

Dr. Jörg Hülshorst, Düsseldorf / Frederik Rettinger, München

## Verrechnungspreise in der Versicherungswirtschaft

### I. Einleitung

In zahlreichen europäischen Ländern, wie auch in Deutschland, wurden in den vergangenen Jahren gesetzliche Vorschriften zur Dokumentation grenzüberschreitender Transaktionen im Konzernverbund eingeführt. Schwerpunkt dieser Dokumentationspflichten ist der Nachweis der steuerlichen Angemessenheit konzerninterner Verrechnungspreise<sup>1</sup>.

Während sich für Industrie- und Handelsunternehmen bereits Dokumentationsstandards etabliert haben, sind im Finanzdienstleistungsbereich viele Aspekte der Bewertung und Anwendung von Verrechnungspreismethoden ungeklärt.

Für die Versicherungswirtschaft kann allerdings der aktuelle Diskussionsentwurf der OECD zur Gewinnaufteilung bei Betriebsstätten („Discussion Draft of the Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishments, Part IV (Insurance)“) einen wichtigen Anhaltspunkt für die Dokumentation darstellen. Der Entwurf knüpft in weiten Teilen an die Konzeption der OECD-Verrechnungspreisrichtlinien von 1995 an und überträgt den dort verankerten Grundsatz des Fremdvergleichs (Arm's length principle) auf die spezifischen grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen eines internationalen Versicherungsunternehmens. Der OECD-Diskussionsentwurf dürfte wichtige Hinweise für die Gewinnaufteilung bei Betriebsstätten auch für die deutsche Perspektive geben<sup>2</sup>. Er bietet daher den Ausgangspunkt für die folgende Analyse. Im Beitrag sollen exemplarisch Dokumentationsansätze und -probleme für typische grenzüberschreitende Transaktionen eines internationalen Versicherungsunternehmens diskutiert werden. Dabei werden verschiedene Dokumentationsansätze für Versicherungsunternehmen aus Sicht der Beratungspraxis dargestellt.

### II. OECD-Diskussionsentwurf

Der aktuelle OECD-Diskussionsentwurf zur Gewinnaufteilung bei Betriebsstätten von Versicherungsunternehmen ist Teil IV einer Reihe von Vorschlägen der OECD zu internationalen Besteuerungsaspekten im Finanzsektor (I General Considerations, II Banks und III Global Trading of Financial Instruments).

Ein wesentlicher inhaltlicher Schwerpunkt ist die Sachverhalts- und Funktionsanalyse eines Versicherungsunternehmens. Bei der Dokumentation von Verrechnungspreisen für Industrie- und Handelsunternehmen ist die Funktions- und Risikoanalyse das Kernelement der Sachverhaltsdokumentation. Dies gilt auch für Versicherungsunternehmen; jedoch weist der OECD-Diskussionsentwurf auf zahlreiche Spezialthemen hin, die für ein Versicherungsunternehmen charakteristisch sind.

Vereinfacht dargestellt sind Geschäftszweck eines Versicherungsunternehmens Annahme und Management von (Verlust-)Risiken, deren Eintritt ein Versicherungsnehmer nicht beeinflussen kann. Der zentralen Bedeutung von Risiken für Versicherungsunternehmen entsprechend, wird der Risikoanalyse ein breiter Raum eingeräumt. Der allgemeinen Klassifizierung von Versicherungsgeschäften folgend, differenziert der OECD-Diskussionsentwurf dabei zwischen

- Lebens- und Krankenversicherungen,
- Haftpflicht-, Vermögens- und allgemeinen Versicherungen sowie
- Rückversicherungen.

Aufgrund der besonderen Internationalisierung bildet das Rückversicherungsgeschäft einen Schwerpunkt der Analyse.

Wesentliches Ziel des OECD-Diskussionsentwurfs ist es, Leitlinien und Hilfestellungen zu liefern für die Identifizierung und Beschreibung von Underwriting-Funktionen (d. h. den Umgang mit versicherungstechnischen Risiken) und der Zuweisung einer jeweils steuerlich angemessenen Vergütung bzw. einer Beteiligung am versicherungstechnischen Ergebnis der Gruppe. Die adäquate Verteilung der Reserven sowie die Zuteilung von erzielten Finanzanlageeinkommen stellen weitere Problemfelder mit grenzüberschreitendem Verrechnungspreisbezug dar.

Die Funktionsbeschreibungen umfassen Produktmanagement und -entwicklung, Vertrieb und Marketing, Underwriting, Risikomanagement und Rückversicherung, Vertrags- und Forderungsmanagement, Asset Management und Stabsfunktionen. Obwohl diese Funktionen in jedem Versicherungsunternehmen ausgeübt werden, verweist der OECD-Diskussionsentwurf darauf, dass eine differenzierte Analyse der Bedeutung einer Funktion erforderlich ist, um – darauf aufbauend – eine steuerlich angemessene Vergütungsstruktur abbilden zu können.

Neben den Ausprägungen der Kernfunktionen spielt auch der Einsatz spezifischer Wirtschaftsgüter eine herausragende Rolle für die Gewinnerzielung. Anders als im industriellen Bereich, wo häufig Maschinen und Anlagen einen Großteil des betrieblichen Kapitals binden, wird die Wertschöpfung bei einer Versicherung primär durch immaterielle Wirtschaftsgüter geprägt. Beispiele hierfür sind:

- Markt: Name, Trademark, Logo, Vertriebsorganisation/-netzwerk;
- Prozesse: Richtlinien für Underwriting und Schadenmanagement;
- Systeme: Vertragswerke, Tarife, Kalkulationsinstrumente, Managementsysteme, etc.

Funktionen und Wirtschaftsgüter stehen in einem engen Zusammenhang mit den zu tragenden Risiken. Neben den allgemeinen Geschäftsrisiken differenziert der OECD-Diskussionsentwurf zwischen den folgenden drei Risikotypen:

- Versicherungstechnische Risiken,
- Risiken aus Finanzanlagen,
- Fehler bei Risikomanagement und Rückversicherung.

