



*cutting through complexity*

# Implikacje MSSF 15 dla zakładów ubezpieczeń

Michał Snopkowski  
Artur Chądzyński

**Seminarium Polskiej Izby Ubezpieczeń**

Zamknięcie roku – wpływ zmian  
regulacyjnych na rachunkowość  
i sprawozdawczość zakładów ubezpieczeń



# Agenda

01

Ogólne informacje

02

Model pięciu kroków

03

Zakres stosowania MSSF 15

04

Metody przejścia na MSSF 15

05

Wpływ zastosowania MSSF 15  
na zakład ubezpieczeń



The background of the slide features a close-up, shallow depth-of-field photograph. A hand is shown in the upper left, with fingers positioned over a silver calculator. The calculator's keypad and a small green LCD screen are visible. Below the calculator, several sheets of paper are scattered, showing financial data. One prominent sheet displays a line graph with a fluctuating black line on a white grid. Other sheets show tables of numbers and text, though they are out of focus. The overall color palette is dominated by light blues and greys, with a dark blue geometric shape in the top left corner.

**01**

## **Ogólne informacje**

# MSSF 15 *Przychody z umów z klientami*

## Rozpoznanie przychodów

Zgodnie z ujednoczonym standardem jednostki będą stosować pięciostopniowy model w celu określenia momentu ujęcia przychodów oraz ich wysokości. Według modelu przychody powinny być ujęte gdy (lub w stopniu w jakim) jednostka przekazuje klientowi kontrolę nad towarami lub usługami oraz w kwocie, do której otrzymania jednostka oczekuje być uprawniona. W zależności od spełnienia określonych kryteriów przychody:

- będą rozkładane w czasie, w sposób odzwierciedlający wykonanie umowy przez jednostkę lub
- będą ujmowane jednorazowo, w momencie przeniesienia kontroli nad towarami lub usługami na klienta.

## Ujawnienia

W standardzie zawarto także nowe wymagania odnośnie ujawnień, które mogą wymagać zmian systemów i procesów w celu umożliwienia uzyskania niezbędnych danych.

28 maja 2014 r.  
RMSR opublikowała  
ujednoczony  
standard MSSF 15  
Przychody z umów z  
klientami.

Ujednoczony standard obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się od 1 stycznia 2018 r. lub później przy czym zezwala się na jego wcześniejsze zastosowanie.

The background of the slide features a close-up, shallow depth-of-field photograph. A person's hand is visible, with fingers resting on a silver calculator. The calculator is placed on top of several overlapping documents. One document in the foreground shows a line graph with a fluctuating line, typical of a stock price chart. Another document below it shows a table with columns and rows of text, likely a financial statement or report. The overall color palette is light and professional, with a touch of green from the title bar.

02

## Model 5 kroków

# Model pięciu kroków – Krok 1



1

**Identyfikacja umowy/umów z klientem**

2

**Określenie zobowiązań umownych (zobowiązań w zakresie świadczeń wynikających z umowy)**

3

**Ustalenie ceny transakcyjnej**

4

**Alokacja ceny transakcyjnej do zobowiązań umownych**

5

**Ujęcie przychodu**

# Krok 1 – Identyfikacja umowy

... otrzymanie wynagrodzenia wynikającego z umowy jest prawdopodobne.

... prawa do dóbr i usług oraz warunki płatności są identyfikowalne.

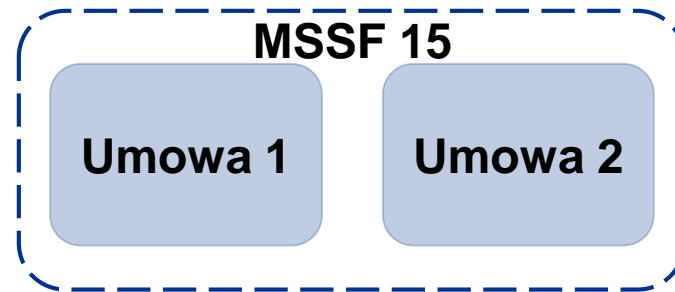
**Umowa istnieje jeśli...**

... Istnieje treść ekonomiczna.

... Jest zaakceptowana przez strony a także strony zobowiązują się do wykonania świadczeń wynikających z umowy

# Krok 1 – Łączenie umów

- Umowy mogą być łączone i rozliczane jako jedna umowa.



- Umowy są łączone jeśli dotyczą tego samego lub bliskiego okresu z tym samym klientem oraz spełniają przynajmniej jedno z poniższych kryteriów.

Umowy  
wynegocjowane  
łącznie spełniające  
jeden cel biznesowy.

