

# ifrs-forum

Aktuelle Informationen von Ihren IFRS-Experten

## Versicherungsverträge: Phase II

Der IASB hat am 03.05.2007 ein Diskussionspapier (DP) über die Rechnungslegung für Versicherungs- und Rückversicherungsverträge unter dem Titel „Vorläufige Sichtweise zu Versicherungsverträgen“ herausgegeben. Dabei handelt es sich um die zweite Phase (Phase II) des Versicherungsprojekts. Im Jahr 2005 wurde mit IFRS 4 Phase I abgeschlossen. Die im DP angesprochenen Vorschläge beinhalten grundlegende Änderungen der Rechnungslegung bei Versicherungsunternehmen. Stellungnahmen zum DP können beim IASB bis zum 16.11.2007 eingereicht werden. Die Veröffentlichung eines Standardentwurfs (ED) wird nicht vor 2009 erwartet; ein endgültiger Rechnungslegungsstandard für Versicherungsverträge dürfte somit frühestens 2010 herausgegeben werden.

Das vom IASB initiierte Versicherungsprojekt hat zum Ziel, einen umfassenden Standard für die Finanzberichterstattung für Versicherungsverträge einzuführen. Phase I des Projekts (IFRS 4) führte lediglich zu einer spezifischen Definition des Begriffs „Versicherungsvertrag“ und stellte zeitlich begrenzte Befreiungen von gewissen Standards dar. IFRS 4 wurde in erster Linie benötigt, um Versicherungsgesellschaften ab 2005 eine Berichterstattung nach IFRS zu ermöglichen.

Auch nach Abschluss von Phase I gibt es zurzeit keine weltweit anerkannte, einheitliche Rechnungslegung für Versicherungsverträge. Die länderspezifischen Unterschiede in der Rechnungslegung für Versicherungsgesellschaften sind teilweise erheblich, sodass anhand der Jahresabschlüsse die Vergleichbarkeit der Ergebnisse einzelner internationaler Versicherungsunternehmen schwierig ist. In Verbindung mit der generellen Komplexität des Versicherungsgeschäfts und dem gegenwärtigen Fokus auf eine „corporate accounting integrity“ zeigt dieser Aspekt deutlich, dass der Bedarf nach einer allgemeingültigen Basis für die Erstellung von Finanzberichten im Versicherungsgeschäft mehr als gegeben ist. Ein weiterer Anreiz für die Veränderung lag in den Bedenken, die aufgrund der fehlenden Transparenz der bestehenden Rechnungslegungsgrundlagen für Versicherungsunternehmen auftraten. Geschäftspartner verlangen heutzutage zunehmend mehr Informationen über das Versicherungsgeschäft und dessen Management an sich, sowie auch über den Umgang mit den damit verbundenen Risiken.



## Überblick über das Diskussionspapier

Das Diskussionspapier behandelt die vorläufige Sichtweise des Boards zur Phase II. Das darin vorgeschlagene Rechnungslegungsmodell soll für alle Arten von Versicherungsverträgen, d.h. für die Sparten Leben, Nicht-Leben sowie für Direktversicherungen und Rückversicherungen, gelten.

Die in IFRS 4 enthaltene Definition des Begriffs „Versicherung“ wird im DP nicht neu festgelegt, allerdings wird darauf hingewiesen, dass der ED die aktuelle Definition ausführlicher kommentieren wird. Das DP erwähnt zudem kurz die Erfassungs- und Ausbuchungskriterien für Versicherungsverpflichtungen, d.h. die Anerkennung der Rechte und Pflichten des Versicherers durch das Erfassen des Vertrags und die Ausbuchung, falls eine Pflicht abläuft oder verfällt.

Das DP deckt vier wichtige Themen ab: Bewertung (Kapitel 3 und 5), Verhalten des Versicherungsnehmers, Kundenbeziehungen und Abschlusskosten (Kapitel 4), Überschussbeteiligung des Versicherungsnehmers (Kapitel 6) und Veränderungen in den Versicherungsverpflichtungen (Kapitel 7).

### Bewertung

Der wichtigste Vorschlag des DP besteht in der Bewertung aller Versicherungsverpflichtungen unter Zuhilfenahme der folgenden drei Blöcke:

- I Aktuelle Schätzungen:** Detailliert, erwartungstreu, marktkonsistent, wahrscheinlichkeitsgewichtet und auf den aktuellen Schätzungen der vertraglich festgehaltenen Cashflows basierend
- II Zeitwert des Geldes:** Aktuelle Diskontierungssätze des Marktes, die die geschätzten zukünftigen Cashflows an den Zeitwert des Geldes anpassen und
- III Margen:** Eine detaillierte und erwartungstreue Schätzung der Marge, die Marktteilnehmer im Ausgleich für das Risiko (Risikomarge) und für die Bereitstellung anderer Leistungen (Servicemarge) verlangen

Nach Meinung des Boards führt eine Bewertung auf Basis der oben genannten Bausteine zu einer wahrheitsgemäßen Versicherungsschuld. Eine präzise und informative Bezeichnung für diese Bewertung ist „current exit value“ (CEV). CEV ist als die Summe definiert, die der Versicherer am Berichtstag zahlen müsste, wollte er all seine übrigen vertraglichen Rechte und Pflichten sofort auf eine andere Rechtspersonlichkeit übertragen. Typischerweise ist der CEV einer Versicherungsschuld nicht direkt feststellbar, sodass er mittels der drei oben beschriebenen Bausteine geschätzt werden muss. Das Ziel dieses Messmerkmals ist es, dem Anwender nützliche Informationen zu liefern, auf deren Basis er seine ökonomischen Entscheidungen treffen kann (Paragraph 93).

