Verkaufspreises festgelegt hat, sind noch weitere Bilanzierungsfragen zu klären. Dazu gehören:<sup>176</sup>

- die Berücksichtigung von Kundenbeziehungen bei der Ermittlung des Wertansatzes,

---

<sup>173</sup> Vgl. Rockel, W. et al. (2007), S. 93.

<sup>174</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 52-53.

<sup>175</sup> Vgl. Engeländer, S./Kölschbach, J. (2007), S. 393.

<sup>176</sup> Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 746-748.

- die Behandlung von Abschlusskosten,
- der Einfluss der Bonität des Versicherers bei der Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen,
- die Abgrenzung von Vertragsportfolios, auf deren Grundlage eine Ermittlung der Verpflichtungen vorgenommen werden kann,
- die bilanzielle Erfassung von Wertänderungen sowie
- das bereits aus Phase I bekannte Unbundling.

Daneben werden im Discussion Paper noch weitere Details erörtert, wie z. B. die Behandlung der Rückversicherung. Auch die bilanzielle Abbildung von Verträgen mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung soll im endgültigen IFRS für Versicherungsverträge geregelt werden. Diese Aspekte sollen in der vorliegenden Arbeit jedoch nicht weiter vertieft werden.

#### **4.2.1 Kundenbeziehungen und Abschlusskosten**

Das Verhalten der Versicherungsnehmer kann einen Einfluss auf den Wert eines Versicherungsvertrages haben. Versicherungsnehmer haben z. B. durch vertraglich eingeräumte Möglichkeiten einer vorzeitigen Kündigung (Storno) oder einer Vertragsverlängerung wesentlichen Einfluss auf die Vertragslaufzeit. Ähnlichen Einfluss haben auch Rechte auf Umwandlung von bestehenden Verträgen in andere Vertragsformen, deren Auswirkungen hier aber nicht separat behandelt werden sollen. Nach Ansicht des Boards stellen solche Rechte eine Kundenbeziehung dar, die trotz der nicht vorhandenen Verpflichtung zur Fortführung des Vertrages seitens des Kunden, einen Wert hat.<sup>177</sup>

Unter dem Begriff „*guaranteed insurability*“ fasst das Discussion Paper diese Möglichkeit der Fortführung des Versicherungsschutzes ohne erneute Überprüfung des Risikoprofils des Versicherten und zu einem vertraglich festgelegten Preis zusammen und sieht darin auch einen Vermögenswert. Allerdings ist dies ein vom Bilanzierenden selbst geschaffener, immaterieller Vermögenswert und somit entsprechend IAS 38 nicht zu bilanzieren. Jedoch soll aufgrund der sehr engen Verbindung dieses Vermögenswertes in Form einer Kundenbeziehung mit

---

<sup>177</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 121-123.

dem zugrunde liegenden Vertrag in diesem Fall ein Bilanzansatz gerechtfertigt sein.<sup>178</sup>

Diese Sichtweise bezüglich der Aktivierung von Kundenbeziehungen soll jedoch nicht auf andere Verträge als Versicherungsverträge ausgeweitet werden. Sicherlich könnte man in dieser Aussage eine inkonsistente bilanzielle Behandlung zweier gleichwertiger Sachverhalte sehen. Dieser Ansicht stimmen auch Mitglieder des IASB zu und sehen ein weiteres Problem in der fehlenden Verpflichtung der Versicherungsnehmer eine Verlängerungsoption für einen Versicherungsvertrag tatsächlich auszuüben.<sup>179</sup> Des Weiteren stellt sich die Frage, ob eine identifizierte Kundenbeziehung innerhalb eines Versicherungsvertrages als eigenständiger Vermögenswert bilanziert oder gegen die entsprechende versicherungstechnische Verpflichtung aufgerechnet werden sollte. Eine Aufrechnung erscheint vor dem Hintergrund des grundsätzlichen Saldierungsverbotes in IAS 1.32 fraglich. Jedoch vertritt der Normengeber im Diskussionspapier die Meinung, dass die entstehenden Kosten eines getrennten Ansatzes den daraus resultierenden Nutzen übersteigen und somit eine Saldierung angebracht ist.<sup>180</sup>

Direkt verbunden mit der Frage nach einer Bilanzierung von Kundenbeziehungen ist auch die Diskussion um den Ansatz von Abschlusskosten. In der Literatur findet sich die Vermutung, dass der Hauptgrund der Berücksichtigung von Vermögenswerten aus Kundenbeziehungen die Vermeidung von Verlusten bei Vertragsabschluss durch Aufwendungen für die Vermittlung (Abschlusskosten) sei.<sup>181</sup> Das IASB sieht nämlich – entgegen der bisherigen Bilanzierungspraxis nach HGB, wonach Abschlusskosten weitgehend über die Vertragslaufzeit verteilt als Aufwand erfasst werden – die Notwendigkeit zur Erfassung der Kosten als Aufwand *zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses*, da sie keinen aktivierungsfähigen Vermögensgegenstand darstellen. Die separate Bilanzierung eines Aktivpostens in Höhe der Abschlusskosten zur Abbildung einer durch den Vertragsabschluss erzeugten Kundenbeziehung stelle demnach keine entscheidungsnützliche Information dar.<sup>182</sup>

---

<sup>178</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 142.

<sup>179</sup> Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 746.

<sup>180</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 147.

<sup>181</sup> Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 746.

<sup>182</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 165.

Der Buchung des Aufwands von Abschlusskosten steht dann ein Gewinn aus dem Versicherungsvertrag (bereits eingegangene Zahlungen oder zukünftige Zahlungseingänge z. B. in Form von Prämien aus der freiwilligen Fortführung des Versicherungsschutzes durch den Versicherungsnehmer) entgegen.<sup>183</sup> Eine Minderheit der Mitglieder des IASB ist anderer Meinung und bevorzugt eine Aktivierung der Abschlusskosten.

#### **4.2.2 Bonität des bilanzierenden Versicherers**

Als weiterer Einflussfaktor auf den Fair Value von Versicherungsverträgen wird im Discussion Paper die Wirkung der Bonität des Schuldners (in diesem Falle also die des Versicherers) genannt.<sup>184</sup> Dies würde eine analoge Vorgehensweise zur Bewertung von finanziellen Vermögenswerten zum Fair Value nach IAS 39 bedeuten.<sup>185</sup> Als Konsequenz einer Berücksichtigung der Krediteigenschaft von versicherungstechnischen Schulden folgt, dass eine sinkende Bonität des Versicherungsunternehmens zu einem sinkenden Ansatz der Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen führt. Kritiker dieser Vorgehensweise merken hier an, dass Versicherungsunternehmen der Aufsicht von Behörden unterliegen, die über die Einhaltung ihrer Zahlungsverpflichtungen wachen, und somit eine Einbeziehung der Bonität inkonsistent sei.<sup>186</sup>

Dennoch sieht das IASB eine Einbeziehung der Bonität des Versicherungsunternehmens in der Bewertung seiner versicherungstechnischen Verpflichtungen vor. Jedoch merkt das Board an, dass ein tatsächlicher Einfluss der Bonität auf den Wert der Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen zumindest bei erstmaliger Erfassung sehr unwahrscheinlich ist: Kein Marktteilnehmer wird eine Versicherung bei einem Versicherer abschließen, der seine Verpflichtungen voraussichtlich nicht erfüllen kann.<sup>187</sup>

#### **4.2.3 Bewertungseinheit**

Ein weiteres im Diskussionspapier angesprochenes Thema ist der Grad der Zusammenfassung der Versicherungsverträge (individuelle Erfassung oder ein höherer Aggregationsgrad) bei der Bilanzierung.

---

<sup>183</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 165-166.

<sup>184</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 229-232.

<sup>185</sup> Vgl. *Rockel, W./Sauer, R.* (2007), S. 748.

<sup>186</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 230(a).

<sup>187</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 232.

Hierzu ist zunächst festzustellen, dass eine Zusammenfassung mehrerer Verträge zu einem Portfolio grundsätzlich keine Auswirkung auf die Schätzung der daraus resultierenden Cashflows hat. Jedoch hat die Bildung eines Pools aus mehreren Versicherungsverträgen einen Einfluss auf die *Risikomarge* als Bestandteil des Fair Value. Aufgrund von Diversifikationseffekten sinkt das Risiko zufälliger Abweichungen der tatsächlichen Zahlungen vom Erwartungswert in einem Portfolio gegenüber Einzelverträgen.

Dieser Effekt soll nach Auffassung des Boards bei der Berechnung der Risikomarge berücksichtigt werden. Das Board begründet diese Auffassung folgendermaßen:<sup>188</sup>

- Aufgrund der sog. Adversen Selektion würden Käufer auch in der Realität nur ganze Portfolios von Versicherungsverträgen nachfragen und keine Einzelverträge.<sup>189</sup>
- Versicherer berechnen ihre Prämien auf Basis von Vertragsportfolios und nicht auf Einzelvertragsebene.
- Eine Berechnung der Risikomarge für Einzelverträge ist in der Praxis schwer umzusetzen und von nachrangiger Relevanz für die Abschlussadressaten.

Zur Abgrenzung eines solchen Portfolios schlägt das Board die Zusammenfassung von Versicherungsverträgen, die ähnlichen Risiken unterliegen und gemeinsam gesteuert werden, vor.<sup>190</sup> Bezüglich der Berücksichtigung von Diversifikationseffekten und Effekten aus der negativen Korrelation zwischen verschiedenen spezifischen Portfolios eines Unternehmens vertritt das IASB dahingegen die Meinung, dass diese Wirkungen nicht in der Ermittlung der Risikomarge abgebildet werden sollen.<sup>191</sup>

---

<sup>188</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 193-198.

<sup>189</sup> Das Phänomen der Adversen Selektion beschreibt den Umstand, dass auf einem Markt mit relativ uninformierten Käufern nur Güter von schlechter Qualität angeboten werden. Die Käufer kennen die Qualität eines Gutes nicht und sind deshalb nur bereit, einen Preis in Höhe des Preises von Gütern mittlerer Qualität zu bezahlen. Anbieter von Produkten hoher Qualität bieten ihre Güter folglich aufgrund der für sie unattraktiven Preise gar nicht auf dem Markt an. Übertragen auf einen fiktiven Markt für Versicherungsverträge würde dies bedeuten, dass Versicherer nur Verträge mit hohem Schadenrisiko zum Verkauf anbieten. Diesem Risiko würde der Käufer entgehen, wenn er ein ganzes Portfolio von Versicherungsverträgen erwirbt. Vgl. *Franke, G./Hax, H.* (2004), S. 420-421.

<sup>190</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 202.

<sup>191</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 200-201.

#### 4.2.4 Erfassung von Wertänderungen

Die Behandlung von Bewertungsveränderungen ist für die Volatilität und die Charakteristik des ausgewiesenen Ergebnisses des Versicherungsgeschäftes neben der Bewertung bei Zugang der entsprechenden versicherungstechnischen Verpflichtungen ein weiterer maßgeblicher Faktor.<sup>192</sup> Wie in Abschnitt 4.1.4 dargestellt, können sich durch Änderungen der drei genannten Bewertungsparameter während der Vertragslaufzeit die ermittelten beizulegenden Zeitwerte ändern. Das Board hat sich bezüglich der Vorschriften zur Darstellung der Ursachen im Discussion Paper noch keine endgültige Meinung gebildet. Klar ist jedoch, dass die bloße Nennung der Veränderung von versicherungstechnischen Schulden keine entscheidungsrelevanten Informationen bietet. Diskutiert werden sowohl explizite Vorschriften für eine Zerlegung der Änderungsfaktoren in einzelne Bestandteile als auch die Möglichkeit zur fallweisen Darstellung der jeweils wichtigen Einflüsse auf die Veränderung der Wertansätze.<sup>193</sup>

Klarheit besteht indes auch hinsichtlich der Erfassung von Wertänderungen in der GuV. Alle Schwankungen in der Bewertung von Insurance Contracts sollen erfolgswirksam erfasst werden und nicht etwa wie bei Available-for-Sale Financial Assets erfolgsneutral direkt im Eigenkapital berücksichtigt werden.<sup>194</sup> Auch die im Rahmen von Phase I noch erlaubte Schattenbilanzierung (*Shadow Accounting*) soll in Phase II nicht mehr zur Anwendung kommen.<sup>195</sup>

#### 4.2.5 Unbundling

Ein Versicherungsvertrag lässt sich üblicherweise in die folgenden drei Komponenten aufgliedern:

- Sparkomponente,
- Versicherungskomponente und
- Dienstleistungskomponente.

Wie in Abschnitt 3.2.4 erläutert, ist bereits nach dem vorläufigen IFRS 4 ein sog. Unbundling vorzunehmen, d. h. die Aufspaltung eines Versicherungsvertrages in

---

<sup>192</sup> Vgl. *Rockel, W./Sauer, R.* (2007), S. 748.

<sup>193</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 327.

<sup>194</sup> Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 337.

<sup>195</sup> Die Schattenbilanzierung dient zur Aufhebung von sog. Bewertungsinkongruenzen (*Accounting Mismatches*), die z. B. entstehen, wenn Wertänderungen von Aktivposten erfolgsneutral erfasst werden und sich diese auf die Höhe von Passivposten, deren Wertänderungen nicht erfolgsneutral erfasst werden, auswirken. Vgl. hierzu beispielsweise *Nguyen, T.* (2008), S. 565.

eine Versicherungs- und eine Spar- bzw. Investmentkomponente (*deposit component*), wenn gewisse Voraussetzungen vorliegen. Alleine die Tatsache, dass Versicherungsnehmer ihre Prämien im Voraus bezahlen, begründet nach Meinung des IASB bereits das Vorliegen einer Sparkomponente.<sup>196</sup>

Eine separate Bewertung der Komponenten des Versicherungsvertrags durch Unbundling hat für die Bewertung folgende Konsequenzen:<sup>197</sup>

- Die Versicherungskomponente wird als Versicherungsvertrag (also entsprechend des Discussion Paper zum Current Exit Value) bilanziert.
- Die Sparkomponente wird nach IAS 39 entweder zum Fair Value oder zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.
- Die Dienstleistungskomponente wird entsprechend dem Current Exit Value Modell des IASB bereits durch die Servicemarge erfasst. In diesem Fall ist eine Umsatzrealisation nach dem Leistungsfortschritt (Stage of Completion) entsprechend IAS 18 also nicht erforderlich.<sup>198</sup>

Eine weitere Folge des Unbundling ergibt sich auch für den Ergebnisausweis: Der Sparanteil der Prämie darf nicht als Ertrag in der Ergebnisrechnung ausgewiesen werden, sondern wird wie beim sog. *deposit accounting* aktiviert und einer entsprechenden Schuldposition gegenübergestellt.<sup>199</sup>

In seiner Planung für den endgültigen Standard unterscheidet das Board zwischen drei möglichen Fällen:<sup>200</sup>

1. Sind die Komponenten des Versicherungsvertrags so eng miteinander verknüpft, dass eine getrennte, unwillkürliche Bewertung nicht möglich ist, so soll der gesamte Vertrag nach dem Standard für Versicherungsverträge behandelt werden.
2. Sind Versicherungskomponente und Sparkomponente unabhängig voneinander, so wird die Versicherungskomponente entsprechend des endgültigen Standards behandelt. Die Sparkomponente wird dann nach IAS 39 bilanziert.

---

<sup>196</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 220.

<sup>197</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 221.

<sup>198</sup> Vgl. zur Umsatzrealisation gemäß IAS 18 Pellens, B. et al. (2008), S. 247-249.

<sup>199</sup> Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 747.

<sup>200</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 228.

3. Besteht zwar eine Abhängigkeit, aber eine willkürfreie Bewertung der Sparkomponente nach IAS 39 ist dennoch möglich, so wird die Versicherungskomponente in Höhe der Differenz zwischen dem Wertansatzes des gesamten Vertrages nach dem Versicherungsstandard und dem Wertansatz der Sparkomponente nach IAS 39 angesetzt.

## 5 Kritische Würdigung der Vorschläge des IASB zum IFRS 4

Das Diskussionspapier stellt nach Meinung der am Entwicklungsprozess eines eigenständigen Versicherungsstandards interessierten und beteiligten Institutionen sowie Organisationen einen wichtigen Schritt in der seit über zehn Jahren andauernden Diskussion um einen internationalen Rechnungslegungsstandard zur Bilanzierung und Bewertung von Versicherungsverträgen dar.<sup>201</sup> Auffallend ist insbesondere, dass einzelne Anforderungen in Bezug auf prinzipielle Bilanzierungs- und Bewertungsfragen – etwa bzgl. der Bewertung von Kundenbeziehungen – sehr detailliert im Diskussionspapier besprochen werden, im Gegensatz dazu aber bei anderen Themen – z. B. bei Fragen nach der Berücksichtigung von Prämien als Ertrag bzw. als Anzahlung oder nach der Bewertung von Verträgen mit Überschussbeteiligung – die Formulierungen recht unscharf bleiben.<sup>202</sup> Damit bestehen auch weiterhin Unklarheiten hinsichtlich der Frage, wie diese Themen in einem endgültigen Standard behandelt werden sollen.

