

Lutz Bittermann und Jens Gabriel,
beide Köln

Im November und Dezember des Jahres 2004 verabschiedete die Europäische Kommission noch eine Reihe sehr bedeutender Gesetzesvorhaben. Dieser auffällige Regulierungseifer kurz vor Jahresschluss betrifft die Rechnungslegung kapitalmarktorientierter Versicherungskonzerne entscheidend. Die Bilanzierung nach den Internationalen Rechnungslegungsstandards kann somit ab dem Geschäftsjahr 2005 starten.

Globale Probleme können nicht immer global gelöst werden. Vielmehr sind es eine Reihe lokaler Anpassungen, die – wie Prof. Hans-Peter Dürr, Physiker und Träger des Alternativen Nobelpreises, behauptet – eine Lösung globaler Probleme herbeiführen. Dies gilt nicht nur für ökologische oder ökonomische Systeme, sondern lässt sich durchaus auf die Entwicklung und Vereinheitlichung der internationalen Finanzberichterstattung übertragen, die mit der Schaffung des europäischen Wirtschaftsraums deutlich an Dynamik gewonnen hat. Bisher wurden Investitionsentscheidungen am internationalen Kapitalmarkt aufgrund der Vielfalt nationaler Rechnungslegungsvorschriften und der unterschiedlichen Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden erheblich behindert. Die immer stärker verflochtenen Wirtschaftsbeziehungen erfordern eine einheitliche Rechnungslegung. Nicht zuletzt haben international agierende Versicherungskonzerne wie Allianz, Generali oder Axa schon aus Vergleichs- und Kostengründen ein erhebliches Interesse an übergreifenden Standards, die für alle nationalen Tochtergesellschaften gelten.

Abschlüsse nach den „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) sollen vornehmlich dem Anleger ein realistisches Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Unternehmen vermitteln (Fair Presentation). Damit sind IFRS-Abschlüsse aber auch für Rating-Agenturen interessant, und Unternehmen, die nur nach nationalen Rechnungslegungsvorschriften bilanzieren, könnten daher Wettbewerbsnachteile bei der Kapitalbeschaffung erleiden. Dagegen liegt im deutschen Handelsrecht der Fokus auf dem Gläubigerschutz, den die stark ausgeprägten Vorsichts- und Maßgeblichkeitsprinzipien primär zum Ziel haben. Der tatsächliche Unternehmenswert wird jedoch durch die besonderen Möglichkeiten des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB), stille Reserven zu bilden und in schlechten Zeiten wieder aufzulösen, eher verschleiert als bei den IFRS.

Für die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Konzerne sind IFRS-Abschlüsse also zwingende Voraussetzung. Im Jahr 1998 rundete das Kapitalaufnahme-Erleichterungsgesetz (KapAEG) diese Entwicklung durch die Implementierung des § 292 a in das HGB juristisch ab. Mit § 292 a HGB hatten deutsche Unternehmen erstmals das Recht, einen befreienden Konzernabschluss nach international anerkannten Grundsätzen, also IAS/IFRS oder US-GAAP, aufzustellen.

IAS 39 und IFRS 4: Banken bevorzugt?

Inkonsistenzen bei neuen Bilanzierungsregeln sind vorprogrammiert

Zwischenzeitlich wurden die Publizitätspflichten – auch bedingt durch die Bilanzierungsskandale bei Enron und Parmalat – verschärft, und die Bedeutung der Kapitalmarktorientierung für die Rechnungslegung nahm zu. Diese Entwicklungen wurden besonders durch den europäisch diktierten Financial Services Action Plan (FSAP) forciert und auf nationaler Ebene durch die Internationalisierung des deutschen Bilanzrechts vorangetrieben. Am 9. Dezember 2004 wurde das Bilanzrechtsreformgesetz verkündet. Eine der Änderungen betrifft die Aufhebung des § 292 a HGB und die damit zusammenhängende Einfügung des § 315 a HGB. Dieser Paragraph ist das europäische Herz unter dem deutschen Sakko: Er verankert die europäische IAS-Verordnung¹ endgültig im deutschen Handelsrecht. Abgesehen von einer Übergangsregelung ist nur noch die Anwendung der IFRS für den Konzernabschluss kapitalmarktorientierter Unternehmen vorgesehen.

