

Sollanek, Achim; Hansen, Pascal

Book

Bankbilanzen nach IFRS: Betriebliche Mitbestimmung und betriebliche Handlungshilfen

edition der Hans-Böckler-Stiftung, No. 271

Provided in Cooperation with:

The Hans Böckler Foundation

Suggested Citation: Sollanek, Achim; Hansen, Pascal (2012) : Bankbilanzen nach IFRS: Betriebliche Mitbestimmung und betriebliche Handlungshilfen, edition der Hans-Böckler-Stiftung, No. 271, ISBN 978-3-86593-169-6, Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/181733>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Betriebliche Mitbestimmung
und betriebliche Handlungshilfen

Achim Sollanek | Pascal Hansen

Bankbilanzen nach IFRS

Achim Sollanek | Pascal Hansen

Bankbilanzen nach IFRS

edition 271

Achim Sollanek | Pascal Hansen

Bankbilanzen nach IFRS

Betriebliche Mitbestimmung und
betriebliche Handlungshilfen



Achim Sollanek, Diplom-Ökonom, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Korthäuer & Partner in Essen. Die Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen in den Bereichen Jahresabschlussprüfung und Beratung von Unternehmen verschiedener Branchen, insbesondere aus dem öffentlichen Sektor, dem Handel und den Bereichen Finanz- und sonstigen Dienstleistungen. Weiterhin berät er Betriebsräte und Arbeitnehmervertreter in Aufsichtsräten.

Pascal Hansen, Diplom-Ökonom, ist bei einer der vier großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in Düsseldorf tätig. Dort ist er bei einem DAX30-Unternehmen primär mit der Prüfung des IFRS-Konzernabschlusses beschäftigt.

© Copyright 2012 by Hans-Böckler-Stiftung
Hans-Böckler-Straße 39, 40476 Düsseldorf
Produktion: Setzkasten GmbH, Düsseldorf
Printed in Germany 2012
ISBN: 978-3-86593-169-6
Bestellnummer: 13271

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmungen, Übersetzungen und die Einspeicherung in elektronische Systeme.

Inhaltsverzeichnis

1	Vorwort	9
2	Wie ist ein Kreditinstitut definiert und warum benötigt man eine eigene Arbeitshilfe zur Analyse von Bankenabschlüssen nach IFRS?	11
2.1	Besonderheiten der Kreditwirtschaft	11
2.2	Begriffliche Bestimmungen	12
2.3	Rechtliche Bestimmungen/Bankenaufsicht	13
3	Die Informationsfunktion der Jahresabschlüsse von Banken	17
3.1	Was ist ein Jahresabschluss?	17
3.2	Aufstellungs-, Prüfungs- und Offenlegungspflichten der Jahresabschlüsse von Banken?	21
3.3	Welche Bedeutung haben die einzelnen Bestandteile eines Jahresabschlusses?	23
4	Der Konzernabschluss einer Bank nach IFRS	31
4.1	Aufstellungspflicht	31
4.2	Konsolidierungskreis	32
4.3	Konsolidierungsschritte im Rahmen der Vollkonsolidierung	37
4.3.1	Kapital- und Schuldenkonsolidierung	37
4.3.2	Aufwands- und Ertragskonsolidierung	39
4.3.3	Zwischenergebniseliminierung	42
4.4	Bilanzierung von Gemeinschaftsunternehmen und von assoziierten Unternehmen	42
5	Der Zusammenhang zwischen internationaler Rechnungslegung und regulatorischen Vorschriften	47
5.1	Der Unterschied zwischen bilanziellem und regulatorischem Eigenkapital	48
5.2	Risikovorsorge in der Rechnungslegung und im Risikomanagement im Rahmen der Banksteuerung	49
5.3	Value at Risk (VaR)	50
6	Grundlegende Vorschriften der IFRS	53
6.1	Allgemeine Rechnungslegungsgrundsätze	53

6.1.1	Vermittlung entscheidungsrelevanter Informationen (decision usefulness)	54
6.1.2	Das Prinzip der Unternehmensfortführung (going concern)	55
6.1.3	Prinzip der Periodenabgrenzung (accrual basis)	56
6.1.4	Qualitative Anforderungen	58
6.2	Ansatzkriterien und Bewertungsvorschriften	60
6.2.1	Vermögenswerte, Verpflichtungen und Eigenkapital	60
6.2.2	Aufwendungen und Erträge	62
6.2.3	Bewertungsmaßstäbe	62
7	Branchenspezifische Bilanzierung des Finanzbereichs	71
7.1	Grundlagen der Bilanzierung von Finanzinstrumenten	71
7.1.1	Fair Value through Profit or Loss	75
7.1.2	Held to Maturity (HTM)	76
7.1.3	Loans and Receivables (LaR)	77
7.1.4	Available for Sale (AFS)	77
7.1.5	Umwidmung von Finanzinstrumenten	77
7.2	Währungsumrechnung	79
7.3	Entstehung und Behandlung von Goodwill aus Unternehmenserwerben	79
8	Gliederung und Bestandteile eines Bankabschlusses nach IFRS	81
8.1	Gliederung der Bilanz und der Gesamtergebnisrechnung	81
8.2	Bilanzpositionen	87
8.2.1	Vermögenswerte	87
8.2.2	Verpflichtungen	99
8.2.3	Eigenkapital	110
8.3	Posten der Gesamtergebnisrechnung	111
8.4	Eigenkapitalveränderungsrechnung	114
8.5	Kapitalflussrechnung	115
8.6	Anhang (Notes)	119
9	Auswertung des IFRS-Konzernabschlusses einer Bank	121
9.1	Allgemeine Ziele der Abschlussanalyse	121
9.2	Grundsätzliche Vorgehensweise bei der Abschlussanalyse einer Bank	123

9.3	Besondere Risiken in den Abschlüssen von Kreditinstituten vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise	125
9.4	Erfolgskennzahlen deutscher Kreditinstitute	136
	Index	141
	Abkürzungsverzeichnis	151
	Abbildungsverzeichnis	153
	Literaturverzeichnis	155
	Über die Hans-Böckler-Stiftung	161

1 Vorwort

Die Bilanzierung nach internationalen Rechnungslegungsstandards, wie den IFRS, ist anspruchsvoll. Die Bilanzierung einer *Bank* nach IFRS erst recht.

Bankbilanzen sind „besondere Bilanzen“, aus mehreren Gründen: Sie spiegeln ein abstraktes Geschäft, das Geschäft mit Geld und geldähnlichen Produkten wider. Dementsprechend dominieren in ihnen Finanztitel, von denen wir spätestens durch die Finanzkrise gelernt haben, dass viele nur noch von Experten verstanden werden. Erschwerend kommt hinzu, dass die Bilanzierung nach IFRS im Allgemeinen und die Bilanzierung von Finanzinstrumenten im Besonderen von Ermessensentscheidungen, Schätzunsicherheiten und Annahmen beeinflusst werden. Und schließlich: Wichtige Kennzahlen im Bankbereich, wie die Eigenmittel, unterliegen der aufsichtsrechtlichen Regulierung, wodurch sich der Bilanzleser in einem weiteren, anspruchsvollen Regelwerk auskennen muss, will er die Frage beantworten: Wie gut oder schlecht geht es der Bank?

Vor diesem Hintergrund wurde die vorliegende Handlungshilfe für Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat entwickelt. Sie ergänzt die bereits erschienene Ausgabe „Bankbilanzen nach HGB“. Beide Werke sollen den Aufsichtsrat bei der Interpretation des Jahresabschlusses von Banken unterstützen, insbesondere während der Vorbereitung auf die Bilanz feststellende Sitzung. Aber auch der interessierte Laie findet hier zahlreiche Anregungen zum Verständnis von Bankbilanzen.

Alexandra Krieger
Hans-Böckler-Stiftung
Referat Wirtschaft I

2 Wie ist ein Kreditinstitut definiert und warum benötigt man eine eigene Arbeitshilfe zur Analyse von Bankenabschlüssen nach IFRS?

2.1 Besonderheiten der Kreditwirtschaft

Auf den ersten Blick gibt es eine Fülle betriebswirtschaftlicher Arbeitshilfen und sonstiger Literatur, die sich mit den Themen Jahresabschluss, Jahresabschlussanalyse und Rechnungslegung befassen. Auf den zweiten Blick wird allerdings deutlich, dass sich die meisten Werke sehr theoretisch und grundsätzlich mit der Materie beschäftigen. Branchenspezifische Sachverhalte werden darin häufig nur teilweise oder gar nicht abgedeckt.

Die Kreditwirtschaft ist zweifellos eine solche Spezialbranche. Die Rechnungslegung von Kreditinstituten unterscheidet sich in vielen Punkten von der Rechnungslegung eines Industrie- oder Handelsunternehmens. Sie weist nämlich eine Fülle von Spezialsachverhalten auf, die in der volkswirtschaftlichen Bedeutung und der Funktion von Banken als Dienstleister für den Zahlungs-, Kredit- und Kapitalverkehr begründet sind. Nicht zuletzt die immer noch spürbaren Auswirkungen der Finanzkrise 2008 haben die Bedeutung der Kreditinstitute in einer international vernetzten Welt gezeigt. Die Finanzkrise hat mit der Insolvenz der Investmentbank Lehman Brothers im September 2008 ein Gesicht bekommen. Sie demonstrierte eindrucksvoll die ausgeprägte Vernetzung der internationalen Kreditinstitute untereinander. Sie offenbarte, welche Kettenreaktion durch den Ausfall einer „großen Adresse“, verstärkt durch gegenseitiges Misstrauen der Kreditinstitute untereinander, in Gang gesetzt werden kann. Ein massiver Vertrauensverlust zwischen den Banken war die Folge, so dass der sog. *Interbankenmarkt* (der Markt, auf dem Banken untereinander Geschäfte tätigen) nahezu austrocknete. Nur ein gemeinsames Intervenieren der Notenbanken konnte einen weltweiten Kollaps des Finanzsystems und somit verheerendere Folgen für die Realwirtschaft zunächst verhindern. Trotz der weltweiten Bereitstellung von enorm viel Liquidität stürzte die Wirtschaft 2009 in eine Krise, die oft mit der Weltwirtschaftskrise von 1929 verglichen wird.

Das alles unterstreicht die Notwendigkeit für besondere Rechnungslegungsregeln.

Diese Arbeitshilfe erhebt nicht den Anspruch die Bilanzierungspraxis von Banken nach IFRS abschließend zu erläutern. Es soll vielmehr die Grundlagen in

angebrachter Kürze darstellen, um ein grundlegendes Verständnis für die Bilanzierung von Kreditinstituten nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften zu schaffen. Dafür stellen wir ein theoretisches Fundament der Bilanzierung nach IFRS vor, erläutern die Grundlagen der Rechnungslegung von Banken nach IFRS sowie den Zusammenhang zwischen Rechnungslegung und regulatorischen Vorschriften. Danach sollen die einzelnen Bestandteile eines Bankenabschlusses sowie Teile der branchenspezifischen Bilanzierung des Finanzbereichs erklärt werden. Schließlich erläutern wir die Besonderheiten, die bei der Analyse der Jahresabschlüsse von Banken nach IFRS zu berücksichtigen sind.

2.2 Begriffliche Bestimmungen

Die „*Spielregeln*“ für Kreditinstitute werden in Deutschland in erster Linie durch **das Kreditwesengesetz (KWG)** definiert. Dem KWG kommt primär die Aufgabe zu, die Funktionsfähigkeit der Kreditwirtschaft zu gewährleisten und die Einlagen der Gläubiger zu schützen.

§ 1 KWG enthält die wichtigsten Begriffsbestimmungen. In der Umgangssprache werden die Begriffe „**Kreditinstitut**“ und „**Bank**“ synonym verwendet. Dabei stellt der Begriff „*Kreditinstitut*“ eher eine Art Sammelbegriff für sog. *Universalbanken* (Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken) und sog. *Spezialbanken* (bspw. Hypothekenbanken, Bürgschaftsbanken, etc.) dar. Gemäß § 1 Abs. 1 KWG sind Kreditinstitute „*Unternehmen, die Bankgeschäfte gewerbsmäßig oder in einem Umfang betreiben, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert*“. Als Bankgeschäfte werden im KWG u. a. folgende Bereiche aufgeführt:

- Einlagengeschäft,
- Kreditgeschäft,
- Diskontgeschäft,
- Depotgeschäft,
- Emissionsgeschäft,
- E-Geld-Geschäft.