Aus diesem Grunde sollen im folgenden Kapitel nochmals die im Diskussionspapier diskutierten Themen unter Bezugnahme auf ausgewählte *comment letters* kritisch betrachtet und mögliche Verbesserungen vorgestellt werden. Dies betrifft auch Inhalte des Diskussionspapiers, die dort nicht ausreichend behandelt wurden und bei denen daher noch Handlungsbedarf hinsichtlich des endgültigen Rechnungslegungsstandards besteht. So wird die Bewertung von Versicherungsverträgen nach den drei Grundelementen – bestmögliche Schätzung der Zahlungsströme, Diskontierung mit einem marktgerechten Zins sowie eine explizite Risiko- und Servicemarge – nochmals ausführlich durchleuchtet (Abschnitt 5.1). In Abschnitt 5.2 werden die weiteren im Diskussionspapier erörterten Themen, zu welchen das IASB neue Aufschlüsse durch die *comment letters* erwartet, nochmals eingehend und kritisch betrachtet sowie Möglichkeiten zur Verbesserung präsentiert.

---

<sup>201</sup> Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 748 sowie IAIS (Hrsg.) (2007), S. 1.

<sup>202</sup> Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 748.

## 5.1 Kritische Würdigung des Bewertungsansatzes

Trotz der inhaltlichen Deckung des im Diskussionspapier dargestellten Ansatzes, mit den Vorstellungen der Versicherungsbranche besteht hier weiterhin Handlungsbedarf. Dieser ist insbesondere bei der Frage nach der Bewertung der Margen gegeben, wohingegen in Bezug auf die Frage der Diskontierung kaum Differenzen zwischen den Vorschlägen des IASB im Diskussionspapier und den Vorstellungen der Versicherungsbranche bestehen.<sup>203</sup> Nachfolgend werden daher einige Stellungnahmen wichtiger Versicherungs- und Rechnungslegungsorganisationen bzgl. des im Diskussionspapier diskutierten Bewertungsansatzes dargestellt. So werden Stellungnahmen vom IDW (Kapitel 5.1.1), DRSC (5.1.2), IAA (5.1.3), European Insurance CFO Forum (5.1.4) sowie vom ERFAG (5.1.5) ausgewertet.

### 5.1.1 Stellungnahme des IDW

Im Prinzip stimmen die Vorstellungen des *Instituts der Wirtschaftsprüfer* (IDW) mit dem Ansatz des Diskussionspapiers überein. Allerdings merkt das IDW an, dass die Aufspaltung der Bewertung in die drei Bewertungsbausteine nicht erforderlich ist und daher nicht erlaubt werden sollte, wenn es einen Marktpreis für Elemente gibt, die die zu bewertende Verbindlichkeit widerspiegelt. Dies ist hauptsächlich für Portfolios von Finanzinstrumenten der Fall.<sup>204</sup> Im Hinblick auf die drei Grundelemente einer Bewertung von Versicherungsverbindlichkeiten sollten bei der weiteren Entwicklung eines Rechnungslegungsstandards für Versicherungsverträge nach Ansicht des IDW folgende Aspekte nochmals einer eingehenden Prüfung unterzogen werden:

- Schätzung der künftigen Zahlungsströme auf der Grundlage marktbezogener Annahmen

Das IDW begrüßt in seiner Stellungnahme zum Diskussionspapier, dass alle verfügbaren Marktinformationen bei der Schätzung der Zahlungsströme aus Versicherungsverträgen berücksichtigt werden sollen. Es merkt jedoch an, dass in den meisten Fällen keine Marktpreise bzgl. der Einflussfaktoren – wie Sterbewahrscheinlichkeit, Schadenwahrscheinlichkeit oder Schadenaufwendungen – auf die Höhe der Zahlungsströme verfügbar sind. Daher sollten für eine Schätzung der

---

<sup>203</sup> Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 749.

<sup>204</sup> Vgl. IDW (Hrsg.) (2007), S. 4.

künftigen Zahlungsströme grundsätzlich unternehmensinterne Informationen aus der Vergangenheit verwendet werden. Diese unternehmenseigenen Informationen sollen dann in einem weiteren Schritt um aktuelle externe Informationen und Erwartungen ergänzt werden.<sup>205</sup>

Das IDW merkt ferner an, dass es in der Praxis kaum möglich sein wird, eine einzelne Wahrscheinlichkeitsverteilung für die einzelnen Zahlungsströme zu bestimmen, die richtig ist, da es für gewöhnlich verschiedene Verteilungsmöglichkeiten gibt, die wahrscheinlich sind und die zu einer Reihe von künftig zu erwartenden Werten der Zahlungsströme führen. Außerdem wird es kaum realisierbar sein, eine angemessene Wahrscheinlichkeitsverteilung für die versicherungstechnischen Zahlungsströme zu bestimmen, wenn Trends mit in die Ermittlung einbezogen werden. Dies gilt auch für den Fall, dass zunächst die gegenwärtig vorliegende Situation genau bestimmt wird. Deshalb wird es notwendig sein, mehrere statistische Bewertungsansätze für die aus Versicherungsverträgen resultierenden Zahlungsströme anzuwenden, welche auch in einer gewissen Anzahl von Schätzungen resultieren werden, die allerdings innerhalb einer bestimmten Bandbreite liegen.

Des Weiteren unterstützt das IDW grundsätzlich einen Ansatz, der an jedem Abschlussstichtag bestimmt, welche Schätzungen der Gesamtverbindlichkeit am besten mit den Bewertungsvorschriften vereinbar sind. Hierzu führt das IDW in seiner Stellungnahme noch aus, dass die Schätzungen der versicherungstechnischen Zahlungsströme nicht angepasst werden sollten, sofern sich die Bewertungsvorschriften während einer Rechnungsperiode nicht verändert haben. Weiterhin erwartet das IDW, dass eine Beobachtung von Einflüssen auf bestimmte individuelle Annahmen häufig (selbst wenn anzunehmen ist, dass sich die Situation geändert hat) nur schwer möglich ist, da statistische Daten über einen bestimmten Zeitraum gesammelt werden müssen, bevor annehmbare Ergebnisse erzielt werden können.<sup>206</sup>

■ Berücksichtigung des Zeitwertes des Geldes durch Diskontierung

Auch im Hinblick auf die Berücksichtigung des Zeitwertes des Geldes unterstützt das IDW generell die Ansichten des IASB im Diskussionspapier. Dieses sieht eine

---

<sup>205</sup> Vgl. *IDW (Hrsg.) (2007)*, S. 4.

<sup>206</sup> Vgl. *IDW (Hrsg.) (2007)*, S. 4–5.

Diskontierung aller ermittelten versicherungstechnischen Zahlungsströme mithilfe aktueller Zinssätze vor. Hierbei sollte der Diskontierungssatz, wie richtig im Diskussionspapier vorgeschlagen, nicht auf erwarteten Renditen von vom Unternehmen gehaltenen Vermögenswerten basieren bzw. nicht auf Erwartungen bzgl. künftig zu erwartender Kapitalmarktentwicklungen gründen.<sup>207</sup>

■ Explizite und erwartungstreue Schätzung der Risiko- bzw. Sevicemargen

Einigkeit zwischen den Vorstellungen des IDW und den Vorschlägen des IASB im Diskussionspapier besteht desgleichen hinsichtlich der Einbeziehung einer Risikomarge zur Ermittlung des *fair value* von Versicherungsverbindlichkeiten. In der Stellungnahme wird jedoch hervorgehoben, dass die Ermittlung einer solchen Risikomarge einen weiten Spielraum für die bilanzierenden Versicherungsunternehmen offen lässt. Eine Empfehlung des IDW zur Verringerung dieses Spielraums sieht vor, dass eine auf der Grundlage von unternehmenseigenen Annahmen (die auch für die Festsetzung der Preise von Produkten angewendet werden) ermittelte Marge mit marktüblichen Informationen verglichen wird, um zu garantieren, dass der berechnete Wert zumindest der unteren Grenze einer fiktiven am Markt verlangten Risikoprämie entspricht.

Zur Vermeidung von willkürlich festgelegten Risikomargen besteht zusätzlich zu Beginn des Versicherungszeitraumes die Möglichkeit, die Marge am Preis des Versicherungsschutzes zu adjustieren. Zudem sollten Versicherer ausführliche Angaben zur Art und Weise sowie zur Signifikanz der Bestimmung des korrespondierenden Wertansatzes im Anhang machen.<sup>208</sup> Insgesamt wünscht das IDW hinsichtlich der Ausführungen zur Ermittlung von Zahlungsströmen und Margen eindeutigere und detailliertere Ausführungen.

Auch im Hinblick auf die Bestimmung der Risikomarge auf Portfoliobasis stimmt das IDW den Vorschlägen des IASB zu. Es merkt in diesem Zuge jedoch an, dass es in vielen Fällen nicht möglich sein wird, ein Portfolio nach dem im Diskussionspapier erwähnten einfachen Prinzip – gleichartige Verträge (mit ähnlichem Risikoprofil) zu einem Portfolio zu gruppieren – zu bestimmen. Deswegen ist das IDW der Meinung, dass die Bestimmung der Risikomarge auf der Basis des Aggregationsgrades der momentan im Unternehmen beobachteten Effekte geschehen

---

<sup>207</sup> Vgl. IDW (Hrsg.) (2007), S. 5.

<sup>208</sup> Vgl. IDW (Hrsg.) (2007), S. 5–7.

sollte. In diesem Zusammenhang hält das IDW weiterhin fest, dass es nicht der Risikotyp ist, welcher zur Interpretation des Begriffes „gleichartig“ notwendig ist, sondern dass sich dieser vielmehr auf dessen Wahrscheinlichkeitsverteilungsfunktion bezieht. Abschließend führt das IDW noch aus, dass sich Diversifikationseffekte innerhalb eines Portfolios von Versicherungsverträgen in der Höhe des Bilanzwertes der Risikomarge niederschlagen sollten.<sup>209</sup>

### 5.1.2 Stellungnahme des DRSC

Das *Deutsche Rechnungslegungs Standards Committee* (DRSC) stimmt nicht mit allen im Diskussionspapier getroffenen Annahmen hinsichtlich der drei Bewertungsbausteine überein. So stellt das DRSC in seiner Stellungnahme fest, dass aus ihrer Sicht im Diskussionspapier nicht klar wird, ob die Bewertung zum *current exit value* sich ausschließlich auf die Versicherungsverbindlichkeiten richtet oder auf den kompletten Versicherungsvertrag.<sup>210</sup>

In Bezug auf das erste Grundelement – Schätzung der künftigen Zahlungsströme auf Grundlage marktbezogener Annahmen – des im Diskussionspapier diskutierten Bewertungsansatzes hält das DRSC fest, dass das Diskussionspapier prinzipiell immer dann den Gebrauch von Marktdaten verlangt, wenn sie verfügbar sind und sofern die Verpflichtung zum *current exit value* gemessen werden kann. Dieser Bewertungsansatz zum *current exit value* ist nach Ansicht des DRSC jedoch nicht notwendig, denn wenn keine Absicht besteht, Versicherungsverbindlichkeiten (oder den ganzen Versicherungsvertrag) an andere Parteien zu veräußern, reflektiert dieser Bewertungsansatz nicht die wirtschaftliche Realität. Dieser Ansatz kann ferner zu einer unpassenden und widersprüchlichen Rechnungslegung führen, wodurch wiederum nicht die ökonomische Realität wiedergegeben wird. Sofern ein Versicherer effizienter arbeitet als andere am Markt tätige Versicherungsunternehmen, so würde der Gebrauch von Marktteilnehmerdaten sowie deren Preiskalkulation zu einer höheren Anfangsverbindlichkeit und Gewinnen in künftigen Rechnungslegungsperioden führen, falls die Ist-Kosten des bilanzierenden Versicherungsunternehmens niedriger sind als in den Marktteilnehmerdaten angenommen.

Weiterhin merkt das DRSC an, dass sich eine wichtige Eigenschaft des Versicherungsgeschäfts auf den Einfluss des Versicherungsnehmerverhaltens bezieht. So

---

<sup>209</sup> Vgl. *IDW (Hrsg.)* (2007), S. 12–13.

<sup>210</sup> Vgl. *DRSC (Hrsg.)* (2007), S. 10.

sollten aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten stets alle zu erwartenden künftigen Zahlungszuflüsse wie -abflüsse bei der Bewertung betrachtet werden, um die wirtschaftlichen Verhältnisse eines Versicherungsvertrages korrekt darzustellen. Daher muss für den Versicherer vorteilhaftes Versicherungsverhalten auch in der Bewertung der Versicherungsaktiva und -passiva Berücksichtigung finden.<sup>211</sup>

Bezüglich des zweiten Grundelementes des Bewertungsansatzes – Berücksichtigung des Zeitwertes des Geldes durch Diskontierung – hat das DRSC keine Einwände. Gegenteilig ist jedoch die Reaktion zum dritten Bewertungsbaustein – explizite und erwartungstreue Schätzung der Risiko- bzw. Servicemargen: Hier missfällt dem DRSC die ausschließliche Betrachtung der Marktteilnehmersicht, da die angenommene Gewinnmarge als ein Teil der sog. Risiko- bzw. Servicemarge verschleiert wird und noch zusätzlich in die Bewertung der Verbindlichkeit miteinbezogen wird. Dieses Vorgehen ist für das DRSC inakzeptabel, da es nicht mit dem Ziel der Verbesserung der Transparenz vereinbar ist.<sup>212</sup>

Weiter gibt das DRSC zu bedenken, dass Verbindlichkeiten normalerweise von dem Versicherungsunternehmen erfüllt werden, welches den Versicherungsvertrag ausgegeben hat. Dies stellt ein weiteres Argument gegen die Bewertung von Verbindlichkeiten auf der Basis eines current exit value und somit einer hypothetischen Übertragungen von Verbindlichkeiten dar. Ferner wird durch eine derartige Bewertung die wirtschaftliche Realität nicht korrekt widerspiegelt. Das DRSC gibt weiter zu bedenken, dass sich die Servicemarge, wie sie im Diskussionspapier definiert wird, nicht ausschließlich auf Dienstleistungen für die Verwaltung von Kapitalanlagen in fondsgebundenen Versicherungsprodukten beschränken solle (im Diskussionspapier ein zentrales Beispiel), sondern es sollten hier vielmehr auch zusätzliche Dienstleistungen als Servicevertrag eingestuft werden. Würde dies so gehandhabt, wäre aus Sicht des DRSC keine Notwendigkeit gegeben, das Thema der Servicemarge separat im neuen Rechnungslegungsstandard zu beschreiben.<sup>213</sup>

Aufgrund der oben genannten Kritikpunkte am Bewertungskonzept des IASB nennt das DRSC in seiner Stellungnahme einen alternativen Bewertungsansatz,

---

<sup>211</sup> Vgl. *DRSC (Hrsg.)* (2007), S. 10–11.

<sup>212</sup> Vgl. *DRSC (Hrsg.)* (2007), S. 11.

<sup>213</sup> Vgl. *DRSC (Hrsg.)* (2007), S. 11.

welcher die finanzielle Lage eines Versicherungsunternehmens besser widerspiegelt und eine bessere Grundlage schafft, die Leistung eines Versicherungsunternehmens zu bestimmen, als das im Diskussionspapier erläuterte Bewertungskonzept. Der Bewertungsansatz des DRSC beruht auf folgenden zwei Grundelementen<sup>214</sup>: zum einen auf der bestmöglichen Schätzung der Versicherungsverbindlichkeiten inkl. eines passenden Versicherungsrisikos und der Diversifikationseffekte zwischen Portfolios; zum anderen auf einer im Versicherungsvertrag eingerechneten Gewinnmarge.

Als Bewertungsmaßstab für Versicherungsverbindlichkeiten schlägt das DRSC im Gegensatz zum IASB einen sog. *ultimate fulfillment value* vor. Dieser Wertansatz ist immer zu wählen, sofern das Versicherungsunternehmen nicht die Absicht besitzt, diese Versicherungsverbindlichkeiten (oder den gesamten Versicherungsvertrag) zu verkaufen. Der *ultimate fulfillment value* wird im *comment letter* des DRSC definiert als der Betrag, der bezahlt werden müsste, um die Verbindlichkeit in Zukunft erfüllen zu können. Weiterhin ist dieser Betrag zum Bilanzstichtag mit einem marktüblichen Zinssatz zu diskontieren. Das bedeutet, dass die Versicherungsverbindlichkeit auf der Basis der bestmöglichen Schätzung aller erwarteten Kosten zu bewerten ist (einschließlich der an die Versicherungsnehmer abzuführenden Gewinne sowie Dienstleistungs- und Schadenabwicklungskosten).

Zusätzlich ist bei der Bewertung die Versicherungsschutzkomponente einschließlich der passenden Bewertung der Risiken, die im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag bestehen, zu berücksichtigen. Hierbei wird die Risikomarge auf der Grundlage von Portfolios und unter Beachtung der Diversifikationseffekte separat berechnet. An jedem Bilanzstichtag ist die Versicherungsverbindlichkeit, je nach Art und Risiko, mit einer marktüblichen Zinsrate zu diskontieren. Gleiches gilt grundsätzlich auch für die Bewertung der aus einem Versicherungsvertrag entstehenden Prämien. Allerdings sind die versicherungstechnischen Prämienzahlungen als Vermögenswerte in der Bilanz anzusetzen. Die Bewertung dieser Vermögenswerte hat demnach gem. des Barwertes der zukünftig erwarteten Zahlungsstromzuflüsse zu erfolgen.<sup>215</sup>

Des Weiteren müssen bei dem vom DRSC vorgeschlagenen Bewertungsansatz unternehmensspezifische Daten für (nicht finanzielle) Variablen benutzt werden,

---

<sup>214</sup> Vgl. DRSC (Hrsg.) (2007), S. 11–12.