Der Board vertritt die Ansicht, dass die Bewertung einer Versicherungsschuld die von dieser Verbindlichkeit generierten Cashflows widerspiegeln sollte, ohne die Cashflows zu beachten, die aus anderen Vermögensgegenständen und Verpflichtungen oder aus anderen innerbetrieblichen Synergien resultieren. Bei zwei unterschiedlichen Versicherern, die für einen identischen Vertrag Rücklagen bilden, sollte die Bewertung der aus den Verpflichtungen dieses Vertrags resultierenden Verbindlichkeit zum gleichen Ergebnis führen. „Personenspezifisch“ sollte nicht mit „portfoliospezifisch“ verwechselt werden. So können sich z.B. Annahmen betreffend der Sterblichkeit (und somit der geschätzten, mit diesen Sterblichkeiten verknüpften Cashflows) von einer Versicherungsgesellschaft zur anderen für einen ansonsten identischen Vertrag unterscheiden, da sich die Charakteristika der bei den entsprechenden Gesellschaften versicherten Personen unterscheiden (Paragraph 56, 57).

Lebensversicherer kennen das Konzept der diskontierten Verpflichtungen. Andererseits nutzen Nicht-Leben-Versicherer bis auf Versicherungsunternehmen weniger Länder oder einer begrenzten Anzahl Verpflichtungen die Diskontierung meistens nicht zur Bewertung ihrer Schadensverpflichtungen (Paragraph 64). Nach Ansicht des Boards sollten alle Versicherungsverpflichtungen, inklusive Schadensansprüche aus dem Nicht-Leben-Bereich, diskontiert werden. Obwohl die Diskontierung sowohl zu höheren Kosten als auch einer stärkeren Subjektivität führen kann, überwiegt nach Meinung des Boards der daraus entstehende Nutzen den erhöhten Aufwand. (Paragraph 66(a), 68). Unter Verweis auf IAS 8 (Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehlern) gestattet der Board einem Versicherer, auf eine Diskontierung zu verzichten, wenn der Effekt geringfügig ist. Dieses dürfte v.a. bei Verträgen im Nicht-Leben-Bereich mit kurzer Laufzeit der Fall sein.

Für die Abbildung des Zeitwerts soll der Diskontierungssatz die Charakteristika der Verpflichtung berücksichtigen und nicht jene der Vermögensgegenstände, die diese Verpflichtungen abdecken.

#### **Vermeidung von Bilanzierungsinkongruenzen (Accounting Mismatches)**

Bilanzierungsinkongruenzen können entstehen, wenn Veränderungen in den ökonomischen Parametern Aktiva und Passiva im selben Ausmaß beeinflussen, diese aber nicht in gleichem Maße in der Buchhaltung widergespiegelt werden. Ursache hierfür sind unterschiedliche Bewertungsmaßstäbe für Aktiva und Passiva. Dies ist bspw. der Fall, wenn eine Versicherungsverpflichtung mit einem Maßstab bewertet wird, der das aktuelle Zinsniveau nicht widerspiegelt, während verzinsliche Finanzanlagen zum Marktwert bewertet werden.

Inkongruenzen, die bereits bei Anwendung von IFRS 4 auftraten, wurden durch viele Kommentatoren kritisiert, weil sie zu einer ökonomisch nicht begründeten Volatilität im Eigenkapital oder Ergebnis führten. Dies erhöhe nicht die Transparenz und führte zu aufwändigen und kostenintensiven Erklärungsanstrengungen gegenüber den Adressaten.

Ökonomische Inkongruenzen entstehen, wenn die Werte oder Cashflows von Aktiva und Passiva unterschiedlich auf Veränderungen der ökonomischen Bedingungen reagieren (z.B. wenn sich die Dauer von Versicherungsverpflichtungen von der Dauer der festverzinslichen Anlagen, die die Verpflichtungen decken, unterscheidet).

Nach Meinung des Boards ist der CEV der geeignetste Ansatz, da dieser im Wege einer Cash-Flow-Prognose und Diskontierung ermittelt wird und somit das betriebliche Asset-Liability-Management auch in der Buchhaltung sachgerecht abbilden würde. Somit erhält der Benutzer relevantere und zuverlässigere Informationen.

Der Board erwägt jedoch nicht, die einem Unternehmen für Finanzinstrumente zur Verfügung stehende Fair Value Option auf Versicherungsverträge auszuweiten oder das Wahlrecht in eine Mussvorschrift umzuwandeln (Paragraph 181).