Insgesamt bildet die Analyse der ausgeübten Funktionen, übernommenen Risiken und eingesetzten Wirtschaftsgüter die Grundlage für die Zuordnung des steuerlich angemessenen Gewinns nach dem Grundsatz des Fremdvergleichs. Die spezi-

**Dr. Jörg Hülshorst und Frederik Rettinger** sind Senior Manager und Consultant im German Transfer Pricing Team bei Deloitte. Zuvor war Dr. Hülshorst bei einem großen deutschen Industrie- und Rückversicherer tätig.

1... Wesentliche Rechtsgrundlagen für die Dokumentation von Verrechnungspreisen in Deutschland sind § 90 Abs. 3 AO und § 162 AO sowie die Gewinnabgrenzungsaufzeichnungsverordnung (GAufzV). Darüber hinaus wurden am 12. 4. 2005 „Grundsätze für die Prüfung der Einkunftsabgrenzung zwischen nahe stehenden Personen mit grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen in Bezug auf Ermittlungs- und Mitwirkungspflichten, Berichtungen sowie auf Verständigungs- und EU-Schiedsverfahren (Verwaltungsgrundsätze-Verfahren)“, kurz: Verwgrnds.-Verf., erlassen. Diese stellen eine wichtige Grundlage für die steuerliche Betriebsprüfung von Verrechnungspreisen dar.

2... Verrechnungspreisvorschriften in Deutschland beziehen sich in wesentlichen Teilen auf die OECD. Zugleich finden sich in den deutschen Rechtsgrundlagen keine Sondervorschriften für Versicherer.

fische, meist recht komplexe Wertschöpfungskette eines Versicherungsunternehmens stellt eine wesentliche Herausforderung für die Verrechnungspreisanalyse dar. Daher bietet der OECD-Diskussionsentwurf eine detaillierte Erläuterung der Zuweisung von Funktionen an einzelne Unternehmensteile für Kernbereiche der Versicherung, unter anderem Underwriting, Risikomanagement, Vermögens-, Produkt- und Vertragsmanagement.

Für die Zuordnung der Underwriting-Funktion zu einem bestimmten Unternehmensteil werden z. B. die folgenden Kriterien vorgeschlagen:

- Risikokapazität,
- regulatorisches Umfeld,
- versicherungstechnische Kenntnisse und Fähigkeiten der Underwriter,
- Verfügbarkeit und Kosten der Rückversicherung,
- strategische Geschäftsziele.

Im Underwriting wird über das Eingehen von Risiken und damit implizit über die Bindung von Kapital und Bildung von Reserven entschieden. Folglich wird dem Unternehmensteil, der die Underwriting-Entscheidung trifft, i. d. R. auch das ökonomische Eigentum am Versicherungsvertrag und dem daraus fließenden Ergebnis der Versicherungstechnik und der Kapitalanlage zuzuordnen sein.

Die Funktions- und Risikoanalyse ist die Grundlage für die Bestimmung steuerlich angemessener Verrechnungspreise in grenzüberschreitenden Transaktionen. Zur Verrechnungspreisbildung verweist der OECD-Diskussionsentwurf auf die grundlegenden Methoden, die in den OECD-Verrechnungspreisrichtlinien von 1995 dargestellt sind. Je nach Sachverhalt können Verrechnungspreise demnach grundsätzlich auf der Ebene einzelner Transaktionen oder in aggregierter Form für eine Klasse ähnlicher Geschäfte angewendet werden. So wird z. B. die Preissetzung bei einer gruppeninternen, grenzüberschreitenden Rückversicherungstransaktion i. d. R. auf Basis einer Analyse vergleichbarer Transaktionen zwischen unabhängigen Vertragsparteien erfolgen. Für eine Vielzahl standardisierter gruppeninterner Leistungen (z. B. Schadenabwicklung, Rechnungslegung, etc.) bietet sich hingegen ein eher aggregierter Ansatz unter Verwendung fremdüblicher Margen oder Kostenaufschlagsätze an<sup>3</sup>.

Zusammenfassend bietet der OECD-Diskussionsentwurf für das Versicherungsgeschäft eine erste gute Diskussionsgrundlage für die Zuordnung von Kernfunktionen des Versicherungsgeschäfts zwischen einzelnen Unternehmensteilen. Wesentliche Kernfragen, wie z. B. die Durchführung des Fremdvergleichs für gruppeninterne Versicherungstransaktionen oder die Erörterung alternativer Dokumentationsstrategien, bleiben im OECD-Diskussionsentwurf weitgehend unberücksichtigt. Darüber hinaus beschränkt sich das Dokument auf die Gewinnzuweisung im Fall ausländischer Betriebsstätten; allerdings wird dort erwähnt, dass die Analyse generell hilfreich sein kann für die Verrechnungspreise bei rechtlich selbstständigen, verbundenen Unternehmen<sup>4</sup>.

### III. Wesentliche Transaktionen in der Versicherung

Im Folgenden sollen einige interessante Anknüpfungspunkte des OECD-Diskussionsentwurfs aus Sicht der Verrechnungspreispraxis konkretisiert werden. Typische grenzüberschreitende Transaktionen in der Versicherung sind:

- Konzerndarlehen und -garantien,
- Konzerninterne Rückversicherungsgeschäfte,
- Nutzung immaterieller Wirtschaftsgüter und
- zentrale Versicherungsdienstleistungen.

## 1. Konzerndarlehen und -garantien

Die Kapitalisierung hat für ein Versicherungsunternehmen gleich in mehrfacher Hinsicht eine überragende Bedeutung, so z. B. als regulatorisches Kapital aus aufsichtsrechtlicher Sicht oder als Risikohaftungskapital aus Sicht der Rating-Agenturen. Bei Überlegungen zur Optimierung der Kapitalstruktur aus nur einem Blickwinkel, z. B. aus Verrechnungspreissicht, können potenzielle Zielkonflikte entstehen.