<sup>215</sup> Vgl. DRSC (Hrsg.) (2007), S. 11–15.

die notwendig sind, um die bestmögliche Schätzung der Versicherungsverbindlichkeit (inkl. unternehmensspezifischer Schadenabwicklungskosten) sowie die bestmögliche Schätzung der zu erwartenden Prämieinzahlungen des Versicherungsnehmers durchzuführen, sofern für die zugrunde liegenden relevanten Versicherungsvertragstypen hinreichend große Populationen als auch ausreichende historische Erfahrungen bestehen, um zuverlässige Annahmen (über das Versicherungsverhalten) treffen zu können. Ansonsten sollte das Versicherungsverhalten in der Bewertung der versicherungstechnischen Zahlungsströme nicht widerspiegelt werden, und es sollten zur Bewertung nur jene zukünftigen Zahlungseingänge berücksichtigt werden, die vertraglich vereinbart sind und die daher der Kontrolle des Versicherungsunternehmens unterliegen.<sup>216</sup>

Zusammenfassend lässt sich somit festhalten, dass beim vorgeschlagenen Bewertungsansatz des DRSC die Verpflichtungen geschätzt werden, indem alle möglichen Zahlungsausflüsse mit ihrer Wahrscheinlichkeit gewichtet werden. Diese statistische Methode der Bewertung wird als „Erwartungswert“ bezeichnet.<sup>217</sup> Die angemessene Risikomarge, welche vom Management des Unternehmens zu bestimmen ist, sollte weder eine allzu optimistische bzw. vernünftige Sichtweise noch allgemein genormte Risikospesen widerspiegeln. Wenn die oben genannten Kriterien nicht erfüllt werden können, weil eine einzelne Verbindlichkeit zu bewerten ist, so stellt die bestmögliche Schätzung der Versicherungsverbindlichkeit das individuell wahrscheinlichste Ergebnis dar. Allerdings sollten in dem vom DRSC vorgeschlagenen Ansatz auch andere mögliche Ergebnisse berücksichtigt werden.<sup>218</sup>

Ferner merkt das DRSC zum von ihm geforderten Bewertungsansatz an, dass das Verwenden von unternehmensspezifischen Daten nicht als Ignoranz von Marktdaten angesehen werden sollte (Finanzannahmen, z. B. Zinssätze, sollten aus Marktdaten abgeleitet werden, Annahmen zu nicht finanziellen Sachverhalten, z. B. Gewinne von Versicherungsnehmern aus dem Versicherungsvertrag oder Abwicklungskosten, sollten unternehmensspezifisch sein). Ein Versicherungsunternehmen sollte allerdings, soweit verfügbar, seine eigene Bewertung mit Marktdaten vergleichen, um zu erkennen, ob seine Einschätzungen noch zweckmäßig sind

---

<sup>216</sup> Vgl. *DRSC (Hrsg.)* (2007), S. 12.

<sup>217</sup> Vgl. auch IAS 37.39

<sup>218</sup> Vgl. *DRSC (Hrsg.)* (2007), S. 12, siehe hierzu auch IAS 37.40.

oder ob sie Korrekturen bedürfen.<sup>219</sup> Zum ersten Bewertungsbaustein seines Ansatzes merkt das DRSC abschließend an, dass das Versicherungsunternehmen am Tag der Vertragsunterzeichnung feststellen sollte, ob ein belastender Vertrag vorliegt. Dies soll anhand eines *liability adequacy test* gem. den Vorschriften des IAS 37 bestimmt werden.<sup>220</sup>

Da alle Elemente, die mit der zu bilanzierenden Verbindlichkeit in Verbindung stehen, im Bilanzierungsmodell des DRSC in der bestmöglichen Schätzung der Verbindlichkeit widerspiegelt werden, bleibt ausschließlich eine Komponente des Versicherungsvertrages unberücksichtigt. Dies ist die in einem Versicherungsvertrag enthaltene Gewinnmarge, welche im zweiten Baustein des Bewertungsansatzes des DRSC behandelt wird. Die Gewinnmarge muss für den gesamten Bestandteil des Versicherungsvertrages reflektiert werden, der für den Versicherungsschutz verantwortlich ist, um alle zu erwartenden Prämien sowie alle zu erwartenden Kosten widerzuspiegeln.

Das DRSC definiert die Gewinnmarge in ihrem *comment letter*, als die Differenz zwischen den diskontierten zu erwartenden Prämien (ohne vom Versicherungsvertrag trennbare Sparanteile sowie Abschlusskosten) und der abgezinsten bestmöglichen Schätzung der Verbindlichkeit. Diese Differenz soll dann als (passiver) Abgrenzungsposten, welcher je nach Ablösung des Versicherungsrisikos auch in der GuV berücksichtigt werden sollte, in der Bilanz angesetzt werden. Das DRSC merkt jedoch an, dass Befürworter des reinen *Asset-Liability*-Ansatzes einen derartigen Abgrenzungsposten nicht akzeptieren würden, obwohl durch den vom DRSC vorgeschlagenen Ansatz am besten eingeschätzt werden könne welche Margen im Versicherungsvertrag enthalten sind. Durch Verwendung des DRSC-Ansatzes könnten hierüber die einträglichsten Informationen, bereitgestellt werden.<sup>221</sup>

Ferner führt das DRSC in seiner Stellungnahme an, dass in ihrem Ansatz kein Verlust aus dem gesamten Versicherungsvertrag entsteht, solange die künftig zu erwartenden Prämienzahlungen die künftig zu erwartenden versicherungstechnischen Verbindlichkeiten überschreiten. Auf der Grundlage der oben getroffenen Einschätzungen muss die Verbindlichkeit zunehmen. Die Zunahme der Verbind-

---

<sup>219</sup> Vgl. DRSC (Hrsg.) (2007), S. 12.

<sup>220</sup> Vgl. DRSC (Hrsg.) (2007), S. 12.

<sup>221</sup> Vgl. DRSC (Hrsg.) (2007), S. 13.

lichkeit sollte wie folgt in der Bilanz berücksichtigt werden.<sup>222</sup> Zuerst muss der passive Rechnungsabgrenzungsposten gegen die Zunahme der Verbindlichkeit abgeschrieben werden, weil keine zusätzliche Nettoverbindlichkeit für die Verminderung des erwarteten Gewinns in der Bilanz angesetzt werden kann. Zweitens muss jede weitere Zunahme der Verbindlichkeit in der GuV erfolgswirksam verbucht werden, sofern der passive Rechnungsabgrenzungsposten bis auf Null abgeschrieben worden ist. Falls es eine Verminderung der Schätzung der Versicherungsverbindlichkeit gibt, so ist der erwartete passive Rechnungsabgrenzungsposten entsprechend zu erhöhen.

Die soeben beschriebenen Grundsätze gelten auch umgekehrt für Änderungen des Barwertes der erwarteten Prämienzahlungen, welche hauptsächlich auf Änderungen des eingeschätzten Versicherungsnehmerverhaltens zurückzuführen sind. Diese können zur selben Zeit auftreten wie Änderungen an den Versicherungsverbindlichkeiten. Diese Änderungen drücken sich zumeist im Barwert der künftig zu erwartenden Prämien aus. Effekte, die auf Veränderungen des Diskontierungssatzes oder des sog. *unwinding* (= Abwickeln) des *present values* zurückzuführen sind, sollten jedoch direkt erfolgswirksam verbucht werden.<sup>223</sup>

### 5.1.3 Stellungnahme der IAA

Die *International Accounting Association* (IAA) hält in seiner Stellungnahme zunächst fest, dass in Fällen, in denen keine relevanten Marktpreise beobachtbar sind, ein prospektives Bewertungsmodell für Zahlungsströme angemessen ist. Sofern dies der Fall ist, ist die IAA der Meinung, dass das im Diskussionspapier vorgeschlagene Bewertungsmodell mit den drei Bewertungsbausteinen inkl. des *current exit value* grundsätzlich das richtige ist. Allerdings merkt die IAA an, dass der *current exit value* einen aktuellen Veräußerungspreis darstellt, mit welchem die bestehenden Verbindlichkeiten aus einem Versicherungsvertrag bewertet werden sollen. Hierbei ist jedoch zu bedenken, dass für derartige Verträge in den meisten Fällen keine Märkte verfügbar sind, auf denen ein verlässlicher Veräußerungspreis beobachtbar ist, und somit die Bestimmung der Werte von Versicherungsverbindlichkeiten mithilfe des *current exit value* problematisch wird.

Weder der Rückversicherungsmarkt noch Märkte für Unternehmenszusammenschlüsse bzw. Transfermärkte repräsentieren Märkte, auf denen Veräußerungs-

---

<sup>222</sup> Vgl. DRSC (Hrsg.) (2007), S. 13.

<sup>223</sup> Vgl. DRSC (Hrsg.) (2007), S. 13.

preise verlässlich beobachtbar sind und sollten daher auch nicht zur Bestimmung des *current exit value* herangezogen werden. Vielmehr sollten solche Einflussgrößen zur Bewertung herangezogen werden, die auf einer zuverlässigen Basis ermittelt werden können. Dies können z. B. Cashflows oder auch Risiken sein, die verlässlich an Finanzmärkten widergespiegelt werden. Diese Einflussgrößen sollten dann bei der Bewertung des zu bilanzierenden Vertragsbestandteils herangezogen werden, da sie für gewöhnlich mit ihnen verbundene Margen enthalten. Diese *guidance* sollte nach Ansicht der IAA in den endgültigen Standard implementiert werden, bevor dann die Schätzung der übrigen Vertragsbestandteile, bei denen Einflussgrößen nicht auf einer zuverlässigen Basis ermittelt werden können, anhand der drei Bewertungsbausteine beschrieben wird. Die IAA merkt weiterhin an, dass es für viele Versicherungsverträge schwer sein wird, nützliche Information darüber zu erhalten, wie Marktteilnehmer ihre laufenden Kosten aus dem Versicherungsvertrag bewerten. In diesen Fällen sollte Rn. 62 des Diskussionspapier herangezogen werden. Dieser sagt aus:

If an insurer observes that other insurers incur higher or lower servicing costs than it does, the insurer would need to assess whether the difference arises from differences in the characteristics of the contracts or differences in efficiency. In practice, the Board expects that an insurer would use estimates of its own servicing costs, unless there is clear evidence that the insurer is significantly more or less efficient than other market participants.<sup>224</sup>

Die IAA gibt allerdings zu bedenken, dass es unrealistisch ist, zu behaupten, dass eine Übertragung des Versicherungsvertrages aus Sicht eines Marktteilnehmers weniger effizient ist als aus unternehmensspezifischer Sicht.<sup>225</sup>

Aus den oben genannten Gründen schlägt die IAA daher vor, anstatt des *current exit value* einen sog. *current economic value* als Bewertungsmaßstab für die versicherungstechnischen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten heranzuziehen, der aus den wahrscheinlichkeitsgewichteten zukünftigen versicherungstechnischen Zahlungsströmen zu ermitteln ist.<sup>226</sup>

In Bezug auf den Zinssatz, der zur Diskontierung der Versicherungsverbindlichkeit herangezogen werden soll, stimmt die IAA den Vorschlägen des IASB im Diskussionspapier zu, wonach ein Diskontierungszins herangezogen werden soll,

---

<sup>224</sup> Vgl. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 62.

<sup>225</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 6.

<sup>226</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 13.

welcher den Zeitwert des Geldes der Charakteristika einer Verbindlichkeit widerspiegelt.<sup>227</sup> Allerdings sollte z. B. bei Zahlungsströmen, die keine Optionen oder Garantien enthalten, welche mit Kapitalmarkt- bzw. Finanzmarktprodukten verbunden sind, ein deterministischer Bewertungsansatz herangezogen werden, der zur Diskontierung der Verbindlichkeit konsistente marktübliche Zinssätze verwendet.

Des Weiteren ist es in Fällen, in denen Zahlungsströme mit dem wirtschaftlichen Umfeld in Verbindung stehen (wie z. B. Zinsraten und verwandte Dinge) von großer Bedeutung, dass die beiden ersten Bewertungsbausteine eindeutig in das Bewertungskonzept integriert werden. Dies ist erforderlich, weil bei derartigen Sachverhalten die Zahlungsströme stochastisch zu bestimmen sind, indem verschiedene wirtschaftliche Szenarien bzw. eine repräsentative Anzahl deterministisch ausgewählter ökonomischer Szenarien zur Bewertung der Zahlungsströme herangezogen werden. Ein Beispiel hierfür könnten Zinskurssicherungen sein. Ähnlich verhält es sich für bestimmte Formen des überschussbeteiligten Versicherungsgeschäfts, bei dem die Zahlungsstrombestimmung nicht den Wertpapierbestand widerspiegelt, der diesem Geschäftsbereich unterliegt. In solchen Fällen können stochastische Modelle oder die Anwendung des *replicating-portfolio*-Konzeptes bzw. ähnliche Techniken zur Bestimmung der Zahlungsströme nützlich sein.<sup>228</sup>

Die Vorschläge im Diskussionspapier zur Risiko- bzw. Servicemarge sind nach Ansicht der IAA nochmals eingehend zu überarbeiten. Hier führt die IAA insbesondere die Beschreibung der kombinierten Risiko- und Servicemarge an, wobei v.a. die hiermit verbundenen Ziele und Prinzipien hervorgehoben werden sollten. In diesem Zusammenhang sollte keinesfalls eine Spezifizierung der Regeln und Methoden erfolgen. Ferner merkt die IAA an, dass die Schätzung der Margen der Versicherungsprodukte ein sehr komplexer und sich entwickelnder Bereich der Versicherungsbilanzierung ist und daher angemessene Anhangsangaben, welche die Verwendung der Margen betrachten, eingeführt werden sollten, um eine bessere Konvergenz der Methodik der Bildung von Margen zu erreichen. Eine Verbesserung dieser Methodik sollte sich allerdings durch Schaffung annehmbarer Kriterien und i.V.m. der steigenden Erfahrung während der Entwicklung sowie

---

<sup>227</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 7.

<sup>228</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 7.

nach Einführung eines Rechnungslegungsstandards für Versicherungsverträge von selbst ergeben.<sup>229</sup>

Hinsichtlich der Bestimmung der Risikomarge führt das IAA aus, dass die Risikomarge auf Portfoliobasis ermittelt werden sollte. Die Bestimmung eines Portfolios soll jedoch (im Unterschied zu den bereits präsentierten Auffassungen) auf der Grundlage ähnlicher Risiken geschehen. Für diese Auffassung werden vom IAA v.a. zwei Gründe angeführt:<sup>230</sup> In einigen Fällen wird es schwierig sein, die statistischen Daten zuzuordnen, die notwendig sind, um die Risikomarge auf einem detaillierteren Level zu bestimmen, als dies auf Portfoliobasis erforderlich ist. Sofern Teile eines Portfolios nicht separat behandelt werden müssen, gibt nach Ansicht des IAA keine Möglichkeit, wie die Risikomarge exakter bestimmt werden kann. Hinsichtlich der Berücksichtigung der Diversifikationseffekte bei der Bestimmung der Risikomarge stimmt das IAA mit den Ansichten im Diskussionspapier Rn. 202(b) überein, wonach die Risikomarge nicht die Diversifikationseffekte zwischen Portfolios eines Versicherungsunternehmens widerspiegeln soll, da diese unternehmensspezifisch sind.<sup>231</sup>

Zu einiger Verwirrung hat bei der IAA der Vorschlag der Berücksichtigung der Servicemarge bei der Bewertung der Verbindlichkeit geführt. Die Irritation ergibt sich bzgl. des Zwecks und der Nützlichkeit einer Servicemarge. Die IAA glaubt diesbezüglich nicht, dass in einem gemischten Versicherungsvertrag, der eine Versicherungs-, eine Finanz- und eine Servicekomponente enthält, eine separate und explizite Bestimmung einer Servicemarge angebracht ist, da der Gewinnanteil (des Käufers oder des Anbieters) aus der Dienstleistungskomponente nur willkürlich von dem Versicherungsrisiko abgespalten werden kann, das in der Risikomarge verkörpert ist.<sup>232</sup>

#### **5.1.4 Stellungnahme des European Insurance CFO Forum und des Comité Européen Assurances**

Auch das European Insurance CFO (Chief Financial Officers) Forum und das Comité Européen Assurances (CEA) unterstützen grundsätzlich das im Diskussionspapier vorgeschlagene Bewertungskonzept. Allerdings halten sie in ihrer Stellungnahme einige Mängel dieses Bewertungsmodells fest. Es sei v.a. nicht ein-

---

<sup>229</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 8.

<sup>230</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 23–24.

<sup>231</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 24–28.

<sup>232</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 8.

deutig genug geregelt, wie die Bewertung der versicherungstechnischen Posten anhand der drei Bewertungsbausteine vonstatten gehen soll. In diesem Zusammenhang äußern beide Organisationen insbesondere Zweifel an der Berücksichtigung bestimmter aus Versicherungsverträgen resultierenden Rechte und Verpflichtungen mithilfe der bestmöglichen Schätzung der künftig zu erwartenden Cashflows über den *current exit value*. Daher sind sie der Meinung, dass die im Diskussionspapier unterbreiteten Vorschläge zur Bilanzierung von Versicherungsverträgen nicht den Ansprüchen der Bilanzadressaten genügen, da die Vorschläge nicht die wirtschaftliche Realität widerspiegeln.<sup>233</sup>

Diesem Problem könnte nur entgegen gewirkt werden, indem die Kernfragen im Zusammenhang der Bewertung von versicherungstechnischen Vermögenswerten und Schulden in einem zufriedenstellenden Ausmaß im zukünftigen Rechnungslegungsstandard adressiert und geregelt werden.<sup>234</sup> So sollten u.a. die Verpflichtungen des Versicherers, Überschüsse aus einem *discretionary participating feature* an den Versicherungsnehmer auszahlen zu müssen, zu Vertragsbeginn als Verbindlichkeit in der Bilanz angesetzt werden und auf der Grundlage der zukünftig erwarteten Auszahlungsströme bemessen werden. Ebenfalls sollten die erwarteten Einzahlungsströme zu Beginn des Vertrages in der Bilanz berücksichtigt werden.