Weiterhin definiert § 1 KWG den Begriff *Finanzdienstleistungsinstitut* (§ 1 Abs. 1a KWG) sowie *Finanzunternehmen* (§ 1 Abs. 3 KWG). Diese Unternehmen unterscheiden sich von den Kreditinstituten im Wesentlichen dadurch, dass sie entweder keinen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordern oder ein deutlich reduziertes Dienstleistungsspektrum abdecken. Unsere

Arbeitshilfe widmet sich ausschließlich den Kreditinstituten (i. e. S. *Universalbanken*). Dabei verwenden wir die Begriffe „Kreditinstitut“ und „Bank“ synonym.

2.3 Rechtliche Bestimmungen/Bankenaufsicht

Banken erfüllen als sog. *Finanzintermediäre* im Wesentlichen drei bedeutsame volkswirtschaftliche Funktionen:

- **Losgrößentransformation:** Kleine Sparbeträge vieler Einleger werden gesammelt und als größere Kreditpakete wieder an Kunden ausgereicht.
- **Fristentransformation:** Kurzfristig angelegte und tendenziell eher niedrig verzinsten Einlagen werden langfristig und entsprechend höher verzinst als Kredit vergeben.
- **Risikotransformation:** Ein Kreditinstitut übernimmt die Aufgabe, potenzielle Kreditnehmer vor einer Kreditvergabe anhand eines Ratings zu bewerten (sog. *Screening*). Ist der Kredit vergeben, werden diese „Risikopositionen“ fortlaufend von der Bank beobachtet, um das Verlustrisiko einzugrenzen, oder anders ausgedrückt, um das Risiko eines Zahlungsausfalls möglichst *planbar* zu machen. Weiterhin wird durch Nutzung des sog. *Diversifikationseffekts* (Streuung von Risiken) versucht, Risikoschwankungen (im Wesentlichen also Zahlungsausfälle) möglichst gering zu halten bzw. *planbar* zu machen.

Da nur ein stabiles Finanzsystem seine gesamtwirtschaftlichen Funktionen erfüllen kann, sind spezielle Regelungen und Sondervorschriften notwendig, die ein verlässliches Bankensystem garantieren. Solche Regeln werden auch als **Bankenregulierung**, ihre Durchsetzung und Überwachung als **Bankenaufsicht** bezeichnet.

Die **Hauptziele der Bankaufsicht** stehen in § 6 Abs. 2 KWG. Demnach muss die Bankenaufsicht Missständen entgegenwirken, die

- die Sicherheit der den Instituten anvertrauten Vermögenswerte gefährden,
- die ordnungsmäßige Durchführung der Bankgeschäfte beeinträchtigen oder
- erhebliche Nachteile für die Gesamtwirtschaft herbeiführen können.

In Deutschland wird die Bankenaufsicht insbesondere durch das Bundesbankgesetz (BBankG), das KWG und ergänzende Verordnungen (*Solvabilitätsverordnung*

(SolvV) als deutsche Umsetzung von *Basel II*¹, *Liquiditätsverordnung (LiqV)*, *Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)*, etc. geregelt. Auf der Grundlage dieser Vorschriften können die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und die Bundesbank Informationen von den Banken verlangen und im Ernstfall sogar in die Geschäftsführung eingreifen. Die Bankenaufsicht in Deutschland wird demzufolge im Wesentlichen von zwei Instanzen wahrgenommen, deren Zusammenarbeit § 7 Abs. 1 KWG regelt.

Abbildung 1: Bankenaufsicht in Deutschland



Die Intensität, mit der das *operative* Geschäft einer Bank beaufsichtigt wird – daher auch *operative Aufsicht* genannt – ist prinzipiell von Art und Umfang der Geschäftstätigkeit abhängig. Bundesbank und BaFin überwachen dabei maßgeblich, ob ausreichend Eigenkapital (§ 10 KWG) und Liquidität (§ 11 KWG) vorhanden sowie ein angemessenes Risikosteuerungssystem implementiert sind.

Die **BaFin** ist mit knapp 1.800 Mitarbeitern an den Standorten Bonn und Frankfurt am Main aktiv. Sie ist im öffentlichen Interesse tätig und verfolgt im Rahmen ihrer Solvenz- und Marktaufsicht das Ziel, ein funktionsfähiges Finanzsystem zu gewährleisten. Bei der Solvenzaufsicht verfügt die BaFin über weitreichende Entscheidungskompetenzen, die von der schriftlichen Abmahnung bis hin zum Entzug der Erlaubnis zum Betreiben von Bankgeschäften reichen.

In enger Zusammenarbeit mit der BaFin ergänzt die **Bundesbank** die operative Aufsicht der Institute, indem sie hauptsächlich die Jahresabschlussprüfungsberichte auswertet (§ 26 KWG) sowie die Durchführung und Auswertung der bankgeschäftlichen Prüfungen zur Beurteilung der Angemessenheit der Eigenkapitalausstattung und der Risikosteuerungssysteme übernimmt (§ 44 KWG).

Vor der operativen Aufsicht einer Bank ist jedoch die **Erteilung einer Erlaubnis** zum Geschäftsbetrieb durch die BaFin notwendig. Gemäß der §§ 32, 33

1 Mit dem Begriff „Basel II“ werden die verschiedenen Eigenkapitalvorschriften bezeichnet, die vom Basler Ausschuss für Bankenaufsicht in den letzten Jahren vorgeschlagen wurden. Die Regeln müssen gemäß den EU-Richtlinien 2006/48/EG und 2006/49/EG seit dem 1. Januar 2007 in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union für alle Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute („Institute“) angewendet werden.

KWG bedarf es in Deutschland einer schriftlichen Erlaubnis der BaFin, bevor Bankgeschäfte überhaupt in irgendeiner Form betrieben werden dürfen.

3 Die Informationsfunktion der Jahresabschlüsse von Banken

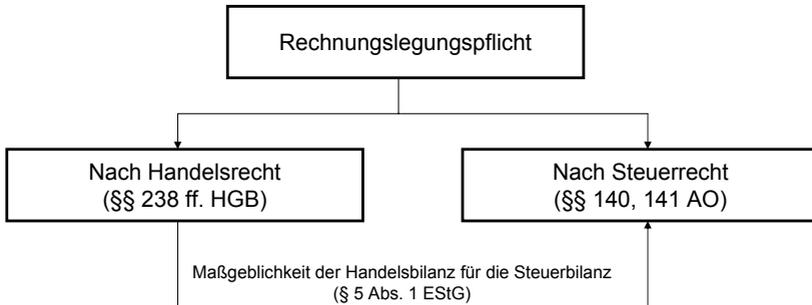
3.1 Was ist ein Jahresabschluss?

Das **Rechnungswesen** eines Unternehmens ist ein in sich geschlossenes *Informationssystem* über alle unternehmensrelevanten numerischen Daten. Präziser ausgedrückt umfasst das Rechnungswesen die regelmäßige und systematische Erfassung, Aufbereitung und Auswertung aller Geld- und Leistungsströme, die durch den betrieblichen Leistungsprozess entstehen. Das Rechnungswesen gliedert sich dabei in zwei Bereiche:

- Das **interne Rechnungswesen** betrifft insbesondere die Kosten- und Leistungsrechnung. Es hat die Aufgabe der Dokumentation, Kontrolle und Planung des unternehmensinternen, betrieblichen Umsatzprozesses (sog. *Controlling*).
- Das **externe Rechnungswesen** umfasst im Wesentlichen die fortlaufende Finanzbuchhaltung, die jedes Jahr mit der Erstellung des Jahresabschlusses abgeschlossen wird (*periodengerechte Erfolgsermittlung*). Es hat vornehmlich die Aufgabe, die unternehmensexterne Öffentlichkeit – Anteilseigner, Gläubiger, Arbeitnehmer und den Staat zu informieren.

Nach §§ 238 ff. HGB ist die **Rechnungslegungspflicht** an den nach §§ 1 ff. HGB definierten Kaufmannsbegriff gekoppelt. Demnach hat jeder Kaufmann die Pflicht zur Buchführung (§ 238 HGB) und zur Erstellung eines Jahresabschlusses am Schluss des Geschäftsjahres (§ 242 HGB). Ferner hat er zu steuerlichen Zwecken nach §§ 140, 141 AO eine Steuerbilanz aufzustellen. Dabei gilt gem. § 5 Abs. 1 EStG das sog. *Maßgeblichkeitsprinzip* der Handelsbilanz für die Steuerbilanz. Das bedeutet, dass die Grundsätze für die Aufstellung der Handelsbilanz auch für die Steuerbilanz gelten. Bei Ansatz und Bewertung der Abschlussposten ist die Steuerbilanz jedoch nicht zwingend an die Vorgehensweise in der Handelsbilanz gebunden und kann gegebenenfalls abweichen. Das gilt beispielsweise bei der Ausübung handelsrechtlicher Wahlrechte.

Abbildung 2: Rechnungslegungspflicht in Deutschland



Die **Rechnungslegungszwecke** eines Jahresabschlusses (in der Begriffswelt der IFRS: financial statement) sind somit facettenreich und dienen sowohl gesellschaftsrechtlichen als auch steuerlichen Zwecken.

Da alle natürlichen und juristischen Personen (Unternehmen) im HGB als *einzelner* Kaufmann und folglich als *einzelne rechnungslegende Einheit* angesehen werden (§§ 242 ff. HGB), wird der von ihnen erstellte Jahresabschluss auch **Einzelabschluss** genannt.

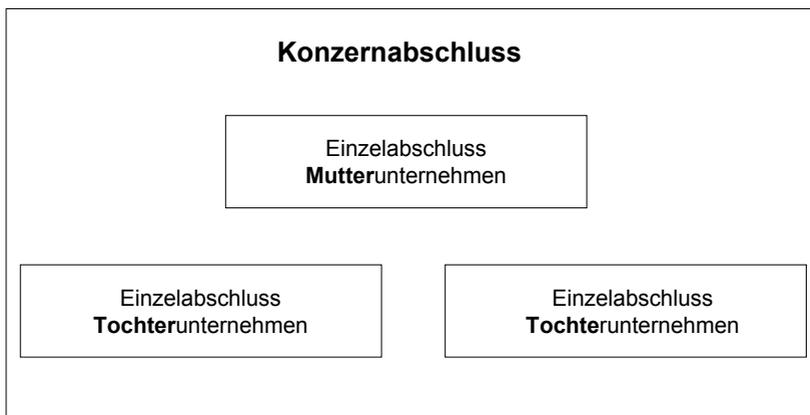
Haftungsbeschränkte Unternehmen – gemeint sind Kapitalgesellschaften (GmbH, AG, etc.) und bestimmte Personenhandelsgesellschaften (OHG, KG, etc., die keine natürliche Person als Vollhafter haben) – haben darüber hinaus, sofern sie einen unmittelbar oder mittelbar beherrschenden Einfluss (sog. *Control-Konzept*) auf ein anderes Unternehmen ausüben können, erweiterte Rechnungslegungspflichten zu beachten (§§ 290 ff. HGB, § 264a HGB und §§ 1 ff. PublG). Das beherrschende Unternehmen wird dann als sog. *Mutterunternehmen* und das beherrschte Unternehmen als sog. *Tochterunternehmen* bezeichnet. Im Verbund bilden Mutter- und Tochterunternehmen einen sog. *Konzern (group)*. Das Mutterunternehmen ist in diesem Fall zusammen mit seinen Tochterunternehmen verpflichtet – sozusagen als *gemeinsam rechnungslegende Einheit* – einen zusätzlichen gemeinsamen Jahresabschluss zu erstellen, der dementsprechend als **Konzernabschluss** bezeichnet wird. Zu diesem Zweck werden alle Einzelabschlüsse zu einem Konzernabschluss konsolidiert², um eine wirtschaftliche Einheit zu simulieren. Darüber hinaus haben kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen

2 Der Begriff „Konsolidieren“ (von lat. *consolidare*, „zusammenfügen“) beschreibt das Zusammenfassen und Bereinigen mehrerer Einzelabschlüsse zu einem einzigen („konsolidierten“) Abschluss (Konzernabschluss).

die Pflicht, einen Konzernabschluss nach internationalen Vorschriften – den sog. *International Financial Reporting Standards (IFRS)* – zu erstellen (§ 315a HGB).