#### **Bewertungsobjekt**

Das Diskussionspapier behandelt die Frage, ob die Bewertung auf Vertrags- oder Portfolioebene stattfinden soll und, falls auf Portfolioebene, welcher Aggregationsgrad verwendet werden soll. Hinsichtlich der ersten Fragestellung stimmt der Board der Aussage zu, dass der erwartete Barwert der zukünftigen Cashflows generell nicht durch den Umfang des Bewertungsobjekts beeinflusst wird. Allerdings können in der Praxis gewinnberechtigende Verträge und andere Schätzungen (wie Spätschäden, IBNR) nur in ihrer Gesamtheit gemessen werden.

Falls die Entscheidung fällt, die Verpflichtung auf Portfolioebene zu bemessen, stellt sich die zweite Frage nach dem anzuwendenden Aggregationsgrad. IFRS 4 verweist beim sogenannten Liability-Adequacy-Test auf ein „Portfolio von Verträgen, das allgemein ähnlichen Risiken unterliegt und gemeinsam als Einzelportfolio gemanagt wird“.

Risikomargen werden durch den Versicherer eher auf einer aggregierten Ebene gemanagt als auf einzelvertraglicher Basis. Daher hat der Board beschlossen, dass Risikomargen für ein Portfolio von Versicherungsverträgen bestimmt werden sollten, die weitgehend ähnlichen Risiken und gemeinsamer Behandlung unterliegen.

Obwohl der Board zur Kenntnis nimmt, dass einige Versicherer ihr Risiko durch Streuung zwischen Portfolien reduzieren und von der negativen Wechselbeziehung mit anderen, von ihnen gemanagten Portfolien profitieren können (z.B. Renten im Vergleich zu Risiko-Lebensversicherungen), hat er beschlossen, dass Risikomargen infolge dieser Effekte nicht angepasst werden sollten, da der CEV unabhängig vom Unternehmen zu bestimmen ist. Aus diesem Grund sollten die Risikomargen für jedes Portfolio einzeln bestimmt werden.

### **Rückversicherungsaktiva**

Nach Ansicht des Boards sollte ein Zedent Rückversicherungsaktiva mit Hilfe des CEV bewerten. Die Risikomarge, die bei der Bewertung dieser Aktiva genutzt wird, sollte mit der Risikomarge des zugrundeliegenden Versicherungsvertrages übereinstimmen und wird daher typischerweise die Bewertung der Rückversicherungsaktiva erhöhen.

Der CEV der Rückversicherungsaktiva sollte bereinigt werden, um das Ausfallrisiko oder Verluste aus Streitigkeiten mit dem Rückversicherer zu berücksichtigen. Diese Wertberichtigung sollte auf Basis eines erwarteten (wahrscheinlichkeitsbasierten) Barwerts erfolgen.

Es bleibt dagegen beim Bruttoprinzip, sodass weder Rückversicherungsaktiva mit den zugehörigen Versicherungsschulden noch Erträge und Aufwendungen aus Rückversicherungen mit den zugehörigen Versicherungsaufwendungen und -erträgen verrechnet werden dürfen.

### **Zerlegung (Unbundling)**

Einige Versicherungsverträge enthalten sowohl eine Versicherungs- als auch eine Sparkomponente. Nach Ansicht des Boards sollten beide Komponenten getrennt werden, es sei denn, diese hängen derart voneinander ab, dass die Komponenten nur willkürlich bewertet werden können. Hängen die Komponenten nicht voneinander ab, wird die Versicherungskomponente wie ein Versicherungsvertrag behandelt, während die Sparkomponente IAS 39 unterliegt. Hängen die Komponenten voneinander ab und können sie willkürfrei bewertet werden, schlägt der Board folgendes Vorgehen vor:

- der gesamte Vertrag wird unter Anwendung des Phase-II-Standards bewertet
- die Sparkomponente wird unter Anwendung von IAS 39 bewertet und
- die Versicherungskomponente wird als Differenz zwischen dem Wert des gesamten Vertrags und dem Wert der Sparkomponente bemessen.

### **Bonitätscharakteristika von Versicherungsverpflichtungen**

Nach Meinung des Boards soll der Versicherer die Bonitätscharakteristika der Verbindlichkeit bei deren Ansatz berücksichtigen und ihre Auswirkung offen legen (Paragraph 232). Jedoch würde ein Versicherer nicht bereitwillig einen Preis für eine Übertragung zahlen, der die Bonitätscharakteristika der Verbindlichkeit verbessert und würde auch

nicht die Erlaubnis erhalten, in eine Abtretung einzutreten, die diese Kreditmerkmale reduziert (Paragraph 232).

#### **Investmentverträge**

Verträge, mit denen kein bedeutendes Versicherungsrisiko übertragen wird, fallen in den Anwendungsbereich von IAS 39. Der Board erkennt an, dass es Unterschiede zwischen seinen vorläufigen Ansichten zu Versicherungsverträgen und den bestehenden Anforderungen in IAS 39 und IAS 18 gibt. Da der Board noch nicht beurteilt hat, ob es sachgerecht ist, diese Unterschiede zu beseitigen, beinhaltet das Diskussionspapier keine Vorschläge betreffend Investmentverträge (Paragraph 233).