Ferner führen das European Insurance CFO Forum und das CEA an, dass es keiner weiteren Betrachtung der versicherungstechnischen Zahlungsströme bedarf, sofern diese einmalig die Bewertungskriterien erfüllt haben bzw. der Versicherungsvertrag erstmalig die Bewertungskriterien erfüllt hat und wenn die einzelnen Vermögenswerte und Verpflichtungen die Definitionskriterien innerhalb des IASB-Rahmenkonzeptes erfüllen.<sup>235</sup> Weiterhin merken das CFO Forum und das CEA in Bezug auf die vorgeschlagene Schätzung der Cashflows auf Basis marktüblicher Daten an, dass der Begriff „marktüblich“ in diesem Zusammenhang definiert werden sollte.<sup>236</sup>

Obwohl die beiden Versicherungsorganisationen prinzipiell mit den drei Bewertungsbausteinen übereinstimmen, sind sie, wie oben bereits erwähnt, der Meinung, dass die Bewertung der versicherungstechnischen Zahlungsströme zum *current exit value* nicht angemessen ist. Nach Ansicht des CFO Forums und des

---

<sup>233</sup> Vgl. *European Insurance CFO Forum/CEA (Hrsg.)* (2007a), S. 3.

<sup>234</sup> Vgl. *European Insurance CFO Forum/CEA (Hrsg.)* (2007b), S. 2.

<sup>235</sup> Vgl. *European Insurance CFO Forum/CEA (Hrsg.)* (2007a), S. 3–4.

<sup>236</sup> Vgl. *European Insurance CFO Forum/CEA (Hrsg.)* (2007b), S. 2.

CEA sollte die Bewertung eines Versicherungsvertrages auf der Grundlage eines wirtschaftlichen Ansatzes geschehen, der die erwarteten Zahlungszuflüsse und -abflüsse zuzüglich einer Marge für das Versicherungsrisiko und die Unsicherheit bemisst. Die Marge zur Berücksichtigung des Versicherungsrisikos und der Unsicherheit bei der Bewertung der versicherungstechnischen Zahlungsströmen wird von den beiden Organisationen als *cost of risk* bezeichnet. Sie wird ihrer Ansicht nach am besten durch die Kapitalkosten gezeigt, die vom Versicherer benötigt werden, um den Versicherungsvertrag unterhalten zu können.

Das CFO Forum und das CEA sind weiterhin der Meinung, dass die Risikomarge keinen weiteren als den soeben genannten Risikoausgleich enthalten sollte, da die von ihnen vorgeschlagene Bewertungsbasis eine wirtschaftliche Reflexion des erwarteten Resultats des Versicherungsvertrages darstellt. Dieses kann als ein Transferwert (*transfer value*) in einem Veräußerungsszenario angesehen werden und ist dementsprechend die angemessenste Form eines *exit value*, weshalb keine weiteren Bewertungskomponenten benötigt werden.<sup>237</sup> Zudem ist das Konzept der Servicemarge im Diskussionspapier nur unzureichend und nicht eindeutig geregelt und sollte daher zunächst einer eingehenden Überarbeitung unterzogen werden, sofern das IASB beabsichtigt dieses Konzept in den endgültigen Standard aufzunehmen. So ist nach Ansicht des CFO Forums und des CEA z. B. unklar, für welche Dienstleistungen eine Servicemarge berücksichtigt werden soll. Das IASB rückt im Diskussionspapier *investment management services* in den Blickpunkt, beschreibt aber auch, dass andere Dienstleistungen in die Betrachtung der Servicemarge mit einbezogen werden sollen.

Allerdings wird dort nicht weiter beschrieben, welche Dienstleistungen darunter zu verstehen sind. Weiterhin ist im Hinblick auf die Risiko- und Servicemarge nicht eindeutig geregelt, in welchem Umfang sich die Dienstleistung „Risikotragung“ auf die beiden Margen (Risiko- bzw. Servicemarge) verteilt. Somit bleibt zunächst einmal festzuhalten, dass die Einführung einer Servicemarge zu einer unnötigen Komplexität führt und daher nicht in einen endgültigen Rechnungslegungsstandard übernommen werden sollte. Das CFO Forum und das CEA gehen vielmehr davon aus, dass die Kosten der Bereitstellung jener Dienstleistungen bereits in der bestmöglichen Versicherungsverbindlichkeitsschätzung und in der

---

<sup>237</sup> Vgl. *European Insurance CFO Forum/CEA (Hrsg.) (2007a)*, S. 4 und *European Insurance CFO Forum/CEA (Hrsg.) (2007b)*, S. 2.

Risikomarge, welche das Risiko und die Unsicherheit der angenommenen versicherungstechnischen Zahlungsströme beinhaltet, enthalten sind.<sup>238</sup>

Im Gegensatz dazu führen das CFO Forum und das CEA an, dass eine *initial profit margin* (= anfängliche Gewinnmarge) bei der Bewertung und dem Ansatz von aus Versicherungsverträgen entstehenden Vermögenswerten und Schulden Berücksichtigung finden sollte. Diese *initial profit margin* setzt sich aus der Differenz zwischen den erwarteten Prämienzahlungen (abzüglich Abschlusskosten) und der erwarteten Versicherungsverbindlichkeit zusammen und repräsentiert den erwarteten Gewinn, der über die Laufzeit des Versicherungsvertrages für den Versicherer entsteht. Die beiden Versicherungsorganisationen sehen diese Art der Berücksichtigung des entstehenden Gewinns zu Vertragsbeginn als höherwertig an als die im Diskussionspapier vorgesehene Gewinnberücksichtigung zu Vertragsbeginn, da sich die Größe der *initial profit margin* durch Markttransaktionen und mit veröffentlichten *embedded-value*-Zahlen, die mit dem Markt konsistent sind, nachweisen lässt.

Daher ist es nach Ansicht des CFO Forums und des CEA wichtig, dass die *initial profit margin* bei der Entwicklung der Ansatz- und Bewertungsvorschriften eines endgültigen IFRS-Standards für Versicherungsverträge sorgfältig beachtet wird. Entsprechend haben das CFO Forum und das CEA schon drei brauchbare Möglichkeiten entwickelt, wie die *initial profit margin* innerhalb eines internationalen Jahres- bzw. Konzernabschlusses in der Bilanz präsentiert werden könnten: innerhalb den Verbindlichkeiten oder als Teil des Eigenkapitals, als Teil des Gewinns (sofortiger Gewinnausweis) oder als Teil des *other comprehensive income*, welches dann über die Vertragslaufzeit abzuschreiben ist. Die beiden Versicherungsorganisationen bevorzugen momentan den Vorschlag, die *initial profit margin* innerhalb der Verbindlichkeiten anzusetzen.<sup>239</sup> In Bezug auf die Berücksichtigung des Zeitwertes des Geldes stimmen das European CFO Forum und das Comité Européen Assurances mit den Vorschlägen des IASB im Diskussionspapier überein.<sup>240</sup>

---

<sup>238</sup> Vgl. *European Insurance CFO Forum/CEA (Hrsg.) (2007b)*, S. 3.

<sup>239</sup> Vgl. *European Insurance CFO Forum/CEA (Hrsg.) (2007b)*, S. 3–4.

<sup>240</sup> Vgl. *European Insurance CFO Forum/CEA (Hrsg.) (2007b)*, S. 3.

### 5.1.5 Stellungnahme der EFRAG

Wie die übrigen Rechnungslegungs- und Versicherungsorganisationen befürwortet auch die *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG) in ihrem *comment letter* prinzipiell das im Diskussionspapier vorgeschlagene Bewertungskonzept. Jedoch führt auch die EFRAG in seiner Stellungnahme einige Kritikpunkte auf. So ist die EFRAG nicht davon überzeugt, dass das Heranziehen von nicht unternehmensspezifischen Zahlungsströmen zur Schätzung der aus den Versicherungsverträgen resultierenden Vermögenswerte und Verpflichtungen der konzeptionell richtige Bewertungsansatz ist. Die Benutzung unternehmensspezifischer Daten wird im Diskussionspapier damit begründet, dass es das Ziel der Bilanzierung einer Versicherungsverbindlichkeit sein sollte, die wirtschaftlichen Charakteristika einer Versicherungsverbindlichkeit glaubhaft darzustellen.

Weiter wird dort ausgeführt, dass unternehmensspezifische Daten des Versicherers aus Synergien zwischen der versicherungstechnischen Verbindlichkeit und den anderen Vermögenswerten und Schulden des Versicherers entstehen und somit nicht Bestandteil der Charakteristika der Versicherungsverbindlichkeit sind.<sup>241</sup> Jene Ausführungen stoßen bei der EFRAG aus zwei Gründen auf Ablehnung: Zum einen scheint das IASB vorauszusetzen, dass es irgendwie möglich ist, die wirtschaftlichen Charakteristika einer Verbindlichkeit von der Unternehmensfähigkeit, die Verbindlichkeit effizient bzw. ineffizient (Synergie zwischen der Versicherungsverbindlichkeit und den anderen Vermögenswerten und Schulden des Versicherers) zu begleichen, zu separieren. Aus Sicht der EFRAG ist dies nicht so, denn die Benutzung nicht unternehmensspezifischer Daten beseitigt die Synergien nicht. Hier werden lediglich die Synergien des berichtenden Unternehmens durch Synergien eines hypothetischen Marktteilnehmers ersetzt. Besteht z. B. die Wahl, die unternehmensspezifischen Synergien in die Bewertung einzubeziehen oder Synergien anderer Marktteilnehmer bei der Bewertung zu berücksichtigen, welche aller Voraussicht nach nicht die künftigen Zahlungsströme des berichtenden Versicherungsunternehmens widerspiegeln, würde die EFRAG die erste Alternative bevorzugen, da die hieraus entstehenden Jahres- bzw. Konzernabschlüsse sehr wahrscheinlich nützlichere Informationen für die Bilanzadressaten zur Verfügung stellen.

---

<sup>241</sup> Vgl. *EFRAG (Hrsg.)* (2007), S. 6–7 i. V. m. *IASB (Hrsg.)* (2007), Rn. 56.

Ferner führt die EFRAG gegen die Nutzung nicht unternehmensspezifischer Zahlungsströme bei der Bewertung an, dass zumeist nur ein kleiner Unterschied zwischen der Nutzung unternehmensspezifischer und unternehmensunspezifischer Zahlungsströme zu erkennen ist. Daher reicht das oben genannte Argument nicht aus, um nicht unternehmensspezifische Zahlungsströme den unternehmensspezifischen Zahlungsströmen zur Bewertung der versicherungstechnischen Verbindlichkeiten vorzuziehen, weil es aus Sicht der EFRAG wichtig ist, herauszufinden, welches Prinzip das richtige ist, sofern Unterschiede zwischen beiden bestehen.<sup>242</sup>

In seiner Stellungnahme nennt die EFRAG weitere Argumente, die eine Benutzung marktbasierter Daten rechtfertigen, die hier jedoch nicht weiter betrachtet werden – denn weder die im Diskussionspapier angeführten noch die zusätzlich im *comment letter* genannten Argumente überzeugen die EFRAG, dass der konzeptionell angebrachte Bewertungsansatz derjenige ist, in dem nicht unternehmensspezifischen Zahlungsströme zur Bewertung der versicherungstechnischen Verbindlichkeiten herangezogen werden.<sup>243</sup>

Die EFRAG gesteht bzgl. der Benutzung unternehmensspezifischer bzw. unternehmensunspezifischer Daten jedoch zu, dass das IASB trotz der Festlegung auf das Bewertungsprinzip mit unternehmensunspezifischen Daten erkannt hat, dass ein Versicherer in der Praxis unternehmensspezifische Daten zur Schätzung der eigenen Dienstleistungskosten benutzen wird, sofern keine Beweise dafür vorliegen, dass das berichtende Versicherungsunternehmen effizienter bzw. weniger effizient arbeitet als andere Marktteilnehmer.<sup>244</sup> Abschließend fordert die EFRAG vom IASB, seinen im Diskussionspapier vorgeschlagenen Ansatz überzeugender zu begründen und eindeutiger zu beschreiben.<sup>245</sup>

In Bezug auf die Risiko- bzw. Servicemarge versteht die EFRAG, dass eine Art Marge bei der Bewertung des Versicherungsvertrages berücksichtigt werden sollte, jedoch bleibt ihrer Ansicht nach unklar, was genau die im Diskussionspapier erläuterten Margen repräsentieren und wie sie während der Vertragslaufzeit über die GuV abgelöst werden sollen. Insbesondere die Ausführungen im Diskussions-

---

<sup>242</sup> Vgl. EFRAG (Hrsg.) (2007), S. 7.

<sup>243</sup> Vgl. EFRAG (Hrsg.) (2007), S. 7–8.

<sup>244</sup> Vgl. EFRAG (Hrsg.) (2007), S. 6 i. V. m. IASB (Hrsg.) (2007), Rn. 62.

<sup>245</sup> Vgl. EFRAG (Hrsg.) (2007), S. 8.

papier zur Servicemarge seien unzureichend. So ist nicht eindeutig, was unter dem Begriff der Dienstleistung außer der Versicherungsleistung zu subsumieren ist.<sup>246</sup>

Das Kernproblem nach Ansicht der EFRAG besteht hierbei allerdings bei der Festlegung, welche Margen bei der Bewertung einer Verbindlichkeit Berücksichtigung finden und wie diese abgelöst werden sollen. Wenn nun weiterhin bedacht wird, dass die Margen bei der anfänglichen Preisbestimmung des Versicherungsproduktes berücksichtigt werden, stellt sich außerdem die Frage, wie der Gewinn eines Versicherers angemessen berücksichtigt werden kann. Nach Ansicht der EFRAG sollten hierfür die grundsätzlich angewendeten Prinzipien der Erfolgsvereinnahmung zur Anwendung kommen, welche allerdings momentan im *Revenue Recognition Project* des IASB und FASB erst noch entwickelt bzw. weiterentwickelt werden. Folglich wird es schwierig sein, sich an diesen Prinzipien zur Erfolgsvereinnahmung im neuen Rechnungslegungsstandard für Versicherungsverträge zu orientieren, da es nicht realistisch ist, dass das *Revenue Recognition Project* eher fertig gestellt wird als das Versicherungsprojekt.

Somit wird wohl der im Diskussionspapier vorgeschlagene *Asset-Liability-Measurement*-Ansatz, welchen die EFRAG als nicht überzeugend ansieht, auch im endgültigen Versicherungsstandard weiterverfolgt werden. Hinsichtlich der Risikomarge merkt die EFRAG in ihrer Stellungnahme noch an, dass es besonders wichtig wäre, umfangreiche Anhangsangaben zu entwickeln, damit die Bilanzadressaten den Grad der Schätzung besser verstehen könnten und eine ausreichende Vergleichbarkeit zwischen Abschlüssen der einzelnen Versicherungsunternehmen geschaffen werde. Ferner ist die EFRAG darüber beunruhigt, dass das IASB scheinbar annimmt, dass der Unterschied, der normalerweise zu Vertragsbeginn in der GuV erfolgswirksam berücksichtigt werden müsste, zwischen der Risikomarge für die Dienstleistung Risikotragung und der in der Prämie enthaltenen Marge nicht bedeutend ist. Die EFRAG ist der Meinung, dass der Unterschied sehr wohl bedeutend sein kann. In diesem Zusammenhang kritisiert es zudem, dass ein Gesichtspunkt, der angeblich nicht relevant ist und somit eigentlich keiner separaten Analyse bedarf, genauso intensiv betrachtet wird wie ein Gesichtspunkt, der als bedeutend eingestuft wird.

---

<sup>246</sup> Vgl. EFRAG (Hrsg.) (2007), S. 9–10.

Die EFRAG stellt abschließend fest, dass zunächst einmal darüber entschieden werden sollte, welche Marge am nützlichsten für die Bewertung der Versicherungsverbindlichkeiten ist, bevor darüber beraten wird, welche Auswirkungen dies auf die Bewertungsbasis hat.<sup>247</sup> In Bezug auf die Bestimmung der Risikomargen führt die EFRAG ferner aus, dass diese auf Portfoliobasis ermittelt werden sollten, da dies mit der Tatsache konsistent ist, dass ein Teil des Geschäftsmodells eines Versicherers die Aufgabe hat, Portfolios zu bilden, um herauszufinden, welche Risiken das Versicherungsunternehmen übernimmt. Auch mit der Definition eines Portfolios ist die EFRAG weitgehend einverstanden. Die einzige Kritik bezieht sich, wie auch in den bisher betrachteten *comment letters*, auf die Forderung zur Bildung von Portfolios auf der Basis von weitgehend gleichen Risiken.

Bezüglich der Diversifikationseffekte bezweifelt die EFRAG, dass Gewinne aus Diversifikationseffekten zwischen unterschiedlichen Portfolios durch den *current exit value* nicht angemessen widerspiegelt werden, wie es im Diskussionspapier Rn. 201 behauptet wird. Daher stellt es auch fraglich, ob bei der Bestimmung der Risikomarge Diversifikationseffekte keine Berücksichtigung finden sollten. Die EFRAG führt diesbezüglich weiter aus, dass ein marktbasierter Wert möglicherweise eine Art Gewinn aus Diversifikationseffekten innerhalb eines Portfolios widerspiegelt.