Grenzüberschreitende Darlehen, Garantien und ähnliche Finanztransaktionen müssen im Konzernverbund zu marktüblichen Konditionen geschlossen werden. Eine uneingeschränkte Vergleichbarkeit mit einer spezifischen Markttransaktion ist häufig jedoch nicht gegeben. Daher wird üblicherweise eine ökonomische Analyse zur Bestimmung eines steuerlich angemessenen Zinssatzes auf Basis allgemeiner Marktinformationen durchgeführt. Bei einer solchen Studie werden zunächst die wesentlichen Zins bestimmenden Faktoren des Konzerndarlehens analysiert:

- Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers (auf Stand-alone Basis),
- Währung,
- Laufzeit,
- Sicherheiten,
- Tilgungsmodalitäten,
- Sonderrechte (z. B. vorzeitige Rückzahlung).

Für die Ermittlung der Kreditwürdigkeit auf Stand-alone Basis bieten Rating-Agenturen inzwischen standardisierte Modelle an, die eine grobe Klassifizierung ermöglichen und eine wichtige Indikation für die Zinsbestimmung geben können<sup>5</sup>. Auf dieser Basis können dann vergleichbare Finanztransaktionen in öffentlich zugänglichen Datenbanken (z. B. Bloomberg Professional System, Thomson Datastream) selektiert werden. Je nach Ausprägung der Zins bestimmenden Faktoren sind Anpassungsrechnungen, z. B. bei unterschiedlichen Laufzeiten oder Währungen, erforderlich. Solche Unterschiede sollten aber die Eignung von Datenbanken zur Zinsbestimmung grundsätzlich nicht mindern. In der Praxis hat sich in Fällen eingeschränkter Vergleichbarkeit die Verwendung der sog. interquartilen Bandbreite durchgesetzt, bei der nur die mittleren 50% der selektierten Vergleichstransaktionen zur Zinsbestimmung herangezogen werden<sup>6</sup>.

Die skizzierte Vorgehensweise kann analog auch auf Bürgschafts- und Garantiegeschäfte übertragen werden. Häufig tritt in der Praxis z. B. der Fall auf, dass eine Muttergesellschaft ihre Kapitalkraft für eine ausländische Tochter zur Verfügung stellt, damit diese günstigere Darlehenskonditionen bei einer Bank erhalten kann. Auch Patronatserklärungen, die eine Übertragung des Ratings der Muttergesellschaft auf eine Tochter ermöglichen, sind für steuerliche Zwecke mit Verrechnungspreisen fremdüblich zu vergüten. In diesen Fällen können Zinsunterschiede zwischen dem Rating der Muttergesellschaft und dem (hypothetischen) Stand-alone Rating der Tochter als Indikator für eine angemessene

3... Konkrete Hinweise zur Führung des Drittvergleichs, insbesondere was die Methodenwahl betrifft, werden hingegen nicht gegeben. Hierzu wird allgemein auf die Kapitel 2 und 3 in den OECD-Verrechnungspreisrichtlinien verwiesen.

4... OECD-Diskussionsentwurf, Rdn. 65, Satz 1.

5... Solche Modelle werden z. B. von Standard & Poor's (S&P Credit Model) oder Moody's (Moody's RiskCalc) auf Datenbankbasis, teils über Internetzugriff, angeboten.

6... Bei diesem Vorgehen werden die Vergleichstransaktionen der Preishöhe nach aufgereiht. Anschließend wird eine Einengung im Wege des Ausscheidens von 25 Prozent der kleinsten und 25 Prozent der größten Werte durchgeführt. Die verbleibenden mittleren 50 Prozent bilden dann die Bandbreite fremdüblicher Preise/Margen. Ein Algorithmus zur Durchführung dieses Konzepts findet sich in Rdn. 3.4.12.5 der Verwgrnds.-Verf.

ne Garantiegebühr verwendet werden. Die Obergrenze für eine angemessene Garantiegebühr wird natürlich durch den quantifizierbaren Vorteil bei der Tochter – z. B. geringere Zinskosten – festgelegt. Analog bilden die Garantiekosten der Muttergesellschaft, insbesondere die Zusatzkosten der Kapitalbindung, eine natürliche Untergrenze für die Vergütung von Garantieleistungen.

Ein wichtiges Thema innerhalb der Kapitalisierungsdiskussion ist für viele Versicherungsgesellschaften auch die Behandlung von sog. Finanzrückversicherungsverträgen. Dies sind spezielle (häufig grenzüberschreitende) Rückversicherungsverträge mit geringem versicherungstechnischen Risikotransfer. Solche Instrumente werden z. B. in der Lebensversicherung zur Finanzierung von Akquisitionskosten eingesetzt. In der Sachversicherung werden Schadenportfolios mit geringem Risikotransfer zur Finanzierung von Abwicklungen übertragen. Die Klassifizierung einer Finanzrückversicherung als Versicherungs- oder Darlehensgeschäft hängt von der individuellen Gewichtung beider Komponenten ab. Steht der Risikotransfer vom Versicherungsnehmer zum Versicherer im Vordergrund, so handelt es sich um ein Rückversicherungsgeschäft. Steht hingegen die Mittelbeschaffung im Vordergrund, so liegt ein Finanzierungsgeschäft vor. Damit käme der Bestimmung der Kreditwürdigkeit des Mittelempfängers eine herausragende Bedeutung für die Preissetzung, d. h. die Ermittlung eines steuerlich angemessenen Diskontierungssatzes, zu. Aufgrund der Komplexität von konzerninternen Finanzrückversicherungen ist die Zusammenarbeit von Verrechnungspreisexperten und Aktuarien bei der Preisbestimmung sinnvoll.

