



universität
wien

MAGISTERARBEIT

Titel der Magisterarbeit

Das Discussion Paper zum IASB-Projekt
Insurance Contracts

Verfasserin

Kinga Galka, Bakk. rer. soc. oec.

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
(Mag. rer. soc. oec.)

Wien, im Mai 2008

Studienkennzahl lt. Studienblatt:
Studienrichtung lt. Studienblatt:
Betreuer:

A 066 915
Magisterstudium Betriebswirtschaft
Univ.-Prof. Dr. Otto A. Altenburger

EIDESSTATTLICHE ERKLÄRUNG

Ich versichere, dass

1. ich die Magisterarbeit
 - a) selbstständig verfasst,
 - b) andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt
und
 - c) mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfe bedient habe.

2. ich diese Magisterarbeit bisher weder im In- oder Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

.....

Unterschrift

Wien, im Mai 2008

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	V
Tabellenverzeichnis.....	VI
Abkürzungsverzeichnis	VII
1. Einleitung.....	1
1.1. Problemstellung	1
1.2. Themenabgrenzung.....	3
1.3. Gang der Untersuchung.....	4
2. Mögliche Modelle zur Bewertung versicherungstechnischer Ver- pflichtungen	6
2.1. Einführung	6
2.1.1. Retrospektive und prospektive Vorgehensweise bei der Be- wertung versicherungstechnischer Verpflichtungen	6
2.1.2. Bewertungsmodelle im Überblick	7
2.2. <i>Cost based</i> -Ansätze.....	8
2.2.1. Einführung.....	8
2.2.2. <i>Lock in</i> -Ansatz A	9
2.2.3. <i>Lock in</i> -Ansatz B	10
2.3. <i>Current exit value</i> und <i>current entry value</i>	10
2.4. <i>Fair value</i>	12
2.4.1. Einführung.....	12
2.4.2. Grundlegende Definition des <i>fair value</i>	13
2.4.3. Grundlegende Ermittlung des <i>fair value</i>	15
2.4.4. <i>Fair value</i> -Bewertung versicherungstechnischer Ver- pflichtungen	18
2.4.4.1. Die Definition des <i>fair value</i> für versicherungstechnische Verpflichtungen.....	18
2.4.4.2. Die Ermittlung des <i>fair value</i> für versicherungstechnische Verpflichtungen	19
2.4.5. Vor- und Nachteile der <i>fair value</i> -Bewertung.....	20

2.5. <i>Unearned premium</i> -Ansatz	21
2.6. <i>Embedded value</i> -Ansatz.....	23
2.6.1. Einführung.....	23
2.6.2. <i>European Embedded Value</i> des CFO-Forums.....	24
2.6.3. Beispiel zur Ermittlung des <i>embedded value</i>	26
2.6.4. Kritik am <i>embedded value</i> -Ansatz.....	26
2.7. Standpunkt des IASB.....	27
3. Analyse der Hauptelemente der Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen.....	29
3.1. Einführung	29
3.1.1. Grundidee des IASB.....	29
3.1.2. Die Bewertungselemente im Überblick.....	31
3.2. Schätzung der zukünftigen Cashflows	32
3.2.1. Grundlage für die Schätzung der zukünftigen Cashflows.....	32
3.2.2. Eigenschaften der Schätzung	33
3.2.3. Änderungen während der Vertragslaufzeit	34
3.2.3.1. Einführung	34
3.2.3.2. Der <i>lock in</i> -Ansatz.....	35
3.2.3.3. Der <i>current estimate</i> -Ansatz	36
3.2.3.4. Der gemischte Ansatz.....	37
3.3. Diskontierung der Cashflows	38
3.3.1. Einführung.....	38
3.3.2. Argumente gegen das Diskontieren	39
3.3.3. Argumente für das Diskontieren.....	39
3.4. Risikomarge.....	40
3.4.1. Die Definition und die Ansätze der Risikomarge	40
3.4.1.1. Einführung	40
3.4.1.2. Der <i>shock absorber</i> -Ansatz	41
3.4.1.3. Der <i>compensation</i> -Ansatz	41
3.4.1.4. Die Unterschiede zwischen den beiden Ansätzen	42
3.4.2. Die Ermittlung der Risikomarge.....	43

3.4.3. Die Kalibrierung der Risikomarge.....	45
3.4.3.1. Die Kalibrierung der Risikomarge nach dem <i>current entry value</i> -Ansatz	45
3.4.3.2. Die Kalibrierung der Risikomarge nach dem <i>current exit value</i> -Ansatz	47
3.4.3.3. Die Gemeinsamkeiten bei der Kalibrierung der Risikomarge.....	48
3.4.3.4. Vergleich anhand eines Beispiels	48
3.5. Servicemarge.....	50
3.6. Änderungen der Bewertung	51
3.7. Standpunkt des IASB.....	52
4. Sonstige Problemfelder im Zusammenhang mit der Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen	53
4.1. <i>Unbundling</i>	53
4.1.1. Definition des <i>unbundling</i>	53
4.1.2. Konsequenzen des <i>unbundling</i>	54
4.1.3. Vor- und Nachteile des <i>unbundling</i>	55
4.2. Eingebettete Derivate	56
4.3. Prämienarstellung	57
4.4. <i>Unit of account</i>	59
4.4.1. Einführung.....	59
4.4.2. Auswirkung auf die Schätzung der zukünftigen Cashflows	59
4.4.3. Auswirkung auf die Risikomarge	60
4.5. Rückversicherung	61
4.5.1. Definition des Rückversicherungsvertrages	61
4.5.2. Arten der Rückversicherung.....	62
4.5.3. Bewertung von Rückversicherungsverträgen.....	63
4.6. Wert der Kundenbeziehungen	65
4.7. Abschlusskosten	66

4.8. Gewinnbeteiligung der Versicherungsnehmer	68
4.8.1. Einführung	68
4.8.2. Klassifikation des Beteiligungsrechtes	68
4.8.3. Bewertung von Versicherungsverträgen mit Gewinnbeteiligung des Versicherungsnehmers	69
4.9. Standpunkte des IASB	69
5. Resümee	71
5.1. Zusammenfassung	71
5.2. Ausblick bzw. der Weg zum neuen IFRS	73
Quellenverzeichnis	74
1. Literatur	74
2. IASB-Quellen	76
3. Weitere Internetquellen	79
Anhang	82
Anhang A – Terminologie	82
Anhang B – Beispiele	84
Beispiel 1 – Der <i>embedded value</i>	84
Beispiel 2 – Die Risikomarge	85
Beispiel 3 – Die Kalibrierung der Risikomarge	86
Anhang C – <i>Fair value</i> in den IAS/IFRS	87
Anhang D – <i>Abstract</i>	89

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Bewertung der Vermögenswerte und Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen	2
Abb. 2: Einordnung der möglichen Bewertungsmodelle nach der retrospektiven und der prospektiven Vorgehensweise	9
Abb. 3: Die <i>fair value hierarchy</i> nach SFAS No. 157 des FASB.....	16
Abb. 4: Grundlegende Ermittlung des <i>fair value</i> nach IAS/IFRS	17
Abb. 5: Der <i>embedded value</i> der Allianz	23
Abb. 6: Formel zur Berechnung des <i>European Embedded Value</i>	24
Abb. 7: Graphische Darstellung des <i>European Embedded Value</i>	25
Abb. 8: Zusammenfassende Lösung des Beispiels 1: Der <i>embedded value</i>	26
Abb. 9: Verfahren zur Ermittlung der Risikomarge	44
Abb. 10: Voraussetzungen zur Trennung eingebetteter Derivate nach IAS 39.....	56
Abb. 11: Bestandteile einer Versicherungsprämie.....	58
Abb. 12: Arten der Rückversicherung.....	63
Abb. 13: Schritte zur Aufteilung des Ausschüttungsbetrages	68
Abb. 14: Erwarteter Zeitplan der Phase II	73

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Mögliche Bewertungsmodelle für verschiedene Versicherungsverträge	7
Tab. 2: Unterschiede zwischen dem <i>unearned premium</i> -Ansatz und den <i>current value</i> -Ansätzen	22
Tab. 3: Wesentliche Unterschiede zwischen dem <i>deferral-and-matching</i> - und dem <i>asset-liability-measurement</i> -Bilanzierungsansatz.....	31
Tab. 4: Hauptunterschiede zwischen den <i>claims</i> - und den <i>pre-claims</i> -Verpflichtungen	35
Tab. 5: Vergleich zwischen dem <i>shock absorber</i> - und dem <i>compensation</i> -Ansatz der Risikomarge	42
Tab. 6: Zusammenfassende Lösung des Beispiels 2: Die Risikomarge	43
Tab. 7: Zusammenfassende Lösung des Beispiels 3: Die Kalibrierung der Risikomarge	49
Tab. 8: Höhe der Verpflichtung bei der Einbeziehung einer Servicemarge	51
Tab. 9: Ausgangsdaten für das Beispiel 1: Der <i>embedded value</i>	84
Tab. 10: Ausgangsdaten für das Beispiel 2: Die Risikomarge.....	85
Tab. 11: Ausgangsdaten für das Beispiel 3: Die Kalibrierung der Risikomarge	86
Tab. 12: Definitionen und Ermittlungshierarchien der <i>fair values</i> in den unterschiedlichen IAS/IFRS	88

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
Abschn.	Abschnitt
abzgl.	abzüglich
Begr.	Begründer
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
CoC	<i>cost of capital</i>
CTE	<i>conditional tail expectation</i>
CFO-Forum	<i>Chief Financial Officers-Forum</i>
DP	<i>Discussion Paper</i>
DSOP	<i>Draft Statement of Principles</i>
d.h.	das heißt
EEV	<i>European Embedded Value</i>
etc.	<i>et cetera</i>
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
FMA	Finanzmarktaufsicht
FS	<i>free surplus</i>
FS*	<i>free surplus on statutory value</i>
FVM	<i>Fair Value Management</i>
GE	Geldeinheiten
GNAIE	<i>Group of North American Insurance Enterprises</i>
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
Hrsg.	Herausgeber
IAIS	<i>International Association of Insurance Supervisors</i>
IAS	<i>International Accounting Standards</i>
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>

IASC	<i>International Accounting Standards Committee</i>
IBNR	<i>incurred but not reported</i>
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
IWG	<i>Insurance Working Group</i>
Kap.	Kapitel
L	<i>liability</i>
MCEV	<i>Market Consistent Embedded Value</i>
No.	<i>number</i>
PVIF	<i>present value of in force</i>
OG	<i>explicit value placed on options and guarantees</i>
RC	<i>required capital</i>
S.	Seite
SFAS	<i>Statement of Financial Accounting Standards</i>
Tab.	Tabelle
u.a.	unter anderem
US-GAAP	<i>United States Generally Accepted Accounting Principles</i>
vgl.	vergleiche
VRC	<i>value of required capital</i>
vs.	<i>versus</i>
z.B.	zum Beispiel

1. Einleitung

1.1. Problemstellung

Die Bilanzierung nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften – den *International Accounting Standards* (IAS) bzw. *International Financial Reporting Standards* (IFRS) – gewinnt für die Versicherungswirtschaft immer mehr an Bedeutung. Mit der Verabschiedung der IAS-Verordnung Nr. 1606/2002 der Europäischen Union haben kapitalmarktorientierte Unternehmen ab dem Geschäftsjahr 2005 ihre Konzernabschlüsse – einschließlich der Versicherungskonzerne – nach den IAS/IFRS aufzustellen. Versicherungsunternehmen unterschiedlicher Länder wenden unterschiedliche Rechnungslegungsvorschriften an. Um die Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse gewährleisten zu können, wird ein einheitlicher IAS/IFRS, der die Bilanzierung von Versicherungsverträgen regelt, benötigt.¹

Im Jahre 1997 startete das *International Accounting Standards Committee* (IASC) – der Vorgänger des heutigen *International Accounting Standards Board* (IASB) – das Projekt *Insurance Contracts*. Sein Ziel war es einen IAS bzw. IFRS zu schaffen, der erstmals die Bilanzierung von Versicherungsverträgen einheitlich regelt. Das *IASC Steering Committee* veröffentlichte im Jahre 2001 das *Draft Statement of Principles* (DSOP), welches der IASB der Öffentlichkeit zugänglich machte, jedoch nicht zur Kommentierung freigab.² Das komplexe Projekt wurde schließlich u.a. aufgrund der kontroversen Diskussion im Jahre 2002 vom IASB in zwei Phasen geteilt.³

Nach Beendigung der Phase I führte der IASB im März 2004 einen vorläufigen Standard – den IFRS 4 Versicherungsverträge – ein. Dieser beinhaltet jedoch nur geringe Änderungen zur bisherigen Situation, da die bislang angewandten nationalen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für Versicherungsverträge weiterhin zugelassen werden (vgl. Abb. 1).⁴

¹ Vgl. Rittmann, M./Rockel, W. (2004), S. 441; Kölschbach, J. (2000), S. 432.

² Vgl. DP Abschn. 1-3.

³ Vgl. Steria Mummert ISS GmbH/Releas GmbH (2007), S. 53.

⁴ Vgl. Widmann, R. (2006), S. 1840.

Aus folgenden Gründen ist – u.a. – die Überarbeitung des IFRS 4 notwendig:⁵

- Entstehung von Inkonsistenzen aufgrund der Anwendung unterschiedlicher Bilanzierungsvorschriften, welche durch andere Unternehmen verwendet werden, wie beispielsweise Kreditinstitute und Vermögensverwalter,
- keine Vergleichsmöglichkeit zwischen Versicherungsunternehmen und anderen Unternehmen, sowie zwischen Versicherungsunternehmen aus unterschiedlichen Ländern, aufgrund solcher Inkonsistenzen,
- das Fehlen eines schlüssigen, verständlichen Rahmenkonzeptes zur Anwendung auf bisherige und neue Versicherungsvertragsarten.

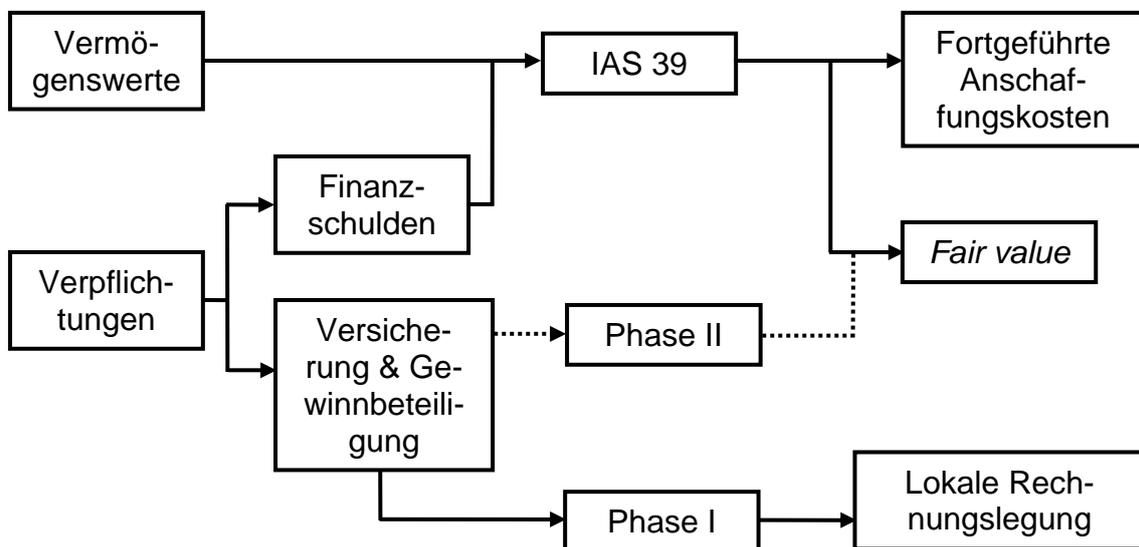


Abb. 1: Bewertung der Vermögenswerte und Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen (Eigene Darstellung angelehnt an Deloitte & Touch GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (2004), S. 3.)

Im September 2004 bildete der IASB die *Insurance Working Group* (IWG) bestehend aus Vertretern der Versicherungswirtschaft, der Wirtschaftsprüfer und Aktuare sowie der Jahresabschlussadressaten. Damit startete der IASB die Phase II des Projektes *Insurance Contracts*. Nach zahlreichen Treffen der IWG und zusätzlichen Publikationen unterschiedlicher Versicherungsvertreter – wie z.B. des *Chief Financial Officers-Forums* (CFO-Forums), der *Group of North American Insurance Enterprises* (GNAIE) und der *International Association of*

⁵ Vgl. DP Abschn. 4; Kölschbach, J. (2000), S. 432.

*Insurance Supervisors (IAIS)*⁶ – veröffentlichte der IASB das *Discussion Paper (DP) Preliminary Views on Insurance Contracts*, welches in weiterer Folge bis 16. November 2007 von der Öffentlichkeit kommentiert werden konnte.⁷

In diesem ersten Schritt zur Verbesserung des IFRS 4 legt der IASB aufgrund des Umfangs dieses Projektes sein Hauptaugenmerk auf die Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen.⁸ Weiters sollen die Bilanzierungsinkongruenzen⁹ – Entstehung bei Anwendung unterschiedlicher Bewertungsmaßstäbe –, welche durch die Anwendung des IFRS 4 auftreten können, eliminiert werden.¹⁰

Die Kernaufgabe dieser Masterarbeit ist es nun die Hauptpunkte aus dem DP herauszuarbeiten und zu analysieren.

Von den Lesern dieser Masterarbeit wird angenommen, dass sie Kenntnisse auf dem Gebiet der internationalen Rechnungslegung und der Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen besitzen.

1.2. Themenabgrenzung

Wie im vorangegangenen Unterkapitel bereits erwähnt, ist das Projekt *Insurance Contracts* sehr umfangreich, deshalb bearbeitete der IASB in dieser ersten möglichen Phase zur Kommentierung des DP nur einen Teil des Projektes. Der IASB beschäftigt sich im DP ausschließlich mit Versicherungs- und Rückversicherungsverträgen, die vom Versicherungsunternehmen ausgestellt werden und mit Rückversicherungsverträgen, die von Versicherungsunternehmen gehalten werden – von Bedeutung sind dabei nur jene Vermögenswerte und Verpflichtungen, die aus solchen (Rück-)Versicherungsverträgen entstehen.¹¹

⁶ Vgl. DP Abschn. 7 f.

⁷ Vgl. Widmann, R. (2006), S. 1840; IASB Insurance Contracts, <http://www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/Insurance+Contracts/Insurance+Contracts.htm>.

⁸ Vgl. Diewald, R. (2004), S. 1730.

⁹ Zur Definition siehe Anhang A.

¹⁰ Vgl. DP Abschn. 176 und 178.

¹¹ Vgl. DP Abschn. 13 f.

Unter anderem werden folgende Punkte erst zu einem späteren Zeitpunkt vom IASB behandelt:¹²

- Bilanzierung von Versicherungsverträgen aus der Sicht des Versicherungsnehmers,
- Eignung der Definition des Versicherungsvertrages,
- Überprüfung der Definition der ermessensabhängigen Überschussbeteiligung.

1.3. Gang der Untersuchung

Das Ziel dieser Magisterarbeit ist es wichtige Problempunkte bei der Bilanzierung von Versicherungsverträgen zu analysieren, Lösungsvorschläge herauszuarbeiten und den daraus resultierenden Standpunkt des IASB darzustellen. Den Rahmen dieser Arbeit bildet das DP des IASB, welches die Ansichten der IASB-Mitglieder bzgl. der Bilanzierung von Versicherungsverträgen widerspiegelt.

Kapitel 2 setzt sich mit den unterschiedlichen in Frage kommenden Modellen zur Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen auseinander. Dazu gehören: der *current exit value*, der *current entry value* und der *fair value*, sowie der *embedded value*- und der *unearned premium*-Ansatz.

Kapitel 3 beschäftigt sich mit drei Elementen, die der IASB in seinen Überlegungen bzgl. des geeigneten Bewertungsmodelles berücksichtigt:¹³

- Schätzung der zukünftigen Cashflows – alle möglichen Zahlungsflüsse aus einem Versicherungsvertrag,
- Diskontierung der Cashflows – Berücksichtigung des Zeitwertes des Geldes für alle Cashflows,
- Einbeziehung einer Risiko- und Servicemarge für die Übernahme des Risikos und Erbringung sonstiger Dienstleistungen durch den Versicherungsgeber.

¹² Vgl. DP Abschn. IN14 f. und 237.

¹³ Vgl. Widmann, R. (2006), S. 1841.

In Kapitel 4 werden sonstige auftretende Problemfelder analysiert. Dazu gehören u.a. die Entflechtung der Versicherungskomponente von der Einlagenkomponente – *unbundling* –, der *unit of account*, die Rückversicherung und Beteiligungsrechte des Versicherungsnehmers. Weiters geht diese Magisterarbeit auf die Behandlung der Abschlusskosten und der Kundenbeziehungen ein.

In Kapitel 5 werden die in der Magisterarbeit festgehaltenen Schlussfolgerungen noch einmal zusammengefasst. Außerdem wird die weitere Vorgehensweise des IASB in der Phase II des Projektes *Insurance Contracts* dargestellt.

2. Mögliche Modelle zur Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen

2.1. Einführung

2.1.1. Retrospektive und prospektive Vorgehensweise bei der Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen

Generell können zwei Ansätze für die Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen unterschieden werden: aus der Sicht des retrospektiven und des prospektiven Blickwinkels. Bei der retrospektiven Vorgehensweise ergibt sich die Verpflichtung aus der Addition der folgenden zwei Größen: „den noch nicht verdienten, aber bereits vereinnahmten Prämien und den eingetretenen Schadensfällen“¹⁴. Die Bewertung der Verpflichtung ist an der Vergangenheit ausgerichtet, im Gegensatz dazu orientiert sich der prospektive Ansatz an der Zukunft. Dieser berücksichtigt erwartete zukünftige diskontierte Cashflows und passt die damit verbundene Unsicherheit anhand einer Risikoprämie an.¹⁵

In Kontinentaleuropa überwiegt zurzeit der retrospektive Ansatz. Der Wert der Verpflichtung bleibt über die gesamte Vertragslaufzeit konstant, d.h. zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses wird ein Plan erstellt, welcher den erwarteten Schadensverlauf und die Kosten für Verwaltung und Abschluss, sowie den Rechnungszins im Vorhinein festlegt. Dagegen sind beim prospektiven Ansatz Annahmen über die Zukunft zu treffen. Die dafür benötigten Informationen sind im Unternehmen oder auf dem Markt erhältlich. Die im Unternehmen verfügbaren Informationen sind weniger objektiv und bei marktbezogenen Informationen stehen zwei Arten von Marktwerten zur Verfügung: die *business-to-customer*- und die *business-to-business*-Marktpreise. Der Erste zielt auf den Wiederbeschaffungswert (*entry value*) und der Zweite auf den Verkaufspreis (*exit value*) zum Abschlussstichtag ab. Sind keine Werte ermittelbar, so besteht die Möglichkeit diese zu schätzen.¹⁶

¹⁴ Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 202.

¹⁵ Vgl. Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 202.

¹⁶ Vgl. Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 202 f.

Da die Informationsfunktion der Jahresabschlüsse nach IAS/IFRS im Vordergrund steht und die Jahresabschlussadressaten an einer zeitnahen Darstellung der Jahresabschlüsse interessiert sind, folgt die Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen in der Phase II des IASB-Projektes *Insurance Contracts* der prospektiven Vorgehensweise.¹⁷

2.1.2. Bewertungsmodelle im Überblick

Die IWG hat unterschiedliche Bewertungsmodelle bei ihren Diskussionen in Betracht gezogen (vgl. Tab. 1).

		Bewertungsmodelle				
		Current value-Ansätze		Unearned premium-Ansatz	Cost based-Ansätze	
		Current entry value	Current exit value		Lock in-Ansatz A	Lock in-Ansatz B
Versicherungsverträge	Lebensversicherungen – <i>non participating</i>	X	X		X	X
	Nicht-Lebensversicherungen: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Claims</i>-Verpflichtungen • <i>Pre-claims</i>-Verpflichtungen 	X	X	X		

Tab. 1: Mögliche Bewertungsmodelle für verschiedene Versicherungsverträge (Eigene Darstellung angelehnt an Agenda Paper 9A Abschn. 6 und Agenda Paper 10D Abschn. 5.)

Neben den in der Tabelle 1 genannten Bewertungsmodellen kommen für den IASB weiters der *fair value* und der *embedded value* zur Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen in Frage. Auf die unterschiedlichen Bewertungsmodelle wird in den nachfolgenden Unterkapiteln näher eingegangen.

¹⁷ Vgl. IAS/IFRS Rahmenkonzept Abschn. 12; Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 203.

Im Endeffekt soll es nur ein Bewertungsmodell für Versicherungsverträge im neuen IFRS geben, unabhängig von¹⁸

- der Dauer des Vertrages (kurzfristig oder langfristig),
- dem Aussteller des Vertrages (Versicherer oder Rückversicherer),
- der Art des Versicherungsvertrages (Lebens- oder Nicht-Lebensversicherung),
- der Art des Risikotransfers.