Während es das Ziel von IFRS ist, die globale Anerkennung und Anwendung für Cross-Border-Listings zu erlangen, war der bisherige Weg dorthin von kontroversen Diskussionen gekennzeichnet. Einzelne Standards kritisierte die Finanzbranche teilweise vehement. Gerade die zuletzt veröffentlichte EU-Verordnung vom 19. November 2004, betreffend der Übernahme bestimmter internationaler Rechnungslegungsstandards und insbesondere von IAS 39, dürfte sowohl für Banken als auch für Versicherer von besonderer Bedeutung sein.

IAS 39: Der Standard

Der internationale Rechnungslegungsstandard IAS 39 beschäftigt sich mit dem Ansatz und der Bewertung von Finanzinstrumenten. Er ist vermutlich der bislang am meisten diskutierte Rechnungslegungsstandard überhaupt. Oft wird in diesem Zusammenhang fälschlicherweise von

einem oder gar dem Standard für Kreditinstitute bzw. Banken gesprochen; tatsächlich ist IAS 39 jedoch branchenübergreifend für die Bewertung von Finanzinstrumenten anzuwenden. Damit hat IAS 39 naturgemäß eine besonders hohe Bedeutung für Banken und Versicherungen.

In den Anwendungsbereich von IAS 39 fallen sämtliche Finanzinstrumente, sofern nicht explizit eine in IAS 39 genannte Ausnahme zum Tragen kommt. Gemäß IAS 39 und dem hier nicht diskutierten IAS 32² handelt es sich bei einem Vertrag um ein Finanzinstrument, sofern eine vertragliche Vereinbarung vorliegt, die gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswerts und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verpflichtung oder eines Eigenkapitalinstruments führt. Demnach qualifizieren sich gemäß IAS 39 u.a. Kredite, Darlehen, Anleihen, Aktien, aber auch derivative Finanzinstrumente (z.B. Optionen, Forwards, Futures, Zinsswaps) und unter bestimmten Voraussetzungen auch die von Banken eingesetzten Kreditderivate zur Absicherung des Ausfallrisikos (z.B. Total Return Swaps, Credit Default Swaps, Credit Linked Notes) als Finanzinstrument.

Explizit ausgenommen von IAS 39 sind Versicherungsverträge – allerdings gibt es auch Ausnahmen von der Ausnahme. Beinhalten Instrumente, die man der Form nach als Versicherungs- bzw. Rückversicherungsvertrag einstufen würde, hauptsächlich die Übertragung von Finanzrisiken, so ist auf diese dennoch IAS 39 anzuwenden. Der Teufel steckt dabei – wie so oft – im Detail, in diesem Zusammenhang in einer sauberen Abgrenzung zwischen Finanzinstrumenten und Versicherungsverträgen. IFRS 4 definiert einen Versicherungsvertrag als einen Vertrag, nach dem eine Partei (der Versicherer) ein signifikantes Versicherungsrisiko von einer anderen Partei (dem Versicherungsnehmer) übernimmt, indem sie vereinbart, dem Versicherungsnehmer eine Ent-

schädigung zu leisten, wenn ein spezifiziertes ungewisses künftiges Ereignis (das versicherte Ereignis) den Versicherungsnehmer nachhaltig betrifft.³ Ein zwingend erforderlicher Bestandteil eines Versicherungsvertrags ist das Vorhandensein eines signifikanten Versicherungsrisikos, das im Übrigen für den potenziellen Versicherungsnehmer auch ohne den Versicherungsvertrag existieren muss. Ein Finanzrisiko dagegen ist als das Risiko aus dem Vertrag – getrieben u.a. durch Zinsänderungs-, Wechselkurs- und Aktienkursrisiken – zu verstehen.