Die Betonung liegt hier auf „kapitalmarktorientiert“ und bedeutet in diesem Zusammenhang, dass das Mutterunternehmen in irgendeiner Form mit Wertpapieren (also Eigen- oder Fremdkapitaltiteln, wie Aktien oder Anleihen) an einem geregelten Markt in einem beliebigen EU-Mitgliedsstaat vertreten ist. Näheres zu den Besonderheiten der Konzernrechnungslegung folgt in Kapitel 4.

Abbildung 3: Zusammenfassung von Einzelabschlüssen zu einem Konzernabschluss



Sowohl der Einzelabschluss als auch der Konzernabschluss haben nach dem HGB eine **Informationsfunktion**. Doch während der Konzernabschluss ausschließlich Informationszwecken dient, sind an den Einzelabschluss noch die *Zahlungsbeurteilungsfunktion* sowie weitere *Rechtsfolgen* (z. B. Ausschüttungsbemessung) geknüpft.

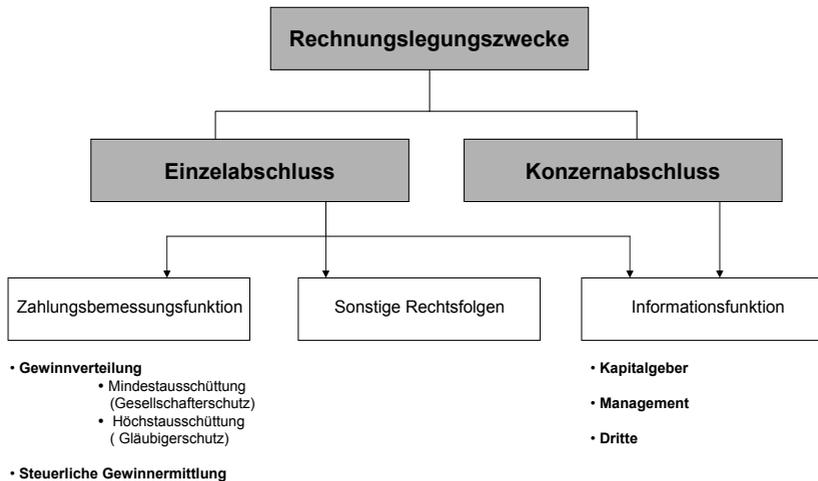
Die **Zahlungsbeurteilungsfunktion** umfasst maßgeblich die Gewinnverteilung und die steuerliche Gewinnermittlung. Die Notwendigkeit einer ausdrücklich geregelten Gewinnverteilung ist in den ungleichen Interessen der Anteilseigner (Eigenkapitalgeber, auch: *Shareholder*) und der übrigen am Unternehmen beteiligten Parteien (Fremdkapitalgeber, Arbeitnehmer und Fiskus) begründet. Während die Anteilseigner beispielsweise an möglichst hohen Ausschüttungen interessiert sind, haben die Gläubiger vor allem ein Interesse daran, dass ihre Forderungen sicher sind (Gläubigerschutz).

Die gesetzliche Gewinnbeteiligung der Gesellschafter (geregelt im HGB, AktG und GmbHG) sieht zu deren Schutz Mindestausschüttungsregeln vor, die wiederum mit Höchstausschüttungsregeln zum Zwecke des Gläubigerschutzes korrespondieren, die eine „zu hoch bemessene“ Ausschüttung verhindern sollen.

Der Jahresabschluss bildet zudem die Grundlage für die steuerliche Gewinnermittlung (*Maßgeblichkeitsprinzip, s. o.*). Das handelsrechtliche Ergebnis ist i. d. R. nämlich nicht identisch mit dem steuerlichen Ergebnis. Deshalb wird der handelsrechtliche Einzelabschluss anhand bestimmter Korrekturen – die sich aus den Steuergesetzen ableiten – an steuerrechtliche Vorschriften angepasst. Daher müssen auch Kreditinstitute, die einen Konzernabschluss nach IFRS aufstellen, für jedes Unternehmen des Konzerns zusätzlich einen HGB-Abschluss aufstellen, der die Basis für die steuerliche Gewinnermittlung darstellt.

Als wesentliche sonstige Rechtsfolge des festgestellten Jahresabschlusses ist zum einen die Haftungsbemessungsfunktion zu nennen, da Kapitalgesellschaften gegenüber ihren Gläubigern mit dem Eigenkapital haften, das daher auch als Haftungskapital gegenüber den Gläubigern bezeichnet wird. Zum anderen hat der Einzelabschluss auch eine Dokumentationsfunktion, d. h. er wird bspw. im Falle von Rechtsstreitigkeiten zugrunde gelegt.

Abbildung 4: Rechnungslegungszwecke³



³ in Anlehnung an Pellens et. al (2008), S. 13

3.2 Aufstellungs-, Prüfungs- und Offenlegungspflichten der Jahresabschlüsse von Banken

■ Aufstellungspflichten

Die **Pflicht zur Aufstellung eines Jahresabschlusses** nach den Vorschriften des HGB ergibt sich für eine Bank ebenfalls aus dem Kaufmannsbegriff, so dass auch Kreditinstitute zur Aufstellung eines Jahresabschlusses am Ende eines Geschäftsjahres verpflichtet sind (§§ 242, 264 HGB). Die gesetzlichen Vertreter einer Kapitalgesellschaft müssen den Jahresabschluss innerhalb von drei Monaten nach dem Bilanzstichtag aufstellen.

Die **Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses** nach den Vorschriften des HGB ergibt sich für eine Bank aus § 290 Abs. 1 S. 2. Demnach sind der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht innerhalb der ersten vier Monate nach dem Stichtag des Konzerngeschäftsjahres aufzustellen.

Allerdings gibt es für Kapitalgesellschaften das **Wahlrecht, einen Einzelabschluss nach den IFRS-Vorschriften aufzustellen** (§ 325 Abs. 2a HGB). Die Wahrnehmung dieses Wahlrechts befreit die Bank jedoch nicht von der Pflicht, einen HGB-Jahresabschluss zu erstellen. Lediglich die Pflicht zur Offenlegung des HGB-Jahresabschlusses im elektronischen Bundesregister entfällt. Stattdessen darf der IFRS-Einzelabschluss veröffentlicht werden (vgl. dazu *Publizitätspflichten* in diesem Kapitel).

Unabhängig von der Größe einer Bank (gemessen an den HGB-Größenkriterien Bilanzsumme, Mitarbeiterzahl und Umsatz in § 267 HGB) sind **stets die Vorschriften für große Kapitalgesellschaften** sowie ergänzende Vorschriften der §§ 340 ff. HGB zu beachten (vgl. weiterführend zu den *Konzernaufstellungspflichten* Kapitel 4.1).

■ Prüfungspflichten

Die **Prüfungsvorschriften für Kreditinstitute** werden in § 340k HGB geregelt. Demnach ist ein Kreditinstitut unabhängig von seiner Größe dazu verpflichtet, seinen Jahresabschluss und Lagebericht bzw. seinen Konzernabschluss und Konzernlagebericht innerhalb von fünf Monaten nach dem Bilanzstichtag durch einen Abschlussprüfer prüfen zu lassen.

Für **Genossenschaftsbanken und Sparkassen bestehen Sonderregelungen** in der Form, dass diese auch durch den genossenschaftlichen Prüfungsverband oder von der Prüfstelle eines Sparkassen- oder Giroverbandes geprüft werden dürfen.

Der **Abschlussprüfer einer Kapitalgesellschaft** wird auf Vorschlag des Aufsichtsrats oder des Prüfungsausschusses **von der Hauptversammlung gewählt**. Die Wahl des Abschlussprüfers muss der BaFin und der Bundesbank zeitnah gemeldet werden, woraufhin die BaFin innerhalb eines Monats der Bestellung des Prüfers widersprechen und einen anderen Prüfer verlangen kann.

Gegenstand und Umfang der Prüfung sind in § 317 HGB geregelt. Der Aufsichtsrat kann den Umfang der Prüfung nicht beschränken, ist allerdings dazu befugt, weitere Prüfungsfelder festzulegen.⁴

Die Prüfung des Abschlusses ist grundlegende Voraussetzung seiner Feststellung, die i. d. R. durch den Aufsichtsrat erfolgt. Jeder Beschluss (z. B. eine Gewinnausschüttung), der auf der Grundlage eines nicht geprüften Abschlusses gefasst werden würde, wäre nichtig.

Der unabhängige Abschlussprüfer hat neben dem Abschluss und dem Lagebericht auch die Buchführung in die Prüfung einzubeziehen. Die Prüfung ist so zu planen, dass Unrichtigkeiten oder Verstöße aufgedeckt werden, die die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich beeinflussen. Der Lagebericht ist darauf zu prüfen, ob er insgesamt eine zutreffende Darstellung der Lage der Bank gibt. Darüber hinaus muss u. a. geprüft werden, ob die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dargestellt sind.

■ **Publizitätspflichten**

Die Publizitätspflicht – auch Offenlegungspflicht genannt – ist in den IFRS-Standards nicht ausdrücklich erwähnt. Über den Umfang der Offenlegung entscheidet dezentral der nationale Gesetzgeber. Für Kreditinstitute ist die Offenlegungspflicht in § 340i HGB geregelt. Im Wesentlichen wird darin jedoch auf die allgemeinen Vorschriften des § 325 HGB verwiesen. In Deutschland müssen Kreditinstitute demnach ihren Jahresabschluss und den Lagebericht bzw. auch einen eventuellen Konzernabschluss und Konzernlagebericht innerhalb von 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlichen. Ziel der Veröffentlichung ist es, alle Stakeholder (Anteilseigner, Arbeitnehmer, Lieferanten, etc.) in einem angemessenen Umfang über die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage zu informieren, indem

- **der Jahresabschluss bzw. Konzernabschluss inklusive Bestätigungsvermerk,**
- **der Lagebericht bzw. Konzernlagebericht,**
- **der Bericht des Aufsichtsrates,**

4 Vgl. zu möglichen weiteren Prüfungsschwerpunkten Prangenberg/Sollanek (2010), S. 19 ff.

- der **Vorschlag und der Beschluss über die Ergebnisverwendung** sowie
- bei börsennotierten Gesellschaften die **Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex** (§ 161 AktG)
veröffentlicht und frei zugänglich gemacht werden.

3.3 Welche Bedeutung haben die einzelnen Bestandteile eines Jahresabschlusses?

Die **Bestandteile des Jahresabschlusses (Einzelabschlusses)** sind gem. § 242 Abs. 3 HGB die

- *Bilanz* und die
- *Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)*.

Darüber hinaus müssen *alle* Kapitalgesellschaften den Jahresabschluss um einen

- *Anhang*

erweitern (§ 264 HGB). Mittelgroße und große Kapitalgesellschaften sind darüber hinaus dazu verpflichtet, zum Jahresabschluss einen

- *Lagebericht*

zu erstellen. Der Anhang wird demzufolge als Bestandteil des Jahresabschlusses angesehen, während der Lagebericht ausdrücklich nicht hierunter fällt.

Zu den **Bestandteilen eines Konzernabschlusses** gehören (§ 297 Abs. 1 HGB)

- *Konzernbilanz*
- *Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung*
- *Konzernanhang*
- *Kapitalflussrechnung*
- *Eigenkapitalspiegel*.

Der Konzernabschluss *muss* um einen *Konzernlagebericht* und *kann* um eine *Segmentberichterstattung* erweitert werden.