Ferner ist die EFRAG der Ansicht, dass die Berücksichtigung der Gewinne aus Diversifikationseffekten, die zwischen Portfolios eines Unternehmens entstehen, bei der Bestimmung der Risikomarge zu einer glaubhafteren Reflektion des Versicherungsgeschäfts führen. Daher rät die EFRAG dem IASB diesen Themenbereich nochmals eingehend zu prüfen – ob Gewinne aus Diversifikationseffekten zwischen Portfolios des berichtenden Unternehmens oder ob Gewinne aus Diversifikationseffekten eines anderen Marktteilnehmers bzw. ob überhaupt Diversifikationseffekte bei der Bestimmung der Risikomarge berücksichtigt werden sollten – bevor eine abschließende Entscheidung hierüber gefällt wird.<sup>248</sup> Um die in diesem Zusammenhang bestehenden Bedenken beseitigen zu können, sollte das IASB daher darüber nachdenken, die Definition eines Portfolios in einem endgültigen Standard noch ein wenig ausführlicher zu gestalten.

---

<sup>247</sup> Vgl. *ERFRAG (Hrsg.)* (2007), S. 14–16.

<sup>248</sup> Vgl. *ERFRAG (Hrsg.)* (2007), S. 26–27.

Weiterhin bezweifelt die EFRAG, dass der im Diskussionspapier unterbreitete Vorschlag zur Bestimmung der versicherungstechnischen Verbindlichkeit auf Basis eines Transferwertes (*transfer value*) angemessen ist, sofern keine Absicht besteht, die Versicherungsverbindlichkeit bzw. den gesamten Versicherungsvertrag zu veräußern.<sup>249</sup> Hierbei bestehen massive Zweifel an der Angemessenheit der Bezeichnung *current exit value*, welcher für die Bewertung der versicherungstechnischen Zahlungsströme herangezogen wird. Die EFRAG ist der Meinung, dass die im Diskussionspapier beschriebene Bewertungsgrundlage für versicherungstechnische Zahlungsströme sowohl einen *current exit value* als auch einen *current entry value* darstellen könnte. Daher ist die Wahl der Bezeichnung der Bewertungsbasis als *exit value* nicht hilfreich. Sie stellt einen Aspekt der Bewertungsdebatte in den Vordergrund, der nicht relevant erscheint. Aus diesem Grund fordert die EFRAG das IASB auf, überzeugender zu erklären und darzustellen, warum der *current exit value* nützlichere Informationen für die Bilanzadressaten liefern sollte als der *current entry value*.<sup>250</sup>

## **5.2 Kritische Würdigung weiterer im Diskussion Papier erörterter Themen**

Zu jedem im Diskussionspapier diskutierten Themenbereich hat das IASB diverse Fragen entwickelt, auf die sich die Stellungnahmen der einzelnen Organisationen beziehen sollen. Im Folgenden werden nun die weiteren Kernthemen der Bilanzierung von Versicherungsverträgen anhand der Stellungnahmen vom IDW (Abschnitt 5.2.1), DRSC (Abschnitt 5.2.2), EFRAG (Abschnitt 5.2.3) und IAA (Abschnitt 5.2.4) einer kritischen Analyse unterzogen.

### **5.2.1 Stellungnahme des IDW**

Auf die Frage, ob die Ansatz- und Bewertungsvorschriften, welche im Diskussionspapier nicht behandelt wurden, denen im IAS 39 „Finanzinstrumente“ entsprechen sollten, führt das IDW aus, dass Finanzinstrumente und Versicherungsverträge zwar einige Charakteristika gemeinsam haben, dass sich aber unter Berücksichtigung der Eigenheiten des Versicherungsgeschäftes einige starke Argumente dafür ergeben, Versicherungsverträge eher wie andere Dienstleistungsverträge zu behandeln und nicht wie Finanzinstrumente. Daher sollten Versicherungsverträge

---

<sup>249</sup> Vgl. EFRAG (Hrsg.) (2007), S. 10–13.

<sup>250</sup> Vgl. EFRAG (Hrsg.) (2007), S. 10–13.

zu dem Zeitpunkt in der Bilanz angesetzt und bewertet werden, an dem die Bereitstellung der Dienstleistung beginnt. Dies ist in der Regel der Beginn der Versicherungsperiode. Sollte sich das IASB dennoch dazu entschließen, Versicherungsverträge wie Finanzinstrumente zu behandeln, so ist das IDW der Meinung, dass es konsistent wäre, Versicherungsverträge zum Vertragsabschlusszeitpunkt in der Bilanz zu berücksichtigen. Die Ausbuchung von Versicherungsverträgen sollte nach Ansicht des IDW gem. den Vorschriften des IAS 39 „Finanzinstrumente“ geschehen. Hiernach wäre ein Versicherungsvertrag auszubuchen, wenn er erfüllt, aufgelöst oder abgelaufen ist.<sup>251</sup>

Was die Berücksichtigung von Abschlusskosten betrifft, ist das IDW der Meinung, dass diese zu dem Zeitpunkt als Aufwand in der GuV erfasst werden sollten, an dem sie auftreten, denn aus Sicht des IDW sei es äußerst problematisch, den Standpunkt zu vertreten, dass die Abschlusskosten einen Vermögenswert gem. des IASB-Rahmenkonzeptes darstellen. Hierbei könnte ein Teil des *fair value* der versicherungstechnischen Zahlungsströme bei der erstmaligen bilanziellen Berücksichtigung des Versicherungsvertrages als Ertrag erfasst und gegen die Abschlusskosten verrechnet werden, sofern die erwarteten Cashflows und eine identifizierte Mindest-Risikomarge den Wertansatz des Versicherungsvertrages nicht verringern.

Allerdings gibt das IDW zu bedenken, dass die Behandlung ähnlicher Sachverhalte in anderen Dienstleistungsverträgen unterschiedlich behandelt wird. So sind z. B. Abschlusskosten, die mit den Prämien aus einem Investmentmanagementvertrag in Verbindung stehen, gem. IAS 18.14b (iii) als Vermögenswert in der Bilanz anzusetzen. Daher ist das IDW der Ansicht, dass ähnlich gelagerte Sachverhalte einer identischen Bilanzierung unterliegen sollten, um die Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Unternehmen zu gewährleisten.<sup>252</sup>

Den im Diskussionspapier unterbreiteten Vorschlag der Einbeziehung der Bonität bei der Bewertung von Versicherungsverträgen befürwortet das IDW nicht. Eine solche Vorgehensweise sei zwar bei einem Veräußerungspreismodell, wie es vom IASB vorgeschlagen wird, prinzipiell notwendig, in diesem Fall allerdings Sorge es bei den Jahresabschlussadressaten unter Umständen für Verwirrung. So sollte eine Verschlechterung der Bonität des Unternehmens, das den Jahresabschluss

---

<sup>251</sup> Vgl. IDW (Hrsg.) (2007), S. 3.

<sup>252</sup> Vgl. IDW (Hrsg.) (2007), S. 11.

aufstellt, nicht mit einer Verringerung der eigenen Verbindlichkeiten und folglich mit einer Gewinnrealisierung einhergehen.

Weiterhin merkt das IDW an, dass die fallende Bonität eines Unternehmens häufig zu einer beträchtlichen Wertminderung von immateriellen Vermögensgegenständen führen kann, was jedoch von den bestehenden IFRS nicht berücksichtigt wird. Dementsprechend sollte die Bonität eines Versicherers auch nicht in den Bewertungsvorschriften eines künftigen Rechnungslegungsstandards für Versicherungsverträge berücksichtigt werden bzw. in die Bewertung der Versicherungsverträge einbezogen werden.<sup>253</sup> Das IDW schlägt in seinem *comment letter* jedoch noch eine Alternative vor, wie der Einfluss der Bonität des Versicherers doch noch in der Bilanz widerspiegelt werden kann. Diese soll hier allerdings nicht näher erläutert werden, nur so viel: Das IDW schlägt vor, den Umstand einer möglichen Insolvenz als Put-Option zu aktivieren.<sup>254</sup>

Nach Ansicht des IDW sollte keine Entflechtung der einzelnen Bestandteile eines Versicherungsvertrages gefordert werden, da diesen in den meisten Fällen sehr subjektiven Annahmen zugrunde liege. So sei bspw. bei überschussbeteiligten Versicherungsverträgen die Zuweisung einer Dividende auf den einen oder den anderen Vertragsbestandteil willkürlich. Vor allem ist das IDW darüber beunruhigt, dass die Entflechtung der Vertragsbestandteile zu Bewertungszwecken nicht zu einer angemessenen Reflexion der wirtschaftlichen Substanz des Versicherungsvertrages führt und insbesondere nicht die wirtschaftliche Substanz der einzelnen Vertragsbestandteile und deren wechselseitige Abhängigkeiten widerspiegelt. In einer derartigen Situation sei insbesondere unklar, ob sich die Dienstleistungskomponenten auf die Versicherungskomponente oder auf andere Vertragsbestandteile des Versicherungsvertrages aufteilen, und wenn, in welchem Verhältnis. Daher ist das IDW nicht davon überzeugt, dass die Entflechtung der Vertragskomponenten zu einer Verbesserung der Verlässlichkeit und der Relevanz des Jahresabschlusses führt.<sup>255</sup>

Ferner ist das IDW der Meinung, dass leistungsabhängige Überschüsse nicht in die Bewertung von Versicherungsverträgen einfließen sollten. Das IDW sieht in der Einbeziehung von nicht garantierten Leistungen, im Falle der Bewertung von

---

<sup>253</sup> Vgl. *IDW (Hrsg.)* (2007), S. 14–15.

<sup>254</sup> Vgl. hierzu *IDW (Hrsg.)* (2007), S. 15.

<sup>255</sup> Vgl. *IDW (Hrsg.)* (2007), S. 13–14.

Versicherungsverträgen mit Überschussbeteiligung, eine Inkonsistenz mit der Bewertung von anderen versicherungstechnischen Vermögenswerten und Verpflichtungen. Demgegenüber sollten Asymmetrien aus Beschränkungen der Leistungsabhängigkeit, z. B. garantierte Mindestverzinsungen, in die Bestimmung der Schätzung der versicherungstechnischen Zahlungsströme einfließen.<sup>256</sup>

Auf die Frage, ob ein Versicherer die Prämien als Erträge in der GuV oder als Anzahlungen auf der Aktivseite der Bilanz berücksichtigen sollte, führt das IDW in seinem *comment letter* aus, dass die Prämien als Erträge in der GuV berücksichtigt werden sollten, da dies die beste Möglichkeit sei, Ertragszahlen mit Unternehmen anderer Branchen vergleichen zu können.<sup>257</sup>

### 5.2.2 Stellungnahme des DRSC

Wie das IDW hält auch das DRSC das Konzept, die Ansatzvorschriften an den Vorschriften des IAS 39 auszurichten, für nicht angebracht, da es nicht glaubt, dass die Versicherungskomponente ein Finanzinstrument darstellt. Das DRSC befürwortet daher den Ansatz, Versicherungsverträge wie ähnliche Dienstleistungsverträge zu behandeln und sie zu Beginn der Versicherungsperiode und nicht zum Vertragsabschlusszeitpunkt in der Bilanz anzusetzen und zu bewerten. Als Ausbuchungszeitpunkt nennt das DRSC den Zeitpunkt, an dem der Versicherungsschutz endet.<sup>258</sup> Aus Sicht des DRSC sollte das Kundenverhalten bzw. sollten die Effekte des Kundenverhaltens aufgrund der besseren Reflexion der wirtschaftlichen Realität in den erwarteten Prämien widerspiegelt werden.

Weiterhin führt das DRSC aus, dass sowohl die erwarteten versicherungstechnischen Prämien als auch die Schätzung der Versicherungsverbindlichkeit auf einer Bruttobasis als Vermögenswerte bzw. Schulden ausgewiesen werden sollten. Dementsprechend sollten alle Zahlungsströme, die aus einem Versicherungsvertrag entstehen, gleichgültig ob der Versicherer diese Zahlungsströme erzwingen kann, in der Bilanz berücksichtigt werden. Daher muss für alle zugrunde liegenden Versicherungsverträge auch das vorteilhafte Kundenverhalten bei der Bewertung der versicherungstechnischen Vermögenswerte und Schulden berücksichtigt werden, damit verlässliche Annahmen über das Kundenverhalten getroffen werden können.

---

<sup>256</sup> Vgl. IDW (Hrsg.) (2007), S. 16.

<sup>257</sup> Vgl. IDW (Hrsg.) (2007), S. 17.

<sup>258</sup> Vgl. DRSC (Hrsg.) (2007), S. 4.

Andernfalls sollte das Kundenverhalten nicht in der Bewertung der versicherungstechnischen Vermögenswerte und Verpflichtungen widerspiegelt werden, und es sollten nur solche Zahlungszuflüsse bei der Bestimmung der Prämien berücksichtigt werden, die vertraglich vereinbart sind und durch das Versicherungsunternehmen gesteuert werden können. Auf diese Weise möchte das DRSC verhindern, dass neu gegründete Versicherungsunternehmen große Einzahlungen ohne verlässliche Annahmen in der Bilanz berücksichtigen. Darüber hinaus sollte nach Ansicht des DRSC die Präsentation der in der Bilanz berücksichtigten Prämien zur Transparenzsteigerung durch separate Anhangsangaben hinsichtlich der vertraglich erzwingbaren und der erwarteten Prämien verbessert werden. Auf diese Weise sollten auch die Versicherungsverbindlichkeit und der passive Rechnungsabgrenzungsposten im Anhang aufgegliedert werden.<sup>259</sup>

Sofern das IASB seinem im Diskussionspapier vorgestelltem Bewertungskonzept treu bleibt, befürwortet auch das DRSC die Auffassung, dass die Risikomarge auf der Basis eines Portfolios von Versicherungsverträgen bestimmt werden sollte. Aber um eine bessere Relevanz und Verlässlichkeit der Informationen zu erreichen, sei es erforderlich, dass das Portfolio die wirtschaftliche Realität eines Versicherungsunternehmens widerspiegelt. Somit sollte auch nach Ansicht des DRSC die Bestimmung eines Portfolios nicht auf der Grundlage ähnlicher Risiken geschehen. Hinsichtlich der Diversifikationseffekte, welche zwischen Portfolios bzw. innerhalb eines Portfolios bestehen können, führt das DRSC an, dass es von grundlegender Bedeutung sei, die Diversifikationseffekte bei der Bemessung der Versicherungsverbindlichkeit solcher Portfolios zu berücksichtigen.

Dem Thema *unbundling* würde das DRSC grundsätzlich positiv gegenüberstehen, sofern das IASB die Bewertung einer Investmentkomponente im IAS 39 ändert. Das DRSC ist diesbezüglich der Meinung, dass derartige Vertragsbestandteile eines Versicherungsvertrages in aller Regel Finanzinstrumente darstellen und daher nach IAS 32 bzw. IAS 39 zu behandeln sind, sofern sie vom Ursprungsvertrag getrennt werden können und die Entflechtung somit durchführbar ist. Allerdings sollte der Bilanzwert der Investmentkomponente anhand des erwarteten Barwerts ermittelt werden. Das DRSC führt weiterhin aus, dass ein *unbundling* hinfällig würde, wenn die Versicherungskomponente und die Finanzkomponente bzw. In-

---

<sup>259</sup> Vgl. DRSC (Hrsg.) (2007), S. 15–16.

vestmentkomponente des Versicherungsvertrages gleichen Bewertungsvorschriften unterliegen würden.<sup>260</sup>

Wie das IDW hält auch das DRSC die Berücksichtigung der eigenen Bonität des Versicherers bei der Bewertung von Versicherungsverträgen für unangebracht. Zur Begründung führt das DRSC an, dass die Berücksichtigung der Bonität des Versicherers bei der Bewertung von Versicherungsverbindlichkeiten zu gegensätzlichen Ergebnissen führt. So führt eine Minderung der Kreditwürdigkeit des Versicherers zu einer Verminderung des *fair value* der Versicherungsverbindlichkeit und folglich zu einem Einkommenseffekt sowie einer Zunahme des Eigenkapitals. Diese Vorgehensweise stellt aus Sicht des DRSC keine nützlichen Informationen für die Bilanzadressaten bereit. Außerdem wird ein Versicherer nicht in der Lage sein, seine eigenen Wertberichtigungen der Versicherungsverbindlichkeit, welche auf Veränderungen der eigenen Bonität beruhen, zu realisieren, wenn er die Versicherungsverbindlichkeit an einen Dritten veräußern will: Ein anderer Marktteilnehmer wird einen niedrigeren Übernahmepreis, den er für die Übernahme der Versicherungsverbindlichkeit von dem Versicherungsunternehmen erhält und der aufgrund der Berücksichtigung der Bonität des Versicherers entsteht, nicht akzeptieren, wenn dieser niedriger ist, als die zu erwartende Verpflichtung, die für den Marktteilnehmer bei Übernahme der Versicherungsverbindlichkeit entsteht.<sup>261</sup>

Im Gegensatz hierzu ist das DRSC der Meinung, dass die Beteiligung der Versicherungsnehmer aufgrund von überschussbeteiligten Versicherungsverträgen in die Bewertung der Schätzung der Versicherungsverbindlichkeit integriert werden sollte. Die Bewertung der Beteiligung des Versicherungsnehmers soll nach Ansicht des DRSC anhand der zu erwartenden Beträge, welche aufgrund der Vertragsvereinbarung an den Versicherungsnehmer abzuführen sind, oder mithilfe der bestehenden rechtlichen Ansprüche geschehen. Hierzu führt das DRSC weiterhin aus, dass dieser bedeutende Aspekt der Bewertung der Versicherungsverbindlichkeit nicht nur vom IAS 37 abgedeckt werden sollte, sondern als separater Bestandteil in den neuen Rechnungslegungsstandard für Versicherungsverträge aufgenommen werden sollte, um alle möglichen Merkmale der Versicherungsnehmerbeteiligung bei der Bewertung der Versicherungsverbindlichkeit abbilden zu

---

<sup>260</sup> Vgl. DRSC (Hrsg.) (2007), S. 19.

