



Insurance

## IASB - Neue Weichenstellungen für IFRS 4 Phase II durch das Revenue Recognition Project

Stefan Engeländer

AUDIT

# Das IASB Insurance Contracts Project

- **Begonnen 1997**
- **Discussion Paper 2007 schlägt vollständig aktuarielle prospektive Bewertung vor:**
  - Barwert der zukünftigen Verpflichtung – Barwert der zukünftigen Beiträge
  - Soll Marktwerten entsprechen (auch wenn es solche gar nicht gibt)
    - Preis, der für eine Bestandsübernahme durch Marktteilnehmer verlangt würde
    - Unternehmensspezifische Kosten des **Übernehmers**
  - So wie es der Aktuar schätzt
  - Uneingeschränkter Ausweis sich dabei ergebender anfänglicher Gewinne

# Relevanz des Revenue Recognition Project

- **Projektgegenstand: Ertragsvereinnahmung bei Verträgen mit Kunden (über Waren und Leistungen)**
- **Ziel des Projektes: Einheitliche Ertragsvereinnahmung für alle Verträge mit Kunden**
- **Versicherung ist Vertrag mit Kunden**
  - IASB vergleicht Argumentation daher jetzt mit Revenue Recognition
  - Abweichung nur bei versicherungsspezifischen Besonderheiten

# Das Revenue Recognition Project

- **Was ist Ertrag?**

- „Positiver“ (d.h. gewinnproduzierender) Posten in der Gewinn-und-Verlustrechnung

- Definition in Abgrenzung zu anderen solchen Posten:

- Zufluss wirtschaftlichen Nutzens

- aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Geschäftszweck) der Periode

- führt zur Erhöhung des Eigenkapitals

⇒ Nicht Eigenkapitalerhöhung, nicht Finanzierungsaktivität

- **Eine der Hauptinformationen über den Erfolg der normalen Geschäftsaktivität des Unternehmens**

# Das Revenue Recognition Project

- **In welcher Periode kann Ertrag „gezeigt“ werden?**

- Zahltermin irrelevant
- Relevant: Leistungserbringung durch Unternehmen

⇒ **Ertragsausweis – unabhängig vom Zahltermin – bei erfüllender Leistung**

- **Rückstellung erhaltener Zahlungen bis zur Leistung**

- **Antizipation (Aktivierung) zukünftiger Zahlungen für bereits erfüllte Leistung**

⇒ **Keine prospektive Bewertung, sondern Zuordnung der Erträge zu Perioden nach Erfüllung (Realisation)**

# Hintergrund

- **Verträge mit Kunden praktisch immer individuell, also inhomogen**  
⇒ **Aktive Märkte unmöglich**
- **Übertragung einer Verpflichtung erfordert Zustimmung des Kunden**
- **Kein Interesse an Übertragung (Teil der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit)**
- **Schätzungen von fiktiven Marktwerten**
  - subjektiv (nicht verifizierbar, oft noch nicht einmal nachträglich falsifizierbar)
  - aufwändig
  - komplex und intransparent
  - wegen Fiktivität irrelevant
  - jeder Schätzfehler geht sofort in anfänglichen Gewinn oder Verlust ein
  - kein Warnindikator, falls Teile der Verpflichtung oder Risiken übersehen werden
- **Im Zeichen der Finanzkrise: Jede Abenteuerlust auf modellierte Fair Values ist verloren gegangen!**

# Folge: Wesentliche Abweichung vom DP

- **Discussion Paper: Current Exit Value (knapp Mehrheit)**
  - **Jetzt: Deutliche Mehrheit gegen Current Exit Value**
    - wegen anfänglicher Gewinne (↔ Revenue Recognition)
    - Wegen Verwendung fiktiver Kosten eines hypothetischen Erwerbers
  - **Damit keine rein prospektive Bewertung mehr (anfängliche Gewinne über Laufzeit zu verteilen)**
  - **Zugleich Ursache für viele Probleme vom Tisch**
  - **Was bedeutet das aber nun für das Versicherungsprojekt?**
- ⇒ **Wir müssen uns Revenue Recognition näher ansehen!**

# Anwendungsbereich Revenue Recognition

- **Alle Verträge mit Kunden**

- Vorläufige Ausnahmen: Finanzinstrumente, Versicherungsverträge

- **Vertrag**

- Vereinbarung zwischen zwei oder mehr Parteien
- bringt durchsetzbare Verpflichtung hervor