2.2. *Cost based*-Ansätze

2.2.1. Einführung

Nach dem Meeting der IWG im Dezember 2005 beschlossen mehrere IASB-Mitglieder die *cost based*-Ansätze zu einem späteren Zeitpunkt näher auszuführen, jedoch wurde in folgenden Meetings auf diese nicht mehr im Detail eingegangen, da die Argumente für die *current value*-Ansätze überwiegen.¹⁹ Aus diesem Grund wird in den nachfolgenden Unterabschnitten die Vorgehensweise bei den beiden *cost based*-Ansätzen – *lock in*-Ansatz A und *lock in*-Ansatz B – nur im Überblick dargestellt.

Bei den *cost based*-Ansätzen handelt es sich hierbei um eine retrospektive Bewertung, die jedoch auch prospektive Vorgehensweisen beinhaltet (vgl. Abb. 2).²⁰ Folgende Gründe sprechen für einen *cost based*-Ansatz:²¹

- reduzierter Bedarf für subjektive Schätzungen und dadurch verminderte Volatilität und Kosten,
- Verwendung von auf Kosten basierenden Elementen bereits bei einigen existierenden Ansätzen,
- teilweise Übereinstimmung mit der Basis zur Berechnung der Dividende bei Versicherungsverträgen mit Gewinnbeteiligung der Versicherungsnehmer.

¹⁸ Vgl. Agenda Paper 7A Abschn. 50.

¹⁹ Vgl. Agenda Paper 9A Abschn. 46-48.

²⁰ Vgl. Agenda Paper 9A Abschn. 17 (a) und 47.

²¹ Vgl. Agenda Paper 9A Abschn. 40 (a), (b) und (h).

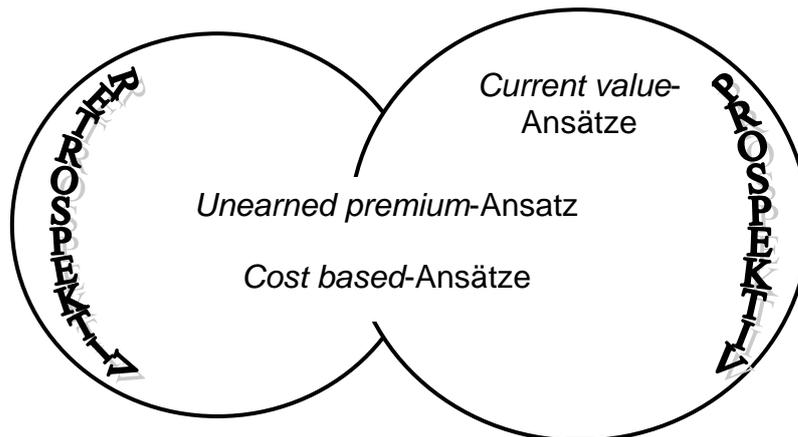


Abb. 2: Einordnung der möglichen Bewertungsmodelle nach der retrospektiven und der prospektiven Vorgehensweise (Eigene Darstellung angelehnt an Agenda Paper 9A Abschn. 17(a) und Agenda Paper 10D Abschn. 5.)

2.2.2. Lock in-Ansatz A

Der *lock in*-Ansatz A trifft alle benötigten Annahmen zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, die dann über die gesamte Vertragslaufzeit unverändert bleiben. Dabei geht dieses Modell wie folgt vor:²²

Die Erstbewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen erfolgt mit dem erwarteten Barwert der geschätzten zukünftigen Cashflows, welcher einen risikolosen Diskontierungszinssatz verwendet. Die Marge als Kompensation für die Übernahme des Risikos und sonstiger Leistungen wird entweder explizit oder implizit berücksichtigt.

Diese Methode verbietet den Ausweis eines Gewinnes zum Vertragsabschluss. Es bedarf eines *liability adequacy test* in jeder Berichtsperiode, da die zu Beginn gemachten Annahmen während der gesamten Laufzeit nicht angepasst werden. Wenn ein Verlust durch den Vergleich des Buchwertes mit dem neuen Wert der geschätzten zukünftigen Zahlungsströmen ausgewiesen wird, dann²³

²² Vgl. Agenda Paper 9A Abschn. 17.

²³ Vgl. Agenda Paper 9A Abschn. 26.

- ist einerseits der Verlust erfolgswirksam zu erfassen und
- andererseits sind der Diskontierungszinssatz und die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses geschätzten Cashflows anzupassen. Die abgestimmten Werte sind bis zur Fälligkeit bzw. Aufdeckung eines erneuten Verlustes wieder beizubehalten.

2.2.3. Lock in-Ansatz B

Der *lock in*-Ansatz B geht nach dem gleichen Schema vor wie der *lock in*-Ansatz A, jedoch unterscheiden sie sich in dem nachfolgenden Punkt:²⁴ Der *lock in*-Ansatz B erlaubt die Bewertung folgender finanzieller Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten: „... *Financial assets that provide fixed or determinable payments and are held back insurance liabilities.*“²⁵

Da der *lock in*-Ansatz B mehr Nachteile hat, wird der *lock in*-Ansatz A bevorzugt:²⁶ Das Modell kann Bilanzierungsinkongruenzen eliminieren, jedoch werden die Effekte der ökonomischen Inkongruenzen²⁷ verdeckt, wenn die versicherungstechnischen Verpflichtungen und Vermögenswerte nicht genug miteinander abgestimmt wurden. Die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten fordert eine strenge Dokumentation und kontinuierliche Kontrolle sowie Einführung von Methoden, die alle Auswirkungen der ökonomischen Inkongruenzen aufzeigen. Dieser Ansatz hat noch weitere Nachteile, auf die aber nicht weiter eingegangen wird, da der IASB die *cost based*-Ansätze nicht näher ausgeführt hat.

2.3. Current exit value und current entry value

Der *current exit value* wird definiert „... *als der Betrag ..., den ein Versicherer an ein anderes Unternehmen für die Übernahme seiner gegenwärtigen vertragli-*

²⁴ Vgl. Agenda Paper 9A Abschn. 28.

²⁵ Agenda Paper 9A Abschn. 28.

²⁶ Vgl. Agenda Paper 9A Abschn. 43 (a) und (d).

²⁷ Zur Definition siehe Anhang A.

chen Verpflichtungen zu zahlen hätte“²⁸. Dabei ist nicht relevant, ob eine Übertragung der Rechte und Pflichten tatsächlich stattfinden kann oder wird.²⁹

Der *current entry value* ist „... der Betrag ..., den ein [vernünftiger] Versicherer heute von einem Versicherungsnehmer verlangen würde, um einen Vertrag mit denselben verbliebenen Rechten und Pflichten eines bereits bestehenden Vertrags abzuschließen“³⁰.

Der IASB ist nicht der Meinung, dass es sich hierbei um zwei unterschiedliche Ansätze zur Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen handelt, sondern eher um zwei Möglichkeiten zur Umsetzung und Anwendung auf die Bewertung von Versicherungsverträgen, die ihre Schwerpunkte unterschiedlich festlegen. Beide Modelle haben das Ziel, die Verpflichtungen mittels eines Marktpreises zu bewerten. Da dieser Preis nicht direkt am Markt beobachtet werden kann, weil es für versicherungstechnische Verpflichtungen keinen Sekundärmarkt gibt, wird dieser anhand der nachfolgenden Elemente geschätzt, d.h. beide Modelle gehen von geschätzten Cashflows und von aktuellen Diskontierungszinssätzen aus. Deren Hauptunterschied liegt jedoch in der Kalibrierung des dritten Elementes: der Risikomarge.³¹

Zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses kann ein Gewinn entstehen, wenn:³²

- der Versicherer die Fähigkeit besitzt, eine höhere Prämie festzusetzen, als andere Marktteilnehmer,
- der Preis Elemente beinhaltet, die nicht die verbleibende Verpflichtung des Versicherers betreffen, das sind Abschlusskosten, ein *implicit portfolio assembly fee* und Gebühren für sonstige zur Verfügung gestellte Dienstleistungen,
- der Versicherer unbeabsichtigte überoptimistische Schätzungen durchgeführt hat.

²⁸ Widmann, R. (2006), S. 1840 f.

²⁹ Vgl. DP Abschn. 94.

³⁰ Widmann, R. (2006), S. 1841.

³¹ Vgl. Agenda Paper 7A Abschn. 6-8.

³² Vgl. DP Abschn. 83 (a) und (c) und 84 (b).

Die beiden Ansätze berücksichtigen einen solchen möglichen Gewinn auf unterschiedliche Weise.

Argumente für die *current value*-Ansätze:

Die *current value*-Ansätze liefern relevantere und repräsentativere Informationen bzgl. der Höhe, des Zeitverlaufes und der Unsicherheit zukünftiger Zahlungsflüsse als die anderen Ansätze. Durch die explizite Schätzung der Cashflows wird das Risiko, dass Änderungen in den Szenarien übersehen werden, reduziert – keine Gegenverrechnung günstiger und ungünstiger Veränderungen wie bei den *cost based*-Ansätzen. Die günstigen Veränderungen werden besser abgebildet als bei den anderen Modellen. Weiters sind diese Modelle konsistent mit anderen IAS/IFRS, die auf die aktuelle Schätzung abzielen. Dazu gehören vor allem der IAS 37 Rückstellungen, Eventualschulden und Eventualforderungen und der IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung einschließlich der Bestimmungen über die Verwendung der „*Fair Value*-Option“ für finanzielle und nicht-finanzielle Verpflichtungen. Die Risikomarge wird explizit berücksichtigt und ökonomische Inkongruenzen werden verständlicher aufgezeigt. Es besteht kein Bedarf eingebettete Derivate³³ vom Basisvertrag zu trennen. Außerdem werden neue und bestehende Verträge mit gleichen Werten angesetzt.³⁴

Auf die obengenannten Elemente – geschätzte Cashflows, Diskontierungszinssätze und Risikomarge – und auf die Berücksichtigung des Gewinnes durch die beiden *current value*-Ansätzen wird im Detail in Kapitel 3 eingegangen.

2.4. Fair value

2.4.1. Einführung

Die *fair value*-Bewertung gewinnt aufgrund der zunehmenden Internationalisierung der Rechnungslegung und der derzeitigen Ausübung in der Praxis immer mehr an Bedeutung. Weiters sind gegenwärtige und zukünftige Investoren an

³³ Vgl. Kap. 4.2.

³⁴ Vgl. Agenda Paper 7A Abschn. 46.

einer *true and fair view*-Präsentation sowie an verlässlichen Informationen, die als Entscheidungsgrundlagen genutzt werden können, interessiert.³⁵

Der IASB und der *Financial Accounting Standards Board* (FASB) versuchen ein einheitliches Konzept für die *fair value*-Bewertung zu schaffen. Dies ist „... ein erster Schritt in Richtung einer in sich geschlossenen und international akzeptierten Bewertungskonzeption ...“³⁶. Der FASB hat dazu den *Statement of Financial Accounting Standards* (SFAS) Number (No.) 157 *Fair Value Measurement* (FVM) veröffentlicht, welcher für Geschäftsjahre ab dem 15.11.2007 anzuwenden ist.³⁷ Der IASB hat einen DP zum Thema FVM herausgegeben, welches bis Mai 2007 kommentiert wurde. Zurzeit bearbeitet der IASB die Kommentare und plant eine Einführung des *Exposure Draft* im 2. Halbjahr 2009.³⁸ Das DP zum FVM geht auf die Vorschriften des SFAS No. 157 ein, um die Regelungen der IAS/IFRS an die der *United States Generally Accepted Accounting Principles* (US-GAAP) anzunähern.³⁹

2.4.2. Grundlegende Definition des fair value

Der FASB hat die bisherige ungenaue Definition hinsichtlich der Einstufung als *entry* oder *exit value*, der Eigenschaften der Parteien sowie der Art der Transaktion⁴⁰ wie folgt konkretisiert:⁴¹ „*Fair value is the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date.*“⁴²

Der IASB geht von der nachfolgenden Definition des *fair value* aus: „... *Fair value is generally defined ... as the amount for which an asset could be exchanged, or a liability settled, between knowledgeable, willing parties in an*

³⁵ Vgl. Olbrich, M./Brösel, G. (2007), S. 1543; Wagner, F./Warth, J. (2005), S. 242 f.; Zülch, H./Gebhardt, R. (2007), S. 147.

³⁶ Zülch, H./Gebhardt, R. (2007), S. 147.

³⁷ Vgl. Zülch, H./Gebhardt, R. (2007), S. 147.

³⁸ Vgl. IASB Fair Value Measurement, <http://www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/Fair+Value+Measurements/Fair+Value+Measurements.htm>.

³⁹ Vgl. DP FVM Abschn. 2.

⁴⁰ Transaktionen, die beispielsweise nicht während einer Liquidierung vorgenommen werden.

⁴¹ Vgl. Hitz, J. (2005), S. 67 f.

⁴² SFAS No. 157 Abschn. 5.

arm's length transaction“⁴³ Der *fair value*-Begriff kann von der hier genannten Definition etwas abweichen, je nachdem welcher IAS/IFRS betrachtet wird (vgl. Anhang C).⁴⁴

Die Definitionen aus der Sicht des IASB und des FASB unterscheiden sich in den folgenden Punkten:

Der IASB betrachtet den *fair value* als „... das Ergebnis einer aktuellen fiktiven Verhandlung zwischen sachkundigen, voneinander unabhängigen Parteien, die freiwillig ... eine Transaktion eingehen“⁴⁵. Der FASB hingegen ist der Meinung, dass der *fair value* jenem Preis entspricht, der für den Vermögenswert bzw. die Verpflichtung am Markt existiert.⁴⁶

Der FASB geht von einem *exit price* aus, d.h. jenem Betrag zu dem ein Vermögenswert verkauft wird bzw. jenem Betrag, den man für die Übertragung einer Verpflichtung bekommt.⁴⁷ Die Definition des IASB erlaubt zwei Betrachtungsweisen, da er von jenem Betrag ausgeht, zu dem die Marktteilnehmer einen Vermögenswert tauschen würden, d.h. einerseits dem *entry price* und andererseits dem oben definierten *exit price*. Der *entry price* ist jener Preis, den man zu zahlen hat, um einen Vermögenswert zu erwerben, entsprechendes gilt für die Verpflichtungen.⁴⁸

Trotz der in Frage kommenden zwei Möglichkeiten zur Einstufung des *fair value* als *entry* oder *exit price* äußerte sich die Mehrheit der IASB-Mitglieder für die Sichtweise des *exit price*. Diese ist mit den im Rahmenkonzept niedergeschriebenen Definitionen für Vermögenswerte und Schulden im Einklang, welche von einem Ab- bzw. Zufluss eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens ausgehen, sowie die Sichtweise des *exit value*.⁴⁹ „[The exit value] ... reflects current mar-

⁴³ DP FVM Abschn. 10.

⁴⁴ Vgl. DP FVM Abschn. 10.

⁴⁵ Hitz, J. (2005), S. 83.

⁴⁶ Vgl. SFAS No. 157 Abschn. 8.

⁴⁷ Vgl. SFAS No. 157 Abschn. 7.

⁴⁸ Vgl. DP FVM Abschn. 15.

⁴⁹ Vgl. DP FVM Abschn. 13; IAS/IFRS Rahmenkonzept Abschn. 49 (a) und (b).

ket-based expectations of flows of economic benefit into or out of the entity."⁵⁰

Einige IASB-Mitglieder sind für eine Umbenennung des *fair value* in den *current exit value* oder *current entry value*.⁵¹

Der letzte Unterschied liegt in dem nachfolgenden Ausdruck: *to transfer* vs. *to settle a liability*. Obwohl der IASB von der Begleichung einer Verpflichtung spricht, passt der Begriff der Übertragung des FASB besser zu den marktorientierten Zielen der *fair value*-Bewertung von Verpflichtungen.⁵²

2.4.3. Grundlegende Ermittlung des *fair value*

Der FASB hat mit dem SFAS No. 157 eine einheitliche dreistufige *fair value hierarchy* für die zu verwendenden beobachtbaren oder nicht-beobachtbaren Inputs entwickelt, die dem unten dargestellten drei-Schritte-System des IASB ähnelt. Die *fair value hierarchy* besteht aus drei Ebenen, wobei dem *Level 1* die höchste Prioritätenstufe zukommt (vgl. Abb. 3). Mit Hilfe der geeigneten *valuation techniques* – *market approach* (Markttransaktionen), *income approach* (Diskontierung zukünftiger Zahlungsströme) und *cost approach* (Wiederbeschaffungskosten)⁵³ – wird aus den Inputs der *fair value* ermittelt. Eine Rangordnung bzgl. der Wahl des Verfahrens zur Ermittlung des *fair value* hat der FASB nicht festgelegt. Somit liegt es im Ermessen des Unternehmens die „beste“ Technik auszuwählen.⁵⁴

⁵⁰ DP FVM Abschn. 13.

⁵¹ Vgl. DP FVM Abschn. 14.

⁵² Vgl. DP FVM Abschn. 23.

⁵³ Die neben den *valuation techniques* in Klammern genannten Ausdrücke stellen Ansatzpunkte für die zu verwendende Größe für die jeweilige Technik dar. Vgl. Zülch, H./Gebhardt, R. (2007), S. 149.

⁵⁴ Vgl. SFAS No. 157 Abschn. 18-30; Zülch, H./Gebhardt, R. (2007), S. 149 f.

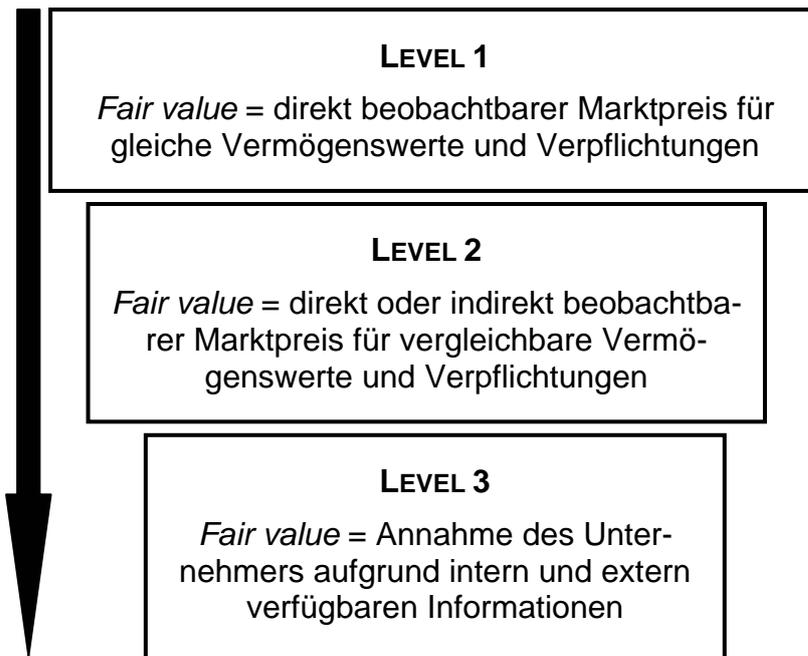


Abb. 3: Die *fair value hierarchy* nach SFAS No. 157 des FASB (Eigene Darstellung angelehnt an SFAS No. 157 Abschn. 24-30.)

Im Gegensatz dazu hat jeder IAS/IFRS, der die Bewertung zum *fair value* zulässt, eine eigene Anleitung zur Bestimmung des *fair value* (vgl. Anhang C). Die unterschiedlichen Verfahren bringen großteils verschiedene *fair values* hervor, die unterschiedliches aussagen. Dies führt zur mangelnden Verständlichkeit und Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse. Weiters ist damit ein hoher Aufwand für Unternehmen verbunden.⁵⁵ Die nachfolgende Abbildung stellt ein grundlegendes Verfahren zur Berechnung des *fair value* nach IAS/IFRS in drei Schritten dar (vgl. Abb. 4). Im Gegensatz zur *fair value*-Ermittlung des FASB enthalten einige IAS/IFRS ansatzweise Rangordnungen hinsichtlich der zu verwendeten Techniken.⁵⁶

⁵⁵ Vgl. Olbrich, M./Brösel, G. (2007), S. 1544.

⁵⁶ Vgl. Löw, E./Antonakopoulos, N./Weiland, T. (2007), S. 733.

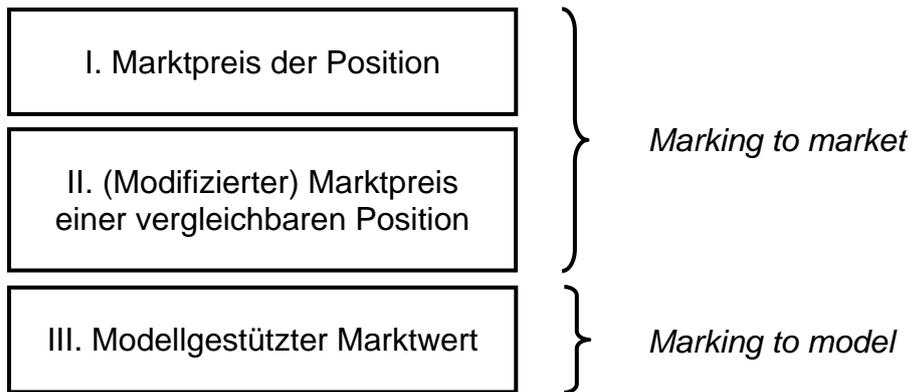


Abb. 4: Grundlegende Ermittlung des *fair value* nach IAS/IFRS (Quelle: Hitz, J. (2005), S. 95.)

- I. Es gibt einen aktiven Markt. Ein solcher ist vorhanden, wenn folgende Kriterien erfüllt sind:
 - a) Die Produkte am Markt sind homogen.
 - b) Es gibt vertragswillige Käufer und Verkäufer auf dem Markt.
 - c) Die Preise sind öffentlich verfügbar.Der auf dem Markt beobachtbare Preis ist gleich dem *fair value*.
- II. Der aktive Markt ist nicht direkt beobachtbar. Der *fair value* entspricht dem Marktpreis für ähnliche Vermögenswerte und Verpflichtungen. Ebenfalls ist es möglich den *fair value* an den Preis aus früheren Transaktionen anzulehnen.
- III. Es ist kein aktiver Markt vorhanden. Der *fair value* ist anhand von unterschiedlichen Verfahren zu ermitteln, die sich von Standard zu Standard unterscheiden.⁵⁷

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass sich die Ermittlungshierarchie des *fair value* nach IAS/IFRS in der Anzahl der Stufen, sowie in den einzelnen Stufen inhaltlich unterscheidet.⁵⁸ Im Anhang C befindet sich eine Tabelle, die die Anwendung des *fair value* in den einzelnen IAS/IFRS in Bezug auf die verwendeten Definitionen und Bewertungsverfahren übersichtlich darstellt.

⁵⁷ Vgl. Olbrich, M./Brösel, G. (2007), S. 1544 f.

⁵⁸ Vgl. Löw, E./Antonakopoulos, N./Weiland, T. (2007), S. 740.

2.4.4. *Fair value*-Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen

2.4.4.1. Die Definition des *fair value* für versicherungstechnische Verpflichtungen

Im IFRS 4 ist der *fair value* als „*der Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern unter marktüblichen Bedingungen ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte*“⁵⁹ definiert, was der Definition im Kapitel 2.4.2. entspricht.

Es bestehen drei Möglichkeiten den *fair value* für versicherungstechnische Verpflichtungen zu interpretieren:⁶⁰

1. „... *the amount at which others are willing to hold the liability as an asset*“⁶¹: Der *fair value* der Verpflichtung entspricht dem Wert, den der Gläubiger als Vermögenswert hält.
2. „... *the amount that the enterprise would have to pay to the creditor to extinguish the liability*“⁶²: Der *fair value* ist gleich dem Wert, den der Versicherungsgeber dem Versicherungsnehmer zu zahlen hätte, um die Verpflichtung zu begleichen.
3. „... *the amount that the enterprise would have to pay a third party at the balance sheet date to take over the liability*“⁶³: Der *fair value* stimmt mit dem Wert, den ein Dritter für die Übernahme der Verpflichtung verlangen würde, überein.

Die dritte Interpretation ist jene, die der Definition des *fair value* am ehesten entspricht, da diese von einer Transaktion „... *mit sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ...*“⁶⁴ ausgeht.

⁵⁹ IFRS 4 Anhang A.

⁶⁰ Vgl. Wagner, F./Warth, J. (2005), S. 246 f.

⁶¹ Wagner, F./Warth, J. (2005), S. 246.

⁶² Wagner, F./Warth, J. (2005), S. 246 f.

⁶³ Wagner, F./Warth, J. (2005), S. 247.

⁶⁴ IFRS 4 Anhang A.