<sup>261</sup> Vgl. DRSC (Hrsg.) (2007), S. 19.

können. Dies sollte auch vor dem Hintergrund geschehen, dass sich der IAS 37 momentan selbst noch in der Überarbeitung befindet und es daher nicht angemessen erscheint, einen solch wichtigen Bewertungsbestandteil für Versicherungsverträge dort zu implementieren.<sup>262</sup>

Bzgl. der Berücksichtigung von versicherungstechnischen Prämien bzw. Verpflichtungen ist das DRSC der Meinung, dass diese auf einer Bruttobasis als Vermögenswert bzw. als Verbindlichkeit in der Bilanz berücksichtigt werden sollten. Dabei sollen die erhaltenen Prämienzahlungen des Versicherungsnehmers getrennt vom übrigen Versicherungsvermögenswert berücksichtigt werden, indem man sie vom Bruttovermögenswert abzieht und separat in der Bilanz berücksichtigt oder im Anhang einzeln aufführt. Um die Transparenz des Jahresabschlusses zu verbessern, sollen hierbei die in der Bilanz berücksichtigten Prämien im Anhang nach den vertraglich erzwingbaren Prämien und den noch zu erwartenden Prämienzahlungen aufgeteilt werden. Gleiches gilt für die Versicherungsverbindlichkeiten und den passiven Rechnungsabgrenzungsposten.<sup>263</sup>

### **5.2.3 Stellungnahme der EFRAG**

Auch die EFRAG sieht für die Ansatz- und Bewertungsvorschriften nicht die Übernahme der Vorschriften des IAS 39 für Finanzinstrumente vor, da Finanzinstrumente und Versicherungsverträge nur in seltenen Fällen dieselben Charakteristika aufweisen. Vielmehr sollte sich die Bilanzierung von Versicherungsverträgen an den Vorschriften für ähnliche nicht finanzielle Verträge orientieren, da Versicherungsverträge eher mit diesen gleichzusetzen sind. Hiernach wären Versicherungsverträge ab dem Zeitpunkt in der Bilanz anzusetzen, zu dem die Versicherungsperiode begonnen hat. Was die Ausbuchungsvorschriften betrifft, vertritt die EFRAG die Ansicht, dass eine Implementierung der diesbezüglichen Vorschriften des IAS 39 in einen neuen Rechnungslegungsstandard für Versicherungsverträge unproblematisch ist. Wie bereits dargelegt, wären die aus einem Versicherungsvertrag entstehenden Rechte und Verpflichtungen dann auszubuchen, wenn sie erloschen sind, sofern die diesbezüglichen Vorschriften des IAS im neuen Versicherungsstandard implementiert werden.<sup>264</sup>

---

<sup>262</sup> Vgl. *DRSC (Hrsg.)* (2007), S. 20–21.

<sup>263</sup> Vgl. *DRSC (Hrsg.)* (2007), S. 8–9.

<sup>264</sup> Vgl. *EFRAG (Hrsg.)* (2007), S. 19–20.

Grundlegend für eine richtige Bewertung von Versicherungsverträgen ist laut EFRAG die Behandlung des Kundenverhaltens, da das Kundenverhalten einer der wichtigsten Faktoren ist, der den Betrag, die Unsicherheit und den Eintritt der künftigen versicherungstechnischen Zahlungsströme untermauern. Daher sei es wichtig, sie bei der Bewertung von Versicherungsverbindlichkeit zu berücksichtigen, das IASB solle deshalb einen Ansatz wählen, der alle zukünftigen Zahlungsströme auf eine konsistente Weise behandelt, die wirtschaftlichen Gegebenheiten der Versicherungsaktivitäten widerspiegelt und mit dem Rahmenkonzept des IASB vereinbar ist.

Um diese Ziele erreichen zu können, ist die EFRAG der Ansicht, dass es notwendig ist, alle erwarteten Zahlungsströme aus existierenden Versicherungsverträgen bei der Bewertung des Versicherungsvertrages zu berücksichtigen, gleichgültig ob diese durch das Versicherungsunternehmen erzwungen werden können oder nicht. Den vom IASB im Diskussionspapier vorgeschlagenen Ansatz lehnt die EFRAG ab, da dieser nicht die wirtschaftlichen Gegebenheiten der Versicherungsaktivitäten widerspiegeln und auch nicht mit anderen Vorschlägen des IASB im Diskussionspapier konsistent sei. So würden einige zukünftige Cashflows bei der vom IASB bevorzugten Bewertungsvariante möglicherweise nicht berücksichtigt, die jedoch in der Bewertung der Versicherungsverbindlichkeit widerspiegelt werden sollten, um den wirtschaftlich korrekten Wert des Versicherungsvertrages zu reflektieren. So sei z. B. die Berücksichtigung der Stornoerwartungen bei der Bewertung des Versicherungsvertrages notwendig, um die bestmögliche Schätzung der Zahlungsströme zu erhalten.

Weiterhin schlägt das IASB im Diskussionspapier vor, dass die Versicherungsverbindlichkeiten mit ihrem Transferwert bewertet werden sollten, sprich mit dem Betrag, der sich aus den Zahlungsströmen zusammensetzt, die ein Erwerber bei der Bewertung eines derartigen Vertrages berücksichtigen würde. Aus Sicht der EFRAG ist dies bei der vom IASB präferierten Variante nicht der Fall. Aus diesen Gründen fordert die EFRAG das IASB auf, nach weiteren Ansätzen zu suchen, die mit den oben genannten Zielen vereinbar sind.<sup>265</sup>

Hinsichtlich der Behandlung von aus Unternehmenszusammenschlüssen bzw. aus Bestandsübertragungen erworbenen Versicherungsbeständen, welche im Ver-

---

<sup>265</sup> Vgl. *EFRAG (Hrsg.)* (2007), S. 21–24.

gleich zum IFRS 4 im Diskussionspapier nicht neu geregelt wurden, stimmt die EFRAG grundsätzlich mit den im Diskussionspapier unterbreiteten Vorschlägen überein, obwohl es glaubt, dass sich die Bewertungsbasis von Versicherungsverbindlichkeiten gem. dem Diskussionspapier (*current exit value*) von der im IFRS 3 verwendeten (*fair value*) unterscheidet. Das EFRAG führt allerdings aus, dass der Unterschied zwischen Unternehmenszusammenschlüssen und Bestandsübertragungen im neuen Rechnungslegungsstandard für Versicherungsverträge eindeutiger definiert werden sollte als dies im Diskussionspapier der Fall ist, da die vom IASB vorgeschlagene bilanzielle Behandlung der beiden Arten unterschiedlich ist. Während bei einem Unternehmenszusammenschluss jeder Überschuss als *goodwill* behandelt wird, wird jeder Überschuss, der aus einer Bestandsübertragung entsteht, über die GuV erfolgswirksam abgeschrieben.<sup>266</sup>

In Bezug auf die Regelungen zur Rückversicherung kritisiert die EFRAG, dass das IASB in seinem Diskussionspapier das sog. *expected loss model* zur Durchführung eines *impairment* der Rückversicherungsvermögenswerte benutzt, obwohl IAS 39 und IFRS 4 das sog. *incurred loss model* bevorzugen, durch welches nebenbei eine bessere Stetigkeit und Transparenz des Jahresabschlusses erreicht werden kann.

Des Weiteren sei das *incurred loss model* für den Versicherer weniger belastend, da lediglich dann ein *impairment* eines Rückversicherungsvermögenswertes vorgenommen werden müsse, wenn objektive Hinweise dafür vorliegen, dass der Rückversicherer seinen Leistungsverpflichtungen nicht nachkommen kann. Falls trotzdem das *expected loss model* vom IASB im endgültigen Versicherungsstandard implementiert werden sollte, gibt die EFRAG zu bedenken, dass ein *expected loss model* insbesondere bei großen Portfolios aufgrund des Gesetzes der großen Zahlen gut arbeitet, aber nicht so gut, wenn es auf ein kleines Portfolio angewandt wird, etwa auf Portfolios der wenigen Rückversicherer. In diesem Fall wird das *expected loss model* weniger gut arbeiten, da jeder Rückversicherer von der Art her unterschiedlich ist. Daher müssten Versicherer für jeden Rückversicherer die Wahrscheinlichkeit bestimmen, dass dieser seinen Verpflichtungen am Fälligkeitstag nicht nachkommen kann. Derartige Wahrscheinlichkeiten sind allerdings

---

<sup>266</sup> Vgl. EFRAG (Hrsg.) (2007), S. 25.

sehr subjektiv und nur schwer zu bestimmen. Aus diesen und den oben genannten Gründen bevorzugt die EFRAG das *incurred loss model*.<sup>267</sup>

Die EFRAG ist ferner nicht davon überzeugt, dass der Vorschlag des *unbundling* angemessen ist, da es befürchtet, dass durch die separate Bilanzierung der einzelnen Vertragskomponenten die Wirkung der gegenseitigen Abhängigkeiten der einzelnen Komponenten verloren gehen könnte und damit die wirtschaftlichen Gegebenheiten des gesamten Versicherungsvertrages nicht angemessen widerspiegelt werden. Des Weiteren ist die separate Bilanzierung der einzelnen Vertragskomponenten für das berichtende Unternehmen belastender als die Bilanzierung des gesamten Versicherungsvertrages als Einheit (inkl. aller Vertragsbestandteile). Daher sollte sich das IASB fragen, welchen zusätzlichen Nutzen die Entflechtung der einzelnen Bestandteile des Versicherungsvertrages für die Bilanzadressaten liefert.<sup>268</sup> Aus denselben Gründen wie in den bisher betrachteten Stellungnahmen wird auch im *comment letter* der EFRAG die Berücksichtigung der Bonität des Versicherers bei der Bestimmung der Versicherungsverbindlichkeiten abgelehnt.<sup>269</sup>

Die Vorschriften im Diskussionspapier zu Versicherungsverträgen mit Überschussbeteiligung stehen nach Ansicht der EFRAG zwar im Einklang mit bereits existierenden IFRS. Allerdings gibt es auch einige Versicherungsexperten, die argumentieren, dass der Jahresabschluss eher nützliche Informationen liefert, wenn die Versicherungsverbindlichkeiten aus überschussbeteiligten Versicherungsverträgen zum Diskontwert der erwarteten künftigen versicherungstechnischen Zahlungen bewertet werden. Diejenigen Stimmen, die diesen Bewertungsansatz bevorzugen, führen an, dass sich dieser Ansatz aus Bewegungen im Eigenkapital ergibt, welche sehr leicht nachzuvollziehen sind, eine transparente Rechnungslegung erlauben sowie den Bilanzadressaten die gewünschten Informationen bereitstellen.

Die EFRAG bevorzugt ebenfalls den soeben genannten Bewertungsansatz, da der vom IASB vorgeschlagene Ansatz noch zwei Fragen aufwirft. Die erste lautet, ob der vom IASB vorgeschlagene Ansatz, der auf aktuell existierenden Verpflichtungen basiert, angemessen ist oder ob sich die Bilanzierung auf einen Ansatz fokus-

---

<sup>267</sup> Vgl. EFRAG (Hrsg.) (2007), S. 29.

<sup>268</sup> Vgl. EFRAG (Hrsg.) (2007), S. 31.

<sup>269</sup> Vgl. EFRAG (Hrsg.) (2007), S. 31–32.

sieren sollte, der auf erwarteten zukünftigen Zahlungsabflüssen gründet. Als zweites ist dem EFRAG die Bedeutung der Bezeichnung *legal or constructive obligation* nicht eindeutig. Abschließend vermerkt die EFRAG zu diesem Themenbereich, dass es wichtig ist, mit dem Versicherungsprojekt verbundene Projekte (hier z. B. IAS 37) weiterzuentwickeln, sodass die korrespondierenden Kernprobleme der Projekte einheitlich in den jeweiligen Standards und zum schnellstmöglichen Zeitpunkt gelöst werden, sofern die einschlägig bekannten IAS/IFRS, wie vorgeschlagen, auch für die Bewertung von Versicherungsverträgen herangezogen werden sollen.<sup>270</sup>

Als einen sehr komplexen Themenbereich sieht die EFRAG die Fragestellung, ob versicherungstechnische Prämienzahlungen als Ertrag oder als Anzahlung im Jahresabschluss berücksichtigt werden sollten. Daher bedarf dieser Themenbereich aus Sicht des EFRAG einer eingehenderen Analyse, als es im Diskussionspapier der Fall ist. Ferner sollte zusätzlich das Gemeinschaftsprojekt *Revenue Recognition* des IASB und FASB weiterentwickelt werden, bevor hierüber eine endgültige Entscheidung getroffen werden kann.<sup>271</sup>

#### **5.2.4 Stellungnahme der IAA**

Aus Sicht der IAA gibt es generell drei mögliche Zeitpunkte, zu denen ein Versicherungsvertrag in der Bilanz angesetzt werden kann.<sup>272</sup>

- (1) ab dem Tag, an dem die Vertragsparteien dem Vertrag zugestimmt haben (diejenigen, die einen Versicherungsvertrag in erster Linie mit einem Finanzinstrument nach IAS 39 gleichsetzen, favorisieren diesen Ansatz),
- (2) ab dem Tag, an dem die Prämien bezahlt werden, oder
- (3) ab dem Beginn des Vertrages bzw. der Vertragsperiode (diejenigen, die einen Versicherungsvertrag in erster Linie mit einem Dienstleistungsvertrag gleichsetzen, favorisieren diesen Ansatz).

Zur Beantwortung der Frage, welches der angemessenste Zeitpunkt für die bilanzielle Erfassung von Versicherungsverträge ist, sollte nach der Meinung der IAA bedacht werden, dass der Ansatz eines Versicherungsvertrages vor dem Beginn

---

<sup>270</sup> Vgl. *EFRAG (Hrsg.)* (2007), S. 8.

<sup>271</sup> Vgl. *EFRAG (Hrsg.)* (2007), S. 33.

<sup>272</sup> Vgl. *IAA (Hrsg.)* (2007), S. 3.

der Vertragsperiode bzw. vor dem Tag, an dem der Versicherungsschutz beginnt, folgende Auswirkungen haben kann:<sup>273</sup>

- Die gängige Praxis der Versicherungswirtschaft ist es, einen Versicherungsvertrag ab dem Zeitpunkt in der Bilanz zu erfassen, an dem der Versicherungsschutz für den Versicherungsnehmer beginnt. Ändert man diese Vorgehensweise, so kann dies wesentliche systematische Auswirkungen haben, da auch die mit dem Versicherungsvertrag verbundenen Prämienzahlungen, Aufwendungen und die Versicherungsverbindlichkeit erst zu diesem Zeitpunkt in der Bilanz angesetzt werden.
- Vertreter eines Versicherers können den Versicherer an einen Vertrag binden, bei dem der Versicherer nicht über die notwendigen Informationen verfügt, um die Bewertung zum Vertragsvereinbarungszeitpunkt durchzuführen.
- Die Bewertung von Versicherungsverträgen ist prinzipiell sehr komplex und wird vor dem Tag des Inkrafttretens des Versicherungsvertrages nicht einfach durchzuführen sein.
- Wenn ein wesentlicher Gewinn oder Verlust zu Vertragsbeginn erwartet wird, könnte möglicherweise die Bestimmung der Versicherungsverbindlichkeit nicht vor dem Inkrafttreten des Versicherungsverhältnisses durchgeführt werden.

Falls sich das IASB trotz dieser Bedenken dazu entschließen sollte, die Regelung des IAS 39 auch in den endgültigen Versicherungsstandard zu implementieren, sollte es diesen nach Meinung der IAA eindeutiger definieren. Die IAA ist weiterhin der Auffassung, dass die Nützlichkeit der Informationen dieses Bewertungsansatzes für Bilanzadressaten durch die zusätzliche Berücksichtigung der Kosten, die erforderlich sind, um diese Informationen bereitstellen zu können, sowie des Potenzials der falschen Bewertung der gezeichneten Verträge verbessert werden sollte. Dies würde möglicherweise ein Neuüberdenken der Definition eines Versicherungsvertrages in IFRS 4 erfordern.

Ferner sollten die Ansatzvorschriften eines künftigen IFRS 4 aus Sicht der IAA auch Vorschriften zur Behandlung von Modifikationen der Versicherungsverträge

---

<sup>273</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 3–4.

beinhalten. Hierbei nennt die IAA insbesondere die Frage, ob die Neugestaltung eines existierenden Versicherungsvertrages wie ein neu abgeschlossener Vertrag behandelt werden soll. Die Ausbuchungsvorschriften betreffend bevorzugt die IAA den Vorschlag, die in IAS 39.40 festgehaltenen Vorschriften für Finanzinstrumente auch für Versicherungsverträge zu übernehmen.<sup>274</sup>

In Bezug auf die Cashflows, welche aus dem (vorteilhaften) Kundenverhalten resultieren, favorisiert die IAA die Alternative, in der die Zahlungsströme den *current exit value* einer Verbindlichkeit verringern. Hierbei ist die IAA ferner der Meinung, dass die Bewertung der Verbindlichkeit auf dem Wert basieren sollte, der sich aus dem Bündel ihrer erwarteten zukünftigen vertragsbedingten Cashflows ergibt. Da die alleinige Identifikation und Bemessung des für den Versicherer vorteilhaften Kundenverhaltens oft willkürlich ist, weil die erwarteten künftigen Prämienzahlungen nur im Zusammenhang mit den entsprechenden Verpflichtungen aus dem Versicherungsvertrag bestehen und da die Unterscheidung zwischen vorteilhaftem und ungünstigem Versicherungsverhalten in wenigen Fällen sehr schwierig sein kann, sollte bei der Bestimmung der Verbindlichkeit sowohl für den Versicherer vorteilhaftes als auch unvorteilhaftes Kundenverhalten berücksichtigt werden.