#### **Fondsgebundene Verträge (Unit-linked)**

Versicherungsleistungen, die aus fondsgebundenen Verträgen entstehen, sind oft abhängig von der Performance des ausgewiesenen Investmentfonds. Der Board stimmt zu, dass es infolge von Inkongruenzen bei der Bewertung von Aktiva und Passiva kommen kann, wenn die Aktiva nicht zum Fair Value bewertet werden und die zugehörigen Verpflichtungen mit dem CEV erfasst werden. Obwohl der Board solche Inkongruenzen gerne eliminieren würde, ist er bisher weder zu einer Entscheidung hinsichtlich der Sachgerechtigkeit einer solchen Vorgehensweise gekommen, noch hat er bereits eine Meinung hinsichtlich der Erfassung und Darstellung dieser Aktiva gefasst.

## **Neues vom IASB**

#### **IAS 23 neu gefasst**

Der IASB hat am 29.03.2007 Änderungen zu IAS 23 Borrowing Costs veröffentlicht. Danach ist ein Unternehmen künftig verpflichtet, Fremdkapitalkosten als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu aktivieren, die dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines sogenannten qualifizierten Vermögenswerts zugerechnet werden können. Ein qualifizierter Vermögenswert liegt nach der Definition des IAS 23.5 vor, wenn es einer beträchtlichen Zeitspanne bedarf, um den Vermögenswert in einen gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. Der Begriff der Fremdkapitalkosten umfasst dabei nicht nur Zinsen für Fremdkapital, sondern beispielsweise auch die Amortisation von Disagien oder Agien, nicht jedoch kalkulatorische (Eigenkapital-)Zinsen, wie sie im internen Rechnungswesen Verwendung finden (vgl. dazu IAS 23.3 und 6).

Die Aktivierungspflicht besteht allerdings nicht für Fremdkapitalkosten bei zum Fair Value bewerteten qualifizierten Vermögenswerten oder bei Vorräten, die in großen Mengen oder Stückzahlen wiederholt hergestellt werden (IAS 23.4 lit. a und b).

Der überarbeitete Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 01.01.2009 beginnen. Eine frühere Anwendung ist bei Angabe im Jahresabschluss möglich. Sie steht für in Europa domizilierte Unternehmen aber unter dem Vorbehalt der Annahme durch die EU. Diese ist bislang noch nicht erfolgt, sodass eine freiwillige Anwendung gegenwärtig nicht in Frage kommt.

## Neues vom IFRIC

### **Bilanzierung von Kundenbindungsprogrammen nach IFRIC 13**

Mit dem am 28.06.2007 verabschiedeten IFRIC 13 werden verbindliche Regeln zur Abbildung von Kundenbindungs- bzw. Treueprämienprogrammen („Customer Loyalty Programmes“) geschaffen. Bislang bestanden in der Praxis unterschiedliche Auffassungen zur Anwendung von IAS 18 auf solche Programme.

### **Anwendungsbereich**

IFRIC 13 ist auf die Bilanzierung von Prämien („award credits“) anzuwenden, die Unternehmen ihren Kunden bei Verkäufen gewähren und die vom Kunden gegen kostenlose oder preisreduzierte Waren bzw. Dienstleistungen eingelöst werden können (IFRIC 13.3). Die Interpretation findet auch dann Anwendung, wenn der Prämienanspruch nicht vom gewährenden Unternehmen, sondern von einer dritten Partei bedient wird (IFRIC 13.4 (b) (iii)). Für die Anwendung von IFRIC 13 ist es außerdem ohne Bedeutung, auf welcher Grundlage der Prämienanspruch beruht (z.B. Mindestumsatz, Mindestanzahl von Käufen, Einsatz einer Kundenkarte, Dauer der Kundenbeziehung). Kundenbonusprogramme, bei denen das Prämienrecht und die Prämie zeitgleich gewährt werden (z.B. buy one, get one for free) oder Programme, bei denen die Vergütung in bar oder in Form einer Gutschrift (z.B. Boni) erfolgt, fallen dagegen nach dem Wortlaut nicht in den in IFRIC 13.3 bestimmten Regelungsbereich von IFRIC 13.

### **Bilanzierung als Mehrkomponentengeschäft**

Durch IFRIC 13.5 wird nun ausdrücklich klargestellt, dass die zu gewährenden Prämien abgrenzbare Bestandteile eines Mehrkomponentengeschäfts darstellen und als solche nach IAS 18.13 zu bilanzieren sind. Die Gegenleistung des Kunden (i.d.R. der dem Unternehmen bei einem Verkaufsvorgang zugeflossene Geldbetrag) ist zum Zeitpunkt des Verkaufs zwischen der vertraglichen Hauptleistung (i.d.R. dem Kauf der Ware) und dem erwarteten Prämienanspruch (Schuld) aufzuteilen. Die in der Vergangenheit vielfach praktizierte erfolgswirksame Erfassung aller Erlöse zum Zeitpunkt des Verkaufs und die gleichzeitige Bildung einer Rückstellung für den erwarteten Aufwand aus der Einlösung der Prämien ist damit nicht mehr zulässig. Nach Auffassung des IFRIC handelt es sich bei den Prämienansprüchen nicht um direkt der gelieferten Ware oder erbrachten Dienstleistung zuzuordnende Aufwendungen, sondern um vom Kunden implizit vergütete Leistungsverpflichtungen des Unternehmens, die erst zu einem späteren Zeitpunkt fällig werden (IFRIC 13.BC9).