2.4.4.2. Die Ermittlung des *fair value* für versicherungstechnische Verpflichtungen

Für Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen gibt es keine aktiven Märkte, da diese üblicherweise nicht gehandelt werden. Dies führt dazu, dass der *fair value* nicht auf der Basis beobachtbarer Marktpreise bestimmt werden kann, sondern anhand von Modellen ermittelt werden muss (vgl. Schritt III aus Kap. 2.4.3.). Somit stellt der *fair value* für versicherungstechnische Verpflichtungen einen hypothetischen Marktpreis dar.⁶⁵

Der *fair value* ergibt sich aus dem Barwert aller zukünftigen Cashflows zuzüglich einer Risikoprämie für die Übernahme der Risiken, die in den jeweiligen Versicherungsverträgen enthalten sind. Ebenfalls ist das Schwankungsrisiko aufgrund des ungewissen Eintrittes bzgl. des Zeitpunktes und der Höhe der Cashflows in den *fair value* mit einzubeziehen.⁶⁶

Die Risikoprämie wird auch *market value margin* genannt. Der *market value margin* ist wie folgt definiert: „*The measurement attribute for determining the risk margin in a market consistent measurement of an insurance obligation or asset reflecting the price charged by market participants for accepting the deviation risk inherent in a cash flow.*“⁶⁷ In der Literatur werden zwei Methoden genannt, diese Marge zu berücksichtigen, wobei die erstere Variante bevorzugt wird: einerseits durch Anpassung der Zahlungsströme und andererseits durch Zu- und Abschläge zum risikolosen Zinssatz.⁶⁸

Der zum Vertragsabschluss sich ergebende Gewinn bzw. Verlust ist erfolgswirksam zu erfassen. Der IASB will damit bewirken, dass die Folgen der Geschäftsabwicklung zum Zeitpunkt ihres Auftretens aufgezeigt werden.⁶⁹

⁶⁵ Vgl. Wagner, F./Warth, J. (2005), S. 247.

⁶⁶ Vgl. Wagner, F./Warth, J. (2005), S. 247.

⁶⁷ FMA, <http://fma.gv.at/cms/solvency2/DE/glossar.html?channel=CH0402>.

⁶⁸ Vgl. Wagner, F./Warth, J. (2005), S. 247; Rittmann, M./Rockel, W. (2004), S. 444.

⁶⁹ Vgl. Wagner, F./Warth, J. (2005), S. 248.

2.4.5. Vor- und Nachteile der *fair value*-Bewertung

Die Bewertung der Aktivseite – beispielsweise der Kapitalanlagen – erfolgt vorwiegend mit dem *fair value*. Werden versicherungstechnische Verpflichtungen ebenfalls mit dem *fair value* bewertet, ermöglicht dies eine zeit-, branchen- und unternehmensübergreifende Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse.⁷⁰

Bei der Kalkulation der Prämien sind sämtliche Informationen in Bezug auf die Höhe, den Zeitablauf und die Unsicherheit zukünftiger Zahlungsströme zu berücksichtigen. Somit hätte die *fair value*-Bewertung einen positiven Einfluss auf die Prämien.⁷¹

Die *fair value*-Bewertung bringt eine erhöhte Subjektivität mit sich, da es für versicherungstechnische Verpflichtungen keinen Sekundärmarkt gibt und diese vom Versicherer geschätzt werden müssen. Gleiches gilt für die Ermittlung der Höhe des *market value margin*.⁷²

Weiters besteht ein Zielkonflikt zwischen den nachfolgenden zwei „... Merkmale[n], durch welche die im Abschluss erteilten Informationen für die Adressaten nützlich werden“⁷³ und welche im Rahmenkonzept niedergeschrieben sind: Relevanz und Verlässlichkeit. Die Hauptkritik liegt bei der nicht verlässlichen Ermittlung des *fair value*, da keine beobachtbaren Marktwerte vorhanden sind, d.h., die in die Ermittlung einbezogenen Informationen könnten verzerrende Einflüsse und wesentliche Fehler beinhalten. Jedoch ist die Bewertung zu historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten zwar verlässlich, dagegen weniger relevant für die „... Beurteilung vergangener, derzeitiger oder zukünftiger Ereignisse ...“⁷⁴. Im gemeinsamen noch nicht beendeten Projekt des IASB und des FASB zum *Conceptual Framework* wurde beschlossen, dass nur relevante

⁷⁰ Vgl. Wagner, F./Warth, J. (2005), S. 254.

⁷¹ Vgl. Wagner, F./Warth, J. (2005), S. 254.

⁷² Vgl. Wagner, F./Warth, J. (2005), S. 256.

⁷³ IAS/IFRS Rahmenkonzept Abschn. 24.

⁷⁴ IAS/IFRS Rahmenkonzept Abschn. 26.

Sachverhalte in den Abschluss einfließen sollen, doch wurde über den Grad der Verlässlichkeit dieser noch nicht diskutiert.⁷⁵

In den nächsten zwei Kapiteln wird auf den *unearned premium*- und den *embedded value*-Ansatz übersichtsmäßig eingegangen, da diese vom IASB noch nicht genügend ausgearbeitet wurden.

2.5. *Unearned premium*-Ansatz

Der *unearned premium*-Ansatz bewertet die versicherungstechnischen Verpflichtungen⁷⁶

- zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses auf der Basis der Nettoprämie (bezahlte Prämie abzgl. Abschlusskosten) und
- in späteren Perioden an dem unverdienten Teil der Nettoprämie.

Argumente für den *unearned premium*-Ansatz:

Der *unearned premium*-Ansatz wird von vielen bereits existierenden Bewertungsmodellen angewendet und ist konsistent mit dem *customer consideration*-Ansatz des gemeinsamen Projektes *Revenue Recognition* des IASB und des FASB. Dieses Modell stellt einen geeigneten Vertreter für *current value*-Bewertung von kurzfristigen *pre claims*-Verpflichtungen⁷⁷ von Nicht-Lebensversicherungsverträgen dar, da die Anwendung des *unearned premium*-Ansatzes weniger kostspielig und weniger aufwendig ist. Versicherer und sonstige Anwender können wichtige Kennzahlen, wie beispielsweise die Schadenquote und die kombinierten Schaden-/ Kostenquote, besser ableiten.⁷⁸

Der *unearned premium*-Ansatz unterscheidet sich in den nachfolgenden Punkten von den *current value*-Ansätzen (vgl. Tab. 2).

⁷⁵ Vgl. Löw, E./Antonakopoulos, N./Weiland, T. (2007), S. 731.

⁷⁶ Vgl. DP Abschn. 111.

⁷⁷ Zur Definition siehe Anhang A.

⁷⁸ Vgl. Agenda Paper 10I Abschn. 4; DP Abschn. 111.

	Unearned premium-Ansatz	Current entry value-Ansatz	Current exit value-Ansatz
Erstbewertung			
Zukünftige Cashflows	Keine explizite Ermittlung der drei Größen, jedoch fast dasselbe Ergebnis wie bei den anderen beiden Ansätze	Schätzung der Cashflows	
Diskontierung		Marktübliche Diskontierungsrate	
Marge		Implizit in der Prämie enthalten	Explizite Ermittlung
Gewinnausweis	Nicht möglich		Ja, möglich
Verlustausweis	Wenn aufgrund des <i>liability adequacy tests</i> identifiziert		Ja, möglich (zusätzliche Nachforschung)
<i>Liability adequacy test</i>	Ja, notwendig		Nicht benötigt
Folgebewertung			
Zukünftige Cashflows	Keine erneute Schätzung, außer unangemessen	Schätzung der Cashflows	
Diskontierung	Implizit	Marktübliche Diskontierungsrate	
Marge	Keine erneute Schätzung, außer unangemessen	Noch nicht ausgeschöpfte Teil der impliziten Risikomarge	Erneute explizite Ermittlung
<i>Liability adequacy test</i>	Ja, notwendig	Nicht benötigt	

Tab. 2: Unterschiede zwischen dem *unearned premium*-Ansatz und den *current value*-Ansätzen (Eigene Darstellung angelehnt an Agenda Paper 10E)

2.6. *Embedded value*-Ansatz

2.6.1. Einführung

Der *embedded value* stellt eine Methode zur Bewertung von Unternehmen dar.⁷⁹ Einige Versicherungsunternehmen, die Lebensversicherungen anbieten, veröffentlichen einen Bericht über den *embedded value*, der als zusätzliche Informationsquelle neben dem Jahresabschluss dient oder nur für interne Zwecke verwendet wird.⁸⁰ Die Allianz beispielsweise bringt seit dem Jahr 2004 jährlich einen *European Embedded Value Report* heraus (vgl. Abb. 5).⁸¹

Da für die Berechnung des *embedded value* viele Annahmen zu treffen sind und es keine allgemein gültigen Anwendungsvorschriften gibt, wird die Vergleichbarkeit zwischen den Unternehmen erschwert.⁸² Jedoch haben im Laufe der Zeit folgende zwei Methoden an Bedeutung gewonnen: der *European Embedded Value* (EEV) und der *Market Consistent Embedded Value* (MCEV).⁸³

	2005	2005 restated	2006	Change in 2006
	€mn	€mn	€mn	%
Net asset value	8,610	8,222	8,379	2%
<i>Free surplus</i>	1,501	2,345	2,640	13%
<i>Required capital</i>	7,109	5,877	5,739	-2%
Value of Inforce	6,358	7,627	10,155	33%
<i>Present value of future profits</i>	9,212	11,019	13,228	20%
<i>Cost of options and guarantees</i>	745	2,031	1,542	-24%
<i>Cost of non-financial risk</i>	0	435	530	22%
<i>Cost of holding required capital</i>	2,109	926	1,000	8%
Embedded Value	14,968	15,849	18,535	17%

Abb. 5: Der *embedded value* der Allianz (Quelle: Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft (2006), S. 6.)

⁷⁹ Vgl. Hrabovszki, L./Kerres, U. (2005), S. 9.

⁸⁰ Vgl. DP Abschn. 105 f.

⁸¹ Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft (2006), S. 4.

⁸² Vgl. DP Abschn 108 (a).

⁸³ Vgl. Hrabovszki, L./Kerres, U. (2005), S. 3.

Beim *embedded value*-Ansatz als weiteres mögliches Bewertungsmodell richtet sich der IASB nach den Prinzipien des EEV des CFO-Forums.⁸⁴

2.6.2. *European Embedded Value* des CFO-Forums

Im Jahre 2004 brachte der CFO-Forum – eine Diskussionsgruppe, welche von den CFO der bedeutendsten europäischen Versicherungsunternehmen gegründet wurde – die *European Embedded Value Principles* heraus, welche die Anwendung des *embedded value* „regeln“ sollen.⁸⁵ Der CFO-Forum definiert diesen wie folgt: „*Embedded value is the present value of shareholder’s interests in the earnings distributable from assets allocated to the covered business after sufficient allowance for the aggregate risks in the covered business.*“⁸⁶ Relevant ist dabei nur der Wert des derzeitigen Bestandes an Versicherungsverträgen – keine Berücksichtigung von Verträgen, die in der Berichtsperiode neu ausgestellt wurden.⁸⁷ Die Berechnung erfolgt durch die Addition der folgenden Größen (vgl. Abb. 6):

$$\text{Embedded Value} = \text{Free surplus} + \text{Value of required capital} + \text{Present value of in-force}$$

Abb. 6: Formel zur Berechnung des *European Embedded Value* (Eigene Darstellung angelehnt an CFO-Forum (2004), S. 2.)

Der *free surplus* ist der Marktwert des Kapitals, das dem betrachteten Geschäft zugeordnet wird, aber nicht zur Absicherung des betrachteten Geschäftes dient. Das *required capital* ist jenes Vermögen, das nicht zur Deckung der Verpflichtungen für das betrachtete Geschäft benötigt wird, sondern dazu verwendet wird, um interne Ziele zu erfüllen. Davon sind etwaige Kapitalkosten – erforderliches Kapital abzgl. des Barwertes des Kapitals am Ende der Periode – abzuziehen (vgl. Abb. 7).⁸⁸ „*The value of future cash flows from in-force co-*

⁸⁴ Vgl. DP Abschn 105.

⁸⁵ Vgl. CFO-Forum (Site), <http://www.cfoforum.nl/default.html>; DP Abschn. 108 (a).

⁸⁶ CFO-Forum (2004), S. 2.

⁸⁷ Vgl. CFO-Forum (2004), S. 5.

⁸⁸ Vgl. CFO-Forum (2004), S. 2 f.

vered business is the present value of future shareholder cash flows projected to emerge from the assets backing liabilities of the in-force covered business

„89
.....

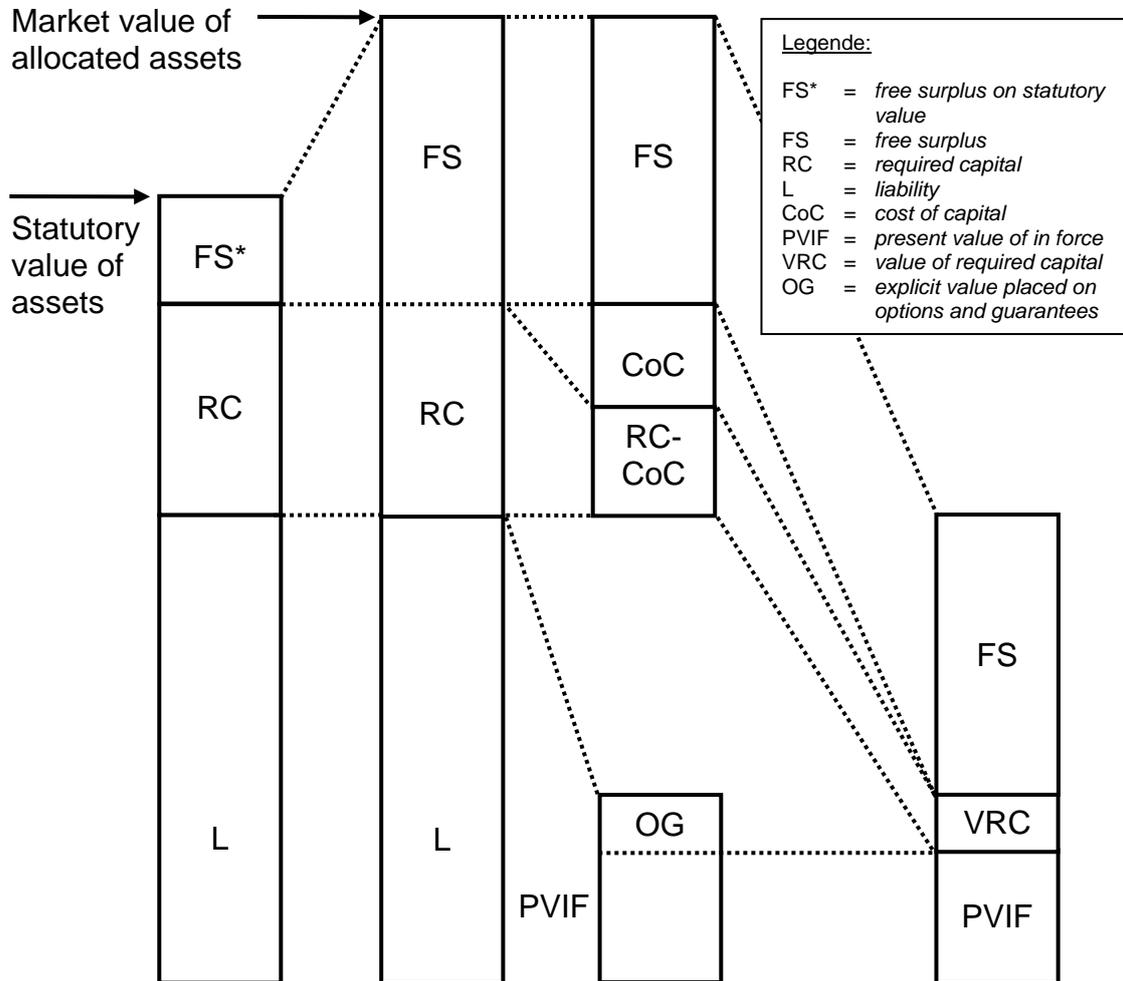


Abb. 7: Graphische Darstellung des *European Embedded Value* (Quelle: CFO-Forum (2004), S. 17.)

Trotz des Versuches den *embedded value* zu regeln, sind weiterhin viele Annahmen zu treffen, welche regelmäßig zu aktualisieren sind. Es sollen alle intern und extern zur Verfügung stehenden Informationen verwendet werden. Weiters wird die Konsistenz mit internen und am Markt verfügbaren Daten sowie mit anderen allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung gefordert.⁹⁰

⁸⁹ CFO-Forum (2004), S. 3.

⁹⁰ Vgl. CFO-Forum (2004), S. 6 und 8.

2.6.3. Beispiel zur Ermittlung des *embedded value*

Die Ausgangsdaten sind im Anhang B zu finden.

1. Berechnung der zukünftigen Cashflows der Gesellschafter	
Erhaltene Prämie	1.000 GE
Kapitalerträge aus der Prämie	110 GE
Zahlung an den Versicherungsnehmer	-950 GE
<i>Net shareholder cash flow</i>	160 GE
2. Berechnung der Kapitalkosten	
Zugeschossenes Kapital am 1.1.200X	100 GE
Kapitalertrag aus dem Kapital	11 GE
Kapital am 31.12.200X	111 GE
<i>Required capital</i>	100 GE
Barwert des Kapitaless am 31.12.200X (111 GE * 12%)	-99 GE
Kapitalkosten	1 GE
3. Ermittlung des <i>embedded value</i>	
<i>Free surplus</i>	0 GE
<i>Value of required capital</i> (100 GE – 1 GE) oder (111 GE * 12%)	99 GE
<i>Present value of in-force</i> (160 GE * 12%)	143 GE
<i>Embedded value</i>	242 GE

Abb. 8: Zusammenfassende Lösung des Beispiels 1: Der *embedded value* (Eigene Darstellung angelehnt an DP Appendix G Example 6.)

Aufgrund der regionalen Vorschriften zur Bewertung der versicherungstechnischen Verpflichtung wird ein zusätzliches Kapital von 100 Geldeinheiten (GE) (1.100 GE - 1.000 GE) benötigt.

2.6.4. Kritik am *embedded value*-Ansatz

Bevor der CFO-Forum die *European Embedded Value Principles* veröffentlicht hat, war der *embedded value*-Ansatz lange Zeit nicht geregelt gewesen. Deshalb war der Wert auf einer Basis ermittelt worden, der nicht die gesamte

Bandbreite an Informationen berücksichtigt hat.⁹¹ Derzeit liegt der Trend zum marktkonsistenten *embedded value* – dem MCEV.⁹²

Der *embedded value* berücksichtigt das Risiko über die *risk discount rate* zur Berechnung des Barwertes der Cashflows. Dies wird als unzureichend erachtet, da bei den Methoden zur Berechnung dieses Diskontierungszinssatzes sehr unterschiedlich vorgegangen wird und dieser meist nicht mit Marktpreisen konsistent sind.⁹³

Beim *embedded value*-Ansatz werden die versicherungstechnischen Verpflichtungen über einen indirekten Weg bewertet. „*Indirect methods measure the liability by discounting all cash flows arising from both the book of insurance contracts and the assets supporting the book ...*“⁹⁴ Um die Bewertung der versicherungstechnischen Verpflichtungen zu erhalten, wird die Bewertung der Vermögenswerte von der gesamten Bewertung abgezogen. Wenn gleiche oder ähnliche Annahmen getroffen wurden, besteht die Möglichkeit, dass die indirekte und direkte Methode zum gleichen Ergebnis führen.⁹⁵

2.7. Standpunkt des IASB

Alle Mitwirkenden sind sich einig, dass die Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen auf jeden Fall folgende Punkte berücksichtigen sollte – diskontierte Cashflows und explizite Risikomargen. Der IASB bevorzugt dabei eine externe Sichtweise – den *Transfer View* auf der Basis eines *exit value*, d.h. jenem Betrag, den ein Dritter für die Übernahme der Verpflichtung zahlen würde. Dieser ist gekennzeichnet durch die Verwendung extern getroffener Kostenannahmen, dem Verbot der Aktivierung von Abschlusskosten und der Möglichkeit einen Gewinn bei Vertragsabschluss auszuweisen. Der CFO-Forum ist dagegen für eine interne Sicht – den *Settlement View*, d.h. die Bewertung erfolgt in Höhe des Betrages, „... *der für die Abwicklung der Verträge über die*

⁹¹ Vgl. DP Abschn. 108 (a) und (b).

⁹² Vgl. DP Abschn. 108 (e).

⁹³ Vgl. DP Abschn. 108 (c).

⁹⁴ DP Abschn. 108 (g).

⁹⁵ Vgl. DP Abschn. 108.

*Zeit notwendig ist ...*⁹⁶. Die Kostenannahmen werden intern getroffen, die Abschlusskosten aktiviert und zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses wird kein Gewinn ausgewiesen.⁹⁷ Somit ist der IASB für den *current exit value*-Ansatz, da dieser die obengenannten Punkte – diskontierte geschätzte Cashflows und Risikomarge – am Besten wiedergibt.

Derzeit lässt der IASB für den *fair value* zwei Betrachtungsweisen zu: den *entry value* und den *exit value*. Solange die beiden Projekte – *Fair Value Measurement* und *Insurance Contracts* – noch nicht beendet wurden, kann noch nicht gesagt werden, ob es sich beim *current exit value* und *fair value* tatsächlich um denselben Wert handelt. Der IASB konnte bis jetzt allerdings noch keine wesentlichen Unterschiede entdecken.⁹⁸

Der *embedded value* ist kein geeignetes Bewertungsmodell, vor allem jene Versionen des *embedded value*, die nicht marktkonsistent sind, und eignet sich nicht als Entscheidungsgrundlage für die Ausschüttung. Es stellt lediglich eine nützliche Informationsquelle für langfristige Verträge dar.⁹⁹

Ebenfalls handelt es sich beim *unearned premium*-Ansatz nicht um ein relevantes und verlässliches Bewertungsmodell für alle Versicherungsverträge im Gegensatz zum *current exit value*-Ansatz. Für kurzfristige Verträge stellt dieses Modell jedoch eine Vereinfachung zur Berechnung des *current exit value* dar.¹⁰⁰

⁹⁶ Widmann, R. (2006), S. 1844.

⁹⁷ Vgl. Widmann, R. (2006), S. 1843 f.

⁹⁸ Vgl. DP Abschn. 104.

⁹⁹ Vgl. DP Abschn. 109 f.

¹⁰⁰ Vgl. DP Abschn. 112.

3. Analyse der Hauptelemente der Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen

3.1. Einführung

3.1.1. Grundidee des IASB

Schon das *Steering Committee* deutete einen Wechsel vom traditionellen *deferral-and-matching*-Bilanzierungsansatz zum *asset-liability-measurement*-Ansatz an.¹⁰¹ Dieses theoretische Rahmenkonzept wurde vom IASB entwickelt. An der Grundidee zur Anwendung eines *asset-liability-measurement*-Ansatzes zur Bilanzierung von Versicherungsverträgen hat der IASB im Laufe des Projektes *Insurance Contracts* festgehalten.¹⁰²

Der *deferral-and-matching*-Ansatz verfolgt das Ziel der periodengerechten Abgrenzung und Zuordnung der Erträge und Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV). Bezogen auf Versicherungsverträge bedeutet das, dass Prämien- und Schadenszahlungen unter der Anwendung der folgenden Prinzipien abzugrenzen sind:

- *deferral principle* – Grundsatz der zeitlichen Abgrenzung und
- *matching principle* – Grundsatz der sachlichen Abgrenzung.

Somit sind Einnahmen und Ausgaben jener Periode zuzurechnen, der sie wirtschaftlich zugehören.¹⁰³

Der *asset-liability-measurement*-Ansatz geht von „... einer möglichst realistischen Darstellung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten“¹⁰⁴ aus. Der Ansatz der versicherungstechnischen Rechte und Pflichten erfolgt zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses: Prämieinzahlungen stellen dabei Aktiva und „... Vorteile ..., die die Verpflichtungen kompensieren“¹⁰⁵, dar. Die versicherungstechnischen Rechte und Pflichten werden dann in der Bilanz ausgewiesen,

¹⁰¹ Vgl. Perlet, H. (2001), S. 295.

¹⁰² Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 741.

¹⁰³ Vgl. Zimmermann, J./Schweinberger, S. (2005), S. 58 f.

¹⁰⁴ Perlet, H. (2001), S. 295.

¹⁰⁵ Zimmermann, J./Schweinberger, S. (2005), S. 61.

wenn diese die Definitionen und Kriterien für den Ansatz der Vermögenswerte bzw. der Schulden des Rahmenkonzeptes des IASB erfüllen.¹⁰⁶

Die beiden Ansätze unterscheiden sich in den unten dargestellten Punkten (vgl. Tab. 3), die unterschiedliche Auswirkungen auf die Bilanz und GuV haben. Beim *deferral-and-matching*-Ansatz werden die Zahlungsströme erst bilanziert, „... wenn ... eine Reinvermögensänderung in Form von Aufwendungen und Erträgen entstanden ist oder ... zu neutralisieren ist“¹⁰⁷. Dies erfolgt durch Bildung von Rechnungsabgrenzungsposten und Schadensrückstellungen. Durch das imparitätische Realisationsprinzip ist es nicht möglich einen Gewinn zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zu berücksichtigen.¹⁰⁸ Beim *asset-liability-measurement*-Ansatz werden die versicherungstechnischen Rechte und Pflichten mit ihrem Zeitwert in der Bilanz am Abschlussstichtag ausgewiesen. Zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses darf weiters ein Gewinn angesetzt werden, wenn beispielsweise die Prämieinzahlungen die zu diesem Zeitpunkt angesetzte Verpflichtung übersteigen.¹⁰⁹

Beide Ansätze haben sowohl Vor- als auch Nachteile. Aus der Sicht des Rechnungslegungszieles der IAS/IFRS der Vermittlung entscheidungsrelevanter Informationen kann der *asset-liability-measurement*-Ansatz mehr Vorteile aufzeigen. Zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses liefert dieser Ansatz zeitnahe Informationen, die auf die zukünftige Entwicklung des Versicherungsgeschäftes schließen lassen. Im Gegensatz dazu liefert der *deferral-and-matching*-Ansatz lediglich unvollständig Informationen.¹¹⁰

Der *asset-liability-measurement*-Ansatz geht von einer Bewertung anhand des Marktwertes aus. Wegen des für versicherungstechnische Rechte und Ver-

¹⁰⁶ Vgl. Zimmermann, J./Schweinberger, S. (2005), S. 60 f.; Perlet, H. (2001), S. 295.

