

**Der aktuelle Stand der Entwicklung des IFRS Insurance - neue
Lösungen für Grundprobleme der Rechnungslegung?**

Otto A. Altenburger

Prof. Dr. Otto A. Altenburger, Universität Regensburg,
Institut für Betriebswirtschaftslehre, 93040 Regensburg
e-Mail: otto.altenburger@wiwi.uni-regensburg.de

Der aktuelle Stand der Entwicklung des IFRS Insurance - neue Lösungen für Grundprobleme der Rechnungslegung?

Abstract

Seit der Jahreswende 2001/2002 wird vom International Accounting Standards Board (IASB) das Draft Statement of Principles (DSOP) zur Rechnungslegung über Versicherungsverträge kapitelweise ins Netz gestellt. Die Fertigstellung des geplanten einschlägigen International Financial Reporting Standards ist für 2003 vorgesehen.

Ziel des Beitrags ist die kritische Analyse einiger Hauptpunkte des DSOP, ohne Versicherungskennnisse vorauszusetzen. Es geht um Grundprobleme nicht nur der internationalen Rechnungslegung, sondern der Rechnungslegung überhaupt: Wie kann man einen fair value bestimmen, wenn es keine Märkte gibt? Wann ist der Erfolg aus einem Geschäft zu „realisieren“? Was ist ein zu bilanzierender Vermögensgegenstand, eine zu bilanzierende Schuld?

Das DSOP versucht in entscheidenden Punkten andere Antworten zu geben als das vorbereitende Issues Paper. Das neue Bewertungskonzept, der „entity-specific value“, erweist sich als für Versicherungsverträge ebenso problematisch wie der fair value. Der vorgesehene Ausweis des Erfolgs von Versicherungsverträgen sofort beim Vertragsabschluß widerspricht der derzeitigen nahezu welteinheitlichen Übung. Der Vorschlag muß vor allem deshalb kritisch beurteilt werden, weil er in mehrfacher Hinsicht in sich widersprüchlich präsentiert wird. Die wichtigsten Widersprüche werden übersichtlich aufgezeigt.

Abschließend wird diskutiert, welche Konsequenzen für Versicherungsunternehmen sowie für die Rechnungslegung von Unternehmen aller Branchen zu erwarten sind, wenn das IASB die geplanten revolutionären Änderungen betreffend die Rechnungslegung über Versicherungsverträge gegen allen Widerstand anordnet. Die Versicherungsrechnungslegung bildet die vorderste Front einer sich anbahnenden grundlegenden Reform der Rechnungslegung in die Richtung der Abbildung von Teil-Unternehmenswerten im Jahresabschluß.

Klassifikationswörter:

International Financial Reporting Standards, Versicherungsverträge, Rechnungslegung, Entity-specific value, Erfolgsrealisierung

1. Einführung

1.1. Problemstellung

Seit der Jahreswende 2001/2002 wird vom International Accounting Standards Board (IASB) das Draft Statement of Principles (DSOP) zur Rechnungslegung über Versicherungsverträge kapitelweise ins Netz gestellt. Der Exposure Draft (ED) soll im vierten Quartal 2002 fertiggestellt werden. Der Verlauf der bisherigen Diskussionen im IASB zum genannten DSOP läßt erwarten, daß der ED nicht wesentlich vom DSOP abweichen wird.

Der vorliegende Beitrag stellt es sich zur Aufgabe, einige Hauptpunkte des DSOP kritisch zu analysieren, ohne Kenntnisse der Versicherungsrechnungslage vorauszusetzen. Es geht um Grundprobleme nicht nur der internationalen Rechnungslegung, sondern der Rechnungslegung überhaupt: Wie kann man einen fair value bestimmen, wenn es keine Märkte gibt? Wann ist der Erfolg aus einem Geschäft zu „realisieren“? Was ist ein zu bilanzierender Vermögensgegenstand, eine zu bilanzierende Schuld?

Das DSOP setzt in vielen Punkten trotz aller Kritik die vom Issues Paper vorgegebene Linie fort. Dies gilt auch für die Realisierung der Erfolge aus Versicherungsverträgen; die Position des Steering Committee (SC) wird aber klarer als im Issues Paper herausgearbeitet. Der „entity-specific value“ stellt jedoch ein gegenüber dem Issues Paper neues Bewertungskonzept für Versicherungsverträge dar.

Sollte bis zum Symposium der Exposure Draft vorliegen, soll selbstverständlich dieser dem Vortrag zugrundegelegt werden. Der folgende Textentwurf geht vom DSOP aus und muß je nach dem aktuellen Stand abgeändert oder aber vertieft werden.