## 2. Konzerninterne Rückversicherungsgeschäfte

Bei konzerninternen Rückversicherungsgeschäften werden Versicherungseinkommen und Gewinne aus Finanzanlagen vom rückversichernden Unternehmensteil (Zedent) an den verbundenen Rückversicherer (Zessionar) übertragen. Da die Besteuerung und das regulatorische Umfeld für Versicherungsunternehmen international sehr unterschiedlich geregelt sind, kann grenzüberschreitende Rückversicherung innerhalb eines Konzernverbunds erhebliche Vorteile bringen. Neben steuerlichen Vorteilen, z. B. durch die Verlagerung von Versicherungseinkommen in Niedrigsteuerländer, können aber auch die optimale Nutzung des weltweiten Haftungskapitals und regulatorische Arbitragemöglichkeiten im Vordergrund stehen. Dabei unterscheiden sich Rückversicherungstransaktionen zwischen Verbundenen häufig substantiell von Verträgen, die Gruppengesellschaften mit externen Rückversicherern abschließen.

Bei grenzüberschreitenden Transaktionen im Konzernverbund ist die Fremdüblichkeit nachzuweisen. Eine nahe liegende Methode zum Nachweis der Fremdüblichkeit könnte die Preisvergleichsmethode sein. Hierbei würde das konzerninterne Geschäft auf Basis vergleichbarer Transaktionen zwischen unabhängigen Parteien, etwa zwischen einem Erstversicherer und seinen unverbundenen Rückversicherern, bepreist. Allerdings sind die Konditionen solcher Verträge häufig nicht öffentlich zugänglich. Internationale Versicherungsmakler könnten hier eine sinnvolle Quelle für Drittdaten dieser Art sein, sofern die wesentlichen Vertragsbestandteile transparent sind. Auch muss der Nachweis gelingen, dass die Daten des Maklers nicht nur indikativen Charakter haben, sondern sich auf tatsächlich abgeschlossene Transaktionen beziehen.

Selbst wenn potenziell vergleichbare Transaktionen im Rückversicherungsgeschäft vorliegen, dürfte die Vergleichbarkeit häufig eine Hürde für die Bestimmung fremdüblicher Preise darstellen. Unterschiede in Volumina, Sparten-Mix oder bei der Strukturierung von Layern in der nicht-proportionalen Rückversicherung

schränken üblicherweise die Anwendung des direkten Preisvergleichs ein. Um dieses Problem zu umgehen, schließen manche Versicherungsunternehmen parallel zum internen Geschäft ein potenziell vergleichbares Geschäft mit einem fremden Rückversicherer ab. Somit würde ein indirekter Preisvergleich möglich. Solche Praktiken erfordern aber üblicherweise auch komplexe aktuarische Anpassungsrechnungen, z. B. wenn sich – bei sonst gleichen Vertragsgestaltungen – die Volumina deutlich unterscheiden<sup>7</sup>. In der Praxis kann es im Einzelfall eine Herausforderung darstellen, Anpassungsrechnungen bei einer konzerninternen Rückversicherung so zu dokumentieren, dass diese im Rahmen einer steuerlichen Betriebsprüfung für die Finanzverwaltung nachvollziehbar sind.

In der Verrechnungspreispraxis der Industrie hat sich die Anwendung aggregierender Methoden als tragfähig erwiesen. Hierbei basiert die Preisbildung auf Renditekennziffern für vergleichbare Geschäfte zwischen unabhängigen Parteien. Diese Praxis ist grundsätzlich auch auf bestimmte Funktionsbereiche einer Versicherung anwendbar. Als Orientierungsgrößen können etwa versicherungstechnische Ergebnisse und Kostenquoten mittels Datenbanken (z. B. ISIS Versicherungsdatenbank, Bureau Van Dijk) analysiert werden. Ein anderer Ansatz kann in der Verwendung von Required-Capital-Modellen bestehen, wobei die Festsetzung der Rückversicherungsprämie im internen Geschäft so zu wählen ist, dass sie eine risikoadäquate Verzinsung des gebundenen Kapitals beim Rückversicherer sicherstellen kann<sup>8</sup>.

Gerade bei der Anwendung aggregierender Methoden ist die Funktions- und Risikoanalyse die entscheidende Basis für den Fremdvergleich. Im OECD-Diskussionsentwurf wird daraufhin gewiesen, dass es sich bei konzerninternen Rückversicherungsgeschäften zwischen rechtlich selbstständigen, aber verbundenen Unternehmen im Kern um Kapitalübertragungen handelt<sup>9</sup>. Weiterhin wird im OECD-Diskussionsentwurf ausgeführt, dass bei Rückversicherungsgeschäften zwischen unverbundenen Parteien stets sichergestellt sei, dass eine Rückversicherung das notwendige Kapital und Personal vorhält, um das Risiko der Rückversicherungstransaktion tatsächlich auch bewerten und tragen zu können<sup>10</sup>. Fraglich ist damit, ob – dem steuerlichen Fremdvergleichsgrundsatz folgend – bei einer konzerninternen Rückversicherungstransaktion zum Nachweis der ökonomischen Substanz nur eine angemessene Kapitalausstattung beim Zessionar ausreicht oder auch eine angemessene Personalausstattung vorliegen muss.

In der Praxis sind allerdings durchaus Situationen denkbar, in denen fremde Dritte nur die finanziellen Mittel für Transaktionen zur Verfügung stellen, ohne über eigene personelle Ressourcen für die Beurteilung der einzugehenden Risiken zu verfügen, so z. B. bei Beteiligung an Syndikaten. Allerdings wäre dann auch konsequenterweise aus Sicht des Fremdvergleichs eine Vergütung lediglich i. H. einer risikoadäquaten Verzinsung des eingesetzten Kapitals zu erwarten bzw. zu verrechnen. Grundsätzlich kann es sinnvoll sein, für den Nachweis der ökonomi-

7... Dieser Fall wird explizit auch im OECD-Diskussionsentwurf behandelt (vgl. Rdn. 210).

8... Vgl. dazu die Verwgrnds.-Verf. (Rdn. 3.4.12.6 b), nach denen funktions- und risikobezogene Zuschläge auf einen risikofreien Zinssatz (Mindestrendite) vom Stpfl. vorgenommen und nicht nur dem Grund, sondern auch der Höhe nach begründet und rechnerisch nachvollziehbar dargestellt werden müssen.

9... OECD-Diskussionsentwurf, Rdn. 188, S. 1.