¹⁰⁷ Zimmermann, J./Schweinberger, S. (2005), S. 62.

¹⁰⁸ Vgl. Zimmermann, J./Schweinberger, S. (2005), S. 61-63.

¹⁰⁹ Vgl. Zimmermann, J./Schweinberger, S. (2005), S. 63 und 66; Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R. (2007), S. 88.

¹¹⁰ Vgl. IAS/IFRS Rahmenkonzept Abschn. 12; Zimmermann, J./Schweinberger, S. (2005), S. 70 f.

pflichtungen jedoch fehlenden Marktes muss der Marktpreis geschätzt werden. Dies macht eine hypothetische Konstruktion des Marktwertes notwendig.¹¹¹

	<i>Deferral-and-matching</i>	<i>Asset-liability-measurement</i>
Bilanzauffassung	Dynamisch	Statisch
Ausgangspunkt	In der GuV zu ermittelnder Periodenerfolg	In der Bilanz abzubildende Vermögenswerte und Verpflichtungen
Vorgehensweise	Periodengerechte Abgrenzung der Erträge und Aufwendungen	Realistischer Ausweis der Vermögenswerte und Verpflichtungen
Bewertung zu	Historischen Werten	Marktwerten
Betrachtete Zeit	Zeitraumbezogen	Zeitpunktbezogen
Orientierung an	GuV	Bilanz
Ermittlung des Periodenerfolges	Kongruenzprinzip	
	Anwendung der obengennannten Grundsätze	Erfolgswirksame Wertanpassung der Vermögenswerte und Verpflichtungen
Grundlegende Rechnungslegung	US-GAAP und jene, in den meisten Ländern	IAS/IFRS

Tab. 3: Wesentliche Unterschiede zwischen dem *deferral-and-matching*- und dem *asset-liability-measurement*-Bilanzierungsansatz (Eigene Darstellung angelehnt an Zimmermann, J./Schweinberger, S. (2005), S. 58-61; Perlet, H. (2001), S. 295 und Kölschbach, J. (2000), S. 433.)

3.1.2. Die Bewertungselemente im Überblick

„The [IASB]’s objective is to select a measurement model that gives users useful information about the amount, timing and uncertainty of the future cash flows resulting from the contractual rights and contractual obligations created by insurance contracts.“¹¹² Weiters soll es keine Bilanzierungsinkongruenzen erzeugen und alle vorhandenen ökonomische Inkongruenzen aufzeigen.¹¹³ Um diese Ziele zu erreichen, untersucht der IASB bei seiner Wahl eines geeigneten Be-

¹¹¹ Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 741.

¹¹² DP Abschn. 31.

¹¹³ Vgl. DP Abschn. 179.

wertungsmodelles für die Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen drei Elemente, welche den Kern der hypothetischen Konstruktion des Marktwertes bilden:¹¹⁴

- Schätzung der zukünftigen Cashflows,
- Diskontierung der Cashflows (Zeitwert des Geldes),
- Risiko- und Servicemarge.

3.2. Schätzung der zukünftigen Cashflows

3.2.1. Grundlage für die Schätzung der zukünftigen Cashflows

Die Grundlage für die Schätzung der zukünftigen Cashflows bilden die Rechte und Pflichten des existierenden Versicherungsvertrages. Somit sind alle daraus resultierenden Zahlungsströme zu berücksichtigen. Dazu gehören u.a.:¹¹⁵

- Zahlungen an den Versicherungsnehmer – einschließlich gemeldeter, aber noch nicht bezahlter Forderungen des Versicherungsnehmers, sowie Forderungen aus eingetretenen, jedoch noch nicht gemeldeten Schäden – „... *claims that have already been incurred but not yet reported (IBNR)* ...“¹¹⁶ –, und alle zukünftigen Forderungen und sonstige Leistungen,
- zukünftige Prämien, die der Versicherungsnehmer zahlen wird, um den Versicherungsvertrag fortzuführen – Konzept der garantierten Versicherbarkeit¹¹⁷,
- Bearbeitungskosten in Zusammenhang mit der Sachbearbeitung,
- Verwaltungs- und Nachhaftungskosten, sowie Steuern und Abgaben,
- potentielle Regresse und Rückerstattungen,
- sämtliche indirekte und direkte Kosten, die andere Marktteilnehmer ebenfalls verlangen würden, wie z.B. eine Servicemarge.

¹¹⁴ Vgl. DP Abschn. 31; Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 741.

¹¹⁵ Vgl. DP Abschn. E24.

¹¹⁶ DP Abschn. E24 (a).

¹¹⁷ Zur Definition siehe Anhang A.

3.2.2. Eigenschaften der Schätzung

Den Ausgangspunkt für die Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen stellt die „*explizite, erwartungstreue, marktkonsistente, wahrscheinlichkeitsgewichtete und aktuelle* [Schätzung] ... *der vertraglichen Cashflows*“¹¹⁸ dar. Alle zur Verfügung stehenden Informationen bzgl. des Betrages, des Zeitpunktes und der Unsicherheit der Cashflows sollen in die Schätzung objektiv einfließen, d.h., jene Cashflows, die für andere Marktteilnehmer bei gleichartiger Verpflichtung ebenfalls entstehen würden, sind zu berücksichtigen. Dies führt zur relevanten und zuverlässigen Schätzung der Cashflows und getreuen Darstellung der versicherungstechnischen Verpflichtungen im Jahresabschluss.¹¹⁹

Einige Projektteilnehmer sind der Ansicht, dass am Markt beobachtbare Variablen, die für die Schätzung relevant sind, wie z.B. Zinssätze, durch die vom Versicherer geschätzten Größen ersetzt werden sollen, wenn diese die Situation am Abschlussstichtag besser widerspiegeln. Diese Möglichkeit hat jedoch den Nachteil, dass die Schätzung unsachlich und subjektiv ist – Schätzung durch den Unternehmer.¹²⁰

Eine marktkonsistente Schätzung schließt subjektive Annahmen aus, da alle den Marktteilnehmern zur Verfügung stehenden Informationen berücksichtigt werden. Die Bewertung ist für die Jahresabschlussadressaten nachvollziehbar und verständlich, da ein einheitlicher Bewertungsrahmen verwendet wird. Direkt am Markt beobachtbare Größen fließen unangepasst in die Schätzung ein. Jene Variablen, die nicht direkt am Markt beobachtet werden können, wie beispielsweise die Sterbewahrscheinlichkeit, sollen sowohl intern als auch extern vorhandene Informationen einbeziehen.¹²¹

Die Cashflows, die aus einem Versicherungsvertrag entstehen, sind unsicher, da im Vorhinein nicht bekannt ist, wann und in welcher Höhe Zahlungen zu tätigen sein werden. Deshalb ist es wichtig, sämtliche denkbaren zukünftigen Er-

¹¹⁸ Seidl, T. (2007), S. 6.

¹¹⁹ Vgl. DP Abschn. 34 f. und 56; Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R. (2007), S. 92.

¹²⁰ Vgl. DP Abschn. 36 f.

¹²¹ Vgl. Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R. (2007), S. 92; DP Abschn. 37 f.

eignisse, die eine Cashflow-Zahlung bewirken könnten, zu ermitteln. Ebenfalls werden Optionen und Garantien aus Versicherungsverträgen in die Berechnung der Zahlungsströme einbezogen. Um diese vollständig abzubilden, wird der erwartete Barwert der Cashflows berechnet, welcher den gewichteten Durchschnitt des Barwertes der Cashflows darstellt. Dieser ermittelt sich nach dem folgenden Schema:¹²²

1. Identifizierung aller möglicher eintretender Szenarien,
2. Schätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit jedes Szenarios – anhand von Wahrscheinlichkeitsverteilung oder Simulation,
3. Ermittlung des Barwertes jedes Cashflows in jedem Szenario.¹²³

Die geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeiten der Szenarien müssen aktualisiert werden, wenn dies erforderlich ist. Neben den bisherigen Hinweisen und Erfahrungen sollen auch neue Anhaltspunkte berücksichtigt werden. Die aktualisierten Schätzwerte sollen den Zustand am Abschlussstichtag wie auch die Veränderungen während der Periode wiedergeben.¹²⁴

3.2.3. Änderungen während der Vertragslaufzeit

3.2.3.1. Einführung

Der Versicherer unterscheidet für die Berücksichtigung von Änderungen während der Vertragslaufzeit zwei mögliche Verpflichtungen bzw. Perioden: die *claims*- und die *pre-claims*-Verpflichtungen bzw. -Perioden. Während bei der *claims*-Periode der Schaden bereits eingetreten ist, steht bei der *pre-claims*-Periode der Zeitpunkt des Eintrittes des versicherten Ereignisses noch nicht fest.¹²⁵

Die Schätzung der Cashflows der *claims*-Periode basiert auf allen aktuell verfügbaren Informationen, da das versicherte Ereignis bereits eingetreten ist. Für die *pre-claims*-Verpflichtungen gibt es zwei Möglichkeiten, die während der Ver-

¹²² Vgl. DP Abschn. 39-42.

¹²³ Zur Ermittlung des dafür benötigten Zinssatzes vgl. Kap. 3.3.

¹²⁴ Vgl. DP Abschn. E16.

¹²⁵ Vgl. DP Abschn. 21. Zu den Definitionen siehe Anhang A.

tragslaufzeit entstandenen Abweichungen in der Schätzung der zukünftigen Zahlungsströme zu berücksichtigen:¹²⁶

1. *Lock in*-Ansatz,
2. *Current estimate*-Ansatz.

Grundsätzlich ist die *pre-claims*-Verpflichtung durch „einen höheren Wissensstand und damit eine geringere Unsicherheit des Versicherungsunternehmens“¹²⁷ gekennzeichnet. Somit unterscheiden sich die *claims*- und die *pre-claims*-Verpflichtung in den nachfolgenden Punkten voneinander (vgl. Tab. 4).¹²⁸

	Claims-Verpflichtungen	Pre-claims-Verpflichtungen
Entstehung der Verpflichtung	Mit wirtschaftlicher Verursachung oder rechtlichem Eintritt des Schadens	Mit Vertragsabschluss
Unsicherheit über	Höhe der Auszahlung (mögliche Differenzen zwischen Zeitpunkt der Abwicklung und Eintritt des Schadens)	Eintritt des Schadens; Zeitpunkt und Höhe der Auszahlung

Tab. 4: Hauptunterschiede zwischen den *claims*- und den *pre-claims*-Verpflichtungen (Eigene Darstellung angelehnt an Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R. (2007), S. 98.)

3.2.3.2. Der *lock in*-Ansatz

Beim *lock in*-Ansatz werden Annahmen über die Entwicklung der Cashflows nur einmal – zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses – getroffen. Jene Informationen, die erst später zur Verfügung stehen, werden nicht mehr in die Überlegungen einbezogen und die Cashflows nicht angepasst. Eine Ausnahme davon bildet der *liability adequacy test*. Der *lock in*-Ansatz hat folgende Vorteile: Es ist mit dem *customer consideration*-Ansatz¹²⁹ aus dem Projekt *Revenue Recognition* des IASB und des FASB konsistent. Im Gegensatz zum *current estimate*-

¹²⁶ Vgl. DP Abschn. 44.

¹²⁷ Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R. (2007), S. 98.

¹²⁸ Vgl. Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R. (2007), S. 98.

¹²⁹ Zur Definition siehe Anhang A.

Ansatz ist dieser Ansatz weniger aufwendig und kostspielig.¹³⁰ „[t] involves fewer subjective estimates and portrays less volatility.“¹³¹

Liability adequacy test:

Die Vermögenswerte unterliegen einem *impairment test*, um zu prüfen, ob am Abschlussstichtag Anhaltspunkte dafür bestehen, dass der Wert eines Vermögenswertes sich verändert hat. Der Buchwert einer Verpflichtung wird ebenfalls zu ändern sein, wenn diese nicht mit einem aktuellen Wert bewertet wurde – anhand des *liability adequacy test*. Da der *lock in*-Ansatz die zum Vertragsabschluss geschätzten Cashflows über die gesamte Dauer eines Versicherungsvertrages anwendet, muss der Versicherer am Berichtsstichtag prüfen, ob die Höhe der angesetzten Verpflichtung noch angemessen ist. Der Buchwert der Verpflichtung wird mit dem Tageswert der geschätzten zukünftigen Cashflows verglichen. Ist der Buchwert kleiner als der Tageswert, dann ist der Buchwert dementsprechend anzupassen.¹³²

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass ein *liability adequacy test* immer dann benötigt wird, wenn eine der drei genannten Bewertungselemente die derzeitige Lage des Unternehmens nicht abbildet.¹³³

3.2.3.3. Der *current estimate*-Ansatz

Der *current estimate*-Ansatz berücksichtigt sämtliche verfügbare Informationen in der Schätzung während der gesamten Vertragslaufzeit, somit fließen alle Veränderungen in die Überlegungen ein. Dies bringt folgende Vorteile mit sich:

- Konsistenz mit anderen IFRS, wie z.B. dem IAS 37 und dem IAS 39,
- kein Bedarf für einen *liability adequacy test*,
- regelmäßige Berücksichtigung aller veränderten Umstände,
- zuverlässige und relevante Informationen über Betrag, zeitlichen Verlauf und Unsicherheit von Cashflows,

¹³⁰ Vgl. DP Abschn. 44.

¹³¹ DP Abschn. 44 (c).

¹³² Vgl. DP Abschn. 54 f.

¹³³ Vgl. Agenda Paper 10G Abschn. 9.

- Bereitstellung eines verständlichen Rahmenkonzeptes für komplexe Verträge, wie beispielsweise mehrjährige oder branchenübergreifende Verträge,
- Reduktion von Bilanzierungsinkongruenzen zwischen den versicherungstechnischen Verpflichtungen und Vermögenswerten des Versicherers.¹³⁴

3.2.3.4. Der gemischte Ansatz

Einige Diskussionspartner des IASB sind für einen gemischten Ansatz bestehend aus dem *current estimate*-Ansatz für finanzielle Variablen (Zinssatz, Aktienkurs) und dem *lock in*-Ansatz für nicht-finanzielle Variablen (Inflationsrate, Schaden- und Stornoquote).¹³⁵

Die Verwendung des *current estimate*-Ansatzes für finanzielle Variablen mindert Bilanzierungsinkongruenzen, welche entstehen können, wenn Vermögenswerte, die die Versicherungsverträge decken, auf der Basis des *fair value* bewertet werden. Dies ist möglich, da beide Ansätze von aktuellen Schätzwerten ausgehen. Die Erstbewertung der nicht-finanziellen Variablen mittels des *lock in*-Ansatzes beinhaltet eine implizierte Gewinnmarge, um einen Gewinnansatz zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zu vermeiden. In weiterer Folge werden ungünstige Änderungen bei der Schätzung von der Gewinnmarge aufgefangen. Erst wenn diese ausgeschöpft ist, wird ein Gewinn oder Verlust ausgewiesen. Günstige Änderungen werden nicht berücksichtigt.¹³⁶

Aus den folgenden Gründen ist der IASB gegen einen solchen Ansatz:¹³⁷

- Die Gewinnmarge stellt eine Art Auffangbecken für ungünstige Änderungen dar (vgl. Kap. 3.4.).
- Dieser Ansatz liefert lediglich für finanzielle Variablen verlässliche Informationen, da für diese der *current estimate*-Ansatz verwendet wird.

¹³⁴ Vgl. DP Abschn. 45.

¹³⁵ Vgl. DP Abschn. 52 und 53 (b).

¹³⁶ Vgl. DP Abschn. 52.

¹³⁷ Vgl. DP Abschn. 53.

- Es kann zu Abhängigkeiten zwischen den finanziellen und den nicht-finanziellen Variablen kommen. Ein Beispiel: Zahlungsabflüsse aus fondsgebundenen Lebensversicherungen sind von beiden Größen abhängig. Um die Auswirkungen der Veränderungen der beiden Variablen darzustellen, bedarf es einer willkürlichen Trennung.

3.3. Diskontierung der Cashflows

3.3.1. Einführung

Zurzeit werden vor allem versicherungstechnische Verpflichtungen aus Lebensversicherungsverträgen, jedoch nicht aus Sachversicherungsverträgen diskontiert. Einige existierende Rechnungslegungssysteme verwenden dabei einen Diskontierungszinssatz, der sich an der erwarteten Kapitalanlagenrendite orientiert. Dies vermindert allerdings die Vergleichbarkeit zwischen den Versicherungsunternehmen, da die Höhe der Verpflichtung vom Geschick des Versicherers, Erträge aus Finanzanlagen zu erzeugen, abhängt. Weiters wäre das ein unternehmensspezifischer – jedoch nicht mehr objektiver – Wert.¹³⁸

*„... The objective of the discount rate is to adjust estimated future cash flows for the time value of money in a way that captures the characteristics of the liability ...“*¹³⁹ Der Zinssatz soll mit den aktuell beobachtbaren Marktpreisen für Cashflows aus versicherungstechnischen Verpflichtungen in Bezug auf Laufzeit, Währung und Liquidität konsistent sein.¹⁴⁰

Der IASB ist für die Diskontierung der Cashflows, die aus Lebens-, sowie aus Nicht-Lebensversicherungsverträgen entstehen, jedoch gibt er nicht vor, wie das obengenannte Ziel erreicht werden kann bzw. soll und welcher Diskontierungszinssatz verwendet werden soll.¹⁴¹ In Modellen zur Barwertberechnung werden häufig risikolose Zinssätze verwendet, wobei Marktzinssätze von Staatsanleihen herangezogen werden. Es wird ebenfalls auf Corporate Bonds

¹³⁸ Vgl. Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 204 f.; DP Abschn. 69.

¹³⁹ DP Abschn. 69.

¹⁴⁰ Vgl. DP Abschn. 69.

¹⁴¹ Vgl. DP Abschn. 68 f.

zurückgegriffen, wenn kein aktiver Markt für Staatsanleihen vorhanden ist oder die Bonität des jeweiligen Staates schlecht ist.¹⁴²

3.3.2. Argumente gegen das Diskontieren

Bei der Diskontierung der Verpflichtungen aus Lebensversicherungen gibt es keine Bedenken, da die Cashflows leichter prognostizierbar und vorhersehbar sind. Dagegen ist die Schätzung der Zahlungsströme wie auch die Bestimmung des Diskontierungszinssatzes bei Verpflichtungen aus Nicht-Lebensversicherungen weniger objektiv und kostenintensiver. Dies führt zu einer reduzierten Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse.¹⁴³

Es wird schwieriger einen Jahresabschluss eines Versicherers zu verstehen, da aufgrund der Anwendung eines Tageszinssatzes die Volatilität der in der Bilanz und GuV angegebenen Beträge steigt.¹⁴⁴

Weitere Gründe, die dagegen sprechen, sind:¹⁴⁵

- Anreiz zur Unterbewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen aufgrund der getroffenen Annahmen,
- beschleunigte Anerkennung zukünftiger Kapitalerträge und dadurch Ansporn zu *underwriting practice* und unvorsichtiger Bilanzierung.

3.3.3. Argumente für das Diskontieren

Die wachsende Bedeutung bzw. Relevanz von Diskontierung hebt die damit verbundene subjektive und kostenintensive Ermittlung auf. Die gleiche Behandlung der zu unterschiedlichen Zeitpunkten anfallenden Zahlungsströme repräsentiert nicht die tatsächliche Finanzlage des Unternehmens am Abschluss-

¹⁴² Vgl. Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R. (2007), S. 94.

¹⁴³ Vgl. DP Abschn. 65 (a).

¹⁴⁴ Vgl. DP Abschn. 65 (g).

¹⁴⁵ Vgl. DP Abschn. 65 (b) und (c).

stichtag. Die Diskontierung stellt ein gutes Instrument zur zeitlichen Abgrenzung der Cashflows dar.¹⁴⁶

Die IAS/IFRS verlangen diskontierte Werte bereits für vergleichbare Posten, wie beispielsweise bei langfristigen Rückstellungen (IAS 37), beim Finanzierungsleasing (IAS 17 Leasingverhältnisse) und bei einigen Leistungen an den Arbeitnehmer (IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer). Viele Unternehmer fällen ihre Entscheidungen hinsichtlich Investitionsvorhaben auf der Grundlage der diskontierten Cashflows. Somit sind die Unternehmer mit der Materie vertraut und haben bereits Erfahrungen gesammelt. Weiters wird die Möglichkeit zur Bilanzierungsarbitrage vermieden, da der ökonomische Wert der versicherungstechnischen Verpflichtung dem bilanziellen Wert gleicht. Die Erweiterung der Diskontierung auf alle versicherungstechnischen Verpflichtungen führt zu einem konsistenten, verlässlichen und relevanten Jahresabschluss.¹⁴⁷

3.4. Risikomarge

3.4.1. Die Definition und die Ansätze der Risikomarge

3.4.1.1. Einführung

Die Risikomarge stellt eine Entschädigung für die Risikoübernahme durch die Versicherungsunternehmen dar¹⁴⁸ und spiegelt die Unsicherheit, die mit der Schätzung der Cashflows aus versicherungstechnischen Verpflichtungen verbunden ist, wider. Doch stellt sich die Frage, wie die Unsicherheit zu messen ist. Der geeignetste Ansatz dafür ist, die zu verrechnete Prämie um einen Zuschlag – Risikoprämie – zu erhöhen.¹⁴⁹ Die IASB-Mitglieder betrachten die Risikomarge auf zwei unterschiedliche Weisen: den *shock absorber*-Ansatz und den *compensation*-Ansatz.¹⁵⁰ Das endgültige Modell sollte jedoch folgende Eigenschaften aufweisen:¹⁵¹

¹⁴⁶ Vgl. DP Abschn. 66 (a).

¹⁴⁷ Vgl. DP Abschn. 66 (a).

¹⁴⁸ Vgl. Kölschbach, J. (2007), S. 21.

¹⁴⁹ Vgl. DP Abschn. 72; Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 206.

¹⁵⁰ Vgl. DP Abschn. 73

¹⁵¹ Vgl. DP Abschn. F3 (b), (c), (e), (f) und (h).

- Konsistenz mit Marktpreisen,
- Abbildung aller mit der Verpflichtung verbundenen Risiken,
- explizite Darstellung der Risikomarge,
- Bereitstellung einer präzisen und informativen Offenlegung,
- Einführung zu angemessenen Kosten und innerhalb einer angemessenen Frist.

3.4.1.2. Der *shock absorber*-Ansatz

Die Risikomarge ist eine Art Auffangbecken für unerwartete zukünftige Veränderungen, d.h. beispielsweise, wenn aufgrund schlechter Schätzung die Zahlung an den Versicherungsnehmer den angesetzten Betrag der versicherungstechnischen Verpflichtung überwiegt.¹⁵²

Folgende Argumente sprechen für den *shock absorber*-Ansatz:¹⁵³

- Er führt zu geringeren Schwankungen beim Ergebnis.
- Dieses Modell ist vereinbar mit dem *customer consideration*-Ansatz des IASB- und FASB-Projektes *Revenue Recognition*.
- Der Risikopreis muss nach dem Vertragsabschluss nicht mehr geschätzt werden, da die Risikomarge zu einem späteren Zeitpunkt nicht angepasst wird. Somit ist dieser Ansatz weniger subjektiv.

3.4.1.3. Der *compensation*-Ansatz

Die Risikomarge ist eine Entschädigung, die Unternehmen für das Tragen des Risikos für sich beanspruchen. Am Abschlussstichtag ermittelt der Versicherer, wie risikoreich die Verpflichtung noch ist und passt die Risikomarge dementsprechend an.¹⁵⁴

¹⁵² Vgl. DP Abschn. 73; Agenda Paper 7E Abschn. 15.

¹⁵³ Vgl. DP Abschn. 74.

¹⁵⁴ Vgl. DP Abschn. 73.

Der *compensation*-Ansatz hat folgende Vorteile:¹⁵⁵

- transparente und zeitnahe Darstellung von Veränderungen in den Schätzwerten,
- explizite Konzentration auf die Darstellung des Risikos führt zum verbesserten Verständnis für das Risiko,
- gleiche Behandlung von Verträgen mit gleichem Risiko – unabhängig davon, wann diese abgeschlossen wurden.