Hinsichtlich der Frage, welche Cashflows ein Versicherer (das vorteilhafte Kundenverhalten betreffend) bei der Bewertung der Verbindlichkeit berücksichtigen sollte, führt die IAA aus, dass alle Zahlungsströme aus existierenden Verträgen, welche wirtschaftliches Gehalt besitzen, berücksichtigt werden sollten, da die Beschränkung auf bestimmte Zahlungsströme weder zu einer glaubhaften noch zu einer wirtschaftlich realen Bilanzierung von Versicherungsverträgen bzw. Verbindlichkeiten führen würde.<sup>275</sup>

Die Vorschriften zur Bewertung eines Rückversicherungsvertrages sollten nach Ansicht der IAA konsistent mit denen des Ursprungsvertrages sein, d.h., sie sollten auf den gleichen Prinzipien beruhen, da ein Rückversicherungsvertrag nicht für sich alleine bestehen kann, sondern nur mit dem zugrunde liegenden Erstversicherungsvertrag. Daher sollten nur solche Rückversicherungsverträge bewertet werden, für die bereits ein Erstversicherungsvertrag ausgegeben wurde. Die für

---

<sup>274</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 4.

<sup>275</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 17–19.

die Bilanzierung von Rückversicherungsverträgen im Diskussionspapier Rn. 208–210 geäußerten Annahmen befindet die IAA als stimmig.<sup>276</sup>

Bzgl. der Frage, ob ein *expected loss model* für die Behandlung von Ausfallrisiken oder doch das *incurred loss model*, welches in IFRS 4 sowie IAS 39 festgeschrieben ist, zur Anwendung kommen sollte, spricht sich die IAA dafür aus, dass das *incurred loss model* zumindest aus praktischen Gründen und für Rückversicherungsvermögenswerte international hochwertiger Rückversicherer erlaubt werden sollte. Das IAA merkt aber an, dass generell die Rückversicherten die Risiken des Forderungsausfalles und eines widersprüchlichen Versicherungsschutzes, welche möglicherweise in die Bewertung des Rückversicherungsvermögenswertes einfließen, tragen. Daher ist die IAA der Ansicht, dass das *expected loss model* zur Anwendung kommen sollte. Die IAA hält es in diesem Fall für angebracht, von den existierenden Regeln zum *impairment* in IFRS 4.20 und IAS 39 abzuweichen, sofern die Schätzung des Ausfallrisikos davon betroffen ist.<sup>277</sup>

Eine Entflechtung der Vertragsbestandteile eines Versicherungsvertrages erachtet die IAA als nicht erforderlich, außer wenn es wegen des Grundsatzes der wirtschaftlichen Betrachtungsweise (*substance over form*) angebracht ist. Somit lehnt die IAA das *unbundling* der einzelnen Vertragskomponenten ab, sofern diese nicht unabhängig voneinander bewertet werden können. Die IAA bezweifelt insbesondere, dass die Regelungen des Diskussionspapier Rn. 228(c) verständlichere und glaubhaftere Informationen für die Bilanzadressaten bereitstellen, da der Restwert des zu bilanzierenden Versicherungsvertrages, der durch das *unbundling* der einzelnen Vertragskomponenten verursacht wird, möglicherweise zu irreführenden Informationen führt. Weiterhin missfällt der IAA die Äußerung im Diskussionspapier Rn. 226(b):

Insurance contracts are designed, priced, managed and regulated as packages of benefits. Furthermore, the insurer cannot unilaterally terminate the agreement or sell parts of it. Any unbundling required solely for accounting would be artificial and often require significant and costly systems changes.

Hier führt das IASB einige Gründe für das *unbundling* auf, diese stellen aber nach Ansicht der IAA bindende Argumente gegen die Entflechtung der einzelnen Vertragsbestandteile dar. So würde etwa unter Verwendung gleicher Annahmen die

---

<sup>276</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 25–26.

<sup>277</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 27.

Bewertung der entflochtenen Vertragsbestandteile ein Ergebnis liefern, welches nicht identisch mit der Bewertung des gesamten Versicherungsvertrages ist. Weiterhin führt die IAA aus, dass die Bezeichnung „arbitrary“ (= willkürlich) im Diskussionspapier nicht näher definiert wird bzw. nicht beschrieben wird, wie dieser Begriff zu interpretieren ist. Dies ist aber aus Sicht des IAA zwingend notwendig, um die Vorschriften zum *unbundling* in Rn. 228(a) und 228(c) voneinander unterscheiden zu können. Aufgrund dieser massiven Mängel rät die IAA dem IASB, dass es die Bewertungsprinzipien der einzelnen Vertragsbestandteile eines Versicherungsvertrages angleicht und somit das *unbundling* der einzelnen Versicherungsvertragskomponenten überflüssig wird.<sup>278</sup>

Hinsichtlich des Bilanzansatzes von Versicherungsverträgen mit Überschussbeteiligung spricht sich die IAA dafür aus, dass dieser auf der Basis des gesamten Vertrages geschehen sollte. Dies beinhaltet die Berücksichtigung aller aus einem Versicherungsvertrag entstehenden Zahlungsströme. Die IAA ist dieser Meinung, da es davon überzeugt ist, dass die Erfahrung und die Dividendenpolitik des Unternehmens bei der Bestimmung, ob eine Versicherungsverbindlichkeit besteht oder nicht, mit berücksichtigt werden sollte. Im Hinblick auf die Bewertungsvorschriften für einen Versicherungsvertrag mit Überschussbeteiligung ist die IAA ferner der Ansicht, dass diese mit den allgemeinen Bilanzierungsprinzipien, die für Versicherungsverträge bestehen, konsistent sein sollte. Aufgrund der weltweiten Vielfalt sollten jedoch aktuelle Gegebenheiten und Sachverhalte bestimmen, ob Dividenden an Versicherungsnehmer bei der Bewertung des Überschussanteils des Versicherungsvertrages berücksichtigt werden sollten. Alternativ sollte sich die Bewertung der Überschussbeteiligung des Versicherungsvertrages auf den aktuell berichteten Versicherungsnehmeranteil stützen.

Die IAA merkt weiterhin an, dass die diesbezüglichen Regelungen zur Überschussbeteiligung eines Versicherungsvertrages nicht so eindeutig definiert sind, wie in vorhergegangenen IASB-Entscheidungen. Daher solle das IASB Prinzipien hervorheben, die unterschiedlichen Bewertungsansätze eindeutiger darstellen und die vertragliche Natur der Verpflichtungen bei der Bilanzierung mit berücksichtigen, wodurch die Vielfalt der bestehenden Vertragsbestandteile auf einer weltweiten Basis reflektiert wird. Abschließend rät das IAA dem IASB, aufgrund der gro-

---

<sup>278</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 28–31.

ßen globalen Vielfalt solcher Verträge bzw. Vertragsbestandteile eine bessere prinzipienbasierte *guidance* aufzubauen.<sup>279</sup>

Zur Prämienberücksichtigung führt die IAA aus, dass das IASB im Diskussionspapier vorsieht, dass eine Versicherungsprämie in drei Elemente aufzusplitten ist. Zum einen in einen Teil, der dafür zuständig ist, dass die Dividenden der Versicherungsnehmer einschließlich der Schadenabwicklungskosten beglichen werden können, zum anderen in einen Teil, der dafür sorgt, dass die Abschlusskosten gedeckt sind. Das dritte Element deckt die Risiko- und Servicemarge ab. Die IAA ist diesbezüglich der Ansicht, dass die Nützlichkeit dieser Aufsplitterung vom Ausgang des Revenue-Recognition-Gemeinschaftsprojektes des IASB und des FASB abhängt. Sollte das Ergebnis dieses Projektes für Bilanzadressaten einen positiven Nutzen haben, so sollten auch die Bewertungsvorschriften für Versicherungsverträge mit den aus diesem Projekt hervorgehenden Vorschriften konsistent sein. Allerdings hält die IAA an dieser Stelle fest, dass es selbst der Ansicht ist, dass die Prämie zu Bewertungszwecken als Ganzes betrachtet und nicht in die drei Bestandteile aufgegliedert werden sollte. Eine Aufteilung könnte dann zu Informationszwecken im Anhang geschehen.<sup>280</sup> Bei der Entschlussfassung, ob Versicherungsprämien als Erträge oder als Anzahlung im Jahresabschluss eines Versicherungsunternehmens erfasst werden sollten, ist die IAA der Meinung, dass dabei folgende Fragen berücksichtigt werden sollten:<sup>281</sup>

- Soll eine einheitliche Behandlung von Lebens- und Nichtlebensversicherung geschaffen werden? Aus Sicht der IAA sollte eine einheitliche Behandlung von Lebens- und Nichtlebensversicherung geschaffen werden.
- Soll eine konsistente Behandlung aller Produkttypen geschehen? Aus Sicht der IAA sollte eine konsistente Behandlung aller Produkttypen geschehen.
- Soll ein *unbundling* vorgenommen werden? Wenn ja, stellt sich insbesondere die Frage, ob verschiedene Rechnungslegungsstandards für die Bewertung der einzelnen Vertragskomponenten herangezogen werden? Aus Sicht der IAA sollte kein *unbundling* vorgenommen werden, da dies nur zusätzliche Kosten verursachen und keinen praktikablen Nutzen liefern würde.

---

<sup>279</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 34–36.

<sup>280</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 38–40.

<sup>281</sup> Vgl. IAA (Hrsg.) (2007), S. 38–40.

Oder ist es eher angebracht, mit den Vorschriften des für Finanzinstrumente in IAS 39 bzw. IAS 32 bzw. für Dienstleistungsverträge in IAS 18 konsistent zu sein? Hierbei ist die IAA der Meinung, dass die Vorschriften für Versicherungsverträge eher mit den Bilanzierungsregeln für Dienstleistungsverträge konform sein sollten.

## 6 Abschließende Zusammenfassung

Die Vorschläge des IASB im Diskussionspapier für einen Nachfolgestandard des IFRS 4 stellen in vieler Hinsicht eine radikale Abkehr von den bisherigen Rechnungslegungspraktiken dar. Kern der Überlegungen, in welchen das IASB seine Absicht einer Bilanzierung von Versicherungsverträgen bzw. der daraus resultierenden Zahlungsströme zum *fair value* Nachdruck verleiht, ist dabei die Bilanzierung von versicherungstechnischen Verpflichtungen zu einem hypothetisch erzielbaren Veräußerungspreis, dem sog. *current exit value*. Bei der Bestimmung eines *current exit value* sind marktbezogene Annahmen über die zukünftigen versicherungstechnischen Zahlungsströme, welche laufend auf ihre Aktualität hin untersucht werden müssen und ggf. erfolgswirksam über die GuV anzupassen sind, zu treffen. Die künftigen versicherungstechnischen Zahlungsströme sind darüber hinaus mit einem Zinssatz von Finanztiteln abzuzinsen, deren Marktpreise beobachtbar und deren Wesenszüge mit denen versicherungstechnischer Verpflichtungen vergleichbar sind. Dagegen sind die versicherungstechnischen Vermögenswerte mit dem erzielten Transaktionspreis zu bewerten. Dadurch kann es bereits zum Vertragsabschlusszeitpunkt zur Realisierung eines Teilgewinns kommen, sofern die Werte der Aktiva und Passiva voneinander abweichen.

Neben Servicemargen sind bei der Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen, bedingt durch die Stochastizität der aus Versicherungsverträgen resultierenden Schulden, hauptsächlich Risikomargen einzubeziehen, welche auf Portfoliobasis zu bestimmen sind. Bei der Bestimmung der Risikomarge sind ferner Diversifikationseffekte, die innerhalb eines Portfolios entstehen, zu berücksichtigen. Das IASB betrachtet auch die Kreditwürdigkeit des Versicherers als einen Bewertungsbestandteil, wobei dieser materiell kaum bedeutend ist. In Bezug auf die Berücksichtigung von Abschlusskosten im Jahresabschluss eines Versicherungsunternehmens führt das IASB im Diskussionspapier aus, dass diese sofort als Aufwand über die GuV verbucht werden sollen. In die Bewertung einer Versicherungsverbindlichkeit kann jedoch noch die Kundenbeziehung (Erneuerungsrechte des Versicherers) saldiert eingehen, für welche das IASB die Gegebenheit eines Vermögenswertes ansieht und von der die Abschlusskosten einen Teil darstellen.

Diese vom IASB vorgelegten Vorschläge sind allerdings sowohl in der Versicherungsbranche als auch in der interessierten Öffentlichkeit nicht unumstritten. Die Kritik richtet sich vorwiegend gegen die geplante Bewertung von versicherungstechnischen Verbindlichkeiten zum fiktiven Veräußerungspreis, dem *current exit value*. Insbesondere geht aus den Stellungnahmen zum Diskussionspapier hervor, dass die kommentierenden Organisationen diesen Wert nicht als einen Wert ansehen, der die wirtschaftliche Realität widerspiegelt, sofern keine Absicht besteht, den Versicherungsvertrag zu veräußern. Allerdings sind sich die einzelnen Organisationen nicht einig darüber, welcher Bewertungsansatz anstelle des *current exit value* für Versicherungsverbindlichkeiten zur Anwendung kommen soll. So schlägt z. B. das DRSC einen *ultimate fulfillment value*, die IAA hingegen einen *current economic value* zur Bewertung der versicherungstechnischen Verpflichtungen vor. Im Hinblick auf die geplanten drei Bewertungsbausteine – Schätzung der künftigen Zahlungsströme auf der Grundlage marktbezogener Annahmen, Berücksichtigung des Zeitwertes des Geldes durch Diskontierung, Explizite und erwartungstreue Schätzung der Risiko- bzw. Servicemargen – besteht zwischen den Organisationen, die zum Diskussionspapier Stellung genommen haben, und dem IASB größtenteils Einigkeit über die Angemessenheit der Bausteine.

An den im Diskussionspapier formulierten Regelungen wird ferner die Absicht des IASB deutlich, die Ansatzvorschriften für Versicherungsverträge am IAS 39 auszurichten. Die Versicherungs- und Rechnungslegungsorganisationen sind davon überzeugt, dass sich die Ansatzvorschriften für Versicherungsverträge eher an den Bilanzierungsvorschriften für ähnliche Dienstleistungsverträge orientieren sollten, da dies die wirtschaftliche Realität eines Versicherungsvertrages besser reflektieren würde. In Bezug auf die Entflechtung der in Versicherungsverträgen enthaltenen Spar- bzw. Investmentkomponenten oder Dienstleistungskomponenten von der Versicherungskomponente bestehen unterschiedliche Ansichten der kommentierenden Organisationen. So steht bspw. das DRSC dem Thema *unbundling* generell positiv gegenüber, wohingegen die anderen Organisationen die Entflechtung des Versicherungsvertrages in seine einzelnen Bestandteile ablehnen. Auch der im Diskussionspapier vorgeschlagenen Berücksichtigung der eigenen Bonität des Versicherers bei der Bewertung der Versicherungsverbindlichkeit stehen die meisten Versicherungs- und Rechnungslegungsorganisationen negativ gegenüber, da diese zu gegensätzlichen Ergebnissen führe.

Bzgl. der Betrachtung der im Diskussionspapier vorgeschlagenen Regelungen zur Rückversicherung wiederum gibt es Befürworter und Gegner. Am meisten wird darüber diskutiert, ob ein *expected loss model* oder eher ein *incurred loss model* für ein *impairment* der Rückversicherungsvermögenswerte herangezogen werden sollte. Befürworter des *incurred loss model* führen an, dass durch die Anwendung dieses Ansatzes im Vergleich zum *expected loss model* eine bessere Stetigkeit und Transparenz des Jahresabschlusses erreicht werden kann und dass das *incurred loss model* bereits in dem bisherigen Versicherungsstandard IFRS 4 und im Rechnungslegungsstandard IAS 39 für Finanzinstrumente verwendet wird. Ansonsten stimmen die unterschiedlichen Organisationen grundsätzlich mit den Vorschlägen im Diskussionspapier überein, sie merken jedoch an, dass vor der Einführung eines Versicherungsstandards die Entwicklungen der mit dem Versicherungsprojekt verbundenen Projekte abgewartet werden sollten, damit einheitliche Regelungen erreicht werden und die einzelnen Rechnungslegungsstandards nicht sofort wieder überarbeitet werden müssen. Weiterhin wäre es aus denselben Gründen sinnvoll, ausführliche Feldversuche durchzuführen, bevor der endgültige Rechnungslegungsstandard für Versicherungsverträge eingeführt wird.