10... OECD-Diskussionsentwurf, Rdn. 188, S. 2; daher spielt das Rating eines Rückversicherers in internationalen Rückversicherungstransaktionen eine herausragende Rolle. Die Finanzkapazität der führenden internationalen Rückversicherer wird i. d. R. von den führenden Rating-Agenturen (A.M. Best, Fitch, Moody's, Standard & Poor's) als herausragend oder sehr gut eingestuft.

schen Substanz gegenüber den Steuerbehörden das Funktions- und Risikoprofil der konzerninternen Rückversicherungstransaktion zu dokumentieren. Damit wird die Nachvollziehbarkeit der Fremdüblichkeit erleichtert.

### 3. Nutzung immaterieller Wirtschaftsgüter

Bei Dienstleistungsunternehmen haben immaterielle Wirtschaftsgüter typischerweise eine große Bedeutung. So sind für eine Versicherung ein seriöses Image, Finanzkraft und effiziente Entscheidungsregeln wichtige Faktoren für den geschäftlichen Erfolg. Bei international tätigen Versicherungsgruppen kann eine einheitliche Marke, die z. B. Kapitalstärke und Kompetenz kommuniziert, eine Sogwirkung für den Vertrieb ausüben. Effiziente, an der Finanzkraft der Gruppe ausgerichtete Entscheidungen, werden durch zentral bereitgestellte Underwriting-Richtlinien mit lediglich lokalen Anpassungen sichergestellt. Verträge und Instrumente für die Bepreisung von Versicherungsprodukten oder Software-Plattformen für die Abwicklung von Verträgen und Schäden sind weitere Beispiele.

Immaterielle Wirtschaftsgüter werden in der Versicherung häufig zentral erstellt und finanziert. Sie erzeugen aber nicht nur ökonomische Vorteile bei der Muttergesellschaft, sondern können z. B. den lokalen Marktzugang erleichtern oder zu operativen Kostenersparnissen bei den Töchtern beitragen. Die Bewertung von grenzüberschreitenden Nutzungsvorteilen aus immateriellen Wirtschaftsgütern für Verrechnungspreiszwecke ist sehr wichtig für die Dokumentation, da solche Vorteile i. d. R. einen signifikanten Einfluss auf die Ergebnisse der beteiligten Gesellschaften haben können.

Für die grenzüberschreitende Nutzung von immateriellen Wirtschaftsgütern sind marktübliche Entgelte zu verrechnen. Ein Lizenzsystem ist ein möglicher systematischer Ansatz, diese fremdüblich zu vergüten. Der Nachweis der Marktüblichkeit von Lizenzsätzen kann unter Anwendung der Preisvergleichsmethode mittels Drittdaten geführt werden. Daten über potenziell vergleichbare Software- und Trademark-Überlassungen oder andere relevante Nutzungsrechte an immateriellen Wirtschaftsgütern können hierbei mittels öffentlich zugänglicher Lizenzdatenbanken (z. B. RoyaltyStat, RoyaltySource) selektiert werden. Bei eingeschränkter Vergleichbarkeit resultiert die Anwendung der Preisvergleichsmethode üblicherweise in einer Bandbreite fremdüblicher Lizenzsätze.

Alternativ zum Preisvergleich können fremdübliche Lizenzen auch durch Anwendung der Transaktionsbezogenen Nettomargen-Methode (TNMM) ermittelt werden, wenn der Lizenznehmer im Wesentlichen Routine-Funktionen übernimmt. Dann entspricht die fremdübliche Lizenz dem Betrag, den der Lizenznehmer über die durchschnittliche Nettomarge unabhängiger Vergleichsunternehmen hinaus verdient. Die durchschnittliche Vergütung der Routine-Funktionen wiederum lässt sich mittels Unternehmensdatenbanken (z. B. ISIS) bestimmen. Grundsätzlich ist es das Ziel bei diesem Vorgehen, dem Lizenznehmer stets ein steuerlich angemessenes Ergebnis zuzuweisen, das sich aus seinem Funktions- und Risikoprofil ergibt. Möglicher Ansatzpunkt kann hier auch die Bestimmung einer dynamischen Lizenzgebühr sein, die die Residualgewinne dem zentralen Strategieträger zuweist.

Ein weiterer Ansatzpunkt wäre auch die Anwendung der sog. *Knoppe*-Formel für die Verteilung des Gewinns zwischen Lizenznehmer und Lizenzgeber. Die *Knoppe*-Formel besagt, dass die angemessene Vergütung für einen Lizenzgeber zwischen einem Viertel und einem Drittel vom Gewinn des Lizenznehmers vor Zahlung der Lizenzgebühr betragen kann<sup>11</sup>. Darüber hinaus gibt es empirische Arbeiten, die eine derartige Aufteilung stützen<sup>12</sup>.

Die Bedeutung von immateriellen Wirtschaftsgütern für die Verrechnungspreisdokumentation wird von der OECD sowohl in ihren Verrechnungspreisrichtlinien als auch im Diskussionsentwurf für Versicherungen hervorgehoben. Steuerlich und ökonomisch gesehen, bestimmt die Werthaltigkeit von immateriellen Wirtschaftsgütern über die Entstehung von Überrenditen innerhalb der Versicherungsgruppe. Daher ist es notwendig, die Fremdüblichkeit der grenzüberschreitenden Vergütung von immateriellen Wirtschaftsgütern in der Verrechnungspreisdokumentation umfänglich zu adressieren.

### 4. Zentrale Dienstleistungen

Wie in der Industrie werden auch bei internationalen Versicherungsgruppen bestimmte Dienstleistungen zentral erbracht, um Kostenvorteile zu nutzen und Kompetenzen zu bündeln. Allgemeine Dienstleistungen umfassen regelmäßig Buchhaltungs-, Steuer- und Rechtsberatungs-, Management-, Informationstechnologie-, Marketing- und vertriebsunterstützende Aktivitäten. Sofern ein direkter Leistungsaustausch stattfindet, ist die Zuweisung von Nutzen und Kosten bei diesen Routine-Funktionen i. d. R. unproblematisch.