3.4.1.4. Die Unterschiede zwischen den beiden Ansätzen

Die nachfolgende Tabelle stellt die wichtigsten Unterschiede zwischen den beiden oben genannten Ansätzen dar.

	Shock absorber-Ansatz	Compensation-Ansatz
Befreiung des Versicherers vom Risiko	Senkung der Risikomarge	
Ungünstige Veränderungen bei der Schätzung der Cashflows	Keine Auswirkung auf den Gewinn, solange die Risikomarge nicht ausgeschöpft ist	Sofortige Auswirkung auf den Gewinn
Günstige Veränderungen bei der Schätzung der Cashflows	Keine Auswirkung auf den Gewinn, außer bei rückgängigmachen der ungünstigen Veränderungen	Sofortige Auswirkung auf den Gewinn
Zunahme der Menge bzw. des Preises beim Risiko	Keine zusätzlichen Ausgaben	Ausweis einer zusätzlichen Ausgabe folgend von einer Einnahme in einer späteren Periode

Tab. 5: Vergleich zwischen dem *shock absorber*- und dem *compensation*-Ansatz der Risikomarge (Eigene Darstellung angelehnt an DP Abschn. 73.)

Das nachfolgende Beispiel dient dazu, die obengenannten Unterschiede zu veranschaulichen. Die dafür verwendeten Ausgangsdaten sind im Anhang B beschrieben (vgl. Tab. 6).¹⁵⁶

¹⁵⁵ Vgl. DP Abschn. 75.

¹⁵⁶ Vgl. DP Appendix G Example 1.

	Shock absorber-Ansatz	Compensation-Ansatz
30.6.200X		
Verpflichtung	120 GE (240 * 6/12)	143 GE (118 + 25)
Fehlbetrag – <i>premium deficiency</i>	---	23 GE (143 - 120)
31.12.200X		
Einnahme – <i>earned premium</i>	120 GE	120 GE
Ausgaben (Zahlung an Versicherungsnehmer)	118 GE	118 GE
Storno des Fehlbetrages		23 GE
Gewinn	2 GE	25 GE (23 + 2)

Tab. 6: Zusammenfassende Lösung des Beispiels 2: Die Risikomarge (Eigene Darstellung angelehnt an DP Appendix G Example 1.)

Zum Halbjahr ist die Verpflichtung nach dem *shock absorber*-Ansatz so dargestellt, als wäre sie risikolos. Sie beinhaltet lediglich eine implizite Risikomarge von 2 GE. Hätte der Versicherer neue Verträge mit gleichem Risiko zum Halbjahr abgeschlossen, wären diese vom Versicherer zu unterschiedlichen Preisen bewertet worden (120 GE und 143 GE – neue Prämie für neue Verträge).¹⁵⁷

Der Versicherer hat die gesamte Prämie kurz nach Vertragsabschluss vereinahmt, deshalb kann er den Versicherungsnehmer nicht mehr mit der für das zweite Halbjahr geschätzten Risikomarge belasten. Die angesetzte Ausgabe und Einnahme – Fehlbetrag – in Höhe von 23 GE stellen keine tatsächlichen Zahlungen dar. Dies ist jener Betrag, den der Versicherer einem Marktteilnehmer zu zahlen hätte, damit dieser die Verpflichtung zum Halbjahr übernimmt.¹⁵⁸

3.4.2. Die Ermittlung der Risikomarge

Die Risikomarge wird anhand des in der nachfolgenden Abbildung dargestellten Schemas ermittelt (vgl. Abb. 9).

¹⁵⁷ Vgl. DP Appendix G Example 1.

¹⁵⁸ Vgl. DP Appendix G Example 1.

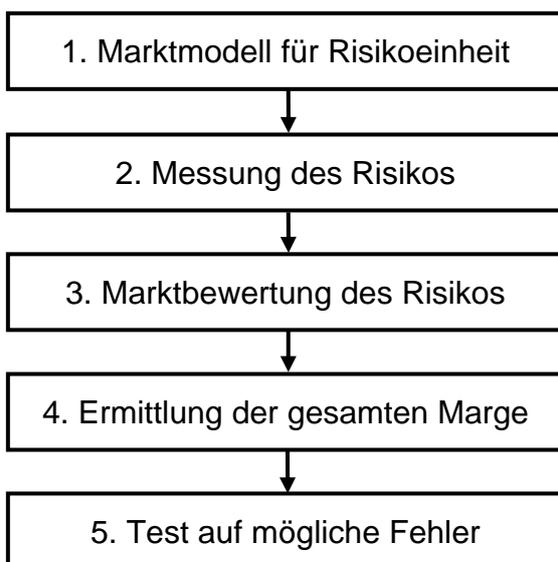


Abb. 9: Verfahren zur Ermittlung der Risikomarge (Eigene Darstellung angelehnt an Engeländer, S. (2007), S. 23.)

Im ersten Schritt wird die Einheit¹⁵⁹ bestimmt, welche andere Marktteilnehmer für die Darstellung der Risikomenge ebenfalls verwenden. Als nächstes wird die Risikomenge in einer Verpflichtung unter Verwendung der Szenarien, welche bei der Schätzung der Cashflows bestimmt wurden, geschätzt. Im dritten Schritt wird die Marge pro Risikoeinheit geschätzt. Dies erfolgt unter Berücksichtigung von beobachtbaren Marktpreisen für ähnliche Verträge sowie *pricing models*, etc. Die gesamte Risikomarge erhält man, indem man die geschätzte Marge pro Risikoeinheit mit der geschätzten Risikomenge einer Verpflichtung multipliziert. Zuletzt wird ein Test durch Abstimmung „... der Veränderung der Risikomarge mit der Veränderung der Anzahl der Risikoeinheiten und der Marge pro Risikoeinheit“¹⁶⁰ gemacht, um mögliche Fehler auszuschließen.¹⁶¹

Für die Ermittlung der Risikomarge schlägt der IASB einige theoretische Methoden vor. Es ist vorteilhaft diese ebenfalls miteinander zu kombinieren, um ein bestmögliches Ergebnis zu erzielen. Somit ist es möglich mit Hilfe eines Konfidenzniveaus oder auf der Grundlage der ökonomischen Risikokapitalkosten die Risikomarge zu ermitteln. Weitere Methoden sind:¹⁶²

¹⁵⁹ Vgl. dazu Beispiel 3 im Anhang B; in diesem Beispiel stellt die Standardabweichung die Risikoeinheit dar.

¹⁶⁰ Engeländer, S. (2007), S. 23.

¹⁶¹ Vgl. DP Abschn. 76.

¹⁶² Vgl. DP Abschn. F9; Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R. (2007), S. 96.

- Methoden, die auf dem *capital asset pricing model* basieren,
- *Conditional tail expectation* (CTE),
- Risikoangepasster Diskontierungszinssatz.

Der CTE, auch unter dem Namen *tail value at risk* bekannt, ist der erwartete Restwert der Wahrscheinlichkeitsverteilung.¹⁶³ Der risikoangepasste Diskontierungszinssatz errechnet sich aus der Summe eines risikolosen Zinssatzes und einer Risikoprämie.¹⁶⁴

3.4.3. Die Kalibrierung der Risikomarge

3.4.3.1. Die Kalibrierung der Risikomarge nach dem *current entry value*-Ansatz

Beim *current entry value*-Ansatz wird die Risikomarge an die tatsächlich verrechnete Prämie (abzgl. etwaiger Abschlusskosten) kalibriert. Die objektive Ermittlung des Preises eines Versicherungsvertrages ist nur beim Vertragsabschluss möglich, wenn der Versicherungsnehmer und der Versicherungsgeber sich über die Höhe der Prämie einig werden. Dies stellt den bestmöglichen Anhaltspunkt – mit Ausnahme, dass ein *liability adequacy test* einen Verlust feststellt – dar.¹⁶⁵

Der *liability adequacy test* wird durchgeführt, um zu verhindern, dass Versicherungsverträge aufgrund gesetzlicher Beschränkungen und des so genannten *insurance cycle*¹⁶⁶ unterbewertet werden. „Some insurance pricing displays a cycle of alternating ‘hard’ markets, when pricing is high, and ‘soft’ markets, when pricing is low.“¹⁶⁷ Ein solcher Test ist später nicht mehr nötig, da diese Methode aussagt, dass zusätzliche Informationen keine besseren Anhaltspunk-

¹⁶³ Vgl. DP Abschn. F9 (b).

¹⁶⁴ Vgl. Answers Corporation (2007), <http://www.answers.com/topic/risk-adjusted-discount-rate?cat=biz-fin>.

¹⁶⁵ Vgl. DP Abschn. 78 (a).

¹⁶⁶ Zur Definition siehe Anhang A

¹⁶⁷ DP S. 49 unten.

te liefern und für die Schätzung der Cashflows und des Diskontierungszinssatzes aktuelle Größen verwendet werden.¹⁶⁸

Diese Methode verbietet den Ansatz eines Gewinns zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses aus folgenden Gründen:¹⁶⁹

- Da es sich häufig um Gewinne aufgrund subjektiver Schätzungen handelt, ist es unklug diese auszuweisen. Die zusätzliche Information hinsichtlich des Mehrwertes aufgrund neuer Verträge stellt eine nützliche Angabe dar.
- Der Gewinn sollte erst ausgewiesen werden, wenn der Versicherer vom Risiko befreit wird. Versicherungsgeber stellen die Dienstleistung der Risikoübernahme zur Verfügung, doch solange kein Versicherungsfall eintritt, hat der Versicherungsnehmer keinen Nutzen vom Abschluss des Vertrages.

Die Vorteile dieser Methode:

Diese Methode ist konsistent mit IAS 39, da dieser ebenfalls den Ansatz eines Gewinnes zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses untersagt – zumindest solange nicht bewiesen wird, dass ein Gewinn vorhanden ist. Der Ausweis eines Gewinnes könnte die Interpretation von traditionellen Kennzahlen erschweren. „*The transaction with the policyholder provides the only observable direct market benchmark for the margin.*“¹⁷⁰ Es gibt keine verlässlichere Berechnungsmethode für die Risikomarge.¹⁷¹

Die Nachteile dieser Methode:

Für den *liability adequacy test* ist die Risikomarge zu schätzen, die andere Marktteilnehmer verlangen würden. Die Durchführung dieses Testes bringt zusätzlichen Aufwand für den Versicherer mit sich. In der *soft market*-Periode müsste ein Verlust ausgewiesen werden. Jedoch ist dies inkonsistent, da Ge-

¹⁶⁸ Vgl. DP Abschn. 80 (b) und 82 (e).

¹⁶⁹ Vgl. DP Abschn. 81 (b) und (d).

¹⁷⁰ DP Abschn. 81 (a).

¹⁷¹ Vgl. DP Abschn. 81 (a), (c) und (f).

winne zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht angesetzt werden dürfen.¹⁷²

3.4.3.2. Die Kalibrierung der Risikomarge nach dem *current exit value*-Ansatz

Die Risikomarge wird nicht an die tatsächlich verrechnete Prämie kalibriert, sondern es werden der Preis sowie die Risikomarge an jedem Berichtsstichtag neu geschätzt. „[It is]... *the price ... that would be expected if the insurer were willing and able to transfer its contractual rights and obligations to another party at the measurement date.*“¹⁷³ Die tatsächliche Prämie unterliegt dem *reasonableness check*, der prüft, ob wesentliche Abweichungen zwischen der neu geschätzten und der in der verrechneten Prämie implizierten Risikomarge festgestellt werden können. Wenn das der Fall ist, bedarf es zusätzlicher Nachforschung, um zu vermeiden, dass wichtige Einflussgrößen übersehen worden sind. Ein *liability adequacy test* wird nicht benötigt, da bei der Schätzung der drei Elemente immer aktuelle Werte berücksichtigt werden.¹⁷⁴

Zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ist der Ausweis eines Gewinnes möglich, wenn nach erneuter Nachforschung die geschätzte Risikomarge von der impliziten Risikomarge signifikant abweicht. In späteren Perioden entspricht die Risikomarge, jener, die andere Marktteilnehmer für die verbleibende Verpflichtung verlangen würden.¹⁷⁵

Die Vorteile dieser Methode:

Dieser Ansatz ermöglicht im Jahresabschluss die gleiche Darstellung von Versicherungsverträgen mit gleichartigen Risiken trotz unterschiedlich verrechneter Prämien. In späteren Perioden auftretende Verluste könnten die zu Beginn ausgewiesenen Gewinne rückgängig machen. Es ist jedoch transparenter diese

¹⁷² Vgl. DP Abschn. 82 (e) und (f).

¹⁷³ Agenda Paper 7A Abschn. 14.

¹⁷⁴ Vgl. DP Abschn. 80 (b) und (c); Agenda Paper 7A Abschn. 15 (a).

¹⁷⁵ Vgl. DP Abschn. 80 (c); Agenda Paper 7A Abschn. 15 (e).

getrennt voneinander zu dem Zeitpunkt, wenn sie anfallen, auszuweisen als die Verluste mit den Gewinnen gleich zu verrechnen.¹⁷⁶

Der Nachteil dieser Methode:

Die Risikomarge wird an jedem Berichtsstichtag geschätzt, was zu einer erhöhten Subjektivität führt. Der IASB wäre verpflichtet, eine verbindende Anleitung zur Schätzung der Risikomarge zu erstellen, um die Subjektivität zu mindern.¹⁷⁷

3.4.3.3. Die Gemeinsamkeiten bei der Kalibrierung der Risikomarge

Beim Vertragsabschluss darf ein Verlust ausgewiesen werden, wenn die Risikomarge, die die Marktteilnehmer verlangen würden, höher ist als die aufgrund des Versicherungsvertrages geschätzte Risikomarge. Der Versicherer hat die jeweils zu Beginn und am Ende jeder Periode vorhandene Risikomenge¹⁷⁸ und jene, um die das Risiko während der Periode gesunken oder gestiegen ist, zu bestimmen. Diese Reduktion bzw. Erhöhung des Risikos ist als Ertrag bzw. Aufwand anzusetzen.¹⁷⁹

Beide Ansätze führen zu identischen Ergebnissen, wenn die Preisbildung des Versicherungsvertrages eines Versicherungsunternehmens nicht von der Preisgestaltung der anderen Marktteilnehmer abweicht.¹⁸⁰

3.4.3.4. Vergleich anhand eines Beispiels

Nachfolgende Tabelle stellt einen Vergleich der obengenannten möglichen Vorgehensweisen bei der Kalibrierung der Risikomarge anhand eines Beispiels dar (vgl. Tab. 7). Die Angabe befindet sich im Anhang B.

¹⁷⁶ Vgl. DP Abschn. 82 (b) und (d).

¹⁷⁷ Vgl. DP Abschn. 81 (e).

¹⁷⁸ Vgl. dazu Kap. 3.4.2.

¹⁷⁹ Vgl. DP Abschn. 79 und 80 (d) und (e).

¹⁸⁰ Vgl. Rockel, W/Sauer, R. (2007), S. 745.

	<i>Current entry value</i>	<i>Current exit value</i>
1.1.200X		
<i>Liability adequacy test</i> – Preis der Marktteilnehmer	890 GE (750 + 140)	
Verpflichtung	900 GE (1000 - 100)	890 GE (750 + 140)
= Erwartete Barwert der zukünftigen Cashflows + implizite Risikomarge	= 750 GE + 150 GE	
Implizite Risikomarge pro Standardabweichung	3 GE (150 / 50)	---
Abschlusskosten – Aufwand + Ertrag	100 GE - 100 GE	
Ertrag	---	110 GE (1000 - 890)
Gewinn	---	10 GE (110 - 100)
30.6.200X		
Verpflichtung	490 GE (400 + 90)	487 GE (400 + 87)
Ertrag	60 GE	53 GE (56 - 3)

Tab. 7: Zusammenfassende Lösung des Beispiels 3: Die Kalibrierung der Risikomarge (Eigene Darstellung angelehnt an DP Appendix G Example 2.)

Zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bewertet der Versicherer beim *current entry value*-Ansatz die Verpflichtung mit dem Wert der vereinnahmten Prämie. Da die Risikomarge sich an diesem Preis orientiert, hat sie einen Wert in Höhe von 3 GE. Der *liability adequacy test* ergibt, dass die verrechnete Prämie höher ist, als der Wert, den andere Marktteilnehmer verlangen würden. Ein daraus resultierender Gewinn darf nicht angesetzt werden. Zum Halbjahr reduziert sich das Risiko auf 30, d.h. die Risikomarge hat einen Wert von 90 GE, da der zum Vertragsabschluss fixierte Risikopreis in späteren Perioden nicht angepasst wird.¹⁸¹

¹⁸¹ Vgl. DP Appendix G Example 2.

Beim *current exit value*-Ansatz gleicht der Wert der Verpflichtung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses dem marktüblichen Wert. Die Risikomarge ermittelt sich dabei durch Multiplikation der geschätzten Risikomenge und dem geschätzten Risikopreis. Der Versicherer weist einen Ertrag – erhaltene Prämie ist höher als die angesetzte Verpflichtung – und einen Gewinn aus. Zum Halbjahr setzt der Versicherer die Verpflichtung mit einem Wert von 487 GE an – 400 GE für die erwarteten Cashflows plus 2,9 GE mal 30 für die Risikomarge. Für den Versicherer ergibt sich ein gesamter Ertrag bestehend aus:

- Reduktion des Risikos – 2,8 GE mal 20,
- abzgl. des gestiegenen Risikopreises von 2,8 GE auf 2,9 GE – 0,1 GE mal 30.¹⁸²

3.5. Servicemarge

Die Servicemarge stellt eine Entschädigung für sonstige durch die Versicherung erbrachte Dienstleistungen dar, wie z.B. für den Kundendienst beim Depotgeschäft einer fondsgebundenen Lebensversicherung. Die Bewertung der Servicemarge orientiert sich an den durch andere Marktteilnehmer üblich übernommenen vergleichbaren Dienstleistungen. Die Höhe der Verpflichtung hängt von dem Betrag, den Marktteilnehmer für die Servicemarge ansetzen würden, ab (vgl. Tab. 8).¹⁸³

In den späteren Perioden wird die Servicemarge um den Betrag der bis dahin erbrachten Dienstleistungen vermindert. Die Reduktion wird erfolgswirksam berücksichtigt.¹⁸⁴

¹⁸² Vgl. DP Appendix G Example 2.

¹⁸³ Vgl. Kölschbach, J. (2007), S. 24; DP Abschn. 87 f.

¹⁸⁴ Vgl. DP Abschn. 88 (e).

Möglichkeiten	Höhe der Verpflichtung
Die Servicemarge entspricht jener Marge, die andere Marktteilnehmer üblich verlangen würden.	Die Verpflichtung entspricht zu Beginn der erhaltenen Prämie abzüglich Abschlusskosten.
Die Servicemarge ist höher (niedriger) als jene Marge, die andere Marktteilnehmer üblich verlangen.	Die Verpflichtung erhöht (vermindert) sich um die Differenz zwischen der unternehmensspezifischen und marktüblichen Servicemarge. Der Versicherer setzt einen Gewinn (Verlust) zu Beginn an.
Marktteilnehmer verlangen eine höhere als die bisher angesetzte Servicemarge.	Die Bewertung der Verpflichtung steigt folglich.

Tab. 8: Höhe der Verpflichtung bei der Einbeziehung einer Servicemarge (Eigene Darstellung angelehnt an DP Abschn. 88 (a) und (b).)

3.6. Änderungen der Bewertung

Neben der Ermittlung der drei Bewertungselemente stellt sich auch die Frage wie die Veränderungen in der Bewertung zu erfassen sind. Diese entstehen aus laufenden Veränderungen in der Schätzung der zukünftigen Cashflows, der Diskontierungsrate und der Risiko- bzw. Servicemarge.¹⁸⁵

Einige Diskussionspartner des IASB sind für eine Aufschlüsselung der gesamten Veränderung in mehrere Belegzeilen in der GuV, um die unterschiedlichen Auswirkungen, die sie haben, aufzuzeigen. Andere sind für eine Präsentation außerhalb der GuV, da dies dem Verfahren der *available-for-sale financial assets* des IAS 39 entspricht. Dabei hat der Bilanzierer die Gewinne bzw. Verluste in der Veränderung des Eigenkapitales darzustellen.¹⁸⁶

¹⁸⁵ Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 748.

¹⁸⁶ Vgl. DP Abschn. 327 und 329; IAS 39.55 (b).

Jedoch ist der IASB für eine sofortige erfolgswirksame Erfassung der Änderung im Buchwert der versicherungstechnischen Verpflichtungen, da er keine Gründe gefunden hat, um dies nicht zu tun.¹⁸⁷

3.7. Standpunkt des IASB

Aus der Sicht des IASB sollen alle versicherungstechnischen Verpflichtungen anhand der drei oben genannten Elemente bewertet werden. Die nachfolgenden Punkte fassen diese noch einmal zusammen:

- explizite, marktkonsistente, aktuelle und je nach Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichtete Schätzung der Cashflows,
- aktueller und marktkonsistenter Diskontierungsfaktor, um die zukünftigen Cashflows auf den Zeitwert des Geldes anzupassen,
- explizite und unbefangene Schätzung der Risiko- und Servicemarge.

In Hinblick auf die Berücksichtigung von Änderungen in der Schätzung künftiger Zahlungsflüsse findet der IASB den *current estimate*-Ansatz geeigneter als den *lock in*-Ansatz. Der Hauptgrund liegt in der Einbeziehung sämtlicher zur Verfügung stehender Informationen.

Nach Ansicht des IASB ist das Ziel der Risikomarge die Leser über Unsicherheiten, die mit zukünftigen Zahlungsströmen verbunden sind, zu informieren. Deshalb bevorzugt der IASB den *compensation*-Ansatz. Zusätzlich soll der Versicherer ebenfalls eine Servicemarge einbeziehen, wenn dies andere Marktteilnehmer für diese Dienstleistung ebenfalls tun würden.¹⁸⁸ Die Änderungen in den Bewertungsparametern sind erfolgswirksam in der GuV zu erfassen.

In dem nachfolgenden Kapitel wird nun auf weitere Problemfelder in Bezug auf die Bilanzierung von Versicherungsverträgen eingegangen.

¹⁸⁷ Vgl. DP Abschn. 329.

¹⁸⁸ Vgl. DP Abschn. 86 und 89.

4. Sonstige Problemfelder im Zusammenhang mit der Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen

4.1. *Unbundling*

4.1.1. Definition des *unbundling*

Versicherungsverträge können sich aus folgenden Komponenten zusammensetzen:

- Versicherungskomponente und
- Einlagen- bzw. Sparkomponente.¹⁸⁹

Unbundling bedeutet diese unterschiedlichen Bestandteile eines Vertrages zu „entflechten“ und so zu bilanzieren, als ob es sich um getrennte Verträge handelt.¹⁹⁰ Die Entflechtung ist notwendig, da einerseits viele Versicherungsnehmer ihre Prämien im Voraus bezahlen und andererseits bestehen derzeit unterschiedliche Bewertungsmodelle, die nebeneinander in den IAS/IFRS gelten. Die Komponenten können unter unterschiedliche IAS/IFRS fallen, d.h. z.B. eine Einlagenkomponente aus einem Versicherungsvertrages wird nicht auf die gleiche Weise behandelt werden, wie eine Einlagenkomponente, die ein eigenes Instrument darstellt. Jene Bewertungsmodelle sind:

- für Finanzinstrumente: je nach Klassifizierung zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum *fair value*,
- für Rechte und Pflichten aus einem Versicherungsvertrag: national geltenden Bewertungsmodelle bzw. der *current exit value* nach Aufnahme in den neuen IFRS durch den IASB.¹⁹¹

¹⁸⁹ Vgl. IFRS 4.10, Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 216.

¹⁹⁰ Vgl. IFRS 4 Anhang A; IFRS 4.10; Ballwieser, W. (2006), S. 1082.

¹⁹¹ Vgl. DP Abschn. 220 f.

4.1.2. Konsequenzen des *unbundling*

Die Versicherungskomponente fällt unter die Regelung des neuen IFRS – derzeit IFRS 4 – und die Einlagenkomponente unter den IAS 39.¹⁹²

Die Entflechtung ermöglicht das Aufdecken tatsächlicher Risiken, die mit einem Versicherungsvertrag verbunden sind, da ansonsten die Möglichkeit bestehen würde, die Erträge aus der Sparkomponente für den Ausgleich der Verluste aus der Versicherungskomponente zu verwenden.¹⁹³

Die mit der Sparkomponente in Zusammenhang stehende Verpflichtung zur Bereitstellung diverser Leistungen, wie beispielsweise die Verwaltung eines Depots, wird im IAS 18 Erträge geregelt. Die daraus resultierenden Erträge sind in jener Berichtsperiode, in der die jeweilige Dienstleistung erbracht wurde – nach Maßgabe des Fertigstellungsgrades –, zu erfassen.¹⁹⁴ „[The] ... obligation ... is typically measured ... at the unearned part of any consideration received in advance.“¹⁹⁵

Einige Diskussionspartner des IASB sind der Meinung, dass *unbundling* nur unter folgenden Umständen zugelassen sein sollte:¹⁹⁶

- die Komponenten sind vollständig trennbar,
- die Verträge wurden künstlich miteinander verbunden,
- der Versicherungsnehmer hat ein Konto, welches auf seinen Namen lautet.