Folglich ist zum Zeitpunkt des Verkaufsvorgangs nur die Differenz zwischen dem mit dem beizulegenden Zeitwert bewerteten Prämienanspruch und der vom Kunden erhaltenen bzw. zu erhaltenden Gegenleistung als Ertrag zu erfassen (IFRIC 13.5 f).

Der Fair Value des Prämienanspruchs ist derjenige Betrag, zu dem der Prämienanspruch separat veräußert werden könnte. Sofern dieser nicht direkt ermittelbar ist (z.B. weil kein aktiver Markt vorhanden ist), ist er vom Unternehmen mit Hilfe einer geeigneten Methode zu schätzen. Dabei ist der Zeitwert der Prämienansprüche um voraussichtlich nicht eingelöste Prämien (z.B. auf der Grundlage von langjährigen Erfahrungswerten) zu kürzen. Gleichzeitig sind bei der Bestimmung des Zeitwertes die Prämien zu berücksichtigen, die ohne originären Verkaufsvorgang gewährt wurden. Hat der Kunde bei der Einlösung die Möglichkeit zur Wahl zwischen verschiedenen kostenlosen oder preisreduzierten Waren oder Dienstleistungen, sind die zur Auswahl stehenden Alternativen bei der Bestimmung des Fair Values des Prämienanspruchs gemäß der erwarteten Auswahl zu gewichten (IFRIC 13.AG2).

Das Unternehmen kann den aufgeschobenen Teil der Umsätze erst dann als Ertrag erfassen, wenn es alle seine Verpflichtungen erfüllt hat. Es kann seine Verpflichtung entweder durch eigene Aushändigung der Prämien erfüllen oder dadurch, dass es damit einen Dritten beauftragt (und bezahlt).

Ändern sich die Erwartungen über Verfall und/oder Nichteinlösung von Prämien, darf keine Anpassung der ursprünglich erfassten Verpflichtung erfolgen. Schließlich handelt es sich nicht um eine Änderung der mit dem Kunden vereinbarten Gegenleistung. Vielmehr schlägt sich dies in den in der Periode der Änderung bzw. zukünftigen Perioden aufgrund von eingelösten Prämienansprüchen realisierten Erträgen nieder (IFRIC 13.BC16). Übersteigen die erwarteten Kosten zur Erfüllung der Pflichten aus den gewährten Prämien die passivisch abgegrenzten Gegenleistungen/Zahlungen der Kunden zuzüglich der bei Einlösung der Prämien voraussichtlich noch zufließenden Gegenleistungen der Kunden, liegt ein belastender Vertrag (onerous contract) vor. Es ist eine Rückstellung in Höhe des Verpflichtungsüberschusses nach IAS 37 zu bilden (IFRIC 13.9).

#### **Zeitpunkt des Inkrafttretens**

IFRIC 13 ist auf Berichtszeiträume anzuwenden, die am oder nach dem 01.07.2008 beginnen (IFRIC 13.10). Eine frühere Anwendung ist bei entsprechender Offenlegung möglich. Die aus der Anwendung des IFRIC 13 resultierenden Anpassungen in der Bilanzierung sind entsprechend IAS 8 retrospektiv durchzuführen (IFRIC 13.11). IFRIC 13 hat noch nicht den Endorsement-Prozess durchlaufen und entfaltet insofern noch keine Bindungswirkung auf europäischer bzw. nationaler Ebene.

## **IFRIC 14 veröffentlicht**

Am 14.07.2007 veröffentlichte das IFRIC die Interpretation IFRIC 14 „IAS 19 – The Limit on a Defined Benefit Asset, Minimum Funding Requirements and their Interaction“ (IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung).

In vielen Ländern sehen entweder gesetzliche oder einzelvertragliche Regelungen vor, dass Unternehmen von ihnen unterhaltene, leistungsorientierte Pensionspläne oder andere Pläne für Leistungen an Arbeitnehmer durch Mindestzahlungen finanziell absichern. IFRIC 14 befasst sich mit der Fragestellung, ob, und wenn ja, welche Wechselwirkung zwischen derartigen Mindestfinanzierungsvorschriften und der sogenannten „Vermögenswertobergrenze“ von IAS 19 besteht. Nach dieser darf ein Überschuss (Vermögenswert) aus der Verrechnung der leistungsorientierten Verbindlichkeit und dem Planvermögen maximal bis zur Summe aller kumulierten, bisher nicht erfassten versicherungsmathematischen Verluste und nachzuverrechnenden Dienstaufwendungen plus dem Barwert eines verfügbaren wirtschaftlichen Nutzens („available economic benefit“) in Form von Rückerstattungen oder Beitragsminderungen angesetzt werden. Insbesondere wurde von IFRIC in diesem Zusammenhang der Begriff der Verfügbarkeit klargestellt, der bislang in der Praxis unterschiedlich ausgelegt wurde.