Wynagrodzenie w  
jednej umowie zależy  
od wynagrodzenia  
bądź wykonania innej  
umowy

Przedmioty umów  
stanowią jedno  
zobowiązanie  
umowne



# Model pięciu kroków – Krok 2



1

Identyfikacja umowy/umów z klientem

2

**Określenie zobowiązań umownych**  
(zobowiązań w zakresie świadczeń wynikających z umowy)

3

Ustalenie ceny transakcyjnej

4

Alokacja ceny transakcyjnej do zobowiązań umownych

5

Ujęcie przychodu

# Model pięciu kroków – Krok 2



2

## Określenie zobowiązań umownych

Zobowiązania umowne → przedmiot umowy (dobro/usługa) jest **odrębny**

jeśli

Samo odrębnie przynosi korzyści



Jest niepodzielny

Wytyczne dotyczące podzielności 



# Krok 2 – Określenie zobowiązań umownych

Zobowiązanie umowne jest obietnicą dostarczenia dobra lub usługi które spełniają dwa poniższe kryteria

**Kryterium 1: Czy klient może czerpać korzyści z dóbr lub usług samych w sobie lub wraz z innymi zasobami, które są już dostępne dla klienta?**

+

**Kryterium 2: Czy obietnica dostarczenia dobra lub usługi jest odrębnie identyfikowalna w umowie?**

Tak

Nie

Odrębne zobowiązanie umowne

Wspólne zobowiązanie umowne – połącz z innym zobowiązaniem umownym

**Wyjątek: Grupy odrębnych dóbr lub usług, które są zasadniczo takie same i mają takie same warunki dostawy do klienta, mogą być jednym zobowiązaniem umownym.**

# Model pięciu kroków – Krok 3



1

Identyfikacja umowy/umów z klientem

2

Określenie zobowiązań umownych  
(zobowiązań w zakresie świadczeń wynikających z umowy)

3

**Ustalenie ceny transakcyjnej**

4

Alokacja ceny transakcyjnej do zobowiązań umownych

5

Ujęcie przychodu



3

## Ustalenie ceny transakcyjnej

Wynagrodzenie → należna kwota oczekiwana przez jednostkę:

Zmienne  
wynagrodzenie

Element  
finansowania

Wycena do wartości  
godziwej





## Krok 3 – Ustalenie ceny transakcyjnej

**Zmienne wynagrodzenie i ograniczenia dotyczące jego otrzymania**

**Wynagrodzenie należne klientowi**

...obniżenie ceny transakcyjnej chyba że stanowi płatność za odrębne dobro lub usługę dostarczone przez klienta

**Cena  
transakcyjna**

**Wynagrodzenie niepieniężne**

...wyceniane w wartości godziwej chyba że wiarygodna wycena nie jest możliwa.

**Istotny element finansowania**

**Wyjątek: Wynagrodzenie zmienne nie jest szacowane w odniesieniu do przychodów licencyjnych dotyczących użytkowania wartości intelektualnych, których wysokość jest zależna od wielkości sprzedaży bądź zużycia.**

# Model pięciu kroków – Krok 4



1

Identyfikacja umowy/umów z klientem

2

Określenie zobowiązań umownych  
(zobowiązań w zakresie świadczeń wynikających z umowy)

3

Ustalenie ceny transakcyjnej

4

**Alokacja ceny transakcyjnej do zobowiązań umownych**

5

Ujęcie przychodu

# Krok 4 – Alokacja ceny transakcyjnej do poszczególnych zobowiązań umownych

Alokacja ceny transakcyjnej na podstawie relacji indywidualnych cen sprzedaży („stand-alone selling price”)

Zobowiązanie umowne 1

Zobowiązanie umowne 2

Zobowiązanie umowne 3

Ustalenia indywidualnych cen sprzedaży

Najlepsze rozwiązanie

Łatwa do określenia (dostępna) cena

Alternatywne rozwiązanie

Szacowana cena

Skorygowana wartość rynkowa

Oczekiwany koszt plus marża

Wycena do wartości godziwej





# Model pięciu kroków – Krok 5



1

Identyfikacja umowy/umów z klientem

2

Określenie zobowiązań umownych  
(zobowiązań w zakresie świadczeń wynikających z umowy)

3

Ustalenie ceny transakcyjnej

4

Alokacja ceny transakcyjnej do zobowiązań umownych

5

Ujęcie przychodu



5

## Ujęcie przychodów

### Model oparty na kontroli

Na przestrzeni  
czasu

lub

W danym  
momencie

Jeśli spełnione  
kryteria

Jeśli spełnione  
kryteria

Model oparty na przeniesieniu  
ryzyk i korzyści



# Krok 5 – Ujęcie przychodu po wykonaniu zobowiązania umownego

Zobowiązanie umowne jest wykonane na przestrzeni czasu, jeśli spełnione jest jedno z poniższych kryteriów:

1 Klient jednocześnie otrzymuje i konsumuje korzyści jakie dostarcza jednostka.

Cyklicznie  
powtarzające się  
usługi

2 Klient kontroluje składnik aktywów, który jest tworzony lub ulepszany przez jednostkę

Aktywa wytworzone u  
klienta

3 Świadczenie jednostki nie powoduje powstania składników aktywów dla których jednostka ma opcje alternatywnego wykorzystania oraz jednostka posiada wiążące prawo do otrzymania wynagrodzenia za świadczenie zrealizowane do danego momentu.

