



AUSTRIAN FINANCIAL REPORTING AND AUDITING COMMITTEE

Stellungnahme

**„Zeitpunkt der Ertragsrealisierung gemäß UGB und
IFRS aus der Vermittlung von
Lebensversicherungsverträgen gemäß § 176 Abs 5
und 6 VersVG“**

der Arbeitsgruppe „Finanzinstrumente“

Vorsitzender der Arbeitsgruppe:

Roland Nessmann (roland.nessmann@ba-ca.com)

Informationen zur Arbeitsgruppe:

www.afrac.at

Das Austrian Financial Reporting and Auditing Committee (AFRAC) ist der privatorganisierte und von zuständigen Behörden unterstützte österreichische Standardsetter auf dem Gebiet der Finanzberichterstattung und Abschlussprüfung. Die Mitglieder des Vereins "Österreichisches Rechnungslegungskomitee", dessen operatives Organ das AFRAC ist, setzen sich aus österreichischen Bundesministerien und offiziellen fachspezifischen Organisationen zusammen. Die Mitglieder des AFRAC sind Abschlussersteller, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Wissenschaftler, Investoren, Analysten und Mitarbeiter von Aufsichtsbehörden.

Die Arbeitsgruppe "Finanzinstrumente" erarbeitet Stellungnahmen zur nationalen und internationalen Bilanzierung von Finanzinstrumenten, die dann vom AFRAC offiziell beschlossen werden. Die Autoren dieser Stellungnahmen sind Erich Kandler, Roland Nessmann, Andreas Rauter, Roman Rohatschek und Georg Weinberger.

Das AFRAC steht für Rückfragen zur Verfügung, die vorzugsweise per Email an office@frac.at oder mit der Post an "Austrian Financial Reporting and Auditing Committee (AFRAC), Schönbrunner Straße 222-228/1/6, 1120 Wien, Österreich" geschickt werden sollten.

Austrian Financial Reporting and Auditing Committee – AFRAC

Schönbrunner Straße 222 - 228/1/6

1120 Wien

Österreich

Tel: +43 1 811 73 – 228

Fax: +43 1 811 73 – 100

Email: office@frac.at

Web: <http://www.frac.at>

Copyright © Austrian Financial Reporting and Auditing Committee

All rights reserved

Überblick

1. Aufgabenstellung	2
2. Feststellungen	2
3. Conclusio	Fehler! Textmarke nicht definiert.

1. Aufgabenstellung

Mit Inkrafttreten des § 176 Abs 5 und 6 VersVG idF VersRÄG 2006 wurde für kapitalbildende Lebensversicherungsverträge, die nach dem 31.12.2006 geschlossen werden, eine Neuregelung für den Fall des Stornos oder Rückkaufes eines Vertrages geschaffen. § 176 Abs 5 VersVG regelt das Verhältnis zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer durch Einführung von Bestimmungen über die Verteilung von Abschlusskosten bei der Berechnung des Rückkaufwertes. Versicherer dürfen demnach bei Ermittlung des Rückkaufwertes ihre kalkulierten Abschlusskosten nur über 5 Jahre verteilt in abnehmenden Fünftel in Abzug bringen (Abs 5).

Parallel dazu wird eine Regelung über die Rückverrechnung von Provisionen bei vorzeitiger Beendigung des Vertrages eingeführt. Dieser Rückerstattungsanspruch gemäß § 176 Abs 6 VersVG regelt in den Fällen des Abs 5 das Rechtsverhältnis zwischen Versicherer und dem Vermittler, wonach der Vermittler im Falle des Stornos oder Rückkaufes in den ersten 5 Jahren ihre tatsächliche Provision samt Nebengebühren aliquot dem Versicherer rückzuerstatten hat. Der Anspruch reduziert sich im Falle des Stornos oder des Rückkaufes auf das zeitanteilige Ausmaß, in welchem der Vertrag innerhalb der 5 Jahre aufrecht blieb. Für kürzere Verträge gilt entsprechendes sinngemäß.

Zu Beurteilen ist die Frage der Bilanzierung der Provisionsansprüche auf der Seite der Versicherungsvermittler nach IFRS und österreichischem Unternehmensgesetzbuch (UGB).