IFRIC stellte klar, dass ein wirtschaftlicher Nutzen in Form von zukünftigen Rückzahlungen oder Beitragssenkungen nur dann als verfügbar gilt, wenn das Unternehmen ein vorbehaltloses Recht („unconditional right“) darauf hat, diesen während der Laufzeit des Plans oder bei dessen Abwicklung zu realisieren. Eine sofortige Realisierbarkeit am Bilanzstichtag ist nicht notwendig. Bei der Bewertung ist der maximal verfügbare Betrag anzusetzen, d.h. vom Unternehmen beabsichtigte Leistungsverbesserungen sind außer Acht zu lassen, diese werden erst berücksichtigt, wenn sie vom Unternehmen

tatsächlich beschlossen werden. Hat das Unternehmen einen Anspruch auf Rückzahlung des gesamten Überschusses oder eines Prozentsatzes und nicht auf einen festen Betrag, ist der angesetzte Vermögenswert nicht abzuzinsen, auch wenn er erst zu einem späteren Zeitpunkt realisierbar ist, da bereits die Verpflichtung und die Planvermögenswerte auf diskontierter (Zeitwert-)Basis angesetzt werden.

Darüber hinaus stellte IFRIC klar, dass, soweit ein vorbehaltloses Recht auf Rückerstattung oder zukünftige Beitragssenkungen besteht, Mindestfinanzierungsvorschriften keine Auswirkungen auf die Bewertung eines leistungsorientierten Vermögenswertes oder einer leistungsorientierten Verbindlichkeit haben, da die gezahlten Beiträge dem verfügbaren Planvermögen zuzurechnen sind und somit keine zusätzlichen Verbindlichkeiten entstehen.

Ist die Rückzahlung oder Beitragsminderung allerdings von Faktoren abhängig, die außerhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen (hier wird explizit die Zustimmung von Plantreuhändern genannt), besteht kein vorbehaltloses Recht, ein Vermögenswert darf dementsprechend nicht angesetzt werden.

Bestehen keine Mindestfinanzierungsvorschriften, sind zukünftige Beitragssenkungen, auf die das Unternehmen einen vorbehaltlosen Anspruch besitzt, grundsätzlich zum niedrigeren der folgenden Beträge anzusetzen:

- dem Planüberschuss; und
- dem Barwert des zukünftigen Dienstzeitaufwandes über den kürzeren Zeitraum der erwarteten Dauer des Plans und der erwarteten Lebensdauer des Unternehmens

Die Bewertung hat auf der Grundlage derselben Annahmen wie der zur Berechnung der Verpflichtung verwendeten zu erfolgen (z.B. Diskontierungszinssatz) und die Verhältnisse am Bilanzstichtag widerzuspiegeln, d.h. Leistungs- und Belegschaftsveränderungen sind erst dann zu berücksichtigen, wenn diese tatsächlich erfolgt sind.

Bestehen Mindestfinanzierungsvorschriften, so hat das Unternehmen für Beiträge, die sich auf bereits empfangene Leistungen beziehen („shortfall for past service“), in dem Maße, in dem die Beiträge nicht in Form zukünftiger Rückzahlungen oder Beitragssenkungen verfügbar sind, eine zusätzliche Verbindlichkeit anzusetzen, sobald die Verpflichtung zur Beitragszahlung entsteht. Diese Verbindlichkeit führt entweder zur Verringerung eines bestehenden Überschusses oder zur Erhöhung einer bereits bestehenden Verbindlichkeit. Für zukünftige Leistungen erforderliche Mindestbeiträge („contributions for the future accrual of benefits“), die in Form verfügbarer Beitragsminderungen an das Unternehmen zurückfließen, ist ein Vermögenswert in Höhe des Barwerts des nach IAS 19 berechneten Dienstzeitaufwands abzüglich der geschätzten zukünftigen Mindestfinanzierungsbeiträge ansetzbar. Übersteigen letztere den IAS-19-Dienstzeitaufwand, so ist der Vermögenswert für jedes Jahr, in dem dies der Fall ist, entsprechend zu kürzen. Allerdings, so stellt das IFRIC klar, kann der sich auf zukünftige Beitragszahlungen beziehende, in Form zukünftiger Beitragssenkungen verfügbare Vermögenswert niemals kleiner Null sein.

IFRIC 14 ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2008 beginnen, anzuwenden. Eine frühere Anwendung wird empfohlen. Bei der Erstanwendung bestehen Übergangsvorschriften. Wie IFRIC 13 hat auch IFRIC 14 das Übernahmeverfahren der EU noch nicht durchlaufen und darf daher von den Unternehmen in Europa noch nicht angewendet werden.