Bei versicherungsspezifischen Dienstleistungen ist hingegen eine komplexere Analyse erforderlich, da die operative Verknüpfung von Akquisition, Risikoanalyse, Vertragsgestaltung, Schadenmanagement und Risikotragung in den vergangenen Jahren zunehmend aufgebrochen worden ist. Dieser Trend erschwert eine eindeutige Zuordnung von Funktionen entlang der Wertschöpfungskette.

Insbesondere in Spezial-Sparten wie z. B. Kredit-, Transportversicherung, Directors & Officers Liability, Alternative Risk Transfer etc. sowie bei Katastrophendeckungen oder in der Rückversicherung übernehmen weltweit zentral organisierte Expertenteams (häufig an wichtigen Finanzplätzen) das operative Underwriting, während die bilanzielle Risikotragung auch unter steuerlichen Aspekten gewählt wird. Aus Verrechnungspreisicht sind damit zwei Herausforderungen verbunden:

- Dokumentation von Substanz am Ort der Risikotragung,
- Angemessenheit der Vergütung für die Underwriting-Funktion.

Dies gilt in Anlehnung an die Vorschläge des OECD-Diskussionsentwurfs primär für den Fall von Betriebsstätten. Da hier eine vertragliche Zuweisung von Funktionen und Risiken – im Gegensatz zu rechtlich selbstständigen verbundenen Unternehmen – typischerweise nicht erfolgt, ist ein höherer Dokumentationsaufwand angezeigt. Um die steuerliche Zuordnung der unternehmerischen Funktion am Ort der bilanziellen Risikotragung zu gewährleisten, ist Folgendes zu empfehlen. Gegenüber den Steuerbehörden soll der Nachweis erbracht werden, dass wesentliche Teile der Wertschöpfung, d. h. des Entscheidungsprozesses, am Ort der Risikotragung stattfinden. Hierzu sollte entsprechend qualifiziertes und autorisiertes Personal lokal verfügbar sein. Hoch spezialisiertes Underwriting-Wissen, das zentral bereitgestellt wird, könnte steuerlich als unternehmerische Kernfunktion eingestuft werden – mit entsprechenden Konsequenzen für die Zuordnung der Transaktionsgewinne. In solchen Situationen ist es wichtig, die übernommenen Funktionen und Risiken am Ort der bilanziellen Risikotragung detailliert zu beschreiben und mit Dokumenten (z. B. Organigrammen, Verträgen, Arbeitsplatzbeschreibungen, etc.) zu hinterlegen.

11... *Knoppe*, Die Besteuerung der Lizenz- und know-how-Verträge, 1972, S. 102.

12... Vgl. *Goldschreiber et al.*, 2002, Use of the 25 per cent rule in valuing IP, Les Nouvelle, Volume XXXVII, No.4, S. 123 bis 133.

Auch Underwriting-Dienstleistungen, die grenzüberschreitend erbracht werden, sind marktgerecht zu vergüten, etwa mittels marktüblicher Provisionssätze. Da Provisionen regional und von Sparte zu Sparte stark unterschiedlich ausfallen können, gestaltet sich der Fremdvergleich für Spezialparten häufig schwierig. Ansatzpunkte können Marktübersichten internationaler Versicherungsmakler bieten. Daten über Provisionen und Margen unabhängiger Underwriting-Agenturen können ebenfalls mittels Datenbankenanalysen herangezogen werden.

#### IV. Verrechnungspreissystem und -dokumentation

Ein umfassendes Verrechnungspreissystem einer internationalen Versicherungsgruppe ist als eine geeignete Kombination der folgenden Ansätze denkbar:

- Einzelfalldokumentation,
- Verrechnungspreisrichtlinie,
- Kostenumlagen.

##### 1. Einzelfalldokumentation

Eine Dokumentation von Einzeltransaktionen ist vor allem bei großen Rückversicherungs- und Finanzierungstransaktionen erforderlich, die sich durch spezielle Vertragsgestaltungen auszeichnen. Eine Zusammenfassung ähnlicher Transaktionen dürfte hier i. d. R. nicht möglich sein.

Zur Dokumentation des Sachverhalts sollten mindestens folgende Dokumente vorgehalten werden:

- Vertrag der Rückversicherungstransaktion inklusive einer Darstellung des Vertragsinhalts,
- Standardersterversicherungsverträge,
- Dokumentation der aktuarischen Preismodelle zur Prämienberechnung,
- Indikation, dass die Annahmen des Preismodells fremdüblich sind.

Eine Beschreibung der rechtlichen und geschäftlichen Beziehungen der Transaktionsparteien sowie der Preisfestsetzung der Transaktion ergänzen den Sachverhalt. Liegen innerhalb des Konzerns vergleichbare Transaktionen mit unabhängigen Rückversicherern vor, so sollten der Einzelfalldokumentation auch die dort zugrunde liegenden Annahmen, Preismodelle und Verträge mit einem fremden dritten Unternehmen beigelegt werden.

Für Darlehenstransaktionen, wie in Abschn. III.1. beschrieben, wären analoge Dokumente (Verträge, rechtliche Struktur, Transaktions- und Finanzdaten, Analyse der Angemessenheit etc.) bereit zu stellen.

##### 2. Verrechnungspreisrichtlinie

Ein geeigneter Ansatz für die Gestaltung der Angemessenheitsdokumentation kann die Erstellung und Implementierung einer Verrechnungspreisrichtlinie sein. In einer solchen Richtlinie werden gleichartige Geschäftsvorfälle aggregiert und in Transaktionsgruppen eingeteilt. Für diese Transaktionsgruppen werden dann Preissetzungsregeln für die gruppeninternen Geschäfte festgesetzt. Die Fremdüblichkeit der Preissetzung wird für jede Transaktionsart auf aggregierter Ebene durchgeführt. Damit ist sicher gestellt, dass auch die Preissetzung der Einzeltransaktionen zu fremdüblichen Konditionen stattfindet. Der Stpfl. muss für Dokumentationszwecke lediglich den Nachweis erbringen, dass die Preisbildung in den Einzeltransaktionen mit den Vorgaben der Richtlinie übereinstimmt. Kritisch hierfür ist die klare Zuweisung von Verantwortlichkeiten zur Überprüfung und Begleitung der operativen Einheiten bei der Preisfestsetzung. Üblicherweise wird diese den Abteilungen Steuern, Controlling oder Finanzen zugeordnet.