Nach jahrelangen und kontrovers geführten Diskussionen rund um IAS 39 scheint sich der Nebel nun zunehmend aufzulösen. Nachdem die Europäische Kommission am 19. November 2004 eine reduzierte Version von IAS 39 angenommen und im Dezember 2004 betreffend der Übernahme bestimmter internationaler Rechnungslegungsstandards – insbesondere von IAS 39 – eine entsprechende Verordnung im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht hat, gilt es nun zu prüfen, inwieweit der überarbeitete Standard Auswirkungen auf die Kreditinstitute und Versicherungen hat.

Während das Ziel der Kommission darin besteht, eine „stabile Plattform“⁴ internationaler Rechnungslegungsstandards zu schaffen, die am 1. Januar 2005 in Kraft gesetzt wurden, sind einige wichtige Bestimmungen in IAS 39 noch Gegenstand laufender Diskussionen zwischen dem „International Accounting Standard Board“ (IASB), der Europäischen Zentralbank, den Aufsichtsbehörden und Gremien der Banken. Offene Punkte bzw. Ausklammerungen sind die Anwendung der uneingeschränkten Fair Value-Option und die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften (Hedge Accounting).

Unter der uneingeschränkten Fair Value-Option versteht man die Möglichkeit, alle finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit dem beizulegenden Zeitwert bewerten zu können. Da aber eine Verschlechterung der eigenen Bonität zwangsläufig den Marktwert der eigenen Verbindlichkeiten reduziert, würde sich automatisch die Differenz aus Aktiva und Passiva – also das Eigenkapital – erhöhen: eine ökonomisch unsinnige Bilanzakrobatik. Die Einwände gegen die uneingeschränkte Fair Value-Option waren enorm groß, sodass das IASB den Anwendungsbereich dieser Option durch einen im April 2004 veröffentlichten Exposure Draft limitierte. Die EU-Kommission selbst hat sie im Zuge dieser Diskussionen ausgeklammert. Es hätte zudem beträchtliche Bedenken juristischer Natur gegeben, da gemäß der Vierten Gesellschaftsrechtsrichtlinie⁵ eine uneingeschränkte Bewertung sämtlicher Verbindlichkeiten zum Fair Value (beizulegender Zeitwert) nicht zulässig ist. Nach der im November 2004 verabschiedeten EU-Verordnung kann die Fair Value-Option somit vorerst nur auf finanzielle Aktiva und Handelspassiva angewendet werden.

Der zweite Streitpunkt betrifft bestimmte Regeln zum Hedge Accounting, unter denen allgemein die bilanzielle Absicherung einer bestehenden oder künftigen Position gegen Wertrisiken bzw. Cashflow-Risiken verstanden wird. Die Kritik zielt speziell auf das Hedge Accounting gegen Zinsänderungsrisiken auf Portfolioebene. Durch die bislang nicht gestattete Bilanzierung dieser Sicherungsgeschäfte auf Kerneinlagen auf Portfoliobasis wären Unternehmen gezwungen, aufwendige und kostenintensive Änderungen sowohl bei ihrem Aktiv-Passiv-Management als auch an ihrem Rechnungslegungssystem vorzunehmen. Ferner wird kritisiert, dass die bisherig verabschiedeten Regelungen die modernen, in der Praxis angewandten Methoden der Risikosteuerung ignorieren und der Standard in der geltenden Fassung Volatilitäten in der Erfolgsrechnung und im Eigenkapital hervorruft, die ökonomisch nicht existieren.⁶

Bezüglich der Fair Value-Option und der ausgeklammerten Hedge Accounting-Vorschriften haben die Mitgliedsstaaten unterschiedliche Wahlrechte. Während die uneingeschränkte Fair Value-Option nicht in Anspruch genommen werden darf, regeln die aktuell gültigen EU-Rechtsvorschriften nicht, ob die Gesellschaften die ausgeklammerten Hedge Accounting-Vorschriften anwenden dürfen oder nicht. Die EU-Mitgliedsstaaten können diese aber auch auf nationaler Ebene verbindlich vorschreiben.