Der IASB fordert eine Verschärfung der augenblicklichen Vorschriften des IFRS 4.10, deshalb schlägt er eine Entflechtung unter den folgenden Bedingungen vor:¹⁹⁷

¹⁹² Vgl. DP Abschn. 223 (a).

¹⁹³ Vgl. Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 215 f.

¹⁹⁴ Vgl. DP Abschn. 221 (c) und 223 (a).

¹⁹⁵ DP Abschn. 223 (a).

¹⁹⁶ Vgl. Agenda Paper 7C Abschn. 10.

¹⁹⁷ Vgl. DP Abschn. 228 (b) und (c).

1. Die Komponenten sind nicht voneinander abhängig, so ist der neue IFRS auf die Versicherungskomponente und IAS 39 auf die Einlagenkomponente anzuwenden.
2. Die Komponenten sind voneinander abhängig, aber es kann eine willkürfreie Bewertung gewährleistet werden, dann ist die Einlagenkomponente nach IAS 39 zu bewerten und der neue IFRS gilt für den gesamten Vertrag. Der Wert der Versicherungskomponente ergibt sich aus dem gesamten Vertrag abzüglich der Einlagenkomponente.

Eine Trennung ist nur dann nicht erforderlich, wenn die Komponenten voneinander abhängig sind und nur eine willkürliche Bewertung möglich wäre. Der neue IFRS ist dann auf den gesamten Versicherungsvertrag anzuwenden.¹⁹⁸

4.1.3. Vor- und Nachteile des *unbundling*

Die Entflechtung der Einlagenkomponente vom Versicherungsvertrag ermöglicht die Vergleichbarkeit mit ähnlichen Produkten, da diese auf die gleiche Weise behandelt werden wie Finanzinstrumente, die durch eine Bank oder einen Vermögensverwalter ausgestellt werden. Weiters wird der Druck zur erneuten Überprüfung, ob die Definition des Versicherungsvertrages noch geeignet ist, entschärft.¹⁹⁹ „*[Because unbundling] avoid sharp discontinuities in the accounting between a contract that transfers just enough insurance risk to be an insurance contract and another contract that falls ... on the other side*“²⁰⁰

Die einzelnen Komponenten stehen in Wechselbeziehung zu einander. Dadurch könnte der Wert des gesamten Produktes sich vom Wert der einzelnen Komponenten unterscheiden. Weiters ist die Entflechtung nur künstlich möglich, da der Vertrag die Struktur eines einzigen Paketes bestehend aus vielen Leistungen, welche nicht einzeln verkauft werden können, aufweist. Das wiederum wäre nur mit kostspieligen Systemumstellungen möglich.²⁰¹

¹⁹⁸ Vgl. DP Abschn. 228 (a).

¹⁹⁹ Vgl. Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 216; DP Abschn. 225.

²⁰⁰ DP Abschn. 225 (b).

²⁰¹ Vgl. DP Abschn. 226 (a)-(c).

4.2. Eingebettete Derivate

Versicherungsverträge können nicht nur aus Versicherungs- und Sparkomponenten bestehen, sondern ebenfalls Vertragsbestandteile enthalten, die sich aus finanzwirtschaftlicher Sicht als Derivate auslegen lassen. Solche eingebettete Derivate sind beispielsweise Rückkaufswerte und Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen des Versicherungsnehmers.²⁰²

„Ein eingebettetes Derivat ist Bestandteil eines strukturierten (zusammengesetzten) Finanzinstruments, das auch einen nicht derivativen Basisvertrag enthält, mit dem Ergebnis, dass ein Teil der Cashflows des zusammengesetzten Finanzinstruments ähnlichen Schwankungen ausgesetzt ist wie ein freistehendes Derivat.“²⁰³ IAS 39 verlangt eine Trennung des eingebetteten Derivats vom Grundvertrag, wenn keine enge Bindung mit dem Basisvertrag in Bezug auf wirtschaftliche Merkmale und Risiken besteht (vgl. Abb. 10). Das eingebettete Derivat ist dann zum *fair value* zu bewerten und die Wertveränderungen erfolgswirksam zu erfassen. Der Basisvertrag fällt unter die Regelungen des IAS 39 bzw. den entsprechenden Vorschriften anderer Standards, wenn es sich nicht um ein Finanzinstrument handelt.²⁰⁴

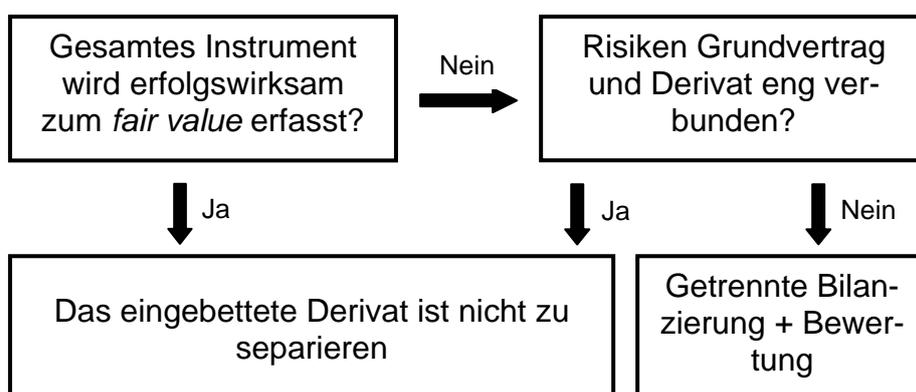


Abb. 10: Voraussetzungen zur Trennung eingebetteter Derivate nach IAS 39 (Quelle: Kehm, P./Lüdenbach, N. (2006), S. 1270.)

Ebenfalls ist der IAS 39 auf eingebettete Derivate in Versicherungsverträgen anzuwenden, wenn es sich hierbei um Mischverträge handelt, die sowohl aus

²⁰² Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2004), S. 218.

²⁰³ IAS 39.10 Satz 1.

²⁰⁴ Vgl. IAS 39.11.

derivativen als auch nichtderivativen Komponenten bestehen. Solche Verträge sind beispielsweise bestimmte indexgebundene Rentenversicherungen, bestimmte fondsgebundene Lebensversicherungen, etc. Klassische Versicherungsverträge unterliegen nicht dieser Zerlegungspflicht nach IFRS 4.7. Das sind jene Verträge, bei denen Zahlungen an den Versicherungsnehmer von dem versicherten Risiko bzw. einem festen Preis-Leistungs-Verhältnis abhängig sind, z.B. vom Tod des Versicherungsnehmers bei Lebensversicherungen.²⁰⁵

Ausnahmen von der Trennungspflicht sind vorgesehen, wenn

- das eingebettete Derivat selbst ein Versicherungsvertrag ist,
- das eingebettete Derivat eine Rückkaufsoption ist, die den Versicherungsnehmer befähigt den Versicherungsvertrag zu einem fixen Betrag zurückzukaufen.²⁰⁶

Eine Trennung des eingebetteten Derivats vom Versicherungsvertrag wird beim *unearned premium*-Ansatz vorgesehen sein. Wenn nach Beendigung der beiden Projekte – *Fair Value Measurement* und *Insurance Contracts* – feststeht, dass der *current exit value* und der *fair value* den gleichen Wert darstellen, wird eine Trennung nicht notwendig sein. Beim *current entry value*-Ansatz wird eine Separierung der eingebetteten Derivate nicht nötig sein, wenn die Bewertung mit diesem Wert der *fair value*-Bewertung nahe kommt.²⁰⁷

4.3. Prämiendarstellung

So wie die Versicherungsverträge in deren Bestandteile aufzuteilen sind, so können auch Prämien in einen erfolgswirksamen und einen erfolgsunwirksamen Teil aufgespalten werden.²⁰⁸ Die Prämie beinhaltet neben den Abschlusskosten und den Margen ebenfalls den erwarteten Barwert der Zahlungen, die an den Versicherungsnehmer getätigt werden (vgl. Abb. 11). Dieser Teil der Prämie wird oft als Einlagenrückzahlung angesehen.²⁰⁹

²⁰⁵ Vgl. Kanngiesser, S. (2006), S. 1809.

²⁰⁶ Vgl. IFRS 4.7 f.

²⁰⁷ Vgl. Agenda Paper 7F Abschn. 10; Agenda Paper 9B, S. 1; Agenda Paper 10E, S. 2, DP Abschn. 104.

²⁰⁸ Vgl. Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 216.

²⁰⁹ Vgl. DP Abschn. 298 und 299.

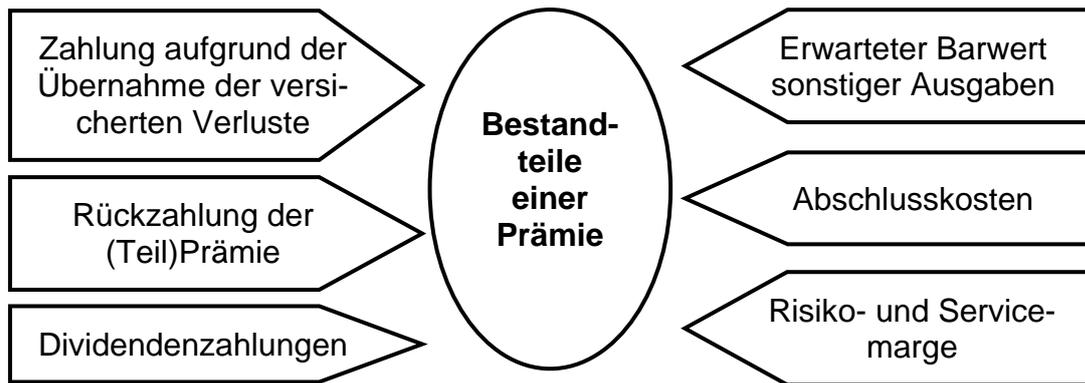


Abb. 11: Bestandteile einer Versicherungsprämie (Eigene Darstellung angelehnt an DP Abschn. 298.)

Es kommen unterschiedliche Möglichkeiten zur Darstellung von Prämien in Frage:²¹⁰

1. Prämien als Ertrag – Zahlungen an den Versicherungsnehmer als Aufwand:

Dieser Ansatz ist konsistent mit dem Verfahren für manche andere Verträge in der Praxis, jedoch entspricht dieser nicht der Behandlung der eingenommenen Einlagen durch Banken und der Fonds der Kunden durch Vermögensverwalter.

2. Prämien als Einlage – Forderungen und Ausgaben als Einlagenrückzahlung:

Dieser Ansatz hat folgende Vorteile:

- Konsistenz zwischen eingeschlossener Einlagenkomponente im Versicherungsvertrag und einer selbstständigen Einlage,
- kein Bedarf zum *unbundling* von Versicherungsverträgen.

Jedoch ist damit ein signifikanter Wechsel von der derzeitigen Praxis verbunden. Außerdem können die Kennzahlen Schadenquote und kombinierte Schaden-/Kostenquote bei dieser Art der Darstellung nur schwer abgeleitet werden.

3. Prämien als Einlage oder als Ertrag für bestimmte Versicherungsverträge:

Bei manchen Verträgen sind Einlagenkomponenten wichtiger, wie z.B. bei längerfristigen Versicherungsverträgen oder bei langfristigen kundenspezifischen Nicht-Lebensversicherungen. Jedoch bedarf es einer Auslegung, welche Darstellungsarten für welche Arten von Verträgen gelten sollen.

²¹⁰ Vgl. DP Abschn. 316-322.

4. Prämien als Einlage oder als Ertrag – Entscheidung durch den Versicherer:

Es ist nicht notwendig die unterschiedlichen Arten von Verträgen abzugrenzen, jedoch ist die Vergleichbarkeit durch hohe Subjektivität gering.

5. Unbundling: Die Prämie wird in ihre Ertrags- und Einlagenkomponente entflechtet. Die Vorteile sind:

- kein Bedarf zur Abgrenzung von Klassen,
- Konsistenz zwischen eingeschlossener Einlagenkomponente im Versicherungsvertrag und einer selbstständigen Einlage.

Allerdings ist die Ausübung dieser Darstellungsart sehr kostspielig und künstlich, wenn bedeutsame Abhängigkeiten zwischen Komponenten bestehen. Eine Möglichkeit zur Reduktion der genannten Nachteile ist es, *unbundling* nur für bestimmte Fälle vorzusehen.

4.4. Unit of account

4.4.1. Einführung

Der *unit of account* legt „... die Aggregationsebene für die Risikomessung, um die Diversifizierung zwischen Verträgen ... zu berücksichtigen“²¹¹, fest. Hier stellt sich die Frage nach dem Bewertungsobjekt. Sollen die in Kapitel 3 genannten Elemente für einzelne Verträge oder auf der Basis eines Portfolios, d.h. durch Zusammenfassung gleicher Verträge zu einer Einheit, bestimmt werden. Ein Portfolio besteht aus Verträgen, die ähnliche Risiken beinhalten. Der *unit of account* kann mehrere Portfolios beinhalten.²¹²

4.4.2. Auswirkung auf die Schätzung der zukünftigen Cashflows

Grundsätzlich ist der erwartete gewichtete Wert der Cashflows eines Portfolios gleich der Summe der erwarteten Cashflows der einzelnen Verträge. Somit hat

²¹¹ Widmann, R. (2006), S. 1846.

²¹² Vgl. DP Abschn. 183 und 199 f.

es keine Auswirkungen auf den erwarteten Barwert der Cashflows, ob dieser auf der Basis einzelner oder mehrerer Verträge ermittelt wird.²¹³

4.4.3. Auswirkung auf die Risikomarge

Die Risikomarge eines (größeren) Portfolios ist kleiner, als die Summe der Risikomargen einzelner Versicherungsverträge bzw. eines kleineren Portfolios aufgrund der Möglichkeit zu²¹⁴

- *pooling of risk*: Vereinigung gleichartiger Risiken zu einem ausgewogenen Portfolio mit dem Ziel zur Schätzung des Verhaltens des ganzen Portfolios.
- *diversification of risk*: Zusammenfassung unterschiedlicher Risikoarten, die zufälligen Schwankungen unterliegen, die sich gegenseitig aufheben.
- *hedging of risk*: Ansammlung negativ korrelierender Risiken, so dass sich die ungünstigen Ereignisse eines Objektes mit den günstigen eines anderen verrechnen.

Die IASB-Mitglieder sind sich einig, dass die Ermittlung der Risikomarge auf der Grundlage eines einzelnen Vertrages keinen vorteilhaften Ausgangspunkt darstellt²¹⁵:

Ein größeres Portfolio könnte gegen die Auswirkungen der adversen Selektion und des Moral Hazard schützen. „... *Adverse selection [is the] risk that new or continuing policyholders will be drawn disproportionately from higher-risk groups.*“²¹⁶ Moral Hazard besagt, dass der Vertragspartner sein Verhalten aufgrund des Vorhandenseins der Versicherung ändern wird. Der Erwerber bevorzugt deshalb die Übernahme eines ganzen Portfolios.²¹⁷

²¹³ Vgl. DP Abschn. 186.

²¹⁴ Vgl. DP Abschn. 190 f.

²¹⁵ Vgl. DP Abschn. 199.

²¹⁶ DP Abschn. 193.

²¹⁷ Vgl. Agenda Paper 7B Abschn. 5 (d).

Ein Einzelvertrag bzw. ein kleines Portfolio ist eher Zufallsschwankungen ausgesetzt als größere Portfolios. Das Zufallsschwankungsrisiko kann durch die Risikostreuung im Portfolio vermindert werden.²¹⁸

Die Ermittlung der Risikomarge eines Portfolios entspricht dem Preisbildungs- und Risikomanagement eines Versicherungsgebers. Die Hauptaufgabe des Versicherers liegt in der Zusammenfassung der Risiken, welche aus einzelnen Verträgen stammen. Die Versicherungsgeber bilden ihre Preise auf der Basis des Portfolios.²¹⁹

Die Versicherungsgeber profitieren von der Risikostreuung sowie negativen Korrelationen zwischen den Portfolios. Ausgehend von der Definition des *current exit value* könnte ein möglicher Käufer diese Effekte nicht ausnützen, deshalb ist der IASB für die Ermittlung der Risikomarge auf der Basis einzelner Portfolios. Die Auswirkung der Risikostreuung zwischen den Portfolios soll nicht berücksichtigt werden.²²⁰

4.5. Rückversicherung

4.5.1. Definition des Rückversicherungsvertrages

Der Rückversicherungsvertrag ist „*ein Versicherungsvertrag, den ein Versicherer (der Rückversicherer) hält, nach dem er einen anderen Versicherer (den Zedenten) für Schäden aus einem oder mehreren Verträgen, die der Zedent im Bestand hält, entschädigen muss*“²²¹. Versicherer erwerben Rückversicherungen aus folgenden Gründen:²²²

²¹⁸ Vgl. DP Abschn. 195.

²¹⁹ Vgl. DP Abschn. 198.

²²⁰ Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 747.

²²¹ Vgl. IFRS 4 Anhang.

²²² Vgl. Agenda Paper 4D Abschn. 4.

- Schutz vor Katastrophenschäden,
- Reduktion der Volatilität und des gesetzlich erforderlichen Kapitals,
- Nutzen aus Kostenvorteilen aufgrund von *economies of scale*,
- Vorteile durch die zur Verfügung gestellte technische Unterstützung durch den Rückversicherer.

Die Rückversicherung unterscheidet sich in folgenden Punkten von der direkten Versicherung: Der Rückversicherer kann das Risiko breiter verteilen, da dieser auf anderen *unit of account*-Ebenen arbeitet. Er hat keinen direkten Bezug zum Versicherungsnehmer des Basisvertrages. Somit ist der Rückversicherer an die Informationen des Zedenten gebunden, welche meist nicht richtig, vollständig und weniger detailliert sind. Jedoch hat er die Möglichkeit etwaige Markttrends früher zu erkennen aufgrund der Informationen unterschiedlicher Zedenten. Weiters unterliegt er unterschiedlichen gesetzlichen Anforderungen. Rückversicherungsverträge sind meist größer als direkte Versicherungsverträge.²²³

4.5.2. Arten der Rückversicherung

Die in der nachfolgenden Abbildung dargestellten Arten der Rückversicherung werden wie folgt definiert (vgl. Abb. 12):²²⁴

1. Übernahme eines fixen Teiles aller vertraglichen Cashflows durch den Rückversicherer,
2. Deckung sämtlicher Verluste innerhalb eines vorgesehenen Limits durch den Rückversicherer,
3. Verpflichtung zur Übernahme aller Verträge, die während einer fixierten Periode ausgegeben wurden und festgelegte Kriterien erfüllen,
4. Zahlung jener Forderungen durch den Rückversicherer, die ein vorgesehenes Limit mehrerer Verträge übersteigen,
5. Übernahme jener Verträge durch den Rückversicherer, die kein signifikantes Versicherungsrisiko übertragen bzw. wesentliche Finanzkomponenten haben.

²²³ Vgl. Agenda Paper 4D Abschn. 6.

²²⁴ Vgl. Agenda Paper 4D Abschn. 5.

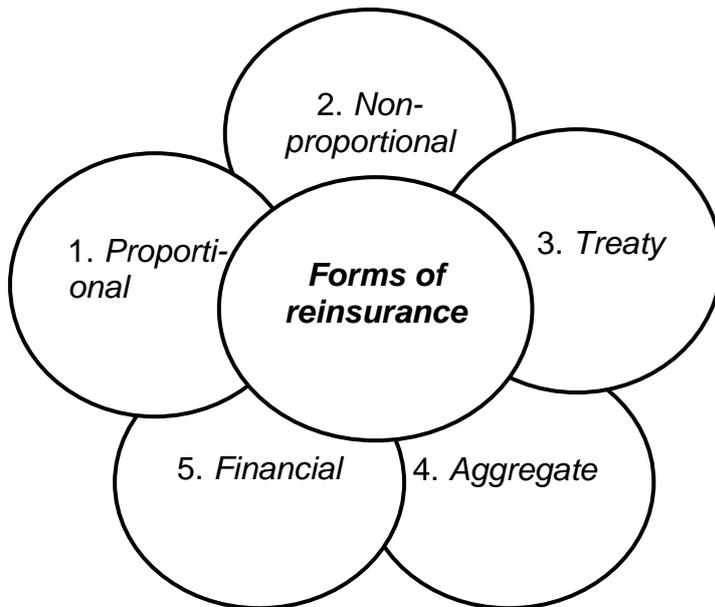


Abb. 12: Arten der Rückversicherung (Eigene Darstellung angelehnt an Agenda Paper 4D Abschn. 5.)

Weiters können Rückversicherungen als *inwards reinsurance* und *outwards reinsurance* gesehen werden, d.h. der Versicherer übernimmt Rückversicherungsverträge von anderen Versicherern – aktive Rückversicherung aus der Sicht des Rückversicherers – bzw. tritt Rückversicherungsverträge an andere ab – passive Rückversicherung aus der Sicht des Erstversicherers.²²⁵

4.5.3. Bewertung von Rückversicherungsverträgen

Der IASB hat nicht die Absicht die im IFRS 4 genannte Anforderung zu ändern, d.h. die Rückversicherungsvermögenswerte und Erträge bzw. Aufwendungen aus Rückversicherungsverträgen sind nach dem Bruttoausweis in der Bilanz und in der GuV zu berücksichtigen – Verbot des Nettoausweises und keine gegenseitige Verrechnung mit den dazugehörigen Posten.²²⁶

Das DP enthält Bewertungsvorschriften für die passive, sowie für die aktive Rückversicherung. Vermögenswerte sowie Verpflichtung aus Rückversiche-

²²⁵ Vgl. Agenda Paper 4D, S. 4; Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R. (2007), S. 100.

²²⁶ Vgl. IFRS 4.14 (d); Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 747.

rungsverträgen sollen vom Erst- und Rückversicherer zum *current exit value* bewertet werden.²²⁷

Der Erstversicherer bewertet seine versicherungstechnischen Verpflichtungen aus dem Grundversicherungsvertrag mit dem *current exit value*. Deshalb sollten auch die Rückversicherungsvermögenswerte mit diesem Wert bewertet werden. Jedoch ist für diese das Risiko anzupassen: einerseits Risikoanpassung aufgrund des Basisversicherungsvertrages und andererseits Anpassungen aufgrund der Ausfallmöglichkeit durch den Rückversicherer (Ausfallsrisiko).²²⁸

Im Allgemeinen erhöht die Risikomarge die versicherungstechnische Verpflichtung des Erstversicherers, das wiederum führt zu einer verhältnismäßigen Erhöhung des Rückversicherungsvermögenswertes. Der Erstversicherer ist bereit mehr zu bezahlen als die Versicherung wert ist, da die Auszahlung aufgrund des Rückversicherungsvertrages erst erfolgt, wenn der Versicherer einen Schaden erleidet, d.h. wenn der Versicherer das Geld dringend braucht. Der *current exit value* der Rückversicherungsvermögenswerte basiert auf einem hypothetischen Übertrag beider Verträge – des Rück- und Basisversicherungsvertrages – auf einen Dritten.²²⁹

Der Rückversicherungsvermögenswert des Erstversicherers wird durch die Berücksichtigung des Ausfallsrisikos reduziert. Dazu gibt es zwei Möglichkeiten:²³⁰

1. *Incurred loss model*, d.h. Ansatz von Verlusten, wenn objektive Hinweise vorliegen, dass der Vermögenswert wertgemindert ist.
2. *Expected loss model*, d.h. Verminderung des Vermögenswertes um den Barwert des möglichen Ausfallsbetrages.

Derzeit wird noch das *incurred loss model* (IFRS 4.20) angewendet, da es im Gegensatz zum *expected loss model* objektiver und mit dem IAS 39 konsistent ist. Jedoch ist der IASB für die zweite Methode, da dieser eher mit dem *current exit value*-Ansatz übereinstimmt.²³¹

²²⁷ Vgl. Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R. (2007), S. 100.

²²⁸ Vgl. Agenda Paper 4D Abschn. 11 f.

²²⁹ Vgl. DP Abschn. 207-209.

²³⁰ Vgl. DP Abschn. 211.

²³¹ Vgl. DP Abschn. 212-214; Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 747.