1.2. Ablauf der Entwicklung eines IAS/IFRS - Zeitplan für den IAS/IFRS Insurance Contracts

Das Issues Paper bildet den ersten Schritt bei der Entwicklung eines International Financial Reporting Standards (IFRS). Der Ablauf hat sich durch die Änderung der Bezeichnung „IAS“ (International Accounting Standard) auf „IFRS“ nicht geändert. Im Fall des Projekts „Versicherungsverträge“ ist das SC 1997 eingesetzt worden und hat das Issues Paper im November 1999 veröffentlicht. Zu diesem rund 200seitigen Text sind in der rund sechsmonatigen Begutachtungsfrist 138 Stellungnahmen eingegangen; diese hat das SC in zwei insgesamt sechstägigen Sitzungen diskutiert. Für das Jahr 2002 hat es die Durchführung von Feldstudien beschlossen. Unabhängig davon hat es aber das DSOP erarbeitet, das die Grundlage für den ED bildet.

Wenn es - wie geplant - gelingt, den ED im vierten Quartal 2002 fertigzustellen, könnte der IFRS 2003 verabschiedet werden und 2005 in Kraft treten.

1.3. Überblick

Im folgenden soll zunächst das neue Bewertungskonzept, der „entity-specific value“, daraufhin überprüft werden, ob er das Problem zufriedenstellend zu lösen vermag, daß eine Bewertung von Versicherungsverträgen zum fair value sehr schwierig ist (Abschnitt 2). Anschließend (im Abschnitt 3) soll das zentrale Thema Erfolgsrealisierung behandelt werden: Bietet das DSOP eine befriedigendere Problemlösung an als das Issues Paper? Abschließend (im Abschnitt 4) sollen die Ergebnisse zusammengefaßt und mögliche Konsequenzen aufgezeigt werden.

2. Das neue Bewertungskonzept: Entity-specific value

2.1. Fair value als Ausgangspunkt

Der fair value umschreibt das im Trend liegende Bewertungskonzept für finanzielle Vermögensgegenstände und Schulden. Seine Definition erscheint auf den ersten Blick klar und einfach (DSOP 3.4):

Fair value is the amount for which an asset could be exchanged or a liability settled between knowledgeable, willing parties in an arm's length transaction. In particular, the fair value of a liability is the amount that the enterprise would have to pay a third party at the balance sheet date to take over the liability.

Für Schulden ist die Interpretation dieser Definition viel schwieriger als für Vermögensgegenstände. Als fair value einer Schuld kommen folgende Beträge in Frage:

1. der Wert, den sie für andere, insbesondere den Gläubiger, als Vermögensgegenstand verkörpert;
2. der Betrag, der an den Gläubiger zu bezahlen ist;
3. der Betrag, der an einen Dritten für die Übernahme der Schuld zu bezahlen ist.

Der erste und der zweite Wert müssen nicht immer identisch sein; der zweite und der dritte Wert sind jene, die der IAS 37 alternativ für die Bewertung von Rückstellungen vorsieht. In erster Linie wird wohl meist an den dritten Wert gedacht; er wird auch im DSOP als Ziel zugrundegelegt. Zieht man diese Bewertungsmethode heran, sinken die Schulden, wenn das

eigene Rating schlechter wird. Diese Konsequenz wurde im Rahmen der Stellungnahmen zum Issues Paper als unakzeptabel beurteilt und wird deshalb im DSOP ausgeklammert.

2.2. Fair value - problematisch für Versicherungsverträge

Es ist nicht verwunderlich, daß das SC die Bewertung von Vermögensgegenständen und Schulden aus Versicherungsverträgen zum fair value anstrebt, weil es Versicherungsverträge den financial instruments zuordnet (vgl. DSOP 1.27), obwohl es darauf hinweist, daß Versicherungsverträge einen Naturalersatz vorsehen können. Sieht man von dieser Ausnahme ab, besitzen Zahlungsströme für Versicherungsverträge zentrale Bedeutung; ganz besonders deutlich wird dies bei Versicherungsprodukten mit einer Sparkomponente. Trotzdem handelt es sich bei Versicherungsverträgen im Kern nicht um financial instruments, weil die Hauptdienstleistung des Versicherungsunternehmens in der Risikotragung bzw. in der Gewährung des Versicherungsschutzes besteht. Diese Leistung wird unabhängig von Schadensfällen erbracht, und es gibt viele Versicherungsverträge ohne Schadensfälle (und dafür andere, bei denen weit überdurchschnittlich hohe Auszahlungen anfallen).