⇒ **Beratung vor Vertragsabschluss nicht Teil eines Vertrages, also auch nicht die Abschlusskosten**

- **Kunde**

- Vertragspartei, die
- aus dem Vertrag einen Anspruch auf
- einen Vermögenswert (wie Ware oder Dienstleistung) hat,
- die ein Produkt der normalen Geschäftsaktivität der Gegenpartei ist

- **Also nicht: Zulieferer, Arbeitnehmer, Aktionäre ...**



# Versicherung im Anwendungsbereich?

- **Fallen Versicherungsverträge unter die Definition?**
  - **Versicherungsschutz = übertragener Vermögenswert?  
(= Kontrolle geht auf VN über)**
  - **VU gewährt Sicherheit = wirtschaftlicher Nutzen für VN, den er kontrolliert, denn er kann:**
    - auf ein versichertes Haus eine Hypothek nehmen
    - auf ein versichertes Leben ein Darlehen nehmen
    - ein versichertes Auto leasen
    - unter dem Schutz einer Vertrauensschadenversicherung einen Arbeitsvertrag abschließen
  - **VU hat keinen Einfluss auf Nutzung des Schutzversprechens**
- ⇒ **Umwandlung von Unsicherheit in Sicherheit gegen Entgelt =  
Versicherungsschutzversprechen = auf VN übertragener  
Vermögenswert (Dienstleistung) (nicht erst die Schadenzahlung)**

# Bewertungsobjekt Revenue Recognition

- **Der Vertrag als Ganzes auf Basis der saldierten Rechte und Pflichten aus dem Vertrag**
- **Vertrag ist entweder**
  - Netto-Vermögensgegenstand oder
  - Netto-Verbindlichkeit
- **Erhöhungen bzw. Minderungen durch Erfüllung sind Ertrag**
- **Noch unklar: Führen Änderung der Annahmen zu Gewinn oder Verlust oder keine Änderung zulässig?**

# Bewertungsprinzip Revenue Recognition

- Ertragsvereinnahmung bei Erfüllung der dem Ertrag zuzurechnenden Teil der Gesamtverpflichtung
- Erfüllung = Vertraglich zu übertragender Vermögensgegenstand in *Kontrolle* des Kunden übergegangen
- Erst wenn Teil völlig und getrennt nachweislich erfüllt
- Keine getrennt nachweislichen Teile:  
Ertragsvereinnahmung erst, wenn gesamter Vertrag erfüllt

# Einzelne Erfüllungsverpflichtungen

- **Vertrag mit Kunden besteht oft aus unterscheidbaren einzelnen Erfüllungsverpflichtungen (performance obligations)**
- **Theoretisch jeder einzelne zu erfüllende Schritt**
- **Praktisch: In der gleichen Periode zu erfüllende Teile brauchen für die Rechnungslegung nicht unterschieden zu werden**
- **Beispiele:**
  - Maler liefert Farbe (Ware) und bringt sie auf die Wand auf (Dienstleistung) – meist gleichzeitig
  - Klavierhändler liefert Klavier und übernimmt Verpflichtung, es nach einem Jahr zu stimmen – 2 Erfüllungsverpflichtungen
  - Elektronikhändler liefert Fernseher mit dem Recht, es binnen 8 Tagen zurück zu geben – 2 Erfüllungsverpflichtungen
  - Versicherer bietet in jeder Periode Versicherungsschutz – Versicherungsschutz für jede Periode einzelne Erfüllungsverpflichtung

# Wirtschaftliche Erfüllung

- **Übergang der Kontrolle über den Vermögenswert an den Kunden**
  - Kontrolle über die Ware
  - Kontrolle über die Nutzung der Dienstleistung
- **Nicht ausreichend: Erfüllungs-Vorbereitungshandlungen**
- **Beispiele:**
  - Schrittweise Fertigstellung eines Gebäudes, fertige Teile stehen grundsätzlich dem Kunden zur Nutzung zur Verfügung = Teilerfüllung
  - Herstellung von Fertigbauteilen für ein Gebäude = keine Teilerfüllung vor der Übereignung
  - Abschlussaktivität bei einer Lebensversicherung mit „Abschlusskostenklausel“ = Teilerfüllung