Nachdem nun ein Grundverständnis dafür geschaffen wurde, was Einzel- und Konzernabschlüsse sind, und wann ein Abschluss nach IFRS aufzustellen ist, soll der Fokus in den folgenden Kapiteln auf den **IFRS-Vorschriften** liegen.

Die **IFRS-Vorschriften** werden von einem unabhängigen Gremium, dem sog. *International Accounting Standards Board (IASB)*, mit Sitz in London laufend weiterentwickelt und sind ein eigenständiges, von der EU anerkanntes Regelwerk. Aufgrund einer EU-Verordnung, die in das deutsche Handelsrecht übernommen

wurde, sind kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen dazu verpflichtet, ihren Konzernabschluss nach den Vorschriften der IFRS aufzustellen.

Die IFRS bestehen aus dem sog. *Framework* (Rahmenkonzept, kurz: RK) sowie aus den einzelnen Standards, die entweder als *International Accounting Standards* (IAS) oder als *International Financial Reporting Standards* (IFRS) bezeichnet werden. Die unterschiedlichen Bezeichnungen IAS oder IFRS haben lediglich historische Gründe.

Die Aufstellungs- und Darstellungsweise von IFRS-Abschlüssen ist im Framework und in IAS 1 geregelt. Die IFRS unterscheiden im Unterschied zum HGB nicht zwischen Einzel- und Konzernabschluss. Die **Bestandteile eines vollständigen IFRS-Abschlusses** sind:

- *Bilanz (statement of financial position),*
- *Gesamtergebnisrechnung (statement of comprehensive income),*
- *Eigenkapitalveränderungsrechnung (statement of changes in equity),*
- *Kapitalflussrechnung (statement of cashflows),*
- *Anhang (notes),*
- *Weitere Rechnungen und erläuternde Angaben, vorausgesetzt sie sind integraler Bestandteil des Abschlusses.*

Weitere Rechnungen und erläuternde Angaben sind bspw. die *Segmentberichterstattung* nach IFRS 8, die für kapitalmarktorientierte Unternehmen verpflichtend sind. Weiterhin ist bspw. das *Ergebnis je Aktie* zu nennen, das dann angegeben werden muss, wenn (potenzielle) Stammaktien eines Unternehmens bereits öffentlich gehandelt werden oder eine Ausgabe (potenzieller) Stammaktien in die Wege geleitet wurde.

Die einzelnen Bestandteile des IFRS-Abschlusses haben den Zweck, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage strukturiert abzubilden, indem Informationen über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die *Cashflows* (Kapitalflüsse) bereitgestellt werden.

Die **Bilanz** (*statement of financial position*) ist im Grunde eine Art *Tabelle* über die Verwendung und Herkunft des Kapitals eines Unternehmens zum Abschlussstichtag. Kreditinstitute sind „Globalhändler in Geldangelegenheiten“, so dass ihre Bilanz durch liquide Mittel und geldnahe Finanzinstrumente dominiert wird. Diese Bilanz gliedert sich in zwei Spalten auf:

- Auf der linken Seite (**Aktiva bzw. assets**) wird die *Vermögenslage* abgebildet. Hier wird in stark zusammengefasster Form dargestellt, wofür die Bank das Kapital verwendet hat. Anders ausgedrückt zeigt sich hier, in welche Vermögensgegenstände die Bank ihre Mittel investiert hat (z. B. in Forderungen

durch ausgereichte Kredite an Kunden und andere Kreditinstitute, in Wertpapieren, in Sachanlagen, etc.).

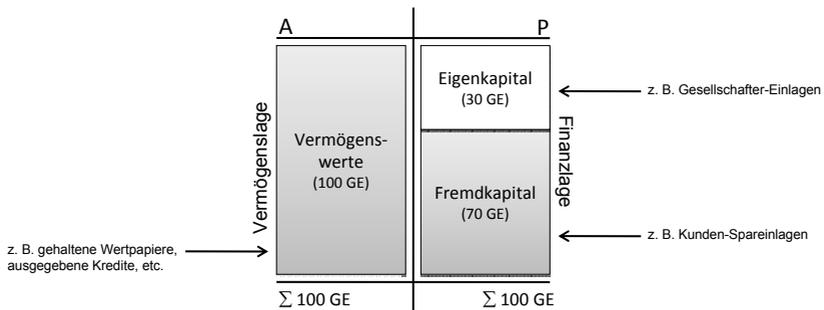
- Auf der rechten Seite (**Passiva bzw. equity and liabilities**) werden die *Finanzanlagen* (Mittelherkunft) abgebildet. Hier wird ebenfalls in zusammengefasster Form dargestellt, woher bzw. inwieweit die Bank sich durch Eigen- und Fremdkapital finanziert. Die Passiva gliedern sich weiter in Eigenkapital und Fremdkapital. Das Fremdkapital steht dem Unternehmen i. d. R. zeitlich begrenzt zur Verfügung und umfasst die Schulden einer Bank. Das Eigenkapital umfasst im Wesentlichen das von den Gesellschaftern eingebrachte Kapital sowie Rücklagen, z. B. aus Gewinnen der Vorjahre.

Daneben gibt es auch noch Mischformen zwischen Eigen- und Fremdkapital, sog. hybrides oder mezzanine-Kapital. Bei diesen Mischformen handelt es sich um Kapital, das sowohl Wesensmerkmale des Eigenkapitals als auch des Fremdkapitals aufweist. Bei Banken ist das insbesondere vor dem Hintergrund von Bedeutung, dass auch mezzanines Kapital in bestimmtem Umfang als regulatorische Eigenmittel akzeptiert wird (vgl. auch Abschnitt 5.1).

Insgesamt erfährt der Bilanzleser folglich, welche Kapitalbeschaffungskanäle (Eigenkapital, Fremdkapital oder Mischformen, auch *Mezzanine-Kapital* genannt) die Bank zur Refinanzierung ihres Geschäftsbetriebes genutzt hat.

Auf beiden Seiten der Bilanz ergibt die Gegenüberstellung der Aktiva und Passiva dieselbe Summe (Bilanzsumme). Die Differenz zwischen den Aktiva und dem Fremdkapital ergibt das Reinvermögen der Bank oder auch: das Eigenkapital.

Abbildung 5: Aufbau einer Bank-Bilanz



Bei einem Kreditinstitut gibt es eine besondere Beziehung zwischen den Aktiva und Passiva, weil es sich sowohl bei der Mittelherkunft (Eigenkapital oder

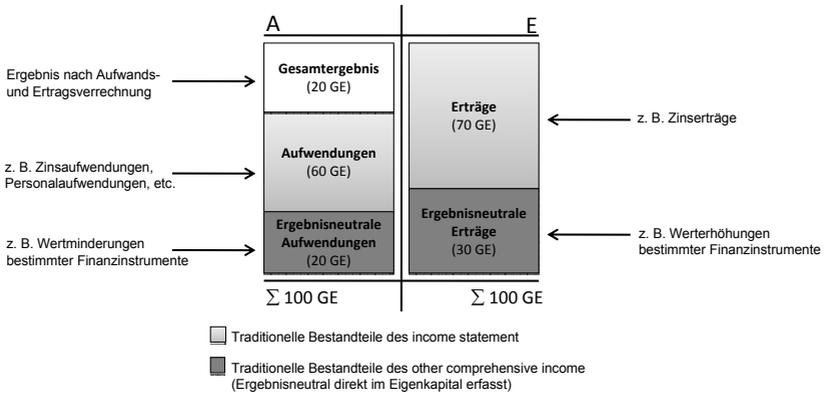
Schulden) als auch der Mittelverwendung (Vermögenswerte) im Wesentlichen um Geld- bzw. Nominalforderungen/-verbindlichkeiten handelt. Hier wird das Geschäftsmodell einer Bank („Geld ausleihen, um es zu verleihen“) noch einmal besonders deutlich.

Die **Gesamtergebnisrechnung** (*statement of comprehensive income*) stellt alle Eigenkapitalveränderungen einer Periode dar, die nicht auf Transaktionen (z. B. Ausschüttungen oder Kapitalerhöhungen) mit Gesellschaftern beruhen – also alle Aufwendungen (*expenses*) und Erträge (*incomes*). Die Gesamtergebnisrechnung setzt sich aus einer „klassischen“ GuV und dem sog. sonstigen Periodenergebnis zusammen. In der GuV werden alle *ergebniswirksamen* Aufwendungen und Erträge erfasst, während im sonstigen Periodenergebnis alle *ergebnisneutralen* Aufwendungen und Erträge erfasst werden (vgl. dazu Kapitel 6.2.2). Die Gesamtergebnisrechnung soll den Abschlussleser über Herkunft und Höhe der Aufwendungen und Erträge informieren, also verallgemeinert ausgedrückt, die Ertragskraft eines Unternehmens und deren Quellen darstellen.

Jedes Unternehmen kann für seine Gesamtergebnisrechnung zwischen zwei Darstellungsvarianten wählen:

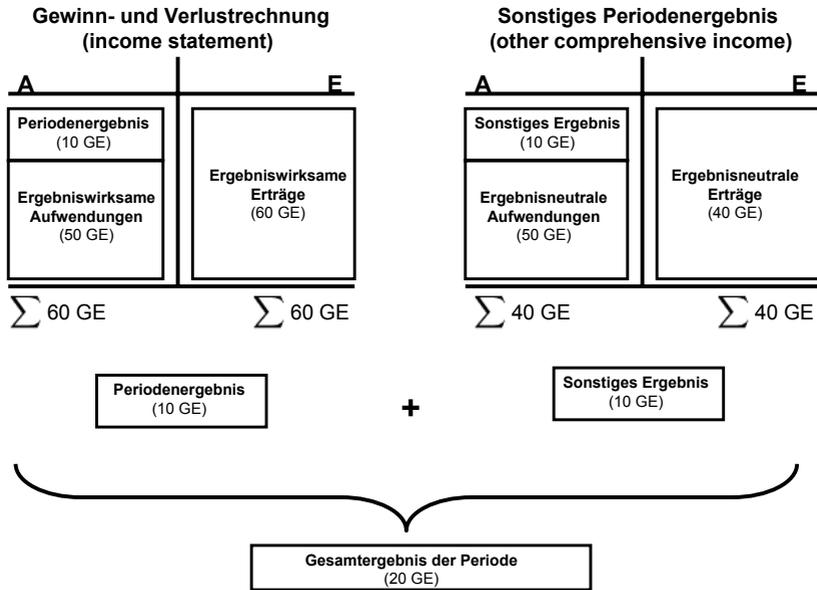
- **Single Statement Approach:** Die Gesamtergebnisrechnung wird in einem einzigen Rechenwerk (*statement of comprehensive income*) abgebildet. Die GuV (*income statement*) ist hierbei ein unselbstständiger Bestandteil der Gesamtergebnisrechnung. Das Periodenergebnis (*profit or loss*) aus der GuV wird *lediglich* als Zwischensumme ausgewiesen. Das Gesamtergebnis der Periode ergibt sich durch Hinzurechnung des sog. *sonstigen Periodenergebnisses* (*other comprehensive income*). Das sonstige Periodenergebnis beinhaltet alle *ergebnisneutral* direkt im Eigenkapital erfassten Aufwendungen und Erträge (s. Abb. 6).

Abbildung 6: Aufbau der Gesamtergebnisrechnung im Single Statement Approach



- Two Statement Approach:** Die Gesamtergebnisrechnung wird in zwei getrennten Rechenwerken abgebildet. Die GuV (*income statement*) bleibt ein selbstständiges Rechenwerk und weist als Endergebnis das Periodenergebnis (*profit or loss*) aus. Das Gesamtergebnis der Periode wird in einem zweiten separaten Rechenwerk bestimmt. Dieses zweite Rechenwerk beginnt mit dem Periodenergebnis (*profit or loss*) aus der GuV. Durch die Verrechnung des Periodenergebnisses aus der GuV mit dem sonstigen Periodenergebnis ergibt sich schließlich das Gesamtergebnis der Periode (s. Abb. 7).