Die deutschen Vorschriften zur Dokumentation lassen grundsätzlich die Möglichkeit der Aggregation von Transaktionen zu, wenn diese sachlich oder zeitlich miteinander verbunden sind, die Aggregation nach vorher festgelegten Regeln erfolgt und es bei der Prüfung der Angemessenheit auf das Gesamtgeschäft und weniger auf das Einzelgeschäft ankommt.

Im Versicherungsgeschäft kann die Verrechnungspreisrichtlinie für einige Funktionsbereiche eine sinnvolle Dokumentationsstrategie darstellen. Hierzu können z. B. gehören:

- Zentrales Underwriting,
- zentraler Einkauf von Rückversicherungsdeckungen,
- zentrales Aktuariat,
- Asset Management,
- Zentralbuchhaltung,
- Recht & Steuern,
- IT etc.

Der Stpfl. bestimmt selbst Inhalt und Ausgestaltung der Richtlinie, er muss jedoch die Einhaltung der Richtlinie an beliebig auswählbaren einzelnen Geschäftsvorfällen nachweisen können. Abweichungen sind im Einzelfall zu begründen und zu dokumentieren.

##### 3. Kostenumlagesystem

Zentrale Leistungen, die nicht direkt einem oder mehreren Leistungsempfängern zugeordnet werden können, werden regelmäßig im Kostenumlagesystem verrechnet. Kostenumlagen beziehen sich auf ein Leistungsverhältnis zwischen verbundenen Parteien mit gleichgerichteten wirtschaftlichen Interessen. Wichtiges Kriterium für die Verrechnung von Kosten mittels Kostenumlage ist, dass die Leistungen im Interesse der Empfänger und in Erwartung eines Vorteils, z. B. in Form von Kosteneinsparungen oder erhöhtem Umsatz, erbracht werden. Hingegen sind Kosten, die zur Wahrung des Eigentümerinteresses der Muttergesellschaft anfallen, sog. Shareholder-Kosten, allein von dieser zu tragen.

In Versicherungsunternehmen fallen traditionell hohe Zentralkosten bei der Muttergesellschaft an. Häufig ist davon nur ein Teil einem oder mehreren Leistungsempfängern in der Gruppe zuzuordnen. So kann z. B. die Nutzung einer zentral erarbeiteten Richtlinie fürs Underwriting oder Schadenmanagement zu effizienteren Prozessen vor Ort beitragen. Ein anderes Beispiel wären die zentralen Kosten der Erstellung eines Gruppen-Ratings, das Wettbewerbsvorteile bei der lokalen Vermarktung bringt.

Ein konsistentes Umlagesystem ist typischerweise folgendermaßen aufgebaut:

- Identifikation der umlagefähigen Kosten und Kostenstellen,
- Abgrenzung von Shareholder-Kosten, die von der Muttergesellschaft zu tragen sind,
- Quantifizierung der verbleibenden umlagefähigen Kosten,
- Bestimmung von Aufteilungsschlüsseln für die Kostenaufteilung.

Der Aufteilungsmodus sollte in einem Kostenumlagevertrag zwischen den beteiligten Ländern dokumentiert werden. Darüber hinaus ist es wichtig, dass Unterlagen (Rechnungen, Protokolle, Projektdokumente, etc.) zum Nachweis des Vorteils der Leistungsempfänger vorgehalten werden. An die Stelle der Angemessenheitsdokumentation tritt bei der Kostenumlage gewissermaßen der Nachweis, dass umlagefähige Kosten entstanden sind und ein sachgerechter Aufteilungsschlüssel verwendet wurde.

##### V. Zusammenfassung

Der OECD-Diskussionsentwurf bildet eine breite Basis für die Verrechnungspreisdokumentation von Versicherungsunternehmen. Dabei wird deutlich, dass Funktions- und Risikoanalyse so-

wie die Bewertung von immateriellen Wirtschaftsgütern für die Wertschöpfung in der Versicherung häufig einen höheren Aufwand als im industriellen Bereich erfordern. Auch die Angemessenheitsdokumentation von Spezialtransaktionen (Finanzierung, Rückversicherung) ist in der Versicherungswirtschaft vergleichsweise komplex. Meist ist ein interdisziplinärer Dokumentationsansatz zielführend, der die Expertise von verschiedenen Bereichen (z. B. Treasury, Aktuariat, Steuern und Transfer Pricing) für ein Dokumentationsprojekt bündelt. In der Dokumentations-

praxis ist die Zusammenfassung ähnlicher Transaktionen zu Gruppen, d. h. eine aggregierende Dokumentationsstrategie, häufig vorteilhaft, auch um den Aufwand für den Stpfl. zu reduzieren. Ein weiteres Thema in steuerlichen Betriebsprüfungen zu Verrechnungspreisen sind Kostenumlagen für zentrale Dienstleistungen. Gerade für Versicherungsunternehmen mit einer entsprechend zentralisierten Geschäftsstruktur kann die Gestaltung steuerlich tragfähiger Umlagesysteme eine wichtige Säule zur Vermeidung steuerlicher Risiken darstellen.