# Erstbewertung der Erfüllungsverpflichtung

- **Expected Consideration Approach (Ansatz der erwarteten Gegenleistung)**
- **Erstbewertung =**
  - Zu Beginn erhaltene Gegenleistung des Kunden ( $\Rightarrow$  kein anfänglicher Gewinn)
  - Mindestens aber der Wert der Verpflichtung minus dem Wert der zukünftigen (erwarteten) Gegenleistungen
- **Bewertung der zukünftigen Gegenleistungen des Kunden**
  - Zukünftige Zahlungen: zu diskontieren (Zins der für Finanzierungen zwischen den Parteien verlangt würde), zumindest wenn wegen Laufzeit relevant
  - Unsichere Zahlungen: aktuell geschätzter Erwartungswert der (ggf. diskontierten) Zahlungen (keine Marge! [*noch* nicht?]), einschließlich Ausfallrisiko
- **Bewertung der zukünftigen Verpflichtung des Unternehmens**
  - Aktuell geschätzter Erwartungswert der diskontierten zukünftigen Zahlungsströme
  - Eine Marge
- **Kalibrierung der Marge so, dass kein anfänglicher Gewinn entsteht**
- **Marge muss aber positiv sein, sonst als Verlustgeschäft auszuweisen**

# Folgebewertung der Erfüllungsverpflichtung

- **Allocated Transaction Price Approach (Verteilung des Transaktionspreises)**
- **Zu Beginn Verteilung der Erträge auf die Erfüllungsverpflichtungen**
- **Realisation bei Erfüllung der Erfüllungsverpflichtung als Ertrag**
- **Eingang einer Gegenleistung kein Ertrag sondern erhöht Netto-Verbindlichkeit oder mindert Netto-Vermögenswert**
- **Ergibt**
  - neuen Bilanzwert zum Ende der Periode und
  - in der Periode auszuweisenden Ertrag, steht dem für die Erfüllung benötigten Aufwand in der Gewinn-und-Verlustrechnung gegenüber

# Verlustgeschäfte

- **Verlustgeschäft = Wert der Verpflichtung > Wert der noch nicht realisierten vergangenen und zukünftigen Gegenleistungen**
- **Ansatz dieser Differenz als Mindestwert**
- **Was ist Wert der Verpflichtung?**
  - Geschätzter Erwartungswert der diskontierten Zahlungsströme und, noch nicht klar, eine wie auch immer zu bestimmenden Marge
  - IASB derzeit: Nur geschätzter Erwartungswert
  - Aber: IAS 37 verlangt eine Marge für langlaufende und sehr risikobehaftete Verträge