In Deutschland bestehen aktuell keine gesetzlichen Mindestfinanzierungsvorschriften, insofern sind deutsche Unternehmen von IFRIC 14 nur betroffen, wenn sie entweder Tochterunternehmen in Ländern haben, in denen ein solches besteht (z.B. Niederlande, Belgien, Schweiz) oder sie selbst oder Tochterunternehmen in Ländern ohne gesetzliche Mindestfinanzierungsvorschriften individuelle Finanzierungsvereinbarungen mit ihren Pensionsplänen (Pensionsfonds, Pensionskassen, CTAs etc.) haben und, wie etwa in Deutschland teilweise der Fall, bei Abwicklung des Fonds bestehende Überschüsse nicht an das Unternehmen zurückfließen, sondern für gemeinnützige Zwecke verwendet werden müssen. Deutsche Unternehmen sollten sowohl ihre bestehenden internationalen Pensionspläne auf Anwendbarkeit von IFRIC 14 prüfen als auch bei der Aushandlung zukünftiger Finanzierungsregelungen mögliche Beschränkungen durch IFRIC 14 in die Betrachtung mit einbeziehen.

## IFRIC D21 veröffentlicht

IFRIC veröffentlichte am 04.07.2007 den Interpretationsentwurf D21 „Real Estate Sales“.

IFRIC D21 hat die Vereinheitlichung der Umsatzrealisierung von Bauträgern zum Ziel. In seinem Interpretationsentwurf befasst sich IFRIC insbesondere mit der Bilanzierung des Verkaufs von z.B. Eigentumswohnungen und Eigenheimen, die erst noch gebaut werden sollen bzw. zwar im Bau, aber noch nicht fertig gestellt sind. Das gleiche gilt für Entwickler gewerblich genutzter Industrieareale.

Von den nach IFRS bilanzierenden Unternehmen werden die einschlägigen anzuwendenden IFRS unterschiedlich interpretiert. Während ein Teil dieser Unternehmen Umsatzerlöse nur dann realisiert, wenn das zu erstellende Objekt komplett fertig gestellt ist („completed contract method“), vereinnahmen die übrigen Unternehmen die Umsätze entsprechend dem Baufortschritt („percentage of completion method“).

Der Entwurf geht daher insbesondere auf die Frage ein, ob und wann die Umsatzrealisierung entsprechend IAS 11 oder IAS 18 zu erfolgen hat.

IFRIC kommt in D21 zum dem Schluss, dass eine Umsatzrealisierung nach dem Baufortschritt nur dann zulässig ist, wenn der Bauträger Bauleistungen erbringt und nicht ein fertiges Produkt anbietet, d.h. das zu errichtende Bauwerk die Voraussetzungen von IAS 11 erfüllt. In allen übrigen Fällen hat die Umsatzrealisierung nach IAS 18 zu erfolgen, wobei bei Erfüllung der speziellen Voraussetzungen von IAS 18.13 und .19 auch Teilrealisierungen möglich sind.

Die Kommentierungsfrist endet am 05.10.2007.

## IFRIC D22 veröffentlicht

Das IFRIC veröffentlichte am 19.07.2007 den Interpretationsentwurf D22 „Hedges of a Net Investment in a Foreign Operation“.

In vielen Unternehmen weicht die Währung („presentation currency“), in der der Jahresabschluss veröffentlicht wird, von der Währung („functional currency“) ab, die das Unternehmen oder seine ausländischen Tochtergesellschaften, Niederlassungen, Joint Ventures oder at Equity bewerteten Beteiligungen im täglichen wirtschaftlichen Verkehr benutzen. Gegenwärtig nutzen einige Unternehmen die Regelungen des Hedge Account-

ing bei der Umrechnung der Jahresabschlüsse ihrer Beteiligungen von der funktionalen in die Präsentationswährung.

IFRIC vertritt in dem Entwurf die Meinung, dass in diesem Fall keine Absicherung vorliegt und dementsprechend keine Anwendung der Bilanzierungsvorschriften zur Abbildung von Sicherungsbeziehungen erfolgen kann.

IFRIC ist der Ansicht, dass das abzusichernde Währungsrisiko in dem Währungsrisiko zu sehen ist, das begründet in der abweichenden funktionalen Währung der Beteiligung und derjenigen des Mutterunternehmens wird. Hierbei ist jedes Mutter-/Beteiligungsverhältnis im Konzern relevant, d.h. es gibt keine Beschränkung auf das Unternehmen, das für den größten Kreis von Unternehmen den Konzernabschluss aufstellt.

Das Sicherungsgeschäft kann dabei von jedem Unternehmen im Konzern getätigt werden, ohne Rücksicht auf dessen funktionale Währung. Die Effektivität der Absicherung ist jedoch auf der Basis der funktionalen Währung des obersten Mutterunternehmens zu ermitteln und nicht auf der Basis der funktionalen Währung des Unternehmens, das das Sicherungsgeschäft abgeschlossen hat.

IFRIC D22 sähe eine prospektive Anwendung auf alle Transaktionen nach dem Zeitpunkt des Inkrafttretens der endgültigen Stellungnahme vor.