4.6. Wert der Kundenbeziehungen

Neben dem Versicherungsvertrag betreuen Versicherer ebenfalls die Kundenbeziehungen zu ihren Versicherungsnehmern. Deshalb berücksichtigen Versicherungsunternehmen bei der Gestaltung des Vertrages und der Kalkulation der Prämie zusätzlich Annahmen bezüglich des Verhaltens der Versicherungsnehmer.²³²

Einige Versicherungsnehmer haben die Möglichkeit zur Ausübung von beispielsweise Verlängerungs- und Kündigungsoptionen.²³³ Die Ausübung dieser Optionen bezeichnet der IASB als Konzept der garantierten Versicherbarkeit. Es ist zu unterscheiden, ob es sich hierbei um Vorgänge handelt, die aus bestehenden Verträgen oder aus der bestehenden Kundenbeziehung entstehen, da diese unterschiedlich zu behandeln sind: Kundenbeziehungen fallen unter die Regelung des IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte und Optionen, die aufgrund des Versicherungsvertrages ausgeübt werden, fließen in die Bewertung der vertraglichen Rechte und Pflichten des Versicherers ein.²³⁴

Der IASB ist der Meinung, dass es sich um die Leistung aus einer Kundenbeziehung handelt, da es keine vertragliche Pflicht des Versicherungsnehmers ist, nach Vertragsablauf weiterhin Prämien zu zahlen und damit die Verlängerungsoption auszuüben.²³⁵

Nun stellt sich die Frage, ob die Kundenbeziehung für den Versicherer einen Vermögenswert darstellt. Der IASB sieht die Kundenbeziehung als immateriellen Vermögenswert an, wenn diese gesondert oder durch einen Unternehmenszusammenschluss erworben wurde. „*Intern generierte Kundenbeziehung*“²³⁶ darf nicht angesetzt werden.²³⁷ „... *An existing insurance contract is closely with the part of the customer relationship that relates to expected policy-*

²³² Vgl. Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 211.

²³³ Vgl. DP Abschn. 121.

²³⁴ Vgl. DP Abschn. 138.

²³⁵ Vgl. DP Abschn. 140.

²³⁶ Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R. (2007), S. 99.

²³⁷ Vgl. DP Abschn. 141 f.

*holder exercise of existing contractual options.*²³⁸ Dieser Sachverhalt begründet den Ansatz der Vertragsverlängerungsoption als Vermögenswert.

Der IASB ist der Meinung, dass die Trennung des ansatzfähigen Teiles der Kundenbeziehung von der versicherungstechnischen Verpflichtung nicht wirtschaftlich ist, d.h. die Kosten übersteigen den Nutzen davon.²³⁹ Die Kundenbeziehung wird somit in die Bewertung der versicherungstechnischen Verpflichtung durch Abzug dieser von den dazugehörigen Rückstellungen einfließen.²⁴⁰

4.7. Abschlusskosten

„[Acquisition costs are] ... costs to sell, underwrite and initiate a new insurance contract“²⁴¹ Dazu gehören beispielsweise Provisionszahlungen sowie interne Kosten für die Erstellung des Vertrages. Grundsätzlich entstehen diese Kosten beim Vertragsabschluss.²⁴² Es bestehen zwei Möglichkeiten zur Behandlung dieser Kosten:

1. Einige IASB-Mitglieder sind für den Ansatz eines immateriellen Vermögenswertes in der Höhe der Abschlusskosten, welche die getätigten Investitionen für den Aufbau der Kundenbeziehung widerspiegeln. In weiterer Folge sollen die Abschlusskosten abgeschrieben werden, wenn der Versicherungsnehmer diese mit seiner Prämie bezahlt.²⁴³
2. Die Abschlusskosten sind sofort als Aufwand anzusetzen. Der dazugehörige Ertrag stellt die Rückvergütung der Abschlusskosten dar (Zahlung durch den Versicherungsnehmer oder aus dem Barwert der zukünftigen Cashflows).²⁴⁴

Beim Ansatz der Abschlusskosten als immateriellen Vermögenswert stellt sich die Frage, über welche Zeit diese abzuschreiben sind: über die Vertragslaufzeit

²³⁸ DP Abschn. 142.

²³⁹ Vgl. DP Abschn. 147.

²⁴⁰ Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 746.

²⁴¹ DP Abschn. 161.

²⁴² Vgl. Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 213.

²⁴³ Vgl. DP Abschn. 161; Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 746.

²⁴⁴ Vgl. DP Abschn. 165.

oder über die erwartete Laufzeit. Da die Möglichkeit zur Kündigung bzw. Verlängerung der Verträge besteht, wäre die erwartete Laufzeit geeigneter. Jedoch widerspricht diese dem Rahmenkonzept, welches besagt, dass Vermögenswerte das „... *Ergebnis vergangener Geschäftsvorfälle oder anderer Ereignisse der Vergangenheit*“²⁴⁵ sind. Somit stellen erwartete Geschäftsfälle, die in der Zukunft eintreten, keine Vermögenswerte dar.²⁴⁶

Abschlusskosten können entweder aufgrund der eigenen Bilanzierungsfähigkeit oder aufgrund der „... *engen Verbundenheit mit dem Vermögensgegenstand* ...“²⁴⁷ als immaterieller Vermögenswert angesetzt werden. Bilanzierungsfähig ist ein Vermögenswert nur dann, wenn die Kriterien für die Bilanzierung von immateriellen Vermögenswerten erfüllt sind:²⁴⁸

- Identifizierbarkeit, d.h. Separierbarkeit oder Entstehung aufgrund vertraglicher oder anderer Rechte,
- Beherrschung der Ressource,
- Existenz eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens, das sind beispielsweise Erlöse aus dem Verkauf oder Kostenersparnisse.

Somit sind Abschlusskosten aus Versicherungsverträgen nicht bilanzierungsfähig, da diese nicht gesondert vom Versicherungsgeber verkauft werden können. Deshalb stellen Abschlusskosten keinen immateriellen Vermögenswert dar.²⁴⁹

Abschlusskosten werden bei der Kalkulation der Prämie bereits indirekt „... *durch die bilanzielle Berücksichtigung der vertraglich vereinbarte Versicherungsbeiträge und zukünftigen Überschüsse bei Vertragsverlängerungen (Kundenbeziehung)* ...“²⁵⁰ berücksichtigt. Deshalb ist der IASB für die sofortige Erfassung der Abschlusskosten als Aufwand.²⁵¹

²⁴⁵ IAS/IFRS Rahmekonzept Abschn. 58.

²⁴⁶ Vgl. Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 214.

²⁴⁷ Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 215.

²⁴⁸ Vgl. IAS 38.10-17.

²⁴⁹ Vgl. Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 215.

²⁵⁰ Rockel, W./Helten, E./Loy, H./Ott, P./Sauer, R. (2007), S. 100.

²⁵¹ Vgl. DP Abschn. 165.

4.8. Gewinnbeteiligung der Versicherungsnehmer

4.8.1. Einführung

Einige Versicherungsvertragsformen sehen für den Versicherungsnehmer eine Beteiligung an den Überschüssen des Unternehmens vor, d.h. diese können neben einem garantierten Element das Recht auf eine ermessensabhängige Überschussbeteiligung beinhalten.²⁵² Der Versicherer besitzt jedoch die Ermessensfreiheit über den Betrag und den Zeitpunkt der Ausschüttung zu bestimmen, die durch vertragliche oder gesetzliche Regelungen beschränkt wird.²⁵³ Die Aufteilung des Ausschüttungsbetrages auf die einzelnen Versicherungsnehmer ist abhängig von den jeweiligen Verträgen, jedoch kann das Verfahren in drei Schritte zusammengefasst werden (vgl. Abb. 13).²⁵⁴

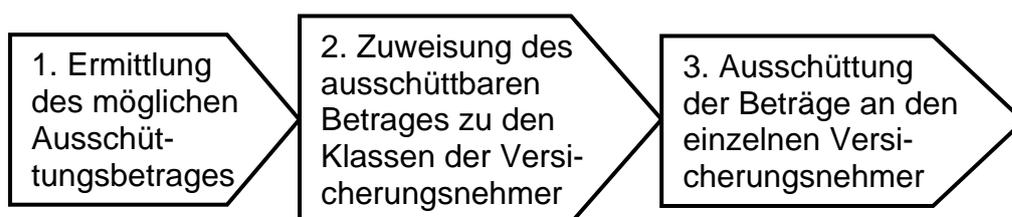


Abb. 13: Schritte zur Aufteilung des Ausschüttungsbetrages (Eigene Darstellung angelehnt an DP Abschn. 242.)

4.8.2. Klassifikation des Beteiligungsrechtes

Für Versicherungsverträge mit Gewinnbeteiligung stellt sich die Frage, wie die Beteiligungsrechte der Versicherungsnehmer durch den Versicherer zu klassifizieren sind: als Verpflichtung oder als Eigenkapital. Das garantierte Element kann auf jeden Fall als vertragliche Verpflichtung beurteilt werden und wird somit als Verpflichtung eingestuft.²⁵⁵

Die Qualifizierung als Verpflichtung setzt für den ermessensabhängigen Teil der Beteiligung voraus, dass diese eine gegenwärtige Verpflichtung erzeugt und der

²⁵² Vgl. IFRS 4.34.

²⁵³ Vgl. DP Abschn. 236; Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 216.

²⁵⁴ Vgl. DP Abschn. 242.

²⁵⁵ Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 748.

Versicherer demzufolge verpflichtet ist, Dividenden an den Versicherungsnehmer zu zahlen.²⁵⁶ Denn „*eine Schuld ist eine gegenwärtige Verpflichtung des Unternehmens, die aus Ereignissen der Vergangenheit entsteht und deren Erfüllung für das Unternehmen erwartungsgemäß mit einem Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen verbunden ist*“²⁵⁷. Der IASB bezieht sich in diesem Fall auf IAS 37, welcher zwei Arten von Verpflichtungen kennt: die rechtliche und die faktische Verpflichtung. Eine rechtliche Verpflichtung leitet sich vor allem von Verträgen oder Gesetzen ab. Die faktische Verpflichtung hingegen entsteht aus den Aktivitäten des Unternehmens. Trotz des noch nicht beendeten Projektes zu IAS 37, erachtet der IASB eine faktische Verpflichtung zur Klassifizierung der Beteiligungsrechte als Verpflichtung als ausreichend, was die Möglichkeit zur Einordnung als Eigenkapital überflüssig macht.²⁵⁸

4.8.3. Bewertung von Versicherungsverträgen mit Gewinnbeteiligung des Versicherungsnehmers

Für die Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen mit Gewinnbeteiligung sollten in die Schätzung zukünftiger Cashflows ebenfalls die geschätzten Dividendenzahlungen an die Versicherungsnehmer einbezogen werden.²⁵⁹ Diese sind mit dem *current exit value* zu bewerten.²⁶⁰

4.9. Standpunkte des IASB

Der IASB ist für das *unbundling* in den in Kapitel 4.1.2. genannten Fällen, um Inkonsistenzen zwischen den verschiedenen in den IAS/IFRS derzeit geltenden Bewertungsmodellen zu reduzieren. Steht nach Abschluss der Projekte fest, dass der *fair value* und der *current exit value* dasselbe darstellen, wird der IASB in Betracht ziehen müssen, die Vorschriften zur Trennung der eingebetteten

²⁵⁶ Vgl. DP Abschn. 247.

²⁵⁷ IAS/IFRS Rahmenkonzept Abschn. 49 (b).

²⁵⁸ Vgl. DP Abschn. 247; Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 748.

²⁵⁹ Vgl. DP Abschn. 254.

²⁶⁰ Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 748.

Derivative aufzuheben, da der gesamte Vertrag (inkl. eingebetteter Derivative) dann zum gleichen Wert bewertet wird. Der IASB schuf diese Vorschriften, da er davon ausging, dass nach Abschluss der Phase I noch keine *fair value*-Bewertung für Versicherungsverträge eingeführt wird.²⁶¹ Um Transparenz in den Jahresabschlüssen zu gewährleisten, stellt der *fair value* die geeignetste Grundlage zur Bewertung von eingebetteten Derivaten dar.²⁶² Der IASB hat sich noch für keinen der Ansätze zur Prämienarstellung entschieden. Es ist jedoch ein wichtiger Punkt, ob Prämien als Ertrag oder Einlage erfasst werden. Zusätzlich zu den Kommentaren auf das DP zum Projekt *Insurance Contracts* will der IASB auf die Entwicklungen im Projekt *Insurance Risk Transfer* des FASB zurückgreifen.²⁶³

Die Bewertung von versicherungstechnischen Verpflichtungen auf der Basis eines Portfolios hat mehr Vorteile (vgl. Kap. 4.4.) als die Bewertung auf der Basis einzelner Verträge. Die Ermittlung der Risikomarge erfolgt auf der Grundlage des Portfolios, jedoch soll die Risikostreuung zwischen den Portfolios nicht berücksichtigt werden, da ein Dritter diese Effekte nicht ausnützen kann. Somit soll der *unit of account* aus einem Portfolio bestehen.

Die versicherungstechnischen Verpflichtungen und Vermögenswerte aus Rückversicherungsverträgen sind vom Erst- und Rückversicherer mit dem *current exit value* zu bewerten, genauso wie Versicherungsverträge mit einer Gewinnbeteiligung des Versicherungsnehmers. Der IASB ist für die sofortige Erfassung der Abschlusskosten als Aufwand. Die Separation des ansatzfähigen Teiles der Kundenbeziehung von der versicherungstechnischen Verpflichtung ist nicht wirtschaftlich, deshalb wird dieser in der Bewertung der versicherungstechnischen Verpflichtung berücksichtigt – durch Abzug von der dazugehörigen Rückstellung.

²⁶¹ Vgl. Agenda Paper 9A Abschn. 18 (a).

²⁶² Vgl. Agenda Paper 9A Abschn. 19 (b).

²⁶³ Vgl. DP Abschn. 324.

5. Resümee

5.1. Zusammenfassung

Seit über zehn Jahren wird nun an einem IFRS zur Bilanzierung und Bewertung von Versicherungsverträgen gearbeitet. Der Abschluss der Phase I des Projektes *Insurance Contracts* brachte keine grundlegenden Veränderungen mit sich, da weiterhin nationale Bilanzierungspraktiken anwendbar sind.²⁶⁴ Somit hat die Phase II dieses Projektes großes Interesse bei der Öffentlichkeit geweckt. Die im neuen IFRS veröffentlichten Veränderungen werden sich nicht nur auf Versicherungsunternehmen, sondern ebenfalls auf die Erarbeitung zukünftiger IFRS auswirken, da Diskussionen in enger Beziehung zu anderen Projekten des IASB stehen. Beim Projekt *Insurance Contracts* sind dies unter anderen folgende Projekte:²⁶⁵

- *Conceptual Framework*,
- *Revenue Recognition*,
- *Fair Value Measurement*.

Mit der Beendigung der Phase II sollen die Mängel der Phase I beseitigt werden.²⁶⁶ Der IASB hält weiterhin an der Idee zur Zeitwertbilanzierung von versicherungstechnischen Verpflichtungen fest, d.h. an der Bewertung zum *fair value*.²⁶⁷ Nachfolgend werden die in dieser Magisterarbeit herausgearbeiteten wichtigsten Punkte des DP zusammengefasst:

Neben den anderen Bewertungsmodellen, die der IASB im DP angeführt hat, bevorzugt der IASB die Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen zum *current exit value*. Es sind marktbezogene und aktuelle Annahmen hinsichtlich der zukünftigen Cashflows, welche nach ihren Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichtet werden, zu treffen. Diese sind mit einem marktkonsistenten Zinssatz zu diskontieren. Neben einer Risikomarge als Entschädigung für die Übernahme des Risikos wird ebenfalls eine Servicemarge für die Bereitstellung

²⁶⁴ Vgl. Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 218 f.

²⁶⁵ Vgl. Widmann, R. (2006), S. 1842.

²⁶⁶ Vgl. Kläs, F./Bonin, C. (2006), S. 219.

²⁶⁷ Vgl. Rockel, W./Sauer, R. (2007), S. 749.

sonstiger Dienstleistungen berücksichtigt. Die genannten Größen sind regelmäßig auf ihre Aktualität zu prüfen und dementsprechend erfolgswirksam anzupassen.

Abschlusskosten sind sofort als Aufwand zu erfassen. Die Kundenbeziehung stellt einen Vermögenswert – im Widerspruch zum IAS 38 – dar, jedoch ist es unwirtschaftlich diese von der versicherungstechnischen Verpflichtung zu trennen.

Die Versicherungsverträge sind unter bestimmten Voraussetzungen in ihre Bestandteile – Versicherungs- und Einlagen- bzw. Sparkomponente – zu entflechten. Die Komponenten werden nach unterschiedlichen IAS/IFRS bewertet. Weiters können Versicherungsverträge ebenfalls eingebettete Derivate enthalten, jedoch müssen diese bei Einführung des *current exit value*-Modelles nicht vom Versicherungsvertrag getrennt werden.

Die Bewertung versicherungstechnischer Verpflichtungen erfolgt auf der Grundlage eines Portfolios, welches aus Verträgen mit ähnlichen Risiken bestehen. Rückversicherungsverträge und Versicherungsverträge mit Gewinnbeteiligung der Versicherungsnehmer sind mit dem *current exit value* zu bewerten.

Trotz der Diskussionen mit der IWG sind einige Fragen noch offen geblieben. Diese sollen vor der Veröffentlichung des *Exposure Draft* noch erörtert werden, u.a. sind das folgende:

- Bilanzierung von Versicherungsverträgen aus der Sicht des Versicherungsnehmers,
- Eignung der Definition des Versicherungsvertrages,
- Überprüfung der Definition der ermessensabhängigen Überschussbeteiligung.

5.2. Ausblick bzw. der Weg zum neuen IFRS

Im Mai 2007 veröffentlichte der IASB ein DP mit ersten Verbesserungsvorschlägen zur Abänderung des IFRS 4, welches bis 16. November 2007 kommentiert werden konnte. Bei der Überarbeitung der Kommentare verfolgt der IASB folgendes Ziel: „[to] pay ... attention to the need for users of an insurer's financial statement to receive relevant and reliable information, at a reasonable cost, as a basis for economic decisions“²⁶⁸. Weiters wird der IASB die Argumente für und gegen jede Möglichkeit nach ihrem Wert und nicht der Menge bewerten. Die Informationen sollen den Adressaten den Vergleich der Finanzlage der Versicherungsunternehmen innerhalb eines Landes sowie zwischen verschiedenen Ländern ermöglichen.²⁶⁹

Im nächsten Schritt wird der IASB ungefähr Ende 2009 einen *Exposure Draft* herausbringen, der wieder durch die Öffentlichkeit kommentiert werden kann. Der Zeitpunkt für den endgültigen neuen IFRS sowie für die mögliche erstmalige Anwendung steht noch nicht fest (vgl. Abb. 14).²⁷⁰

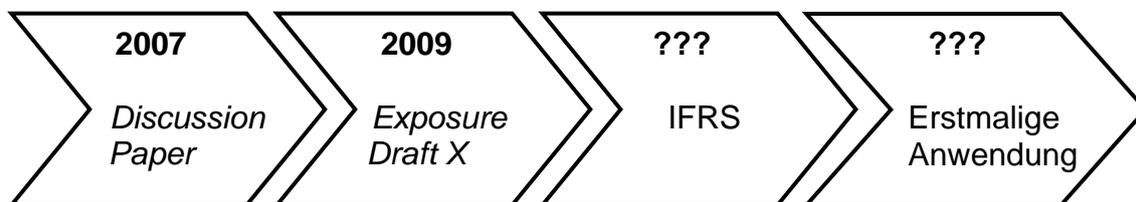


Abb. 14: Erwarteter Zeitplan der Phase II (Eigene Darstellung angelehnt an IASB Insurance Contract, <http://www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/Insurance+Contracts/Insurance+Contracts.htm>; IASB Work Plan, <http://www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/IASB+Work+Plan.htm>.)

²⁶⁸ DP Abschn. 9.

²⁶⁹ Vgl. DP Abschn. 9 f.

²⁷⁰ Vgl. IASB Work Plan, <http://www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/IASB+Work+Plan.htm>.

Quellenverzeichnis

1. Literatur

BALLWIESER, W. (2006): *Branchenspezifische Anforderungen*. In: EPSTEIN, B./MIRZA, A. (Begr.)/BALLWIESER, W. et al. (Hrsg.) (2006): *Wiley Kommentar zur internationalen Rechnungslegung nach IFRS 2006*, 2. Auflage, WILEY-VCH Verlag, Weinheim 2006, S. 961-1087.

DIEWALD, R. (2004): *IFRS 4: Zurück an den Start – Die internationalen Rechnungslegungsstandards für Versicherungsverträge vor dem Neubeginn*. In: *Versicherungswirtschaft*, 59. Jahrgang 2004, Heft 22, S. 1730-1733.

GRÜNBERGER, D. (2006): *IAS/IFRS 2007 – Ein systematischer Praxis-Leitfaden*, 5. Auflage, Verlag Neue Wirtschafts-Briefe, Herne 2006.

HITZ, J. (2005): *Rechnungslegung zum fair value – Konzeption und Entscheidungsnützlichkeit*, Peter Lang, Frankfurt am Main 2005.

KANNGIESSER, S. (2006): *Bilanzierung von Versicherungsverträgen*. In: LÜDENBACH, N./HOFFMANN, W. (Hrsg.) (2006): *Haufe IFRS-Kommentar*, 4. Auflage, Haufe Verlag, Freiburg in Breisgau 2006, S. 1805-1820.

KEHM, P./LÜDENBACH, N. (2006): *Finanzinstrumente*. In: LÜDENBACH, N./HOFFMANN, W. (Hrsg.) (2006): *Haufe IFRS-Kommentar*, 4. Auflage, Haufe Verlag, Freiburg in Breisgau 2006, S. 1805-1820.

KLÄS, F./BONIN, C. (2006): *Die Abbildung des Versicherungsvertrages im IFRS-Abschluss: Was steht am Ende von Phase II des Insurance-Projektes?* In: SIEGEL, T/RÜCKLE, D. (Hrsg.): *Unternehmungen, Versicherungen und Rechnungswesen – Festschrift zur Vollendung des 65. Lebensjahres von Dieter Rückle*, Duncker & Humblot, Berlin 2006, S. 199-220.

- KÖLSCHBACH, J. (2000): *Versicherungsbilanzen: Zeitwerte auf dem Vormarsch – Zur Anpassung der Internationalen Accounting Standards an Versicherungsunternehmen*. In: *Versicherungswirtschaft*, 55. Jahrgang 2000, Heft 7, S. 432-436.
- LÖW, E./ANTONAKOPOULOS, N./WIELAND, T. (2007): *SFAS 157 und das IASB Discussion Paper „Fair Value Measurements“*. In: *Die Wirtschaftsprüfung*, 60. Jahrgang 2007, Heft 17, S. 730-740.
- OLBRICH, M./BRÖSEL, G. (2007): *Inkonsistenzen der Zeitwertbilanzierung nach IFRS: Kritik und Abhilfe*. In: *Der Betrieb*, 60. Jahrgang 2007, Heft 29, S. 1543-1548.
- PERLET, H. (2001): *Zeitwertbilanzierung bei Versicherungsunternehmen*. In: GEIB, G./RICHTER, H.: *Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen. Festschrift zum 70. Geburtstag von Dr. Horst Richter*, IDW-Verlag, Düsseldorf 2001, S. 285-305.
- RITTMANN, M./ROCKEL, W. (2004): *Rechnungslegung und Aufsicht von Versicherungsunternehmen – Zur Vereinbarkeit von IFRS und Solvency II*. In: *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswirtschaft*, Jahrgang 2004, Heft 3, S. 441-475.
- ROCKEL, W./SAUER, R. (2004): *IFRS für Versicherungsverträge (I) – Inhalte und Problemfelder von Phase 1*. In: *Versicherungswirtschaft*, 59. Jahrgang 2004, Heft 4, S. 215-219.
- ROCKEL, W./HELTEN, E./LOY, H./OTT, P./SAUER, R. (2007): *Versicherungsbilanzen – Rechnungslegung nach HGB, US-GAAP und IFRS*, 2. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2007.
- ROCKEL, W./SAUER, R. (2007): *Bilanzierung von Versicherungsverträgen – IASB Discussion Paper „Preliminary Views on Insurance Contracts“*. In: *Die Wirtschaftsprüfung*, 60. Jahrgang 2007, Heft 17, S. 741-749.

WAGNER, F./WARTH, J. (2005): *Fair Value-Accounting von Versicherungsverträgen*. In: BIEG, H./HEYD, R. (Hrsg.): *Fair Value – Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft*, Verlag Franz Vahlen, München 2005, S. 239-262.

WIDMANN, R. (2006): *IFRS Phase II – Welche Sicht setzt sich durch?* In: *Versicherungswirtschaft*, 61. Jahrgang 2006, Heft 22, S. 1840-1846.

ZIMMERMANN, J./SCHWEINBERGER, S. (2005): *Gestaltungsformen der Bilanzierung von Versicherungsverträgen: ein kritischer Vergleich von Deferral/Matching- und Asset/Liability-Ansätzen*. In: *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft*, Jahrgang 2005, Heft 1, S. 57-78.

ZÜLCH, H./GEBHARDT, R. (2007): *SFAS 157 und IASB Discussion Paper aktuelle Entwicklungen auf dem Gebiet der Fair-Value-Bewertung*. In: *Betriebs-Berater*, 62. Jahrgang 2007, Heft 3, S. 147-152.

2. IASB-Quellen

Agenda Paper 4D: Reinsurance. Meeting im Mai 2006. http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/3E5ABD46-7669-4184-AF19-D4CAB0B22726/0/ObNotes_IC_0605ob04def.pdf [Zugriff am 06.09.2007].

Agenda Paper 7A: Measurement Attribute. Meeting im April 2006. http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/4308CC50-9301-4DF8-8812-F0BC5A57F94E/0/ObNotes_IC_0604ob07.pdf [Zugriff 06.09.2007].