# Änderungen der Schätzung?

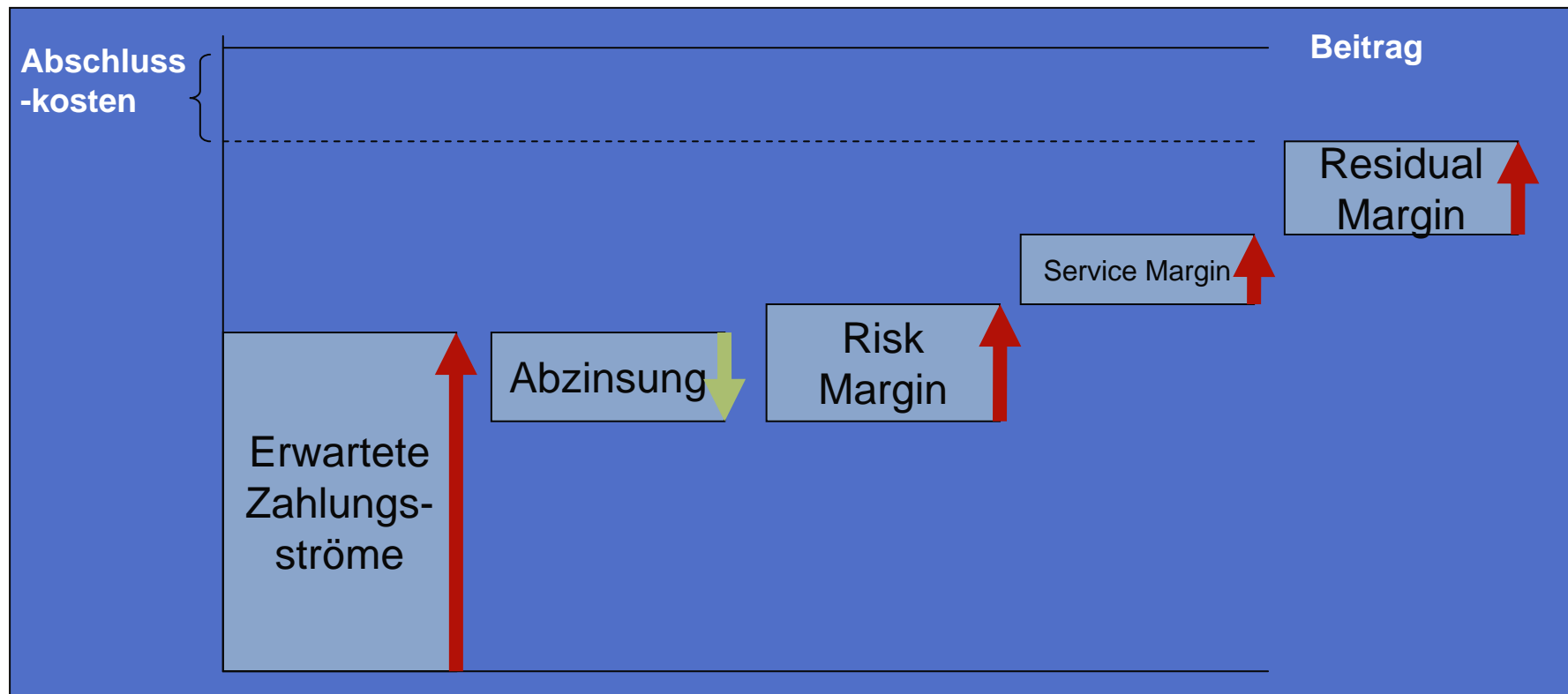
- **Allocated Transaction Price Approach reagiert nur auf Verlustsituationen, sonst lock-in der Annahmen ⇒ asymmetrisch**
- **Änderung der Schätzung der Zahlungen des Kunden: Ausgleich zu Lasten der Marge**
- **Berücksichtigung günstiger Änderungen der Schätzung der Verpflichtung? ⇒ Gewinnausweis, volatiles Ergebnis**
  - Current Exit Value aus guten Gründen abgelehnt
  - Aktueller (geschätzter) eigener Preis: Praktisch gleiches Schätzproblem wie vor
  - Aktuell geschätzter Erwartungswert der diskontierten Zahlungsströme, aber Marge lock-in: Reine Technik, keine ökonomische Aussage

# Wie könnte die Phase II aussehen?

- **Startpunkt und zugleich Mindestwert:**
  - Aktuell geschätzter Erwartungswert der diskontierten unternehmens-spezifischen Zahlungsströme plus
  - das, was Marktteilnehmer nachweislich mindestens als Marge ansetzen würden
- **Kalibrierung zu Beginn durch zusätzliche Marge (residual margin) auf den anfänglichen Beitrag**
  - ggf. (IASB ja, FASB nein) nach Abzug der Abschlusskosten
- **Ergebnis: Anfänglich neutrales Ergebnis oder Verlust**

# Schema

- Die Effekte der drei Bausteine sind im Idealfall (Marge unter IAS 37 angenommen, Deckung von Abschlusskosten angenommen):