2. Feststellungen

- §176 Abs. 5 und 6 VersVG regelt nicht die Behandlung aufrechter („nicht gekündigter“) Verträge. Es besteht keine gesetzliche Regelung, die unmittelbar vorgibt, wann der Anspruch aus der Vermittlung eines Versicherungsvertrages entsteht. § 176 Abs 6 VersVG begründet lediglich in den Fällen des Abs 5 (vorzeitige Vertragsauflösung binnen 5 Jahren) einen Rückforderungsanspruch des Versicherers

„Zeitpunkt der Ertragsrealisierung gemäß UGB und IFRS aus der Vermittlung von Lebensversicherungsverträgen gemäß § 176 Abs 5 und 6 VersVG“

gegenüber dem Vermittler und das unabhängig von etwaigen anders lautenden vertraglichen Vereinbarungen.

- Es gibt keine direkte vertragliche oder gesetzliche Verknüpfung zwischen kalkulierten Provisionen, die bei Vertragsauflösung im Rückkaufswert enthalten sein müssen, und den tatsächlich vom Vermittler zurückzufordernden Provisionen.
- Die wechselseitigen Rechte und Pflichten aus der Vermittlungstätigkeit werden weiterhin vertraglich zwischen Vermittler und Versicherer festgelegt. Dementsprechend richtet sich der Gewinnrealisationszeitpunkt grundsätzlich nach dem Zeitpunkt der vertragsgemäßen Leistungserfüllung durch den Vermittler, die in der Regel mit der erfolgreichen Vertragsvermittlung gegeben ist.
- Es wird unter Heranziehung der bisherigen rechtlichen Interpretation in der Literatur davon ausgegangen, dass sowohl auf Grund der bestehenden gesetzlichen Regelung als auch im Regelfall aufgrund der üblicherweise verwendeten vertraglichen Regelung zwischen Versicherer und Vermittler der Anspruch des Vermittlers bereits mit Abschluss der Versicherung entsteht.
- Der bilanzierende Vermittler hat jedenfalls die Storno- bzw. Regresswahrscheinlichkeit zu beurteilen und entsprechend zu berücksichtigen (Dotierung einer Storno-Rückstellung o.ä.)
- Für das UGB ist die wahrscheinlichkeitsgewichtete Bevorsorgung als Minimum zu verstehen. Das Vorsichtsprinzip erfordert im Falle unzureichender Schätzungsgrundlagen eine entsprechend vorsichtige Vorgangsweise. Die Anwendung der „Fünftelung“ des Provisionsanspruches über die ersten 5 Jahre entspricht in jenen Fällen, in denen eine entsprechend Schätzung nicht vorgenommen werden kann, jedenfalls dem Vorsichtsprinzip nach UGB.
- Eine Beurteilung der steuerlichen Anerkennung dieser Abgrenzung wird im Rahmen dieser Stellungnahme nicht vorgenommen.
- Nach IFRS sind im Rahmen der Gewinnrealisierung (IAS 18) die

„Zeitpunkt der Ertragsrealisierung gemäß UGB und IFRS aus der Vermittlung von Lebensversicherungsverträgen gemäß § 176 Abs 5 und 6 VersVG“

- Bewertbarkeit des Gewinnes,
- die Wahrscheinlichkeit des Zuflusses,
- der Erfüllungsgrad der Transaktion sowie
- die Ermittlung der angefallenen und zukünftigen Kosten

zu betrachten.

- Im Appendix (Punkt 13) zu IAS 18 wird bezüglich „Insurance agency commissions“ festgehalten, dass eine Gewinnrealisierung geboten ist, wenn der Vermittler keine weiteren (relevanten) Leistungen mehr zu erbringen hat. Diese Regelung ist jedoch nur anwendbar, nachdem die Vorfrage des Entstehens eines Anspruchs auf Provision geklärt ist.

Eine – schlussendlich verworfene – Diskussionsvariante bestand in der Argumentation, dass erst nach Ablauf der gesetzlich normierten Frist von 5 Jahren Gewissheit über die endgültige Vereinnahmung der Provisionen bestünde, so dass der Erfüllungsgrad der Transaktion erst nach fünf Jahren 100% erreichte. Dadurch würde sich eine nicht den wirtschaftlichen Realitäten entsprechende zeitanteilige Ertragserfassung (unter Abgrenzung der zuordenbaren Kosten) ergeben. Die (gemäß Abs 5 auf der Ebene „Versicherter zu Versicherer“) entstehende Frage der Erlösabgrenzung schlägt nicht auf das (von Abs. 6 berührte) Verhältnis „Versicherer zu Vermittler“ durch.