Die Bewertung von Schulden aus Versicherungsverträgen zum fair value ist aber vor allem deshalb problematisch, weil diese Schulden bzw. Versicherungsverträge kaum gehandelt werden und es dafür grundsätzlich keine Märkte gibt. Von Ausnahmen abgesehen, erscheint die vorzeitige Beendigung oder Weitergabe von Versicherungsverträgen in der Art einer Forderungszession oder Schuldablöse auch wirtschaftlich nicht sinnvoll.

Das SC legt sich trotzdem auf eine Bewertung zum fair value für den Fall fest, daß der Nachfolgestandard zum IAS 39 eine fair value-Bewertung für die große Mehrheit aller finanziellen Vermögensgegenstände und Schulden anordnet. Bis dahin soll für Versicherungsverträge der entity-specific value den Bewertungsmaßstab bilden.

2.3. Entity-specific value - Umschreibung

Der entity-specific value wird im DSOP (3.3) wie folgt definiert:

Entity-specific value represents the value of an asset or liability to the enterprise that holds it, and may reflect factors that are not available (or not relevant) to other market participants. In particular, the entity-specific value of an insurance liability is the present value of the costs that the enterprise will incur in settling the liability with policyholders or other beneficiaries in accordance with its contractual terms over the life of the liability.

Dieses neue Bewertungskonzept stellt eine Modifikation des fair value dar. Statt der vorgenannten dritten Möglichkeit zur Bestimmung des fair value einer Schuld wird auf die zweite Möglichkeit zurückgegriffen. Statt auf den Markt kommt es auf die konkrete Erfüllung des Versicherungsvertrags an. Ein Versicherungsunternehmen könnte z. B. über ein überdurchschnittlich gutes Management verfügen und deshalb weniger Schadenzahlungen leisten müssen oder besonders auf seinen Ruf als großzügiger Zahler bedacht sein und deshalb überdurchschnittlich hohe Schadenzahlungen leisten. Ein Versicherungsunternehmen könnte bei gleichem Informationsstand - wie ihn der fair value voraussetzt - die zukünftigen Zahlungsströme anders schätzen als der Markt oder deren Unsicherheit anders beurteilen als der Markt oder zwar gleich beurteilen, aber anders bewerten, etwa aufgrund einer anderen Liquiditätspräferenz.

2.4. Entity-specific value - Beurteilung

Für den entity-specific value läßt sich das Argument anführen, daß das Management des Versicherungsunternehmens einen besseren Informationsstand über die eigenen Vermögensgegenstände und Schulden besitzt als der Markt, so daß der Jahresabschluß relevantere Informationen enthalten kann. Weiters erfordert die Bestimmung des fair value den Einsatz von Modellen, weil die Markterwartungen nicht direkt beobachtbar sind, und die eigenen Erwartungen des Managements stellen den bestmöglichen Modellinput dar. Schließlich besitzt das Management bei Versicherungsverträgen mit Gewinnbeteiligung - die in der Lebensversicherung den Regelfall bilden - einen beträchtlichen Gestaltungsspielraum, und die Annahmen über dessen Nutzung sind notwendigerweise entity-specific.

Dagegen läßt sich einwenden, daß Marktinformationen immer informativer, weil objektiver sind, daß Modelle möglichst Marktdaten verwenden sollen und daß die genannten Spielräume Optionen entsprechen, so daß zur Schätzung der zukünftigen Zahlungsströme Optionspreismodelle eingesetzt werden können.

Alle diese Argumente für und gegen den entity-specific value sind richtig. Das entscheidende Problem liegt in der praktischen Umsetzbarkeit der Bewertungsüberlegungen. Dieses Problem ist für den fair value und den entity-specific value annähernd gleich schwierig lösbar. Da beide Konzepte von erwarteten Zahlungsströmen ausgehen, sind sie in nahezu gleicher Weise von einer starken subjektiven Komponente geprägt.

3. Realisierung der Erfolge aus Versicherungsverträgen

3.1. Asset and liability- versus Deferral and matching-Konzept

Werden die Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen zum fair value oder zum entity-specific value - allgemein: mit einem Barwert zukünftiger Zahlungsströme - bewertet, bedeutet dies eine Umsetzung des Asset and liability-Konzepts. Dessen Ziel ist die richtige Erfassung der Vermögensgegenstände und Schulden zum Abschlußstichtag; dies entspricht der sogenannten statischen Bilanztheorie im Sinne des üblichen Verständnisses dieses Begriffs.