# Wie könnte die Phase II aussehen?

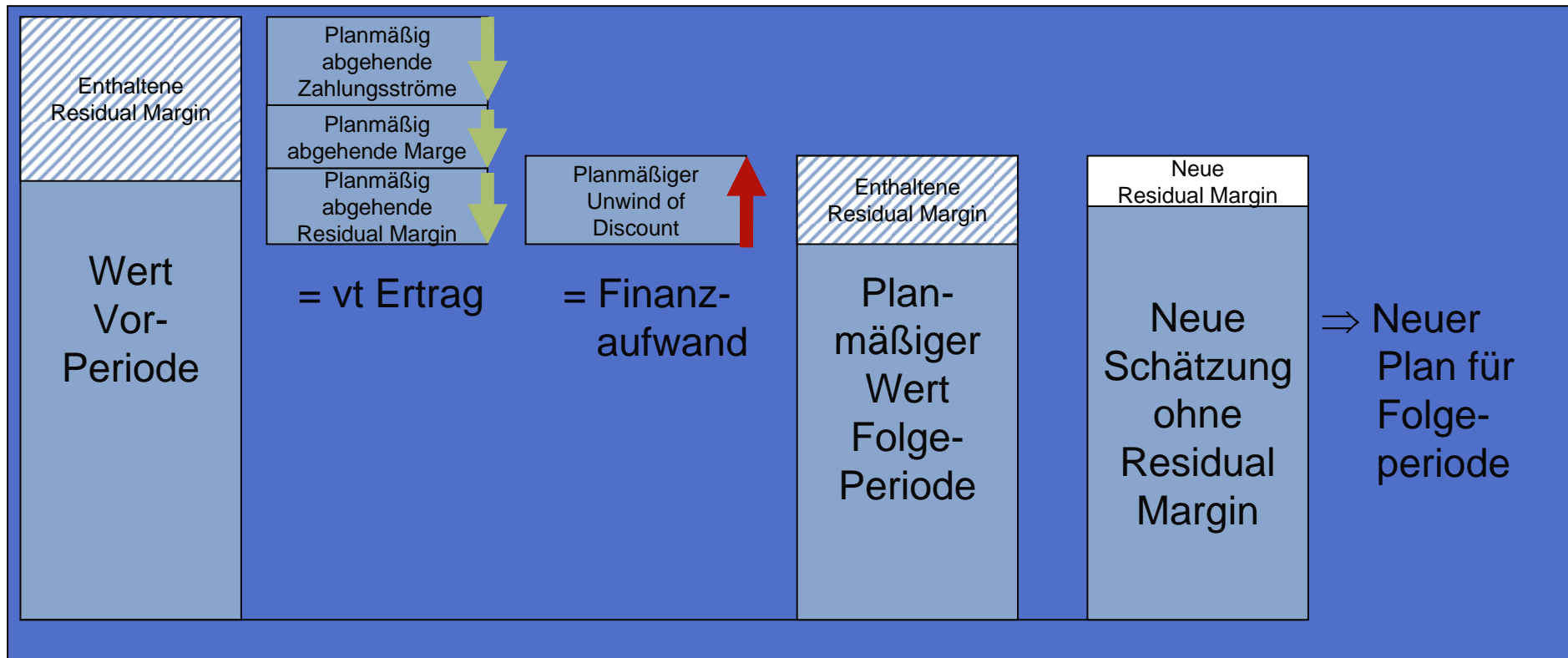
- **Folgebewertung**

- Auflösung der in der Vorbewertung für die laufende Periode vorgesehenen Zahlungsströme, Margen und Diskontierung für die erfolgte Erfüllung
- Ggf. Erhöhung auf den Mindestwert
  - Aktuell geschätzter Erwartungswert der diskontierten unternehmensspezifischen Zahlungsströme plus
  - das, was Marktteilnehmer nachweislich mindestens als Marge ansetzen würden
- Sonst Neufestsetzung der Residual Margin durch Kalibrierung auf fortgeschriebene Rückstellung der Vorperiode

- **Ergebnis: Ertrag aus Erfüllung, ggf. Verlust bei Verlustsituation, bei Verbesserung der Situation Verteilung auf zukünftige Perioden**

# Schema

- Ablauf analog zu Revenue Recognition für Schätzungsänderungen der Kundenzahlungen, dazu prospective Unlocking aller Annahmen



# Matchbare Zahlungsströme?

- **Wünschenswert zur Vermeidung von accounting mismatch: Keine Kalibrierung des Wertes von Vertragsteilen, die**
  - in aktiven Märkten gematcht werden können oder
  - tatsächlich gemacht sind
- **Dabei zu beachten:**
  - Vertragsteile müssen tatsächlich praktisch getrennt matchbar sein
    - also entsprechende matchende Instrumente müssen in aktiven Märkten gehandelt werden
    - der Vertragsteil muss unabhängig von allen anderen Vertragsteilen sein, so dass er getrennt gematcht werden kann
  - Tatsächliches Matching muss Anforderungen an effektives Matching erfüllen

# Ergebnis?

- **Für traditionelle Produkte:**
  - Ergebnis ähnlich wie bisher, doch Current Estimate und Margen zu bestimmen
- **Garantieprodukte (Variable Annuities):**
  - Funktionstüchtige Lösung
- **Unterschied zu Solvency II**
  - Noch größere, vor allem konzeptionelle Unterschiede als bisher



## **Kontakt:**

KPMG Aktiengesellschaft

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Stefan Engeländer

T +49 221 2073-6320

sengelaender@kpmg.com

[www.kpmg.de](http://www.kpmg.de)

Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte auf Grund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

© 2009 KPMG Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Konzerngesellschaft der KPMG Europe LLP und Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International, einer Genossenschaft schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. KPMG und das KPMG-Logo sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.