Abschließend bleibt anzumerken, dass zur Umsetzung des vom IASB vorgeschlagenen Bilanzierungsmodells zunächst eine Klärung konzeptioneller und technischer Details notwendig ist. Die Umsetzung des Modells, wie es sich heute darstellt, wäre technisch hoch komplex und würde die betroffenen Versicherungsunternehmen zu erheblichen Systemanpassungen zwingen. Somit bleibt abzuwarten, ob sich das IASB mit den im Diskussionspapier veröffentlichten Vorschlägen oder ob sich die Gegner dieser Vorschläge mit einem alternativen Vorschlag durchsetzen werden. Heute schon abzusehen ist jedoch, dass auf das IASB bis zur geplanten Einführung des Versicherungsstandards im Jahre 2011 noch erhebliche Arbeit zukommt, bis alle am Versicherungsprojekt interessierten Organisationen zu einem Kompromiss bereit sind und ein für alle befriedigender Versicherungsstandard entwickelt wird.

**Literaturverzeichnis**

- Bacher, D.-F./Hofmann, A.* (2007), Versicherungsbilanzierung, quo vadis? Vorschläge des IASB für einen Nachfolgestandard zu IFRS 4 Insurance Contracts, in: *Zeitschrift für internationale Rechnungslegung*, Heft 5/2007, S. 311–317.
- Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S.* (2005), *Bilanzen*, 8. Auflage, Düsseldorf 2005.
- Ballwieser, W.* (2006), *Versicherungsverträge*, in: Ballwieser, W./Beine, F./Hayn, S./Peemöller, V. H./Schruff, L./Weber, C.-P. (Hrsg.) (2006), *Wiley-Kommentar zur internationalen Rechnungslegung nach IFRS 2006*, 2. Auflage, Weinheim 2006, Abschn. 24, Rn. 109-141.
- Ballwieser, W./Dobler, M.* (2007), *Versicherungsverträge*, in: Ballwieser, W./Beine, F./Hayn, S./Peemöller, V. H./Schruff, L./Weber, C.-P. (Hrsg.) (2007), *Wiley-Kommentar zur internationalen Rechnungslegung nach IFRS 2007*, 3. Auflage, Weinheim 2007, Abschn. 24, Rn. 58-98.
- Barckow, A./Glaum, M.* (2004), Bilanzierung von Finanzinstrumenten nach IAS 39 (rev. 2004) – ein Schritt in Richtung Full Fair Value Model?, in: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung* 2004, Heft 5, S. 185-203.
- Bier, N./Lopatta, K.* (2008), Die Bilanzierung strukturierter Produkte und eingebetteter Derivate im Kontext der IFRS, in: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung* 2008, Heft 5, S. 304-314.
- Bittermann, L./Gabriel, J.* (2005), IAS 39 und IFRS 4: Banken bevorzugt?, in: *Versicherungswirtschaft* 2005, Heft 4, S. 263-266.
- Böhlhoff, M./Grimm, H. H.* (2007), Gestaltungsspielräume für Versicherer nach IFRS, in: *Versicherungswirtschaft* 2007, Heft 4, S. 231-234.
- Clark, P.* (2004), Filling the gap, in: *Accountancy* 2004, June, S. 86-87.
- Coenenberg, A. G.* (2005), *Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse – Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundsätze – HGB, IFRS und US-GAAP*, 20. Auflage, Stuttgart 2005.
- Condon, F.* (2007), Pushing the boundaries – IASB’s Insurance DP, in: *Accountancy Ireland* 2007, Vol. 39, No. 4, S. 36-38.

- Deloitte (Hrsg.)* (2007), Vergleich von IFRS Konzernabschlüssen inländischer Versicherungen zum 31. Dezember 2006 (Juni 2007), URL: [http://www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/de\\_fsi\\_IFRS\\_Konzernabschlusse\\_dt\\_Versicherungen\\_180707%283%29.pdf](http://www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/de_fsi_IFRS_Konzernabschlusse_dt_Versicherungen_180707%283%29.pdf) (22.09.2008).
- Dombek, M.* (2002), Die Bilanzierung von strukturierten Produkten nach deutschem Recht und nach den Vorschriften des IASB, in: Die Wirtschaftsprüfung 2002, Heft 20, S. 1065-1074.
- DRSC (Hrsg.)* (2007), Comment Letter on the IASB's Discussionpaper „Preliminary Views on Insurance Contracts“, URL: [http://www.standardsetter.de/drsc/docs/press\\_releases/071210\\_cl\\_GASB\\_dp\\_insurance\\_final.pdf](http://www.standardsetter.de/drsc/docs/press_releases/071210_cl_GASB_dp_insurance_final.pdf)
- Ebbers, G.* (2004), IFRS 4: Insurance Contracts, in: Die Wirtschaftsprüfung 2004, Heft 23, S. 1377-1385.
- Engeländer, S./Kölschbach, J.* (2003), Der Fair-Value-Standard ist schwer umzusetzen – Zum Entwurf für die Bilanzierung von Versicherungsverträgen nach International Financial Reporting Standards, in: Versicherungswirtschaft 2003, Heft 17, S. 1324-1328.
- Engeländer, S./Kölschbach, J.* (2004), Der International Financial Reporting Standard 4 für Versicherungsverträge – Das IASB hat am 31. März 2004 erstmals einen Standard für Versicherungsverträge veröffentlicht, in: Versicherungswirtschaft 2004, Heft 8, S. 574-579.
- Engeländer, S./Kölschbach, J.* (2007), Das Diskussionspapier des IASB zur Phase II des Versicherungsprojekts – Eine Analyse des vorgeschlagenen Bewertungsmodells, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2007, Heft 7-8, S. 386-397.
- ERFRAG (Hrsg.)* (2007), ERFRAG's comment letter on the IASB's Insurance Contracts Paper, URL: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/53C13BC9-861B-4CA3-B439-92C7DEFD7FF6/0/CL161.pdf>
- Ernst & Young (Hrsg.)* (2007), Market Value Margins for Insurance Liabilities in Financial Reporting and Solvency Applications (01.10.2007), URL: <http://www.gnaie.net/images/Market%20Value%20Margin106F323.pdf> (22.09.2008).

*Ernst & Young (Hrsg.)* (2007a), Comment Letter zum Discussion Paper Preliminary Views on Insurance Contracts (29.11.2007), URL:

<http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/DOEB031F-2102-4868-95AF-300C089B7570/0/CL122.pdf>

*Europäische Kommission (Hrsg.)* (2004), Verordnung (EG) Nr. 2236/2004 der Kommission vom 29.12.2004 zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1725/2003 betreffend die Übernahme bestimmter internationaler Rechnungslegungsstandards in Übereinstimmung mit der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates betreffend International Financial Reporting Standards (IFRS) Nr. 1, 3 bis 5, International Accounting Standards (IAS) Nr.1, 10, 12, 14, 16 bis 19, 22, 27, 28, 31 bis 41 und die Interpretationen des Standard Interpretation Committee (SIC) Nr. 9, 22, 28 und 32 (29.12.2004). URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:392:0001:0145:DE:PDF>.

*European Insurance CFO Forum/CEA* (2007a), Response to IASB Discussion Paper – Preliminary Views on Insurance Contracts, URL:

[http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/65A1C015-A77D-43BB-809C-88864F26289B/5383/20071130161100\\_CEA\\_CFOForum\\_letterDTweedi\\_e\\_IASB\\_PhaseIIDP.pdf](http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/65A1C015-A77D-43BB-809C-88864F26289B/5383/20071130161100_CEA_CFOForum_letterDTweedi_e_IASB_PhaseIIDP.pdf)

*European Insurance CFO Forum/CEA* (2007b), Appendix to Phase II response CEA and CFO Forum, URL:

[http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/8F0D4BD6-6C16-420E-9CA6-703604894EF1/5384/20071130161117\\_AppendixtoPhaseIIresponseCEAandCFOForum.pdf](http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/8F0D4BD6-6C16-420E-9CA6-703604894EF1/5384/20071130161117_AppendixtoPhaseIIresponseCEAandCFOForum.pdf)

*Farny, D.* (2006), Versicherungsbetriebslehre, 4. Auflage, Karlsruhe 2006.

*Hasenburg, C./Drinhausen, A.* (2005), IFRS 4 Versicherungsverträge, in: Der Konzern 2005, Heft 10, S. 642-650.

*Hommel, M.* (2003), ED 5: Der neue Standardentwurf für Versicherungsverträge – ein Placebo mit Nebenwirkungen, in: Betriebs Berater 2003, Heft 40, S. 2114-2120.

*IAA (Hrsg.)* (2007), IAA response to the IASB Discussion Paper on Preliminary Views on Insurance Contracts, URL:

<http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/A054FD1F-BB98-4FAD-B1AA-80E8583EF442/0/CL97.pdf>

*IAIS (Hrsg.)* (2007), Comments on IASB Discussion Paper: Preliminary Views on Insurance Contracts, URL: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/494FA159-51F2-4CFA-85F7-CDB6E97B5951/0/CL148.pdf>

*IASB (Hrsg.)* (2007), Discussion Paper Preliminary Views on Insurance Contracts – Part 1: Invitation to Comment and main text (Mai 2007), URL: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/08C8BB09-61B7-4BE8-AA39-A1F71F665135/0/InsurancePart1.pdf>

*IASB (Hrsg.)* (2007a), Discussion Paper Preliminary Views on Insurance Contracts, Part 2: Appendices (Mai 2007), URL: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/0D4B179F-E9E2-42E1-8B17-7CBD380CDA95/0/InsurancePart2.pdf>

*IASB (Hrsg.)* (2008), Agenda paper 3: Insurance [education session]: Summary of risk margins research completed by Ernst & Young for GNAIE (Januar 2008), URL: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/1D770169-15A4-4C56-95D8-91094AEF50BB/0/IC0801b03obs.pdf>

*IASB (Hrsg.)* (2008a), Agenda paper 2D: Insurance Contracts – Project Plan (Februar 2008), URL: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/A479DB03-11CA-4CFE-A5A2-DA233DE982FE/0/IC0802b02dobs.pdf>

*IASB (Hrsg.)* (2008b), Insurance Contracts (2008), URL: <http://www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/Insurance+Contracts/InsInsura+Contracts.htm>

*IDW (Hrsg.)* (2005), International Financial Reporting Standards IFRS einschließlich International Accounting Standards IAS und Interpretationen – die amtlichen EU-Texte Englisch-Deutsch, 2. Auflage, Düsseldorf 2005.

*IDW (Hrsg.)* (2007), Comment Letter zum Discussion Paper Preliminary Views on Insurance Contracts (07.12.2007), URL: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/636C401E-ADE2-4D73-8A8C-D9F30928674F/0/CL142.pdf>

- Kanngiesser, S.* (2006), § 39 Bilanzierung von Versicherungsverträgen, in: Lüdenbach, N./Hoffmann, W.,-D. (Hrsg.) (2006), *Haufe IFRS-Kommentar*, 4. Auflage, Freiburg 2006, S. 1805-1820.
- Kölschbach, J./Engeländer, S.* (2005), *Versicherungsgeschäfte*, in: Löw, E. (Hrsg.) (2005), *Rechnungslegung für Banken nach IFRS*, 2. Auflage, Wiesbaden 2005, S. 735-758.
- Kottke, T.* (2006), *Fair Value Bilanzierung versicherungstechnischer Verpflichtungen vor dem Hintergrund der Entwicklung und der Implementierung eines einzuführenden IFRS für Versicherungsverträge*, Diss. Gießen 2006.
- KPMG (Hrsg.)* (2004), *IFRS aktuell – Neuregelungen 2004: IFRS 1 bis 5, Improvement Project, Amendments IAS 32 und 39*, Stuttgart 2004.
- Kuhn, S./Scharpf, P.* (2006), *Rechnungslegung von Financial Instruments nach IFRS – IAS 32, IAS 39 und IFRS 7*, 3. Auflage, Stuttgart 2006.
- Nguyen, T.* (2008), *Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen*, Karlsruhe 2008.
- Nguyen, T./Schmidt, R.* (2007), *Bilanzierung nach IFRS für Versicherungsunternehmen*, in: Akademie für Wissenschaft und Technik an der Universität Ulm e. V./Deutsche Aktuar Akademie/Universität Ulm (Hrsg.) (2007), *Rechnungswesen für Aktuare, Kurseinheit 3*, S. 343-510.
- Ott, P./Rockel, W.* (2004), *Bilanzierung von Drohverlustrückstellungen bei Versicherungsunternehmen nach HGB, US-GAAP und IAS/IFRS*, in: *Die Wirtschaftsprüfung* 2004, Heft 15, S. 798-806.
- Pellens, B./Fülbier, R. U./Gassen, J./Sellhorn, T.* (2008), *Internationale Rechnungslegung – IFRS 1 bis 8, IAS 1 bis 41, IFRIC-Interpretationen, Standardentwürfe*, 7. Auflage, Stuttgart 2008.
- Porak, A.* (1988), *Die Optionspreisformel von Black und Scholes – Anwendungsmöglichkeiten und Grenzen*, Wiesbaden 1988.
- Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R.* (2007), *Versicherungsbilanzen – Rechnungslegung nach HGB, US-GAAP und IFRS*, 2. Auflage, Stuttgart 2007.

- Rockel, W./Sauer, R.* (2007), Bilanzierung von Versicherungsverträgen – IASB Discussion Paper „Preliminary Views on Insurance Contracts“, in: Die Wirtschaftsprüfung 2007, Heft 17, S. 741-749.
- Schulenburg, J.-M. Graf von der* (2005), Versicherungsökonomik – Ein Leitfaden für Studium und Praxis, Karlsruhe 2005.
- Surrey, I.* (2006), Die Bilanzierung von Versicherungsgeschäften nach IFRS, Düsseldorf 2006.
- Varain, T. C.* (2005), International Financial Reporting Standards (IFRS) im Versicherungsunternehmen, in: Romeike, F./Müller-Reichart, M. (Hrsg.) (2005), Risikomanagement in Versicherungsunternehmen, Weinheim 2005, S. 167-184.

**Bisher erschienen:**

- Heft 1:** Günther Seeber, Helmut Keller  
Kooperatives Marketing in Bildungsträgernetzwerken  
Januar 2003, 37 Seiten, ISBN 3-937727-00-0
- Heft 2:** Martin Reckenfelderbäumer, Michael Welling  
Fußball als Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre.  
Leistungstheoretische und qualitätspolitische Grundlagen  
März 2003, 87 Seiten, ISBN 3-937727-01-9
- Heft 3:** Sabine Boerner, Diether Gebert, Ralf Lanwehr, Joachim G. Ulrich  
Belastung und Beanspruchung von Selbständigen und Angestellten  
August 2003, 19 Seiten, ISBN 3-937727-02-7
- Heft 4:** Dirk Sauerland, Sabine Boerner, Günther Seeber  
Sozialkapital als Voraussetzung von Lernen und Innovation  
Dezember 2003, 64 Seiten, ISBN 3-937727-03-5
- Heft 5:** Helmut Keller, Peter Beinborn, Sabine Boerner, Günther Seeber  
Selbstgesteuertes Lernen im Fernstudium.  
Ergebnisse einer Studie an den AKAD Privathochschulen  
September 2004, 61 Seiten, ISBN 3-937727-04-3
- Heft 6:** Günther Seeber u. a.  
Betriebliche Weiterbildung in Rheinland-Pfalz.  
Eine Analyse der Daten des IAB-Panels für 2001  
September 2005, 44 Seiten, ISBN 3-937727-68-X
- Heft 7:** Seon-Su Kim, Martina Schmette, Dirk Sauerland  
Studium im Wandel?! Die Erwartungen der Studierenden an betriebswirtschaftliche Erst- und Weiterbildungsstudiengänge.  
Teil I: Die Wahl von Hochschultyp und Studienabschluss beim Erststudium: Motive, Erwartungen und Einschätzungen der Studierenden  
Dezember 2005, 85 Seiten, ISBN 3-937727-69-8
-

---

Schriften der Wissenschaftlichen Hochschule Lahr

- Heft 8:** Martina Schmette, Seon-Su Kim, Dirk Sauerland  
Studium im Wandel?! Die Erwartungen der Studierenden an betriebswirtschaftliche Erst- und Weiterbildungsstudiengänge.  
Teil II: Zur Notwendigkeit wissenschaftlicher Weiterbildung: Die Nachfrage nach Weiterbildungsstudiengängen und ihre Determinanten  
Dezember 2005, 87 Seiten, ISBN 3-937727-70-1
- Heft 9:** Tristan Nguyen, Robert D. Molinari  
Versicherungsaufsicht in Deutschland –  
Zur Notwendigkeit der Versicherungsregulierung  
in der Marktwirtschaft  
Januar 2009, 74 Seiten, ISBN 978-3-86692-014-9
- Heft 10:** Robert D. Molinari, Tristan Nguyen  
Risikotheoretische Aspekte bei der Solvabilitätsregulierung von  
Versicherungsunternehmen  
Januar 2009, 74 Seiten, ISBN 978-3-86692-015-6
- Heft 11:** Tristan Nguyen, Robert D. Molinari  
Analyse unterschiedlicher Konzeptionen zur  
Solvabilitätsregulierung  
Februar 2009, 83 Seiten, ISBN 978-3-86692-016-3.
- Heft 12:** Tristan Nguyen  
Rechtliche Analyse der Forderungsabtretung im grenzüberschreitenden Verkehr  
Februar 2009, 73 Seiten, ISBN 978-3-86692-017-0
- Heft 13:** Tristan Nguyen, Philipp Molinari  
Jahresabschluss von Versicherungsunternehmen nach internationalen Rechnungslegungsstandards  
März 2009, 119 Seiten, ISBN 978-3-86692-018-7

Die Hefte stehen zum Teil auch kostenlos als pdf-Dateien zum Download zur Verfügung unter: [www.whl-lahr.de/schriftenreihe](http://www.whl-lahr.de/schriftenreihe).

---



**Wissenschaftliche Hochschule Lahr**  
**ISBN: 978-3-86692-018-7**