Aktywa  
wytworzone na  
zamówienie

# Krok 5 – Przesłanki przekazania nabywcy kontroli nad składnikiem aktywów

Jednostka przekazała nabywcy kontrolę nad składnikiem aktywów, gdy nabywca posiada:

Bieżące  
zobowiązanie  
zapłaty

Tytuł prawny

Własność  
fizyczną

Ryzyka i  
korzyści  
wynikające z  
prawa  
własności

Przyjęty  
składnik  
aktywów

**Wyjątek:** Odrębne wymagania dotyczą różnych licencji związanych z własnością intelektualną.

The background of the slide features a close-up, shallow depth-of-field photograph. A hand is seen from the top left, with fingers positioned over a silver calculator. The calculator's keypad and a small green LCD screen are visible. Below the calculator, several sheets of paper are scattered, showing various financial data. One prominent sheet displays a line graph with a fluctuating black line on a white grid. Other sheets show tables of numbers and text, typical of financial reports or spreadsheets. The overall color palette is dominated by the orange of the text box, the white of the papers, and the metallic tones of the calculator.

**03**

## **Zakres stosowania standardu**

# Zakres stosowania standardu

**28 maja 2014**

Publikacja standardu

**15 grudzień 2014**

Planowane otrzymanie komentarzy z Unii Europejskiej

**1 stycznia 2018**

Data wejścia w życie (dozwolone wcześniejsze zastosowanie)

**31 grudnia 2018**

Pierwsze roczne sprawozdanie finansowe, którego dotyczy standard

## Wprowadzenie

- Jeden międzynarodowy standard – pięciokrokowy model ujmowania przychodów,
- Dwa podejścia dotyczące ujmowania przychodów: na przestrzeni czasu lub w danym momencie.
- Wymagana istotna ocena sytuacji.
- Rozbudowane nowe wymogi dotyczące ujawnień.

## Jak wdrożyć standard

**Krok 1** Identyfikacja umowy z klientem.

**Krok 2** Określenie zobowiązań umownych.

**Krok 3** Ustalenie ceny transakcyjnej.

**Krok 4** Alokacja ceny transakcyjnej

**Krok 5** Rozpoznanie przychodu

The background of the slide features a close-up, shallow depth-of-field photograph. A hand is shown from the top left, with fingers positioned over a silver calculator. The calculator's keypad and a small green LCD screen are visible. Below the calculator, several sheets of paper are layered. One sheet prominently displays a line graph with multiple data series, showing fluctuations over time. Another sheet shows a table with columns of numbers and text, typical of a financial statement or report. The overall color palette is light and professional, dominated by whites, greys, and soft blues.

04

## **Metody przejścia na MSSF 15**

# Metody przejścia na MSSF 15

Metoda	2017	2018	Data korekty kapitałów
Pełne podejście retrospektywne – brak uproszczeń	MSSF 15	MSSF 15	1 Stycznia 2017
Częściowe podejście retrospektywne – pewne uproszczenia	MSSF 15, MSR 11, MSR 18	MSSF 15	1 Stycznia 2017
Podejście łączne	MSR 11, 18	MSSF 15 MSR 11, 18	1 Stycznia 2018

**Podejście łączne: jednostka powinna również ujawnić wartości przychodów które były prezentowane zgodnie z poprzednio obowiązującymi standardami.**



The background of the slide features a close-up, shallow depth-of-field photograph. A person's hand is visible, with fingers resting on a silver calculator. The calculator is placed on top of several overlapping documents. One document in the foreground shows a line graph with multiple data series, while another document below it contains a table with numerical data. The overall color palette is light and professional, with a prominent yellow geometric shape on the left side.

**05**

**Wpływ zastosowania  
MSSF 15 na zakład  
ubezpieczeń**

# Aplikowalność MSSF 15 dla ubezpieczeń

- Zarówno umowy ubezpieczeniowe, jak i instrumenty finansowe (a więc kontrakty, które nie transferują ryzyka ubezpieczeniowego) są wyłączone z zakresu MSSF 15. Tym niemniej, produkty takie jak umowy serwisowe ze stałą opłatą (*fixed-fee service contracts*), np. programy assistance drogowego, abonamenty medyczne będą wyłączone z zakresu MSSF 4 Faza II, a także komponenty wydzielane z umowy ubezpieczenia.
- Inne usługi okołoubezpieczeniowe lub występujące powszechnie w ubezpieczeniowych grupach kapitałowych, takie jak:
  - zarządzanie aktywami
  - pośrednictwo ubezpieczeniowe
  - zarządzanie funduszem emerytalnym
  - likwidacja szkód
  - przechowywanie aktywów

mogą być w całości w zakresie MSSF 15.