IAS 39 in der Praxis

IAS 39 sieht eine Klassifizierung der Finanzinstrumente in vier Kategorien vor. Nach den letzten Änderungen sind finanzielle Vermögenswerte einer der folgenden Kategorien zuzuordnen:

- „Financial Assets at Fair Value through Profit or Loss“ (AFV),
- „Loans and Receivables“ (LaR),
- „Held-to-Maturity Investments“ (HtM) und
- „Available-for-Sale Assets“ (AFS).

Dabei setzt sich die Kategorie AFV aus zwei Unterkategorien zusammen: a) Trading (ehemals Held for Trading) und b) Designated at Fair Value. Die Bewertung eben dieser Finanzinstrumente erfolgt zum Fair Value, wobei Änderungen im Fair Value erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden.

Die vormals als „Loans and Receivables originated by the Enterprise“ (OLR) bezeichnete Kategorie durchlief über die Umbenennung in LaR hinaus auch einen inhaltlichen Veränderungsprozess. Unter OLR wurden nur finanzielle Vermögenswerte zusammengefasst, die vom Unternehmen durch die direkte Bereitstellung von Bargeld, Waren oder Dienstleistungen an einen Schuldner geschaffen wurden⁷ – ausgenommen solcher, die mit der Absicht einer kurzfristigen Veräußerung ausgereicht wurden. Die Kategorie LaR ist künftig für alle nicht-derivativen Finanzinstrumente ge-

öffnet, welche nicht an einem aktiven Markt gehandelt werden. Damit können dieser Kategorie nun neben originären auch auf dem Sekundärmarkt erworbene Forderungen zugewiesen werden.

Die Kategorisierung und Bewertung von Wertpapieren und Darlehen hängt nun alleine davon ab, ob diese Finanzinstrumente an einem aktiven Markt gehandelt werden. Der aktive Markt wird so zum Schlüsselparаметer für die Kategorisierung nicht-derivativer finanzieller Vermögenswerte.⁸

Hinsichtlich der Kategorie HtM ergaben sich keine weiteren Veränderungen. Allerdings hat sich der Anwendungsrahmen zugunsten der erweiterten Kategorie LaR verschoben. Für beide Kategorien HtM und LaR gilt unverändert, dass die finanziellen Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden und Wertbeeinträchtigungen mittels Impairment Tests zu überprüfen sind. Bei HtM-Beständen sind ferner die so genannten Tainting-Vorschriften zu beachten. Diese besagen, dass vorfristige Verkäufe eben dieser Papiere im Normalfall für die gesamte Kategorie „schädlich“ sind. Die verbleibenden HtM-Papiere müssen dann umgewidmet und zum Fair Value bewertet werden. Außerdem ist die HtM-Kategorie für drei Jahre grundsätzlich gesperrt. Infolgedessen erhöht sich die Gesamtvolatilität der Aktiva und damit letztlich die Volatilität des Eigenkapitals. Die Residual-Kategorie „Available-for-Sale“, deren Bestände zum Fair Value bewertet werden, wurde einem Face Lifting unterzogen. Um die Konvergenz zu US-GAAP herzustellen, wurde das ursprüngliche Wahlrecht zum Ergebnisausweis gestrichen. Nun sind Wertänderungen ausschließlich ergebnisneutral über die Neubewertungsreserve im Eigenkapital zu buchen.