Das Deferral and matching-Konzept stellt demgegenüber - entsprechend der klassischen sogenannten dynamischen Bilanztheorie - einen aussagekräftigen Periodenerfolg in den Vordergrund: Erträge und Aufwendungen sollen richtig aufeinander abgestimmt sein, sollen zueinander passen. Für die Abbildung von Versicherungsverträgen im Jahresabschluß bedeutet dies konkret das Ausweisen im wesentlichen zeitproportionaler Ergebnisse. Dies entspricht dem Dienstleistungscharakter der Versicherung und berücksichtigt die Langfristigkeit vieler Versicherungsverträge (von seltenen Ausnahmen abgesehen, beträgt die Mindestvertragsdauer ein Jahr). Auf dieser Grundidee beruht auch der übliche Ergebnisausweis aus Miet- oder Leasingverträgen (vgl. IAS 18) oder die percentage of completion-Methode für die Abbildung langfristiger Fertigungsaufträge im Jahresabschluß (vgl. IAS 11.22).

3.2. Derzeitige Praxis und Rechtslage

Die zuletzt dargestellte Vorgehensweise entspricht der herrschenden Meinung, der Praxis und der Rechtslage zum Ausweis von Erfolgen aus Versicherungsverträgen in den Jahresabschlüssen von Versicherungsunternehmen in fast allen Staaten der Welt; nur in Kanada ist für Lebensversicherungsverträge eine sofortige Gewinnrealisierung üblich. Deshalb werden Prämien erträge grundsätzlich zeitproportional ausgewiesen, soweit die übernommenen Risiken zeitproportional sind; anderenfalls - z. B. in der Hagelversicherung - muß auf den ungleichmäßigen Risikoverlauf abgestellt werden. Im voraus vereinnahmte Prämien - dies stellt den Regelfall dar - werden deshalb grundsätzlich einer Rechnungsabgrenzung unterzogen (sogenannte Prämienüberträge).

Im Detail bestehen zwischen verschiedenen Staaten viele Unterschiede im Hinblick auf die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen. Sie beruhen hauptsächlich darauf, welche Vermögensgegenstände und welche weiteren Schulden aus Versicherungsverträgen angesetzt werden bzw. werden müssen. Das Deferral and matching-Konzept wird nämlich nicht

ausschließlich angewandt, die korrekte Schuldenerfassung zum Abschlußstichtag ist vielmehr ein wichtiges Anliegen. Diesem Zweck dienen hauptsächlich die sogenannten versicherungstechnischen Rückstellungen, zu denen auch die Prämienüberträge gehören. Nach den US-GAAP müssen ferner die Aufwendungen für den Abschluß von Versicherungsverträgen aktiviert und über die erwartete Vertragslaufzeit abgeschrieben werden (was nach deutschem Recht verboten ist).

3.3. Die Position des Steering Committee

Das SC tritt unverändert dafür ein, die Erfolge aus Versicherungsverträgen sofort beim Vertragsabschluß in voller Höhe auszuweisen. Der Unterschied zum Issues Paper besteht nicht - wie beim entity-specific value - in einer materiellen Änderung, sondern nur in einer formalen: Während diese Position im DSOP klar vertreten wird, muß sie im Issues Paper indirekt daraus geschlossen werden, daß Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen zum fair value bewertet werden sollen.

Das SC folgt damit dem Asset and liability-Konzept, betont aber zugleich, daß es die Kriterien für den Ansatz von assets und liabilities, wie sie im IASC-Framework festgelegt sind, sehr restriktiv interpretiert. Demzufolge dürfen mehrere Passivposten, die in europäischen, aber auch japanischen, südkoreanischen oder mexikanischen Versicherungsbilanzen üblich sind, nicht mehr gebildet werden. Das gleiche Verbot trifft auch die nach den US-GAAP gebotene Aktivierung von Abschlußaufwendungen. Gegen diesen Standpunkt wäre nichts einzuwenden, wenn er konsistent und konsequent angewandt würde.