Abbildung 7: Aufbau der Gesamtergebnisrechnung im Two Statement Approach



Die **Eigenkapitalveränderungsrechnung** (*statement of changes in equity*) stellt sämtliche Eigenkapitalveränderungen (also auch eigentümerbezogene Kapitaltransfers, wie z. B. Gewinnausschüttungen oder Einlagen) bzw. die Aufwands- und Ertragslage inklusive der eigentümerbezogenen Eigenkapitalveränderungen einer Periode dar:

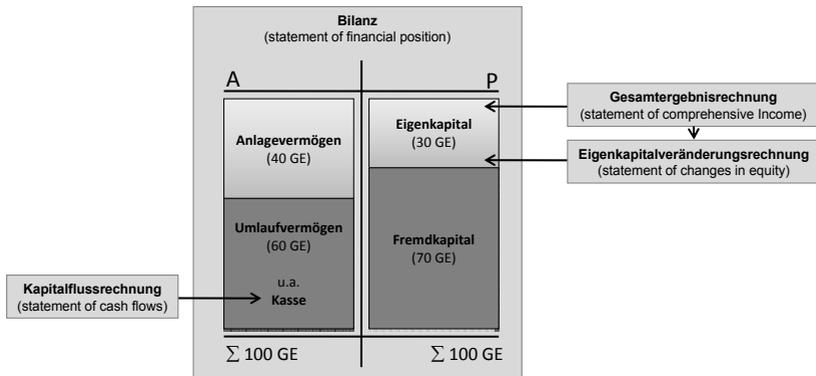
- eigentümerbezogene Veränderungen (bspw. Kapitalerhöhungen, Dividendenzahlungen, etc.),
- nicht-eigentümerbezogene Veränderungen des Gesamtergebnisses.

Die Veränderungen werden schließlich in einer Überleitungsrechnung dargestellt, damit der Leser des Jahresabschlusses die Auslöser der Wertänderungen des Eigenkapitals nachvollziehen kann.

Die **Kapitalflussrechnung** (*statement of Cashflows*) stellt die Veränderung der liquiden Mittel innerhalb einer Periode dar (Liquiditätslage), also den Geldfluss in der Kasse auf der Aktivseite der Bilanz. Eine präzise Übersetzung wäre daher *Geldflussrechnung*, da alle Zahlungsströme – also alle Ein- und Auszahlungen – abgebildet werden. Aufwendungen und Erträge stehen stets in Verbindung mit einer Reinvermögensminderung bzw. einer Reinvermögenserhöhung, die nicht

zwangsweise zu einem Zu- oder Abfluss von Zahlungsmitteln führen müssen (so haben z. B. Ab- oder Zuschreibungen eine Verminderung bzw. Erhöhung des Vermögens zur Folge, obwohl keine Zahlungsmittel in die Bilanz geflossen sind). Demgegenüber bilden Ein- und Auszahlungen generell nur die Bewegung von Zahlungsmitteln ab, die in die Bilanz hinein bzw. wieder hinaus fließen. Der Abschlussleser kann sich mit Hilfe der Kapitalflussrechnung ein Bild von der Liquiditätssituation eines Unternehmens machen.

Abbildung 8: Überblick über die Rechenwerke eines IFRS-Abschlusses



Der **Anhang** (*notes*) enthält ergänzende sowie erläuternde quantitative und qualitative Angaben, die in den Rechenwerken (Bilanz, GuV, Kapitalflussrechnung) nicht enthalten sind. Er kann als eine „Interpretationshilfe“ für diese Rechenwerke verstanden werden (so werden hier z. B. die Grundlagen der Bewertung einzelner Vermögensgegenstände oder Schulden erläutert).

Im Gegensatz zu den bisher genannten Bestandteilen des IFRS-Abschlusses wird der Anhang nicht direkt aus der Buchhaltung abgeleitet (vgl. zum Anhang zusätzlich Kapitel 8.6).

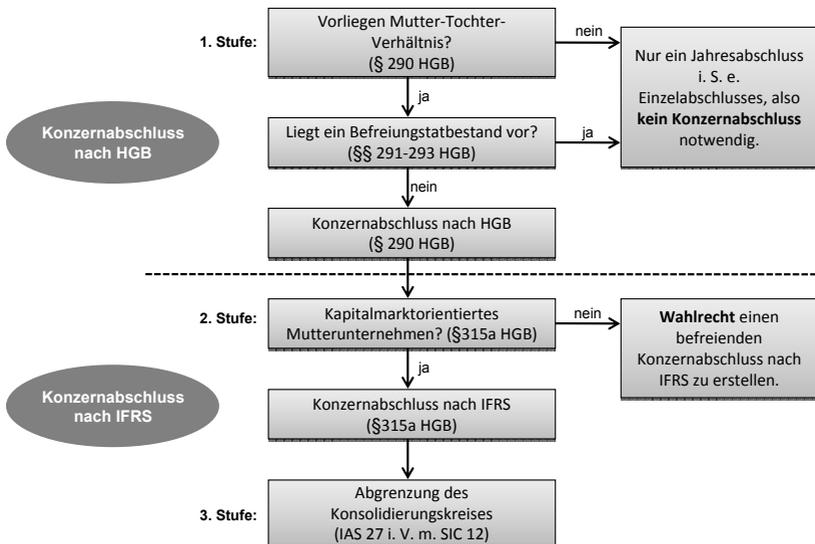
4 Der Konzernabschluss einer Bank nach IFRS

4.1 Aufstellungspflicht

Die grundlegende Verpflichtung einen Konzernabschluss zu erstellen, ergibt sich für Kreditinstitute mit Sitz in Deutschland aus § 340i Abs. 1 i. V. m. § 315a Abs. 1 HGB und § 290 Abs. 1 HGB. Darüber hinaus müssen **kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen** seit dem 1. Januar 2005 gemäß der EU-Verordnung 1606/2002 vom 19. Juli 2002 grundsätzlich einen Konzernabschluss nach IFRS aufstellen (§ 315a Abs. 1 HGB). Für die Prüfung, ob eine Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach IFRS besteht, sind drei Fragen entscheidend:

1. Liegt ein **Mutter-Tochter-Verhältnis** vor?
2. Ist das **Mutterunternehmen kapitalmarktorientiert**?
3. Welche Unternehmen müssen in den Konzernabschluss einbezogen werden (**Konsolidierungskreis**)?

Abbildung 9: Prüfung der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses



Als **erstes Kriterium** muss ein „Mutter-Tochter-Verhältnis“ vorliegen. D. h. die Mutter muss die Möglichkeit haben, dauerhaft Einfluss auf die Finanz- und Ge-

schäftspolitik eines Tochterunternehmens auszuüben, um daraus wirtschaftlichen Nutzen ziehen zu können (sog. *Beherrschungsmöglichkeit*). Das herrschende Unternehmen wird dann als Mutterunternehmen und die abhängigen Unternehmen als Tochterunternehmen bezeichnet. Ob eine – gesetzlich unwiderlegbare – Beherrschungsmöglichkeit und somit ein Mutter-Tochter-Verhältnis besteht, wird in § 290 Abs. 2 Nr.1-4 HGB durch vier Tatbestände konkretisiert. Die Möglichkeit, ein anderes Unternehmen zu beherrschen, wird danach immer dann *unwiderlegbar* angenommen, wenn ein Mutterunternehmen

- die **Mehrheit der (Stimmrechts-)Anteile** besitzt (> 50 %),
- das Recht besitzt, **die Mehrheit der Geschäftsführungs- und Aufsichtsorgane zu bestellen bzw. abzuberufen**,
- das vertraglich vereinbarte Recht zur **Bestimmung der Finanz- und Geschäftspolitik** besitzt, oder
- wenn das Mutterunternehmen *mehrheitlich die Chancen und Risiken einer Zweckgesellschaft trägt*.

Liegt schließlich ein Mutter-Tochter-Verhältnis vor und kann das Mutterunternehmen mit Sitz im Inland unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss auf ein Tochterunternehmen ausüben, besteht nach HGB die Pflicht zur Erstellung eines Konzernabschlusses.

Das **zweite Kriterium** ist die „Kapitalmarktorientierung“. Nach § 315a Abs. 2 HGB ist ein Unternehmen dann kapitalmarktorientiert, wenn es anhand von Wertpapieren (Eigen- und/oder Fremdkapitaltiteln) i. S. d. § 2 Abs. 1 WpHG einen organisierten Markt i. S. d. § 2 Abs. 5 WpHG in Anspruch nimmt.

Als **drittes Kriterium** stellt sich die Frage nach dem Konsolidierungskreis. Im Folgenden Abschnitt soll daher skizziert werden, was ein Konsolidierungskreis ist und wann ein Unternehmen konsolidiert, also in den Konzernabschluss einbezogen werden muss.

4.2 Konsolidierungskreis

Das oberste Ziel eines Konzernabschlusses ist die **Fiktion einer wirtschaftlichen Einheit**. Mit anderen Worten: Es soll dargestellt werden, auf welches Vermögen ein Mutterunternehmen direkten Einfluss nehmen kann. Der Konsolidierungskreis nach IFRS stellt in diesem Zusammenhang den Kreis der Unternehmen dar, die in den Konzernabschluss einbezogen werden müssen. Zum Konsolidierungskreis gehört ein Unternehmen dann, wenn ein Mutterunternehmen einen *maßgeblichen*

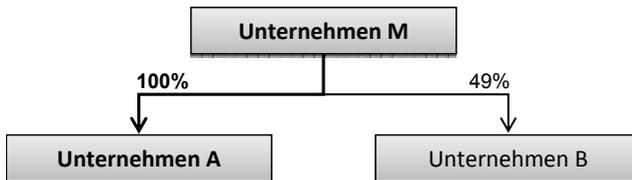
Einfluss auf die Geschäfts- und Finanzpolitik des Unternehmens haben kann und aus dessen Tätigkeit *Nutzen* ziehen kann. Die IFRS unterscheiden innerhalb des Konsolidierungskreises zwischen drei Formen der maßgeblichen Einflussnahme:

- **Beherrschung** eines Unternehmens (*control*)
- **Gemeinschaftliche Führung** eines Unternehmens (*joint control*)
- **Maßgeblicher Einfluss** auf ein Unternehmen (*significant influence*).

Die **Beherrschung (control)** eines Unternehmens wird nach IAS 27.13 dann vermutet, wenn ein Mutterunternehmen direkt oder indirekt über mehr als die Hälfte der Stimmrechte an einem Tochterunternehmen verfügt.

Abbildung 10: Möglichkeiten der Beherrschung

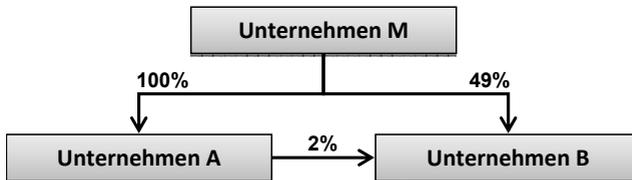
Direktes Beherrschungsverhältnis



1. A ist Tochterunternehmen durch Stimmrechtsmehrheit
2. B ist kein Tochterunternehmen

→ M bildet mit A einen Konzern.

Indirektes Beherrschungsverhältnis



1. A ist Tochterunternehmen durch Stimmrechtsmehrheit
2. B ist Tochterunternehmen, da M 49% der Anteile direkt hält und 2% der Anteile indirekt über das Tochterunternehmen A kontrolliert.

→ M bildet mit A und B einen Konzern.