## Hinweise

### Bilanzsteuerrecht

#### Passivierung von Verbindlichkeiten bei Vereinbarung eines einfachen oder qualifizierten Rangrücktritts – Auswirkungen des § 5 Abs. 2a EStG

► (BMF-Schreiben vom 8. 9. 2006 – IV B 2 – S 2133 – 10/06)

Unter Bezugnahme auf das Ergebnis der Erörterung mit den obersten Finanzbehörden der Länder nehme ich zur Anwendung des § 5 Abs. 2a EStG in der Fassung des Steuerbereinigungsgesetzes 1999 vom 22. 12. 1999 (BGBl. I 1999 S. 2601) auf Fälle, in denen zwischen Schuldner und Gläubiger eine Rangrücktrittsvereinbarung abgeschlossen wurde, wie folgt Stellung:

#### I. Begriff der Rangrücktrittsvereinbarung

##### 1. Einfacher Rangrücktritt

Bei einem einfachen Rangrücktritt vereinbaren Schuldner und Gläubiger, dass eine Rückzahlung der Verbindlichkeit nur dann zu erfolgen habe, wenn der Schuldner dazu aus zukünftigen Gewinnen, aus einem Liquidationsüberschuss oder aus anderem – freien – Vermögen künftig in der Lage ist und der Gläubiger mit seiner Forderung im Rang hinter alle anderen Gläubiger zurücktritt. Bei dieser Vereinbarung handelt es sich um einen Rangrücktritt, der mit einer Besserungsabrede verbunden wird.

##### 2. Qualifizierter Rangrücktritt

Bei einem qualifizierten Rangrücktritt erklärt der Gläubiger sinngemäß, er wolle wegen der Forderung erst nach Befriedigung sämtlicher anderer Gläubiger der Gesellschaft und – bis zur Abwendung der Krise – auch nicht vor, sondern nur zugleich mit den Einlagenrückgewähransprüchen der Gesellschafter berücksichtigt, also so behandelt werden, als handle es sich bei seiner Forderung um statutarisches Kapital (vgl. BGH-Urteil vom 8. 1. 2001, BGHZ 146 S. 264 = DB 2001 S. 373). Ziel der Vereinbarung eines qualifizierten Rangrücktritts ist, die Verbindlichkeit in der insolvenzrechtlichen Überschuldungsbilanz der Gesellschaft nicht auszuweisen.

#### II. Ertragsteuerliche Behandlung

##### 1. Grundsätzliche Passivierungspflicht

Eine Verbindlichkeit ist zu passivieren, wenn sie rechtlich entstanden und wirtschaftlich verursacht ist. Dagegen widerspricht es den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung, wenn ein Kaufmann Verbindlichkeiten in seiner Bilanz ausweist, obwohl mit einer Inanspruchnahme durch den Gläubiger mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit nicht mehr zu rechnen ist und die – rechtlich bestehende – Verpflichtung keine wirtschaftliche Belastung mehr darstellt (BFH vom 22. 11. 1988, BStBl. II 1989 S. 359 = DB 1989 S. 658). Allein die Tatsache, dass der Schuldner die Verbindlichkeit mangels ausreichenden Vermögens nicht oder nur teilweise tilgen kann, begründet noch

keine Annahme einer fehlenden wirtschaftlichen Belastung (BFH vom 9. 2. 1993, BStBl. II 1993 S. 747 = DB 1993 S. 2264).

##### 2. Wirkung der Rangrücktrittsvereinbarung

Die Vereinbarung eines einfachen oder eines qualifizierten Rangrücktritts hat keinen Einfluss auf die Bilanzierung der Verbindlichkeit. Im Gegensatz zu einem Forderungsverzicht mindert sich oder erlischt die Verbindlichkeit nicht. Diese wird weiterhin geschuldet und stellt für den Stpfl. eine wirtschaftliche Belastung dar; lediglich die Rangfolge der Tilgung ändert sich. Die Verbindlichkeit ist weiterhin als Fremdkapital in der (Steuer-)Bilanz der Gesellschaft auszuweisen.

##### 3. Anwendung des § 5 Abs. 2a EStG auf Rangrücktrittsvereinbarungen

Gem. § 5 Abs. 2a EStG darf weder eine Verbindlichkeit angesetzt noch eine Rückstellung gebildet werden, wenn die Verpflichtung nur zu erfüllen ist, soweit künftig Einnahmen oder Gewinne anfallen. Eine solche Verbindlichkeit oder Rückstellung darf erst angesetzt werden, wenn die Einnahmen oder Gewinne angefallen sind.

Voraussetzung für die Anwendung des § 5 Abs. 2a EStG ist, dass zwischen dem Ansatz der Verbindlichkeit und Gewinnen und Einnahmen eine Abhängigkeit im Zahlungsjahr besteht. Haben Schuldner und Gläubiger eine Vereinbarung i. S. der Rdn. 1 (= einfacher Rangrücktritt) geschlossen, besteht die erforderliche Abhängigkeit zwischen Verbindlichkeit und Einnahmen oder Gewinnen nicht, sodass der Tatbestand des § 5 Abs. 2a EStG nicht erfüllt ist; die Verbindlichkeit ist zu passivieren. Fehlt dagegen eine Bezugnahme auf die Möglichkeit einer Tilgung auch aus sonstigem freiem Vermögen, ist der Ansatz von Verbindlichkeiten oder Rückstellungen bei derartigen Vereinbarungen ausgeschlossen.

Bei einer Vereinbarung i. S. der Rdn. 2 (qualifizierter Rangrücktritt) liegen die Voraussetzungen des § 5 Abs. 2a EStG nicht vor, weil eine Abhängigkeit zwischen Verbindlichkeit und Einnahmen oder Gewinnen nicht besteht, sondern die Begleichung der Verbindlichkeit zeitlich aufschiebend bedingt – bis zur Abwendung der Krise – verweigert werden kann.

Die Aussagen des BFH im Urteil vom 10. 11. 2005 (DB 2006 S. 308) stehen dem nicht entgegen. Die Vereinbarung eines Rangrücktritts (ohne Besserungsabrede) erfüllt nicht die Tatbestandsvoraussetzungen des § 5 Abs. 2a EStG. Daher kann es in einem solchen Fall nicht auf eine ausdrückliche Bezugnahme auf die Möglichkeit der Tilgung auch aus einem Liquidationsüberschuss oder aus sonstigem freiem Vermögen ankommen.

##### III. Zeitliche Anwendung

Dieses Schreiben ist in allen offenen Fällen anzuwenden. Es ersetzt das BMF-Schreiben vom 18. 8. 2004 (BStBl. I 2004 S. 850 = DB 2004 S. 1965).