3.4. Die Widersprüchlichkeit dieser Position

Die im DSOP vertretene Position ist aber in mehrfacher Hinsicht in sich widersprüchlich:

1. Die Realisierung des Barwerts des erwarteten Gewinns aus einem Versicherungsvertrag sofort beim Vertragsabschluß entspricht dem Ansatz aller zukünftigen Zahlungsströme aus dem Vertrag. Damit wird der sogenannte embedded value (Wert des aktuellen Versicherungsbestandes) in den Jahresabschluß aufgenommen, dessen Ansatz das DSOP ablehnt; das gleiche gilt für alle anderen abgelehnten Vermögensgegenstände und Schulden, die der derzeitigen Praxis und Rechtslage entsprechen, und auch für weitere Vermögensgegenstände und Schulden, weil die Zukunft umfassender berücksichtigt wird als nach den traditionellen Gepflogenheiten.
2. Nach dem DSOP (vgl. 2.23) sollen die einzelnen Versicherungsverträge bewertet werden, aber auf der Grundlage der Bewertung von Versicherungsbeständen (vgl. 2.24). Gedacht wird dabei an Gruppen ähnlicher Risiken. Die Bildung solcher Gruppen ist allerdings extrem schwierig und auch unnötig: Die Ähnlichkeit von Risiken gehört nicht zu den

Voraussetzungen für das Gelingen des Risikoausgleichs; es kommt immer auf den individuellen Schadenerwartungswert an.

3. Das DSOP bezeichnet die (Netto-)Schuld aus einem Versicherungsvertrag stets als Verbindlichkeit (liability), nie als Rückstellung (provision), obwohl diese Schuld der - in sich etwas widersprüchlichen - Rückstellungsdefinition des IAS 37 entspricht, dieser im DSOP oft zitiert wird und die Bezeichnung als Rückstellung die sprachliche Kontinuität zu den derzeit üblichen versicherungstechnischen Rückstellungen wahren würde. Unabhängig davon erscheint es verwunderlich, daß immer von einer (Netto-)Schuld und nicht von einem (Netto-)Vermögensgegenstand die Rede ist, weil Versicherungsverträge in der Regel einen Gewinn erwarten lassen. Dies gilt besonders bei langen Laufzeiten und vorsichtiger Prämienkalkulation. Das SC geht demgegenüber ausdrücklich von einem relativ vollkommenen Wettbewerb und demzufolge sehr geringen Gewinnen oder Verlusten aus. Selbst diese Annahme kann aber das alleinige Abstellen auf (Netto-)Schulden nicht erklären.

4. Fazit

4.1. Zusammenfassung der Ergebnisse

Das DSOP propagiert ein theoretisch ideales Konzept, das aber in der Praxis zu sehr großen Bewertungsspielräumen führt, weil wegen der Notwendigkeit, die zukünftigen Schadenzahlungen zu schätzen, die Unsicherheit für Versicherungsunternehmen signifikant größer ist als für andere Branchen. Der entity-specific value erweist sich als für Versicherungsverträge ebenso problematisch wie der fair value. Der vorgesehene Ausweis der Erfolge aus Versicherungsverträgen sofort beim Vertragsabschluß muß vor allem deshalb kritisch beurteilt werden, weil das DSOP in diesem Zusammenhang mehrere schwerwiegende Widersprüche enthält.

4.2. Mögliche Konsequenzen

Da das DSOP der derzeitigen nahezu weltweiten Übung bei der Rechnungslegung über Versicherungsverträge widerspricht, ist der Widerstand dagegen groß, vor allem seitens der Versicherungsunternehmen und der Versicherungsaufsichtsbehörden. Das IASB könnte deshalb das DSOP in Richtung der derzeitigen Praxis abändern.

Als viel wahrscheinlicher zeichnet sich jedoch ein Beschluß im Sinne des DSOP ab. Das bedeutet eine Rechnungslegungsrevolution, weil in den Jahresabschlüssen von Versicherungsunternehmen Teil-Unternehmenswerte abgebildet werden.

Längerfristig kann dieses Konzept nicht auf Versicherungsunternehmen beschränkt bleiben. In allen Branchen müßten erwartete Gewinne sofort bei Vertragsabschluß realisiert werden. Besonders bei Auftragsfertigung und für Miet- und Leasingverträge ergäben sich große Unterschiede zu ihrer derzeitigen Darstellung im Jahresabschluß. Die Diskussion um die Abbildung von Unternehmenswerten in der Rechnungslegung erhielt einen starken Impuls.

References

- Comité Européen des Assurances (Hrsg.), *Insurance Accounting in Germany*, Brussels 1999.
- Großer, C.: Sollen nach International Accounting Standards Abschlußaufwendungen aktiviert und eine Schwankungsrückstellung passiviert werden?, in: *ZVersWiss* 89 (2000) 2/3, S. 301-322.
- International Accounting Standards Board (Hrsg.), *Draft Statement of Principles (on insurance accounting)*, London 2001/2002 (veröffentlicht im Internet).
- International Accounting Standards Committee (Hrsg.), *Issues Paper on Insurance*, London 1999.