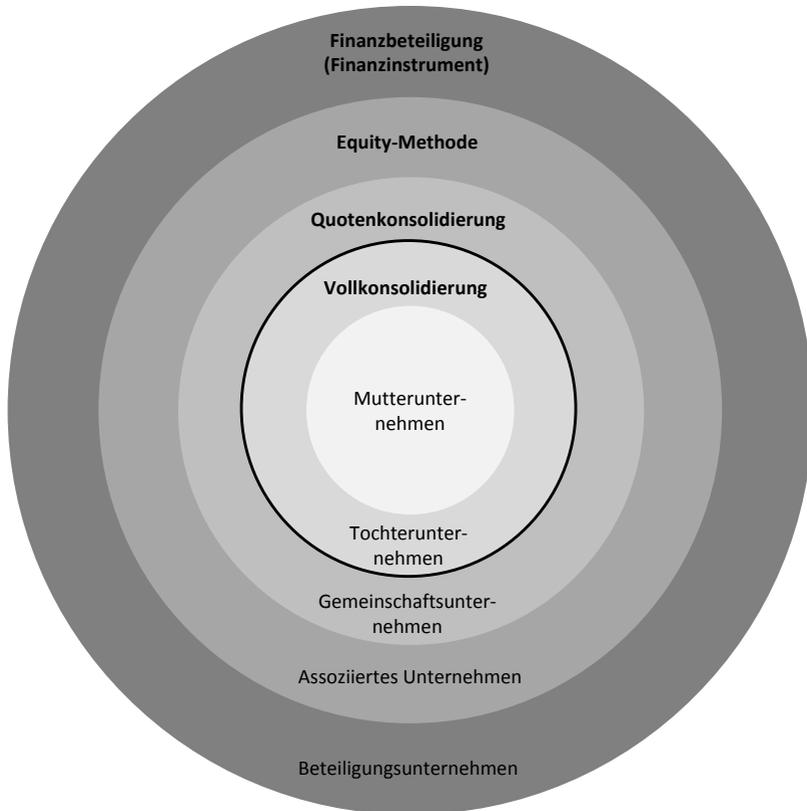
In wenigen Ausnahmefällen wird eine Beherrschung auch dann vermutet, wenn das Mutterunternehmen genau oder weniger als die Hälfte der Stimmrechte besitzt. Nach IAS 27.12 muss ein Mutterunternehmen grundsätzlich alle seine Tochterunternehmen über eine *Vollkonsolidierung* vollständig in den Konzernabschluss einbeziehen. Sollte das Mutterunternehmen weniger als 100 % der Stimmrechte besitzen, wird der Anteil, den Dritte an dem Tochterunternehmen halten, als *Anteile von Minderheiten am Eigenkapital* auf der Passivseite in der Konzernbilanz ausgewiesen.

Liegt kein Mutter-Tochter-Verhältnis vor, sondern schwächere Formen der Unternehmensverbindung, müssen diese nicht vollkonsolidiert werden. Eine Form ist die **gemeinschaftliche Führung (joint control)** eines Unternehmens, auch Gemeinschaftsunternehmen (Joint Venture) genannt.

Ein Joint Venture setzt mindestens zwei Unternehmen voraus, die sich die Führung eines Unternehmens meist vertraglich vereinbart in Höhe der Anteilsquote teilen. Daher wird ein Joint Venture anhand der *Quotenkonsolidierung*, d. h. *jeder Gesellschafter bilanziert die Vermögensgegenstände und Schulden entsprechend seiner Beteiligungsquote anteilig in seinem Konzernabschluss* – oder wahlweise *Equity-Methode*, vgl. auch nachfolgend Kapitel 4.4 – anteilig in den Konzernabschluss einbezogen.

Kann ein Unternehmen lediglich **maßgeblichen Einfluss (significant influence)** auf die Geschäfts- und Finanzpolitik eines Unternehmens ausüben, ist dieses sog. assoziierte Unternehmen im Rahmen der *Equity-Methode* in den Konzernabschluss einzubeziehen. Das ist in der Regel der Fall bei einer Beteiligungsquote zwischen 20 % und 50 % der Anteile.

Abbildung 11: Konsolidierungskreis und Konsolidierungsmethoden⁵



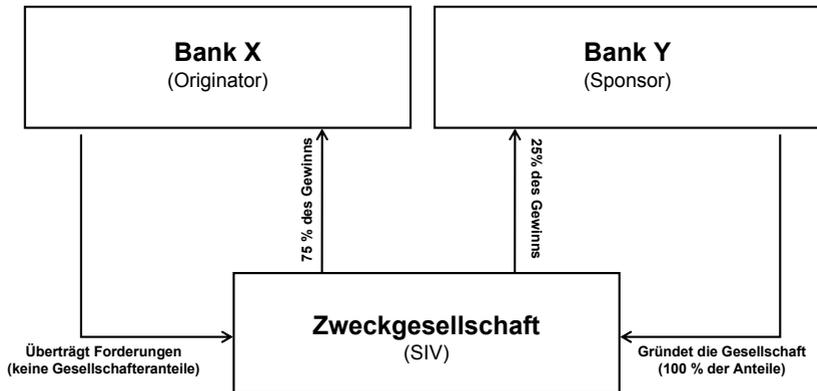
Exkurs: Grundzüge der Konsolidierung von Zweckgesellschaften

Im Zuge der Finanzkrise erlangte das Thema „Konsolidierung von Zweckgesellschaften“ (sog. *Special Purpose Entities (SPE)*, im Bankbereich auch *Structured Investment Vehicle (SIV)* oder *Conduit* genannt) speziell mit Blick auf die Kreditwirtschaft, eine neue Brisanz. Alleine auf der Basis des IAS 27 sind Zweckgesellschaften nicht zwingend in den Konzernabschluss einzubeziehen, so dass ihre Konsolidierung nach IFRS einen Spezialfall darstellt. Zur Definition von Zweckgesellschaften und deren Konsolidierung wurde extra die SIC 12 veröffentlicht, eine Art Interpretationshilfe des IAS 27 bezüglich der Frage nach

⁵ In Anlehnung an Pellens et al. (2008), S. 753.

einer Vollkonsolidierung einer Zweckgesellschaft. SIC 12 sieht von einer für die Beherrschung notwendigen Stimmrechtsmehrheit ab und blickt vielmehr darauf, ob ein Unternehmen die mehrheitlichen *Chancen und Risiken* an einem anderen Unternehmen trägt. Die Abwägung der Chancen und Risiken ist allerdings facettenreich und im Einzelfall zu beurteilen. Vor der Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2007 nutzten zahlreiche Finanzinstitute Zweckgesellschaften, um zumeist risikoreiche Vermögenswerte (bspw. Kreditforderungen) oder Liquiditätsrisiken „konsolidierungsfrei“ dorthin auszugliedern. Um die Übertragung von Vermögenswerten auf eine rechtlich selbstständige Einheit *bilanzneutral (off-balance)* – mit anderen Worten außerhalb der Bilanz – zu realisieren, darf die nutznießende Bank, der sog. *Sponsor*, aber selbst keine oder nur eine geringe Beteiligung an der SPE halten. Dafür sucht die Bank stets andere Gesellschafter, sog. *Initiatoren*, die allerdings im Interesse der Bank handeln. Die Finanz- und Geschäftspolitik der Zweckgesellschaft wird dann in der Regel (über die Laufzeit) vertraglich fixiert und somit auf *Autopilot* gesetzt. Die Bank trägt infolgedessen mehrheitlich die Chancen und Risiken der SPE. In der Praxis wurden vielfach ganze Netze und Verkettungen solcher SPEs aufgebaut, so dass die wesentliche Schwierigkeit darin besteht, die jeweilige Konsolidierungspflicht der jeweiligen SPEs abzuwägen. Infolge der zurückliegenden Ereignisse während der Finanzkrise werden Zweckgesellschaften nun intensiver auf eine bestehende Konsolidierungspflicht untersucht und eher in den Konsolidierungskreis einbezogen als früher.

Abbildung 12: Zweckgesellschaft im Rahmen von ABS-Transaktionen



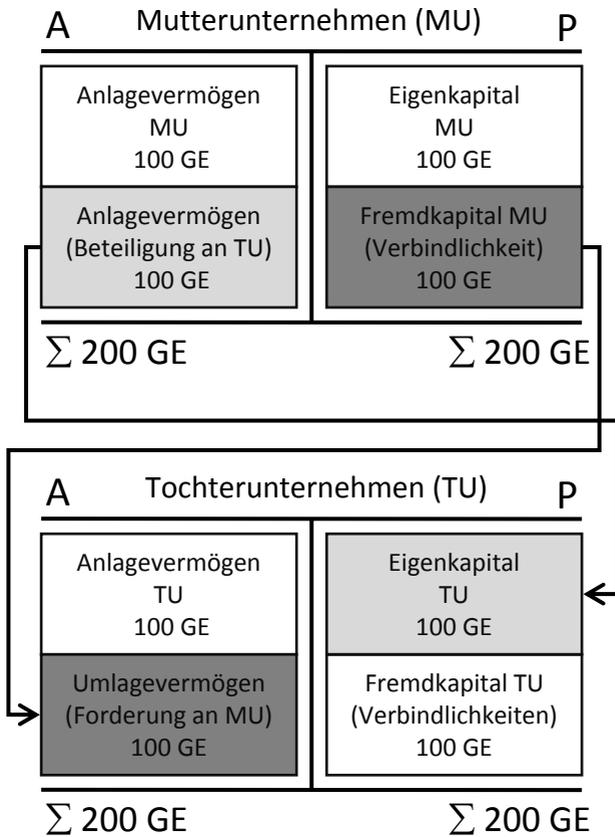
4.3 Konsolidierungsschritte im Rahmen der Vollkonsolidierung

Die Konzerndarstellung, also die Darstellung mehrerer miteinander verbundener Unternehmen als eine fiktive wirtschaftliche Einheit, wird angestrebt, da zwar rechtlich selbstständige Gebilde vorliegen, diese aber so eng miteinander verflochten sind, dass eine zusammengefasste Betrachtung der wirtschaftlichen Verhältnisse aussagekräftiger ist. Der Konsolidierungskreis mit den jeweiligen Konsolidierungsarten bildet die Basis dafür, welche Unternehmen auf welche Art im Konzernabschluss konsolidiert werden. Im Rahmen einer Vollkonsolidierung von Tochterunternehmen sind dabei gewisse Besonderheiten zu beachten. Es reicht nicht aus, nur die auf eine Währung umgerechneten Einzelabschlüsse zu summieren (sog. Summenabschluss). In der Regel sind die einzelnen Unternehmen in einem Konzernverbund durch eine Vielzahl von Verflechtungen (bspw. Waren-, Leistungs- oder Kapitalaustausch) untereinander verbunden. Um ein bereinigtes bzw. konsolidiertes Bild des Konzerns zu erhalten, sind sog. *Konsolidierungsschritte* notwendig. Mit Hilfe dieser Konsolidierungsschritte sollen die konzerninternen Transaktionen beseitigt werden. Im Konzernabschluss werden infolgedessen nur Geschäfte berücksichtigt, die der Konzern mit Dritten (konzernfremden Parteien) getätigt hat; alle Geschäfte innerhalb des Konzernverbundes fließen nicht in den Konzernabschluss ein.

4.3.1 Kapital- und Schuldenkonsolidierung

In der Summenbilanz (1. Konsolidierungsschritt) werden zunächst alle Positionen der einzelnen Bilanzen addiert. Dadurch werden Eigen- und Fremdkapital beim Mutter- und Tochterunternehmen regelmäßig doppelt erfasst. Denn einerseits korrespondiert das (anteilige) Eigenkapital bei der Tochtergesellschaft mit dem Beteiligungsbuchwert dieser Tochtergesellschaft in der Bilanz der Muttergesellschaft. Andererseits können zwischen Mutter- und Tochterunternehmen Verbindlichkeiten bestehen, die beim jeweils anderen Unternehmen zu Forderungen führen (vgl. dazu Abb. 12).

Abbildung 13: Kapitalkonsolidierung – Doppelerfassung durch konzerninterne Verflechtungen



Anhand einer Kapital- und Schuldenkonsolidierung werden die beschriebenen Effekte eliminiert. Im Beispiel besitzt das Mutterunternehmen (MU) ein Eigenkapital in Höhe von 100 GE. Wir nehmen für unser Beispiel einmal an, das MU habe die Anteile an dem TU im Wege der Bargründung erworben.