- Da nach IAS 18.21 eine Gewinnrealisation in der Periode der Leistungserbringung vorgesehen ist („completion method“) und die vertraglich geregelte Leistung des Vermittlers in aller Regel im Zeitpunkt des Abschlusses des Versicherungsvertrages erbracht ist, schlagen wir vor, die Provisionen sofort zu vereinnahmen und gleichzeitig auf Basis der nachstehenden Überlegungen eine Abgrenzung (unter Hinweis auf IAS 37) zu bilden. Anzumerken ist, dass die Vermittlerleistung insofern die Voraussetzungen der Rückstellungsbildung nach IAS 37 erfüllt, als die (einmalige) Vermittlerleistung mit dem (gesetzlich vorgesehenen) Mangel behaftet ist, der bei Nichterfüllung des Vertrags (bzw. Kündigung) durch den Versi-

„Zeitpunkt der Ertragsrealisierung gemäß UGB und IFRS aus der Vermittlung von Lebensversicherungsverträgen gemäß § 176 Abs 5 und 6 VersVG“

cherungsnehmer binnen 5 Jahren eine Rückverrechnung (von Teilen) der Provision vorsieht.

- Der Vermittler hat für sich zu beurteilen, in welchem Ausmaß er mit Rückforderungen durch seinen Vertragspartner (Versicherer) zu rechnen hat und dementsprechend eine Rückstellung (IAS 37) zu bilden. Diese Vorsorge ist jeweils an die aktuellen Entwicklungen bei Storni und Rückkäufen anzupassen. Soweit der Vermittler vertraglich verpflichtet sein sollte, auch nach Abschluss des Versicherungsvertrages wirtschaftlich relevante Leistungen zu erbringen, liegt ein anderer Sachverhalt vor und es wäre eine andere Beurteilung vorzunehmen.

Zur Untermauerung der Argumentation bezüglich der richtigen Ertragsermittlung und Bilanzierung nach IFRS wird auf die Bestimmung des IAS 8 zurückgegriffen: Beim Fehlen eines Standards oder einer Interpretation, der/die ausdrücklich auf einen Geschäftsfall oder sonstige Ereignisse oder Bedingungen zutrifft, ist darüber zu entscheiden, welche Bilanzierungs- und Bewertungsmethode zu entwickeln und anzuwenden ist. Bei der Entscheidungsfindung können gemäß IAS 8.12 die jüngsten Verlautbarungen anderer Standardsetter, die ein ähnliches konzeptionelles Rahmenkonzept zur Entwicklung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden einsetzen, sowie sonstige Rechnungslegungsverlautbarungen und anerkannte Branchenpraktiken berücksichtigt werden, sofern sie nicht mit den in Paragraph 11 enthaltenen Quellen in Konflikt stehen. Zur weiteren Interpretation ist daher auch auf US-GAAP mit TIS Section 6300 aus AICPA Technical Questions and Answers zu verweisen, auch wenn es sich bei diesen Technical Questions and Answers nicht um Rechnungslegungsstandards sondern nur um eine Technical Guidance im Rahmen des House of GAAP handelt (vgl. TIS Section 6300 .01 und .02 in der Anlage). Die Frage der Gewinnver-einnahmung von Provisionen aus vermittelten Lebensversicherungspolizzen zu Beginn des Vertrages (nach Zahlung der Prämie) wird auch in dieser Interpretation bejaht. Ebenfalls findet sich der Hinweis, für eine eventuelle Rückforderung („potential liability for returned premiums“) eine angemessene Vorsorge zu treffen und auf Basis

statistischer Daten den voraussichtlichen Betrag zu schätzen. Dies entspricht einer wahrscheinlichkeitsgewichteten Bevorsorgung.

3. Schlussfolgerung

Gesamthft betrachtet erscheint es daher sowohl nach UGB als auch nach IFRS (bzw. auch nach US-GAAP) geboten, eine sofortige Gewinnrealisation bei gleichzeitiger wahrscheinlichkeitsgewichteter Bevorsorgung des Storno- oder Rückkauffalles vorzunehmen, sofern eine ausreichende Anzahl an gleich gelagerten Fllen vorliegt.