Agenda Paper 7B: Unit of Account. Meeting im April 2006. http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/8F72E322-A204-49FC-83E1-A6DC77AA3FEE/0/ObNotes_IC_0604ob07bcd.pdf [Zugriff 06.09.2007].

Agenda Paper 7C: Unbundling. Meeting im April 2006. http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/8F72E322-A204-49FC-83E1-A6DC77AA3FEE/0/ObNotes_IC_0604ob07bcd.pdf [Zugriff 06.09.2007].

Agenda Paper 7E: Insurance Contracts (Phase II) – Risk Margins. Meeting im März 2006. <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/A58B951A-7D3D-4050-8D35-C0F58539B426/0/InsuranceContractsphasellAgendaPaper7DAgendaPaper7EAgendaPaper7F.pdf> [Zugriff 06.09.2007].

Agenda Paper 7F: Embedded Derivatives (including options and guarantees). Meeting im März 2006. <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/A58B951A-7D3D-4050-8D35-C0F58539B426/0/InsuranceContractsphasellAgendaPaper7DAgendaPaper7EAgendaPaper7F.pdf> [Zugriff 06.09.2007].

Agenda Paper 9A: Life Insurance: Overview of possible accounting approaches. Meeting im Dezember 2005. <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/ADB59443-8D28-45AA-B5A9-7371718A102B/0/InsurancecontractsphasellLifeinsuranceaccountingmodelsAgendaPapers99A9Eand9G.pdf> [Zugriff 06.09.2007].

Agenda Paper 9B: Life Insurance Accounting Approaches – Summary Table. Meeting im Dezember 2005. <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/5B91B7FF-6284-42EB-8BA6-5EC8965F82A9/0/InsurancecontractsphasellLifeinsuranceAccountingapproachessummarytableAgendaPaper.pdf> [Zugriff 06.09.2007].

Agenda Paper 10D: Summary of possible accounting approaches. Meeting im Februar 2006. <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/354E070C-64AD-411E-B0E2-AA083F72C6EB/0/InsurancecontractsphasellSummaryofpossibleaccountingapproachesAgendaPaper10DAgenda.pdf> [Zugriff 06.09.2007].

Agenda Paper 10E: Tabular comparison of accounting approaches. Meeting im Februar 2006. <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/354E070C-64AD-411E-B0E2-AA083F72C6EB/0/InsurancecontractsphaseIISummaryofpossibleaccountingapproachesAgendaPaper10DAgenda.pdf> [Zugriff 06.09.2007].

Agenda Paper 10G: Liability adequacy test. Meeting im Februar 2006. <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/9E3E750B-5371-4DBB-BA0F-CB825B7A1579/0/InsurancecontractsphaseIIAgendaPaper10GAgendaPaper10H.pdf> [Zugriff 06.09.2007].

Agenda Paper 10I: Non-life insurance contracts – Measurement attribute for pre-claims liabilities. Meeting im Februar 2006. <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/9E3E750B-5371-4DBB-BA0F-CB825B7A1579/0/InsurancecontractsphaseIIAgendaPaper10GAgendaPaper10H.pdf> [Zugriff 06.09.2007].

Discussion Paper (DP FVM): Fair Value Measurements Part 1: Invitation to Comment and relevant IFRS guidance. <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/6C8AF291-EB14-4034-84F1-54305F72024D/0/DDFairValue.pdf> [Zugriff am 27.09.2007].

Discussion Paper (DP): Preliminary Views on Insurance Contracts – Part 1: Invitation to Comment and main text. <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/08C8BB09-61B7-4BE8-AA39-A1F71F665135/0/InsurancePart1.pdf> [Zugriff am 01.06.2007].

Discussion Paper (DP): Preliminary Views on Insurance Contracts – Part 2: Appendices. <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/08C8BB09-61B7-4BE8-AA39-A1F71F665135/0/InsurancePart2.pdf> [Zugriff am 01.06.2007].

Fair Value Measurement. <http://www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/Fair+Value+Measurements/Fair+Value+Measurements.htm> [Zugriff am 27.09.2007].

Insurance Contracts. <http://www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/Insurance+Contracts/Insurance+Contracts.htm> [Zugriff am 03.08.2007].

Work Plan. <http://www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/IASB+Work+Plan.htm> [Zugriff am 02.05.2008].

3. Weitere Internetquellen

ALLIANZ ELEMENTAR VERSICHERUNGS-AKTIENGESELLSCHAFT (2006): *European Embedded Value Report 2006*. http://www.allianz.com/images/pdf/eev_2006_technical_paper_final.pdf [Zugriff am 01.10.2007].

ANSWERS CORPORATION (2007): *Library*. <http://www.answers.com/topic/risk-adjusted-discount-rate?cat=biz-fin> [Zugriff am 06.09.2007].

CFO-FORUM (2004): *European Embedded Value Principles*. http://www.cfoforum.nl/eev_principles.pdf [Zugriff am 28.09.2007].

CFO-FORUM (Site): *Welcome to the CFO Forum Site*. <http://www.cfoforum.nl/default.html> [Zugriff am 28.09.2007].

DELOITTE & TOUCH GMBH WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT (2004): *IFRS-Forum – Aktuelle Informationen von ihren IFRS Experten 3/2004*. http://www.iasplus.de/documents/ifrs-forum_2004_3.pdf [Zugriff am 04.10.2007].

DELOITTE & TOUCH GMBH WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT (2007): *IFRS-Forum – Aktuelle Informationen von ihren IFRS Experten 3/2007*. http://www.iasplus.de/documents/ifrs-forum_2007_3.pdf [Zugriff am 01.03.2008].

ENGELÄNDER, S. (2007): *IFRS Insurance Contracts Phase II*. Präsentation vom 3. Juli 2007. <http://www.sav-ausbildung.ch/content/files/IFRS4-C-Pr%C3%A4sentationEngel%C3%A4nder-Edit.ppt> [Zugriff am 20.09.2007].

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (SFAS No. 157): *Financial Accounting Series – Statement of Financial Accounting Standards No. 157 – Fair Value Measurements*. www.fasb.org/pdf/fas157.pdf [Zugriff am 27.09.2007].

HRABOVSKI, L./KERRES, U. (2005): *Embedded Value – European Embedded Value – Market Consistent Embedded Value*. Präsentation vom 1. Februar 2005. http://www.qx-club.info/vortrag_hrabovszki_kerres_01022005.pdf [Zugriff am 01.10.2007].

IAS/IFRS Standards. Stand 2006. http://www.ifrs-portal.com/Texte_deutsch/Standards/Standards.htm [Zugriff am 01.06.2007].

IAS/IFRS Rahmekonzept. http://www.ifrs-portal.com/Texte_deutsch/Framework/Framework_01.htm [Zugriff am 01.06.2007].

INSURANCE INFORMATION INSTITUTE: *Property/Casualty Insurance Cycle*. <http://www.iii.org/media/facts/statsbyissue/pcinscycle/> [Zugriff am 05.10.2007].

KÖLSCHBACH, J. (2007): *IFRS Insurance Contracts Phase II*. Präsentation vom 5. Juni 2007. http://www.ivk.uni-koeln.de/download/pdf/Koelschbach_2.pdf [Zugriff am 20.07.2007].

ÖSTERREICHISCHE FINANZMARKTAUFSICHT (FMA): *Glossar*. <http://fma.gv.at/cms/solvency2/DE/glossar.html?channel=CH0402> [Zugriff am 27.09.2007].

SEIDL, T. (2007): *Beeinflussung der Unternehmensstrategie in der Lebensversicherung durch regulatorische Veränderungen*. Präsentation vom 15. November 2007. [http://www.deutsche-rueck.de/web/export/sites/dr/_resources/gallerien/downloads/3-Vortrag_Accenture.pdf](http://www.deutsche-rueck.de/web/export/sites/dr/resources/gallerien/downloads/3-Vortrag_Accenture.pdf) [Zugriff am 22.02.2008].

STERIA MUMMERT ISS GMBH/RELEAS GMBH (2007): *IAS/IFRS-Anhangbenchmarking – Eine Studie zur Ausgestaltung der Anhangangaben nach IAS/IFRS bei Versicherungskonzernen*. http://www.steria-mummert-iss.de/documents/14872/IFRS_4_Ueberblick.pdf [Zugriff am 22.02.2008].

Anhang

Anhang A – Terminologie

Im Rahmen dieser Magisterarbeit wurden nachfolgende (versicherungstechnische) Fachausdrücke, die der IASB in seinem DP verwendete, gebraucht:

Bilanzierungsin- kongruenzen	Das sind künstliche Effekte, welche aufgrund der verschiedenen Bewertungsmodelle für Vermögenswerte und Verpflichtungen entstehen. Ihre Buchwerte reagieren nicht in der gleichen Weise auf veränderte Wirtschaftsbedingungen. ²⁷¹
<i>Claims</i> -Periode	Das versicherte Ereignis ist eingetreten, aber die endgültige Zahlung ist noch unsicher. ²⁷²
<i>Claims</i> - Verpflichtungen	Das versicherte Ereignis ist eingetreten und der Versicherer ist bereit die Forderung des Versicherungsnehmers zu begleichen (einschließlich der <i>IBNR</i> -Forderungen). ²⁷³
<i>Customer consideration</i> -Ansatz	Der Verpflichtung wird zunächst, jener Wert zugeordnet, den man als Gegenleistung vom Kunden erhält. ²⁷⁴
Ökonomische In- kongruenzen	Die Betrag der Vermögenswerte und die Cashflows aus Verpflichtungen reagieren auf unterschiedliche Weise auf veränderte Wirtschaftsbedingungen (z.B. die Dauer der versicherungstechnischen Verpflichtung entspricht nicht der Dauer der Anlagen, die diese decken). ²⁷⁵

²⁷¹ Vgl. DP Abschn. 177 (a); Grünberger, D. (2006), S. 347.

²⁷² Vgl. DP Abschn. 20 (b).

²⁷³ Vgl. DP Abschn. 21 (b).

²⁷⁴ Vgl. DP Abschn. 113.

²⁷⁵ Vgl. DP Abschn. 177 (b); Deloitte & Touch GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (2007), S. 3.

Garantierte Versicherbarkeit	Garantierte Versicherbarkeit ist das Recht zur Fortführung des Versicherungsvertrages ohne erneute Prüfung des Risikoprofiles des Versicherungsnehmers und zu vertraglich festgelegten Bedingungen. ²⁷⁶
<i>Insurance cycle</i>	Der <i>insurance cycle</i> ist charakterisiert durch zwei auftretende Zeitabschnitte. Die <i>hard market</i> -Periode führt zu einem hohen Ertragswert und zu steigenden Prämienraten. Im Gegensatz dazu bleiben die Prämien während der <i>soft market</i> -Periode stabil bzw. können etwas fallen und die Gewinne sinken. ²⁷⁷
<i>Pre-claims-Periode</i>	Das ist jene Periode, in der der Versicherer bereit ist, seinen Verpflichtungen nachzugehen. ²⁷⁸
<i>Pre-claims-Verpflichtungen</i>	Der Versicherer ist bereit die Forderungen eines in der Zukunft liegenden Ereignisses zu bezahlen, jedoch ist es unsicher, wann ein Schaden eintritt. ²⁷⁹

²⁷⁶ Vgl. DP Abschn. E24 (f).

²⁷⁷ Vgl. Insurance Information Institute, <http://www.iii.org/media/facts/statsbyissue/pcinicycle/>.

²⁷⁸ Vgl. DP Abschn. 20 (a).

²⁷⁹ Vgl. DP Abschn. 21 (a).

Anhang B – Beispiele

Die nachfolgenden Beispiele berücksichtigen einfachheitshalber nicht den Zeitwert des Geldes und die Kapitalerträge. Die Versicherung gilt jeweils für den Eintritt des versicherten Ereignisses im Zeitraum 01-12/200X.

Beispiel 1 – Der *embedded value*

Vertragsabschlüsse per	1.1.200X
Prämie	1.000 GE
Zahlung an den Versicherungsnehmer	950 GE
Erwartete Kapitalrendite	11%
<i>Risk discount rate</i>	12%
Bewertung der versicherungstechnischen Verpflichtung aufgrund regionaler gesetzlicher Bestimmungen	1.040 GE
Zusätzlich gehaltenes Kapital für die Verpflichtung	60 GE

Tab. 9: Ausgangsdaten für das Beispiel 1: Der *embedded value* (Eigene Darstellung angelehnt an DP Appendix G Example 6.)

Beispiel 2 – Die Risikomarge

Abschluss gleicher Versicherungsverträge	1.1.200X
Erwarteter Barwert der Cashflows zu Beginn	200 GE
Geschätzte Risikomarge	40 GE
Eingehobene Prämie beim Vertragsabschluss	240 GE
	30.6.200X
Zahlungen der Forderungen der Versicherungsnehmer	118 GE
Ertrag – <i>earned premium</i>	120 GE
Neuer erwarteter Barwert der Cashflows	118 GE
Neue geschätzte Risikomarge	25 GE
	31.12.200X
Zahlungen der Forderungen der Versicherungsnehmer	118 GE

Tab. 10: Ausgangsdaten für das Beispiel 2: Die Risikomarge (Eigene Darstellung angelehnt an DP Appendix G Example 1.)

Beispiel 3 – Die Kalibrierung der Risikomarge

Abschluss eines Versicherungsvertrages	1.1.200X
Prämie	1.000 GE
Abschlusskosten	100 GE
Geschätzter erwarteter Barwert der Cashflows	750 GE
Risikomenge (hier: Standardabweichung)	50 GE
Geschätzter Risikopreis pro Risikoeinheit (der anderen Marktteilnehmer)	2,8 GE
	30.6.200X
Geschätzter erwarteter Barwert der verbliebenen Cashflows	400 GE
Risikomenge	30 GE
Neuer geschätzter Risikopreis pro Risikoeinheit (der anderen Marktteilnehmer)	2,9 GE

Tab. 11: Ausgangsdaten für das Beispiel 3: Die Kalibrierung der Risikomarge (Eigene Darstellung angelehnt an DP Appendix G Example 2.)

Anhang C – Fair value in den IAS/IFRS

Die nachfolgende Tabelle zeigt die unterschiedlichen Anwendungen des *fair value* in den IAS/IFRS.

IFRS	Definition	Fair-Value-Hierarchie	Referenzmarkt	Definition des aktiven Marktes
IAS 2: Vorräte	Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte (IAS 2.6)	Keine Angaben	Lediglich Markt (IAS 2.7)	Keine Bezugnahme auf aktiven Markt
IAS 16: Sachanlagen	Betrag, zu dem ein Vermögenswert zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern getauscht werden könnte (IAS 16.7)	1. Marktdaten (IAS 16.32) 2. Ertragswertverfahren oder abgeschriebene Wiederbeschaffungswertmethode (IAS 16.33)	Aktiver Markt (IAS 16.77(d))	Aktiver Markt wird im Standard selbst nicht explizit definiert
IAS 19: Leistungen an Arbeitnehmer	Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte (IAS 19.7)	1. Marktwert (IAS 19.102) 2. Schätzung (DCF) (IAS 19.102)	Aktiver Markt (IAS 19.BC69)	Zur Definition des aktiven Marktes wird auf IAS 25 Bezug genommen (IAS 19.BC69)
IAS 26: Bilanzierung und Berichterstattung von Altersvorsorgeplänen	Keine Angaben	1. Im Falle von marktfähigen Wertpapieren ist der Fair Value gleich dem Marktwert (IAS 26.33) 2. Schätzungen (IAS 26.33)	Lediglich Markt (IAS 26.32)	Keine Bezugnahme auf aktiven Markt
IAS 32: Finanzinstrumente – Darstellung	Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte (IAS 32.11)	Keine Angabe	Lediglich Markt (IAS 32.AG31(a))	Keine Bezugnahme auf aktiven Markt
IAS 36: Wertminderung von Versicherungswerten	Betrag, <i>der durch den Verkauf eines Vermögenswertes oder einer Zahlungsmittelgenerierenden Einheit in einer Transaktion zu Marktbedingungen</i> zwischen sachverständigen, vertragswilligen Parteien erzielt werden könnte (IAS 36.6)	1. Preis in einem bindenden Verkaufsvertrag (IAS 36.25) 2. Marktpreis (IAS 36.26) 3. Preis basiert auf der Grundlage der besten verfügbaren Informationen (IAS 36.27)	Aktiver Markt (IAS 36.20)	Der aktive Markt wird in IAS 36.6 explizit definiert Kumulative Erfüllung a) homogene Produkte b) jederzeit vertragswillige Käufer und Verkäufer c) öffentliche Preise
IAS 39: Finanzinstrumente – Ansatz und Bewertung	Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte (IAS 39.9)	1. Notierte Preise auf einem aktiven Markt (IAS 39.48A) 2. Wenn kein aktiver Markt verfügbar, Rückgriff auf Bewertungsverfahren (IAS 39.48A)	Aktiver Markt (IAS 39.48A) Vorteilhaftester aktiver Markt (IAS 39.AG71)	Definition von notierten Preisen auf einem aktiven Markt (IAS 39.AG71)

IAS 38: Immaterielle Vermögenswerte	Betrag, zu dem ein Vermögenswert zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern getauscht werden könnte (IAS 38.8)	Unternehmenszusammenschlüsse 1. Marktpreis auf aktivem Markt (Angebotspreise) (IAS 38.39) 2. Schätzung auf Grundlage des Preises des letzten vergleichbaren Geschäftsvorfalles (IAS 38.39) 3. Schätzung auf Grundlage der besten zur Verfügung stehenden Informationen (IAS 38.40) Neubewertungsmodell • Ausschließlich Marktpreise auf aktiven Markt (IAS 38.75)	Aktiver Markt (IAS 38.39)	Der aktive Markt wird in IAS 38.8 explizit definiert Kumulative Erfüllung a) homogene Produkte b) jederzeit vertragswillige Käufer und Verkäufer c) öffentliche Preise
IAS 40: Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	Betrag, zu dem ein Vermögenswert zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern getauscht werden könnte (IAS 40.5)	1. Marktwert direkt aus dem Markt bestimmbar (IAS 40.36) 2. Notierte aktuelle Marktpreise auf einem aktiven Markt für ähnliche Immobilien (IAS 40.45) 3. Fair Value auf Basis anderer Informationsquellen (IAS 40.46)	Aktiver Markt (IAS 40.45)	Aktiver Markt wird im Standard selbst nicht explizit definiert
IAS 41: Landwirtschaft	Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte (IAS 41.8)	1. Notierte Preise auf einem aktiven Markt (IAS 41.17) 2. Vergleichswert (IAS 41.18 f.) 3. DCF-Verfahren (IAS 41.20)	Aktiver Markt (IAS 41.17) Bei mehreren aktiven Märkten Bezugnahme auf den relevantesten Markt (IAS 41.17)	Der aktive Markt wird in IAS 41.8 explizit definiert Kumulative Erfüllung a) homogene Produkte b) jederzeit vertragswillige Käufer und Verkäufer c) öffentliche Preise
IFRS 2: Aktienbasierte Vergütung	Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht, eine Schuld beglichen oder <i>ein gewährtes Eigenkapitalinstrumente getauscht</i> werden könnte (IAS 2.A)	1. Verfügbare Marktpreise (IFRS 2.16) 2. Wenn keine Marktpreise verfügbar, Rückgriff auf Bewertungsverfahren (IFRS 2.17)	Lediglich Markt (IFRS 2.16)	Keine Bezugnahme auf aktiven Markt
IFRS 3: Unternehmenszusammenschlüsse	Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern <i>unter marktüblichen Bedingungen</i> ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte (IAS 3.A)	1. Börsenkurs eines notierten Eigenkapitalinstruments (IFRS 3.27) 2. Bewertungsmethoden, wenn verlässlicherer Maßstab (IFRS 3.27)	Bei Finanzinstrumenten aktiver Markt (IFRS 3.B16(a))	Allgemeiner Verweis zur Bestimmung des Fair Value IAS 39 (IFRS 3.27); bei den immateriellen Vermögenswerten auf IAS 38 (IFRS 3.B16(g)(i))

Tab. 12: Definitionen und Ermittlungshierarchien der *fair values* in den unterschiedlichen IAS/IFRS (Quelle: Löw, E./Antonakopoulos, N./Weiland, T. (2007), S. 739 f.)

Anhang D – Abstract

The work on an IFRS for accounting and measurement of insurance contracts started 10 years ago. After the end of the phase I of the project insurance contracts no substantial changes were recognized, because it is still possible to adopt national accounting techniques. Due to this reason phase II started to be interesting for the publicity. The released changes in the new IFRS won't affect only the insurance companies but also the development of future IFRS, because discussions related to other projects of IASB. These projects are Conceptual Frameworks, Revenue Recognition and Fair Value Measurement. The ending of phase II shall remedy deficiencies of phase I. IASB adheres to the notion of fair value measurement of insurance liabilities.

Among other accounting models, which the IASB mentioned in the DP, the IASB prefers the measurement of insurance liabilities with the current exit value. First there must be made current assumptions for future cashflows, which are consistent with observable market prices and are probability-weighted. The future cashflows shall be discounted with a discount rate, that is market-consistent. Among a risk margin as compensation for bearing risks a service margin for providing other services should also be considered. The elements mentioned above shall be regularly tested whether they are still current and be adjusted accordingly.

Acquisition costs shall be recognised as an expense. Customer relationship represents an intangible asset – inconsistent with IAS 38 –, but to distinguish the customer relationship from the insurance liability would be inefficient (the cost exceed the benefits).

Insurance contracts should be unbundled into its components – insurance, deposit and service components – under certain premises. These components are measured with different IAS/IFRS. Moreover, insurance contracts can also contain embedded derivatives, but they must not be separated from the insurance contract if the current exit value-model will be established.

Measurement of insurance contracts should be on the basis of a portfolio, which consists of contracts with similar risks. Reinsurance contracts and participation contracts should be measured with current exit value.

Despite the discussions with the IWG there are some questions which couldn't be answered yet. These will be dispute before the announcement of the exposure draft. These questions are:

- Accounting of insurance contracts by policyholders,
- Qualification of the definition of insurance contracts,
- Review of the definition of a discretionary participation feature.

In May 2007 the IASB published a DP with first proposals of improvement for modification the IFRS 4, which could be commented until November 16th, 2007. At the revision of the commentaries the IASB follows the following objective: „[to] pay [...] attention to the need for users of an insurer's financial statement to receive relevant and reliable information, at a reasonable cost, as a basis for economic decisions"²⁸⁰. In the next step the IASB will publish an exposure draft at the end of 2009, which again can be commented through the publicity. The final IFRS is intended for the end of 2010 with a possible implementation per January 1st, 2011. The timing for the final IFRS and the possible implementation is not yet determined.

²⁸⁰ DP Abschn. 9.

LEBENS LAUF

Kinga GALKA

Bakk. rer. soc. oec.

Tamariskengasse 102/RH 33
1220 Wien

Persönliche Daten

Geburtsdaten: 7. Juli 1983; Bochnia, Polen
Familienstand: ledig
Nationalität: Österreich

Berufserfahrungen

ab 06/08 (Vollzeit): Auditreu SteuerberatungsgesmbH
Berufsanwärterin zur Steuerberaterin

09/06-05/08 (Teilzeit): Tilman Kraus Immobilien Development GmbH
Laufende Tätigkeiten im Rechnungswesen, Zahlungsverkehr, Vorbereitung für Jahresabschlüsse (mehrere Unternehmen), etc.

10/02-08/06 (aushilfsweise): SCN GebäudevermietungsGmbH
Bedingung des Telefones, Gutscheinverkauf, -einkauf, Durchführung von Durchsagen, etc.

06/04-09/04 (Aushilfe): Finanz Consulting WTRHD- und STB GmbH
Vorkontierung und Buchung verschiedener Firmen bis zur UVA

08/00+07/99 (Ferialpraxis): Mitraco Geschenkartikel GmbH
Erledigung der Post, Bedingung des Telefones, Ablage, etc.

Hochschulstudium

Seit 10/05 Magisterstudium Betriebswirtschaft, Universität Wien, Institut für Betriebswirtschaftslehre, Brünner Strasse 72, 1210 Wien
Schwerpunkt: Externe Unternehmensrechnung

10/02-06/05 Bakkalaureatsstudium Betriebswirtschaft, Universität Wien, Institut für Betriebswirtschaftslehre, Brünner Strasse 72, 1210 Wien
Spezialisierung: Vertiefung Management

Schulbildung

- 09/97-06/02 BHAK und BHAS Wien 22, Polgarstrasse 24, 1220 Wien
Spezialisierung: Controlling und Jahresabschluss
- 09/93-06/97 BG und BRG, Zirkusgasse 48, 1020 Wien
- 09/89-06/93 Öffentliche Volksschule, Röttergasse 2-4, 1170 Wien

Besondere Kenntnisse

Fremdsprachen:

- Polnisch (Muttersprache)
- Englisch (Gute Kenntnisse)
- Französisch (Schulkenntnisse)
- Italienisch (Schulkenntnisse)

Führerschein: B

EDV-Kenntnisse:

- Microsoft Word
- Microsoft Excel
- Microsoft PowerPoint
- Outlook Express
- BMD-System

Wien, im Mai 2008