Wenn man für den Konzernabschluss das EK des MU und das des TU lediglich addieren würde, hätte der Konzern sein Eigenkapital verdoppelt, ohne dass aus der Sicht des Konzerns tatsächlich neues EK zugeflossen wäre. Der Sachverhalt ist bezogen auf das Fremdkapital ähnlich: Ohne eine entsprechende Konsolidierung würde der Konzern hier quasi Verbindlichkeiten gegen sich selbst ausweisen. Diese Doppelerfassung von Kapital und Schulden in der Summenbilanz wird im Wege der Kapital- und Schuldenkonsolidierung bereinigt (vgl. dazu Abb.13).

Abbildung 14: Kapitalkonsolidierung – Summenbilanz vor und nach Kapitalkonsolidierung

Summenbilanz vor
Kapitalkonsolidierung

A	P
Anlagevermögen MU 100 GE	Eigenkapital MU 100 GE
Anlagevermögen TU 100 GE	Eigenkapital TU 100 GE
Anlagevermögen (Beteiligung an TU) 100 GE	Fremdkapital MU (Verbindlichkeiten) 100 GE
Umlaufvermögen (Forderung an MU) 100 GE	Fremdkapital TU (Verbindlichkeiten) 100 GE
Σ 400 GE	Σ 400 GE



Summenbilanz nach
Kapitalkonsolidierung

A	P
Anlagevermögen MU 100 GE	Eigenkapital MU 100 GE
Anlagevermögen TU 100 GE	Fremdkapital TU (Verbindlichkeiten) 100 GE
Σ 200 GE	Σ 200 GE

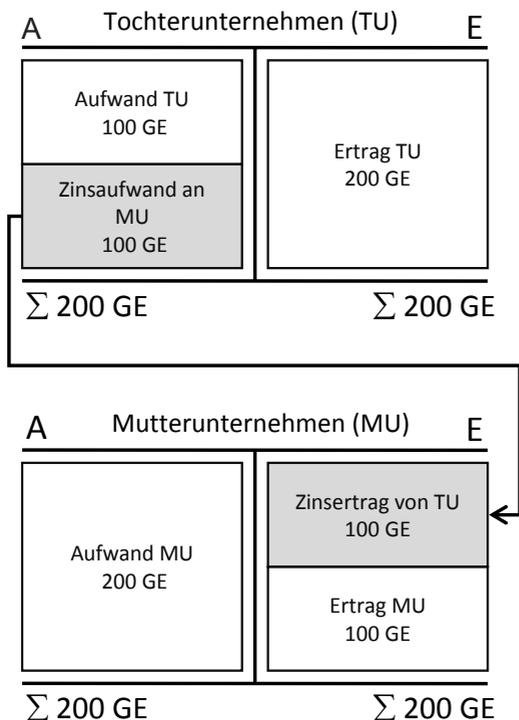
4.3.2 Aufwands- und Ertragskonsolidierung

In der Regel findet zwischen Konzernunternehmen ein ständiger Leistungsaustausch statt (sog. Innenumsätze). Das führt bei dem Leistung erbringenden Unternehmen zu Ertrag (bspw. Zinserlös) und bei dem Leistung empfangenden Unternehmen zu Aufwand (bspw. Zinsaufwand). Bei einem Kreditinstitut ist im

Wesentlichen die Aufwands- und Ertragskonsolidierung hinsichtlich des Zinsergebnisses relevant, da sich Banken in einem Konzernverbund untereinander häufig Geld leihen. Aber auch für Provisionen kommt eine Aufwands- und Ertragskonsolidierung in Betracht.

Angenommen, ein MU leitet einem 100 %-igen TU ein Darlehen in Höhe von 2.000 GE mit einem Darlehenszins von 5 % weiter. In der **Einzelbetrachtung** – also nicht (!) aus Konzernsicht – fällt am Ende der Periode beim TU Zinsaufwand in Höhe von 100 GE an, der zugleich beim MU zu einem Zinsertrag von 100 GE führt.

Abbildung 15: Aufwands- und Ertragskonsolidierung – Doppelerfassung durch konzerninterne Verflechtungen



Aus **Konzernsicht** hat jedoch lediglich eine Verschiebung von Geldeinheiten innerhalb des Konzerns stattgefunden, wofür sich der Konzern selbst natürlich keine Zinsen in Rechnung stellt. Durch die skizzierte Verrechnung der konzerninternen

Aufwendungen und Erträge wird gewährleistet, dass der Konzernabschluss nur solche (Zins-) Erträge und (Zins-) Aufwendungen beinhaltet, die mit Dritten als Kunden und Unternehmen außerhalb des Konzerns erwirtschaftet wurden.

Abbildung 16: Aufwands- und Ertragskonsolidierung – Summen-Gesamtergebnisrechnung vor und nach Aufwands- und Ertragskonsolidierung

Summen-Gesamtergebnis-Rechnung
vor Aufwands- und Ertragskonsolidierung

A	E
Aufwand TU 100 GE	Ertrag TU 200 GE
Zinsaufwand an MU 100 GE	
Aufwand MU 200 GE	Zinsertrag von TU 100 GE
Ertrag MU 100 GE	
Σ 400 GE	Σ 400 GE



Summen-Gesamtergebnis-Rechnung
nach Aufwands- und Ertragskonsolidierung

A	E
Aufwand TU 100 GE	Ertrag TU 200 GE
Aufwand MU 200 GE	
	Ertrag MU 100 GE
Σ 300 GE	Σ 300 GE

4.3.3 Zwischenergebniseliminierung

Im Konzernverbund kommt es häufig vor, dass bei einem Konzernunternehmen durch den konzerninternen Leistungsaustausch (z. B. die Erbringung von Dienst- bzw. Werkleistungen, Provisionsleistungen) Gewinne bzw. Verluste anfallen. Die Konzernunternehmen behandeln sich untereinander häufig wie konzernexterne Unternehmen und veranschlagen als Preis für eine Leistung neben den Selbstkosten noch einen üblichen **Gewinnaufschlag**. Denkbar ist natürlich auch der umgekehrte Fall, dass ein Verkauf unterhalb der Selbstkosten getätigt wird, wodurch beim Veräußerer ein Verlust entsteht. Diese beiden Sachverhalte werden auch als **Gewinn verlagernde Transaktionen** bezeichnet. Ein Gewinn bzw. Verlust gilt aus Konzernsicht jedoch erst dann als realisiert, wenn die Leistung tatsächlich den Konzern verlässt und an Dritte geht. Diese Zwischenerfolge, also Gewinne bzw. Verluste aus dem konzerninternen Leistungsaustausch, sind im Wege einer Zwischenerfolgseliminierung zu beseitigen.

4.4 Bilanzierung von Gemeinschaftsunternehmen und von assoziierten Unternehmen

■ Bilanzierung von Gemeinschaftsunternehmen

Die Bilanzierung und Definition von Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) wird in IAS 31 geregelt. IAS 31 regelt die Bilanzierung der Anteile an einem Gemeinschaftsunternehmen sowie die Berichterstattung im Abschluss der jeweiligen Partnerunternehmen (venturer). Per Definition ist ein Gemeinschaftsunternehmen eine **vertragliche Vereinbarung** zwischen mindestens zwei Partnerunternehmen, um eine **geschäftliche Aktivität** anhand einer **gemeinschaftlichen Führung** durchzuführen. Im Rahmen der gemeinschaftlichen Führung sollen strategische, finanzielle und operative Entscheidungen gemeinsam getroffen werden (joint control). Die vertragliche Vereinbarung ist in diesem Zusammenhang *die* essenzielle Voraussetzung, da gem. IAS 31 sonst kein Joint Venture vorliegt.

Denn aus Sicht des Konsolidierungskreises befindet sich die gemeinschaftliche Führung (joint control) mit fließenden Übergängen genau zwischen der Beherrschungsmöglichkeit eines Tochterunternehmens (control) und dem maßgeblichen Einfluss auf ein assoziiertes Unternehmen (significant influence). IAS 31 ist nicht anzuwenden, wenn eines der Partnerunternehmen eine Venture Capital-Gesellschaft, ein Publikumsfond eine fondsgebundene Versicherung oder ein ähnliches

Unternehmen ist oder wenn die Beteiligung bei einem Partnerunternehmen bereits nach IAS 39 als Finanzbeteiligung bilanziert wurde.

In IAS 31.7 werden drei verschiedene **Formen einer geschäftlichen Aktivität** spezifiziert:

1. **Gemeinschaftliche Tätigkeit**
2. **Gemeinschaftlich geführtes Vermögen**
3. **Gemeinschaftlich geführtes Unternehmen.**

Bei einer **gemeinschaftlichen Tätigkeit** behalten die Partnerunternehmen jeweils ihr eigenes Vermögen, forcieren mit ihrem Vermögen allerdings – im Dienste des Joint Venture – ein gemeinsames wirtschaftliches Ziel. Die Gewinne bzw. Verluste aus dieser Zusammenarbeit werden schließlich nach einer zuvor vereinbarten Methodik zwischen den Partnerunternehmen verteilt.

Bei **gemeinschaftlich geführtem Vermögen** sind alle Partnerunternehmen gemeinschaftlicher Eigentümer der Vermögenswerte, die für ein bestimmtes gemeinschaftliches Vorhaben eingesetzt werden. Jedes Unternehmen trägt einen entsprechenden Teil der Aufwendungen und Erträge, die im Zusammenhang mit der Nutzung des Vermögens anfallen.

Ein **gemeinschaftlich geführtes Unternehmen** setzt die Gründung einer rechtlich selbstständigen Einheit (z. B. einer Kapitalgesellschaft) durch die Partnerunternehmen voraus, an der diese Partnerunternehmen jeweils eine Beteiligung halten. Ein bestehendes Beteiligungsverhältnis bzw. ein rechtlich selbstständiges Unternehmen sind die Voraussetzung zur Anwendung der Quotenkonsolidierung bzw. Equity-Methode. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass die beiden ersten Formen *nicht* im Rahmen der Quotenkonsolidierung bzw. Equity-Methode konsolidiert werden.

Die Partnerunternehmen haben bei der dritten Form – dem gemeinschaftlich geführten Unternehmen – zur **Konsolidierung des Gemeinschaftsunternehmens** bevorzugt die **Quotenkonsolidierung** oder wahlweise die **Equity-Methode** anzuwenden. Die Quotenkonsolidierung wird im Wesentlichen wie die oben dargestellte Vollkonsolidierung vollzogen, mit dem Unterschied, dass die einzelnen Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung jeweils nur quotal in Höhe der entsprechenden (Stimmrechts-)Anteilsquote in den Konzernabschluss einbezogen werden. Da die Equity-Methode die einzig zulässige Methode zur Konsolidierung assoziierter Unternehmen ist, beschreiben wir sie im folgenden Abschnitt genauer.

■ Bilanzierung von assoziierten Unternehmen

Die Bilanzierung und Definition von assoziierten Unternehmen wird in IAS 28 geregelt. Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, auf das der Anteilseigner einen **maßgeblichen Einfluss** ausüben kann, das zuvor jedoch **weder als Tochter- noch als Gemeinschaftsunternehmen klassifiziert** wurde. Ein maßgeblicher Einfluss liegt vor, wenn zwar die Finanz- und Geschäftspolitik wesentlich beeinflusst werden kann (*significant influence*), allerdings keine Beherrschung (*control*) oder gemeinschaftliche Führung (*joint control*) vorliegt. Ein maßgeblicher Einfluss wird widerlegbar vermutet, wenn ein Unternehmen – direkt oder indirekt – zwischen 20 % und 50 % der Stimmrechtsanteile kontrolliert. Weitere fünf Verdachtsgründe eines maßgeblichen Einflusses auf ein Unternehmen sind darüber hinaus:

1. die Wahrnehmung einer Position als **Leitungs- oder Aufsichtsorgan**,
2. die **Bestimmung der Geschäftspolitik**,
3. das Bestehen einer **unerlässlichen Geschäftsbeziehung (z. B. wegen wichtiger Verträge)**,
4. ein **Austausch von Führungspersonal** sowie
5. die Bereitstellung **essenzieller technischer Informationen**.