IFRS 4: Der Neue

Mit einer am 29. Dezember 2004 veröffentlichten Verordnung hat die Europäische Kommission den neuen Standard IFRS 4 für Versicherungsverträge implementiert. Allerdings ist IFRS 4 nur eine Interimsregelung: In ihm werden Versicherungsverträge – in Abgrenzung zu Finanzinstrumenten – definiert, ein Bilanzierungsverbot von Schwankungsrückstellung ausgesprochen und der Bruttoausweis der versicherungstechnischen Rückstellungen vorgeschrieben. Im Wesentlichen bedeutet dies, dass Versicherungsverträge vorerst wie bisher – also nach nationalen Standards bzw. US-GAAP – bewertet werden müssen. Einheitliche Standards über die Grenzen hinweg werden erst in der Phase II des Projekts „IFRS für Versicherungsverträge“ erarbeitet. Die Diskussion um Für und Wider der verschiedensten nationalen Ansätze, das Abwägen der Vor- und Nachteile der von einigen europäischen Konzernen bereits angewandten Standards der US-GAAP (FAS 60, 120 und 97) und die Entwicklung

völlig neuer Bewertungsansätze zur Bestimmung eines Fair Value von Versicherungsverträgen ist in vollem Gange. Die Variabilität der Meinungen um IFRS 4 droht bereits jetzt die Ausmaße der Diskussionen um IAS 39 zu übertreffen.⁹

Es ist zu befürchten, dass Versicherungsunternehmen gegenüber Banken Wettbewerbsnachteilen ausgesetzt werden könnten. Wie oben dargestellt, dürfen Banken die eigenen Finanzverbindlichkeiten – ausgenommen die Handelspassiva – nicht zum Fair Value bewerten. Auch ein Großteil der Aktiva – nämlich Kredite und Forderungen – werden innerhalb der Kategorie LaR zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Wesentliche Teile der Bilanzsumme sind also nicht zum Fair Value zu bewerten, womit das Eigenkapital als Differenz von Vermögen und Verbindlichkeiten nur „gedämpften Schwankungen“ unterliegt.

Versicherer müssen hingegen nach IAS 39 den größten Teil ihrer Aktiva, nämlich die Kapitalanlagen, zum Fair Value bewerten. Nach IFRS 4 (Phase I) sind dagegen die versicherungstechnischen Rückstellungen, also der größte Teil der Passiva, zum Nennwert bzw. „fortgeführten Anschaffungskosten“ zu bilanzieren. Das Eigenkapital sollte dadurch zwangsläufig stärker schwanken als bei Banken. Die Aktivierung der in Phase I nicht zum Fair Value zu bewertenden Rückversicherungsanteile an den Rückstellungen ist dagegen in der Regel nur ein relatives Dämpfungselement der Bilanzsummenschwankungen; die Eigenkapitalschwankungen bleiben durch dieses Bilanzmanöver ungedämpft. Wenn Versicherungsverträge in Phase II zum Fair Value bewertet werden dürften, dann sollten unter der Voraussetzung eines effektiven Asset-Liability-Managements und eines erwartungstreuen Risikoverlaufs Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in die gleiche Richtung pendeln. Das Eigenkapital würde durch Marktbewegungen im Idealfall überhaupt nicht verändert. Wir möchten aber an dieser Stelle betonen, dass aus dem Kerngeschäft der Versicherung heraus und unabhängig vom gewählten Bewertungsansatz die Ergebnisse mit der Volatilität der Versicherungsleistungen sehr stark schwanken können. Dies gilt besonders für Schadenversicherer mit hohem Eigenbehalt.

Die Frage, wie Verbindlichkeiten der Versicherungen – insbesondere die versicherungstechni-

schen Rückstellungen – marktnah zu bewerten sind, ist philosophisch und technisch schwierig zu beantworten. Wie auch immer die Lösung aussehen wird, es ist schon jetzt Konfliktpotenzial zum bestehenden IFRS-Framework und insbesondere zum mühsam errungenen Standard IAS 39 vorprogrammiert. Beispielsweise ist die Argumentation nicht nachzuvollziehen, wonach Darlehen wegen eines meist nicht vorhandenen Markts in der Kategorie LaR nach fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden können und dieser Ansatz für Versicherungsverträge jedoch nicht gelten soll. Auch die Intentionen der EU mit der Vierten Gesellschaftsrichtlinie zum Verbot der Bilanzierung von eigenen Verbindlichkeiten mit dem Fair Value könnte die Bewertungsmöglichkeiten für Versicherungsverträge einschränken. Können Versicherungsverträge wirklich den Handelspassiva der Banken gleichgesetzt werden? Auf jeden Fall dürfen IAS 39 und die weitere Entwicklung von IFRS 4 nicht voneinander losgelöst betrachtet werden.