- Umowy, które częściowo mogą podlegać pod inny niż MSSF 15 standard (np. produkt inwestycyjny z usługą zarządzania aktywami) podlegać powinno w pierwszej kolejności pod wymogi tego innego standardu, który określi, czy należy wydzielić i wycenić pewne części takiej umowy.

# Front-end load

- Opłaty początkowe nie podlegające zwrotowi (tzw. *front-end load, FEL*) w przypadku kontraktów inwestycyjnych typu unit-linked
- Ich ujęcie będzie zależne tego czy:
  - odnoszą się specyficznych usług przekazywanych klientowi (rozpoznanie przychodów w momencie przekazania tych usług klientowi), lub
  - stanowią przedpłatę za przyszłe usługi, w tym dostarczane w przyszłych okresach umownych (rozpoznanie przychodów w momencie dostarczenia przyszłej usługi, możliwie również w przyszłych okresach umownych, niepokrytych bieżącą umową)
- Różnica w czasie między otrzymaniem opłaty początkowej a dostarczeniem usługi może stanowić istotny komponent finansowy. W takim przypadku wartość przychodu powinna być skorygowana o efekt pieniądza w czasie.

# Zmienne wynagrodzenie

- Kontrakty inwestycyjne typu unit-linked zawierające zmienne wynagrodzenie uzależnione od wyników.
- W celu ustalenia ceny transakcyjnej, jednostka szacuje wartość wynagrodzenia zmiennego z wykorzystaniem metody wartości oczekiwanej lub metody wartości najbardziej prawdopodobnej.
- Zmienne przychody podlegają ograniczeniu w MSSF 15 – oszacowane wynagrodzenie zmienne jest uwzględniane w cenie transakcyjnej w stopniu, w którym jest wielce prawdopodobne (*highly probable*), że nie nastąpi późniejsze odwrócenie tego przychodu.

# Kapitalizacja kosztów

- MSSF 15 wprowadza zasadę kapitalizacji krańcowych kosztów poniesionych w celu zawarcia umowy lub kosztów wypełnienia umowy, pod warunkiem spełnienia pewnych kryteriów
- Może to oznaczać kapitalizację kosztów prowizji brokerskiej/ agencyjnej poniesionej w celu zawarcia kontraktu inwestycyjnego.
- Skapitalizowane koszty są wykazywane jako aktywa i amortyzowane w czasie na bazie transferu danej usługi do klienta.
- Wymagany będzie osąd w celu ustalenia odpowiedniego okresu amortyzacji i ścieżki amortyzacyjnej, w tym do określenia czy okres amortyzacji powinien dotyczyć przyszłych okresów umownych, np. ze względu na zapłatę wyższej prowizji inicjalnej i niższych prowizji za każde kolejne odnowienie/ przedłużenie umowy. Podejście to może być różne od amortyzacji podobnych kosztów poniesionych w celu zawarcia umów ubezpieczenia.
- Wielopoziomowe schematy prowizyjne (prowizje i nadprowizje) – wymagane będzie osąd na ile nadprowizje są kosztem krańcowym dla zawarcia danej umowy



cutting through complexity

## Prelegenci KPMG:



**Artur Chądryński**  
Senior Manager  
*Financial Services Audit*

T: +48 22 528 1077  
[achadzynski@kpmg.pl](mailto:achadzynski@kpmg.pl)



**Michał Snopkowski**  
Senior Manager  
*RC AAS*

T: +48 22 528 1572  
[msnopkowski@kpmg.pl](mailto:msnopkowski@kpmg.pl)

## Seminarium Polskiej Izby Ubezpieczeń

Zamknięcie roku – wpływ zmian regulacyjnych na rachunkowość i sprawozdawczość zakładów ubezpieczeń

© 2015 KPMG Audyty Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. jest polską spółką komandytową i członkiem sieci KPMG składającej się z niezależnych spółek członkowskich stowarzyszonych z KPMG International Cooperative ("KPMG International"), podmiotem prawa szwajcarskiego. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Informacje zawarte w niniejszej publikacji mają charakter ogólny i nie odnoszą się do sytuacji konkretnej firmy. Ze względu na szybkość zmian zachodzących w polskim prawodawstwie prosimy o upewnienie się w dniu zapoznania się z niniejszą publikacją, czy informacje w niej zawarte są wciąż aktualne. Przed podjęciem konkretnych decyzji proponujemy skonsultowanie ich z naszymi doradcami.