Die Kommentierungsfrist endet am 19.10.2007.

## Projektzeitplan des IASB (Stand 30. September 2007)

		2007	2008			Timing yet to be determined
		Q4	Q1	Q2	H2	
<b>Konvergenzprojekte mit FASB</b>						
<b>Kurzfristige Konvergenzprojekte</b>						
Government Grants	IASB					Pending Work on Liabilities
Joint Ventures	IASB				IFRS	
Impairment	JOINT					Staff Work in Progress
Income Tax	JOINT		ED			IFRS
Investment Properties	FASB					
Research and Development	FASB					
Subsequent Events	FASB					
<b>Andere Konvergenzprojekte</b>						
Consolidation			DP			ED, IFRS
Fair Value Measurement Guidance				RT		ED, IFRS
Financial Statement Presentation						
Phase B			DP			ED, IFRS
Revenue Recognition			DP			ED, IFRS
Post-retirement Benefits (including Pensions)			DP			ED, IFRS
Leases					DP	ED, IFRS
<b>IASB Projekte</b>						
<b>Conceptual Framework</b>						
Phase A: Objectives and Qualitative Characteristics		ED				
Phase B: Elements and Recognition					DP	
Phase C: Measurement						DP
Phase D: Reporting Entity		DP				
Phase E: Presentation and Disclosure						DP
Phase F: Purpose and Status						DP
Phase G: Application to Not-for-Profit Entities						DP
Phase H: Remaining Issues						TBD
<b>Andere Projekte</b>						
Small and Medium-sized Entities					IFRS	
Insurance Contracts						ED, IFRS
Liabilities						IFRS
Emission Trading Schemes						
<b>Änderungen bestehender Standards</b>						
Annual Improvements		ED		IFRS		
Financial Instruments: Puttable Instruments (IAS 32)			IFRS			
Financial Instruments: Portions (IAS 39)						IFRS
Earnings Per Share: Treasury Stock Method (IAS 33)		ED			IFRS	
First-time Adoption: Cost of Investment in Subsidiary (IFRS 1)			ED			
Share-based Payment: Vesting Conditions and Cancellations (IFRS 2)		IFRS				
Related Party Disclosures (IAS 24)		IFRS				

### Abkürzungen

- DP Discussion Paper (containing the Board's Preliminary Views)  
ED Exposure Draft  
IFRS International Financial Reporting Standard  
RT Roundtable Discussion  
TBD The Type of initial Document (DP or ED) is yet to be determined  
PV Preliminary Views

## Ansprechpartner

Für weitere Informationen stehen Ihnen folgende Ansprechpartner des IFRS Centre of Excellence gerne zur Verfügung:

### Berlin

Reinhard Scharpenberg  
Tel +49 30 25468-104  
rscharpenberg@deloitte.de

### Düsseldorf

Adrian Crampton  
Paul-Herbert Thiede  
Tel +49 211 8772-2333 bzw. -2347  
acrampton@deloitte.de  
pthiede@deloitte.de

### Frankfurt am Main

Dr. Andreas Barckow  
Tel +49 69 75695-6520  
abarckow@deloitte.de

### Hamburg

Oliver Bielenberg  
Tel +49 40 32080-4541  
obielenberg@deloitte.de

### Hannover

Dr. Frank Beine  
Tel +49 511 3023-202  
fbeine@deloitte.de

### München

Peter Götz  
Tel +49 89 29036-8165  
pgoetz@deloitte.de

## Redaktion: Adrian Crampton, Paul-Herbert Thiede, Christian Frank, Dr. Ralf Struffert

Diese Mandanteninformation enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen eines Einzelfalles gerecht zu werden. Sie hat nicht den Sinn, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen jedweder Art zu sein. Sie stellt keine Beratung, Auskunft oder ein rechtsverbindliches Angebot dar und ist auch nicht geeignet, eine persönliche Beratung zu ersetzen. Sollte jemand Entscheidungen jedweder Art auf Inhalte dieser Broschüre oder Teile davon stützen, handelt dieser ausschließlich auf eigenes Risiko. Die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft übernimmt keinerlei Garantie oder Gewährleistung noch haftet sie in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Mandanteninformation. Aus diesem Grunde empfehlen wir stets, eine persönliche Beratung einzuholen.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu, einen Verein schweizerischen Rechts, dessen Mitgliedsunternehmen einschließlich der mit diesen verbundenen Gesellschaften. Als Verein schweizerischen Rechts haften weder Deloitte Touche Tohmatsu als Verein noch dessen Mitgliedsunternehmen für das Handeln oder Unterlassen des/der jeweils anderen. Jedes Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig, auch wenn es unter dem Namen „Deloitte“, „Deloitte & Touche“, „Deloitte Touche Tohmatsu“ oder einem damit verbundenen Namen auftritt. Leistungen werden jeweils durch die einzelnen Mitgliedsunternehmen, nicht jedoch durch den Verein Deloitte Touche Tohmatsu erbracht. Copyright © 2007 Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.