Fazit

Die komplexen Bewertungsvorschriften aus IAS 39 werden künftig großen Einfluss auf die Versicherer haben. Wenn man Versicherer und Kreditinstitute bzgl. der Anwendung von IAS 39 und IFRS 4 miteinander vergleicht, so lässt sich eine klare Asymmetrie feststellen, da Versicherer die meisten finanziellen Vermögenswerte mit dem beizulegenden Zeitwert ansetzen müssen, während Banken einen großen Teil – Forderungen und Kredite – mit fortgeführten Anschaffungskosten bilanzieren können.

Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass der Harmonisierungsdruck auf die Unternehmens- und Risikosteuerung sowie auf das interne Reporting und die externe Rechnungslegung weiter zunehmen wird. Dabei bietet es sich trotz aller zeitkritischer Bedenken an, die durch IFRS unterstützte Wertorientierung mit der risikoorientierten Sichtweise (Solvency II) im Sinne einer strikt ökonomisch ausgerichteten wertorientierten Unternehmensführung zu verbinden.

Von den Inkonsistenzen zwischen IAS 39 und IFRS 4 sind neben Versicherungskonzernen vor allem Finanzkonzerne mit Tochtergesellschaften sowohl im Banken- als auch Versicherungssektor

betroffen. Wir sind zuversichtlich, dass die notwendigen Diskussionen um IFRS 4 (Phase II) zu einer Lösung führen, mit der die Bilanzierung von Versicherungsverträgen in das IFRS-Framework harmonisch eingebettet werden kann. Gerade der neue EU-Binnenmarkt-Kommissar Charlie McCreevy stieß an, dass es eine Vielzahl bestehender Regelungen gibt, denen es an Effektivität mangelt. Er schreckt nicht davor zurück, diese zu ändern oder gar zurückzunehmen.¹⁰ Eine erneute Aufrolung des IAS 39 sollte demnach kein Tabu sein.

Die Autoren: Lutz Bittermann (Aktuar DAV) und Jens Gabriel arbeiten für die IFB AG in Köln.

Anmerkungen

- 1 EG-Verordnung Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002.
- 2 IAS 32 (Finanzinstrumente: Angaben und Darstellung) soll das Verständnis der Abschlussleser bezüglich der Bedeutung von Finanzinstrumenten für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens verbessern. Er regelt den Ausweis und die Angabepflichten von Finanzinstrumenten.
- 3 EG-Verordnung Nr. 2236/2004 der Kommission vom 29. Dezember 2004, IFRS 4, Anhang A.
- 4 EG-Verordnung Nr. 2086/2004 der Kommission vom 19. November 2004.
- 5 Richtlinie 2001/65/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. September 2001 (Artikel 42 a) zur Änderung der Richtlinien 78/660/EWG, 83/349/EWG und 86/635/EWG des Rates im Hinblick auf die im Jahresabschluss bzw. im konsolidierten Abschluss von Gesellschaften bestimmter Rechtsformen und von Banken und anderen Finanzinstituten zulässigen Wertansätze.
- 6 Bundesverband deutscher Banken, <http://www.bdb.de/presse/index.asp?channel=141610&art=605>
- 7 Gebhardt/Naumann, DB 1999
- 8 Kredit & Rating Praxis, 6/2004, Uwe von Knoblauch und Mattis Hagemann.
- 9 Stefan Engländer/Dr. Joachim Kölschbach: „Der International Financial Reporting Standard 4 für Versicherungsverträge“ (VW 8/2004 S. 574) oder Felix Ludwig/Ralf Baumgärtner: „Drohende Gefahr durch Phase II des IASB-Insurance Contracts Project?“ (VW 1/2005 S. 33).
- 10 FTD 17. Januar 2005 „EU-Kommission plant Reform des IASB“.