Wenn ein Unternehmen maßgeblichen Einfluss auf ein anderes Unternehmen ausübt, liegt die Vermutung nahe, dass das Einfluss nehmende Unternehmen einen wirtschaftlichen Nutzen in Form von Erträgen aus dem beeinflussten Unternehmen ziehen möchte. Der Anteilseigner ist im Rahmen seiner Beteiligung zwar an den Gewinnen des assoziierten Unternehmens in Form von Dividenden beteiligt, allerdings spiegelt das nicht die gesamte Ertragskraft aus der Beziehung zu dem assoziierten Unternehmen wider.

Da die IFRS entscheidungsrelevante Informationen vermitteln sollen, werden assoziierte Unternehmen im Wege der Equity-Methode *at equity* (also mit einem modifizierten Eigenkapitalwert) im Konzernabschluss konsolidiert. Vereinfacht formuliert wird im Wege der Equity-Methode der ursprüngliche Beteiligungswert um die anteiligen Periodenergebnisse ergänzt und gegebenenfalls um Abschreibungen auf einen Firmenwert verringert.

Beispiel: Ein Unternehmen A erwirbt 30 % der insgesamt 100.000 Anteile am Unternehmen B zum Börsenkurs von 10 GE je Aktie. Der ursprüngliche Buchwert der Beteiligung beträgt somit $(30 \% * 100.000 \text{ Anteile}) * 10 \text{ GE} = 300.000 \text{ GE}$. Unternehmen B erwirtschaftet ein Jahr später einen Gewinn von 10.000 GE, woraufhin der Börsenkurs je Aktie von zuvor 10 GE auf 12 GE ansteigt. Die Börsenkurssteigerung ist für das Unternehmen A irrelevant; der ursprüngliche

Buchwert von 300.000 GE – also der anteilige Buchwert am Eigenkapital von Unternehmen B – ist maßgebend und wird beibehalten. Zusätzlich muss Unternehmen A allerdings den anteiligen Gewinn von $30\% * 10.000 \text{ GE} = 3.000 \text{ GE}$ zum Beteiligungswert hinzurechnen. Ein Jahr nach dem Eingehen der Beteiligung beträgt der neue Beteiligungswert gemäß der Equity-Methode demnach 303.000 GE. Für alle folgenden Perioden wird mit den anteilig anfallenden Gewinnen oder Verlusten analog verfahren.

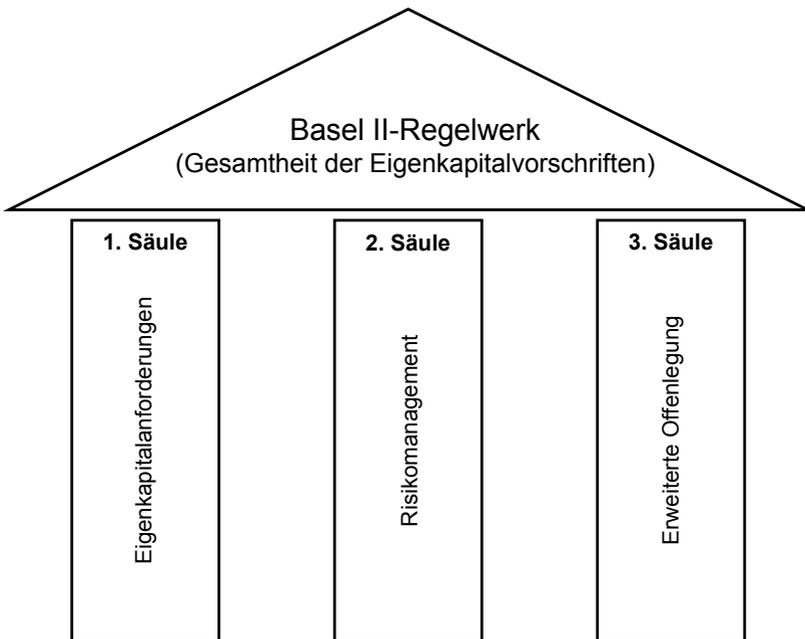
Im Gegensatz zur Quoten- oder Vollkonsolidierung handelt es sich bei der Equity-Methode im Grunde nicht um eine Konsolidierung, sondern um eine modifizierte Form zur Bewertung einer Beteiligung bzw. Finanzanlage. Es kommt somit nicht zu einer – auch nicht anteiligen – Übernahme der Vermögenswerte und Schulden des assoziierten Unternehmens.

5 Der Zusammenhang zwischen internationaler Rechnungslegung und regulatorischen Vorschriften

Seit dem 1. Januar 2007 sind die Kreditinstitute in allen EU-Mitgliedsstaaten dazu verpflichtet, die **Eigenkapitalvorschriften nach Basel II** zu befolgen. Das oberste Ziel besteht in der grenzüberschreitenden Sicherung einer angemessenen Eigenkapitalausstattung von Kreditinstituten, um international einerseits Stabilität und andererseits vergleichbare Wettbewerbsbedingungen zu schaffen. Das internationale Übereinkommen Basel II besteht aus drei Säulen:

1. **Säule:** Quantitative Mindestanforderungen (**Eigenkapitalanforderungen**),
2. **Säule:** Prozess der qualitativen Bankenaufsicht (**Risikomanagement**),
3. **Säule:** Erweiterte Offenlegung (**Risikopublizität**).

Abbildung 17: Die drei Säulen von Basel II



Die Umsetzung der internationalen Vorschriften nach Basel II erfolgt wiederum auf nationaler Ebene. In Deutschland werden die erste und dritte Säule durch die

Solvabilitätsverordnung (SolvV) und die zweite Säule durch die *Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)* konkretisiert und umgesetzt.

Die **SolvV** bildet die Grundlage der quantitativen Bankenaufsicht in Deutschland. Gemäß der SolvV sind die aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen an das Eigenkapital banktäglich einzuhalten und in vierteljährlichen Abständen an die Deutsche Bundesbank zu melden. Demnach muss ein Kreditinstitut das Gesamtrisiko, bestehend aus Adressenausfallrisiko, Marktpreisrisiko sowie operationellem Risiko, seiner Finanzpositionen ermitteln und anteilig mit Eigenkapital unterlegen.

Die Basis der qualitativen Bankaufsicht in Deutschland sind die **MaRisk**. Die MaRisk umfassen verbindliche Vorgaben der BaFin bezüglich der Konzipierung des Risikomanagements in einem Kreditinstitut. Ob ein Institut die MaRisk einhält, wird vom Abschlussprüfer, der BaFin und der Deutschen Bundesbank geprüft bzw. kontrolliert.

5.1 Der Unterschied zwischen bilanziellem und regulatorischem Eigenkapital

Unter **Solvabilität eines Kreditinstituts** ist dessen Ausstattung mit sog. *Eigenmitteln* zu verstehen, die zum Ausgleich von schlagend gewordenen Risiken im operativen Geschäft vorzuhalten sind (Verlustrisikofunktion). Die SolvV verpflichtet deutsche Kreditinstitute dazu, Auskunft über die Eigenmittel, das Adressenausfallrisiko, das Marktpreisrisiko und das operationelle Risiko zu erstatten. Die Eigenmittel werden gem. § 10 KWG i. V. m. § 10a Abs. 7 KWG ausgehend vom Eigenkapital in der IFRS-Bilanz ermittelt. Da sich die Anforderungen der Bilanzleser und der Regulierer (Aufsichtsbehörden) an das Eigenkapital unterscheiden, wird zwischen dem sog. *bilanziellen Eigenkapital (Eigenkapital)* und dem sog. *regulatorischen Eigenkapital (Eigenmittel)* unterschieden. Das bilanzielle Eigenkapital nach IFRS hat im Wesentlichen eine Informationsfunktion, während das regulatorische Eigenkapital im Wesentlichen eine Verlustrisikofunktion zu erfüllen hat.

Das **bilanzielle Eigenkapital** ist das Eigenkapital, das auf Basis des IFRS-Abschlusses ermittelt wird. Aus diesem Grunde sind im bilanziellen Eigenkapital bisher nicht realisierte Gewinne in verschiedenen Rücklagen des Eigenkapitals enthalten. Darüber hinaus ist der Ausweis des bilanziellen Eigenkapitals durch große Ermessensspielräume geprägt, u. a. durch die Bewertung bestimmter Positionen zum Zeitwert (sog. Fair Value).

Das bilanzielle Eigenkapital muss um die im vorherigen Satz beschriebenen bilanziellen Effekte bereinigt werden, um die tatsächliche Verlustausgleichsmasse, also das **regulatorische Eigenkapital**, zu ermitteln. Zur Neutralisierung der Effekte werden gewisse Anpassungen (sog. *prudential filter*) in einer Art Überleitungsrechnung vorgenommen. Die Eigenmittel setzen sich zusammen aus:

- **Kernkapital,**
- **Ergänzungskapital,**
- **Dritrangmitteln.**

Das **Kernkapital** (sog. *Tier 1-Kapital*) besteht im Wesentlichen aus dem eingezahlten Kapital und den offenen Rücklagen, den einbehaltenen Gewinnen und dem Sonderposten für allgemeine Bankrisiken. Es kommt dem in der Bilanz ausgewiesenen bilanziellen Eigenkapital, relativ nahe.

Das **Ergänzungskapital** (sog. *Tier 2-Kapital*) besitzt eine geringere Haftungsqualität als das Kernkapital und wird maximal in einer Höhe von 100 % des Kernkapitals auf die Eigenmittel angerechnet. Es wird in Ergänzungskapital 1. und 2. Klasse unterschieden. Das Ergänzungskapital 1. Klasse beinhaltet im Wesentlichen Vorsorgereserven, Neubewertungsreserven und Sonderposten, die teilweise nur anteilig in das Ergänzungskapital einbezogen werden (vgl. weiterführend dazu Kapitel 7.2.3). Das Ergänzungskapital 2. Klasse umfasst im Wesentlichen längerfristige nachrangige Verbindlichkeiten bei Kreditgenossenschaften.

Die **Dritrangmittel** (sog. *Tier 3-Kapital*) weisen die geringste Haftungsqualität auf und setzen sich im Wesentlichen aus potenziellen Gewinnen aus zum Zeitwert bewerteten Positionen, kurzfristigen nachrangigen Verbindlichkeiten sowie dem restlichen Ergänzungskapital zusammen, das oberhalb der Kappungsgrenze von 100 % des Kernkapitals bei der Anrechnung lag. Da die Komponenten, aus denen sich die Drittrangmittel zusammensetzen, nur eine vergleichsweise geringe Haftungsqualität aufweisen, dürfen sie maximal bis zur 2,5-fachen Höhe des Kernkapitals (abzüglich des Ergänzungskapitals) zur Unterlegung von Risikopositionen genutzt werden. Kernkapital, Ergänzungskapital und Drittrangmittel ergeben zusammen die regulatorischen Eigenmittel.

5.2 Risikovorsorge in der Rechnungslegung und im Risikomanagement im Rahmen der Banksteuerung

Schwerpunkt des Risikomanagements im Rahmen der Banksteuerung bildet die Steuerung des Risikos aus dem Kreditgeschäft. Das Kreditrisiko bezeichnet das

Risiko erwarteter und unerwarteter (Teil-)Ausfälle im bilanziellen und außerbilanziellen Kreditgeschäft. Zum Ausgleich derartiger Ausfälle bilden Banken eine Risikovorsorge. Die Risikovorsorge wird, soweit sie sich auf bilanzielle Forderungen (bspw. Forderungen an Kunden und Kreditinstitute) bezieht, in der Bilanz mit Hilfe einer Wertberichtigung in Form eines Korrekturpostens von den Aktivposten gekürzt. Bei außerbilanziellen Geschäften (bspw. zugesicherte Liquiditätslinien für Zweckgesellschaften) wird die Risikovorsorge dagegen als Rückstellung für Risiken aus dem Kreditgeschäft im Posten „Rückstellungen“ auf der Passivseite ausgewiesen. Das zeigt, dass die Risikovorsorge zwar Rückstellungscharakter (ungewisse Verbindlichkeit) besitzt, im Falle bilanzieller Geschäfte allerdings direkt auf der Aktivseite bzw. im Anhang als „Negativposten“ ausgewiesen wird. Kommt es später tatsächlich zu einem Ausfall des Kredits, wird diese Belastung nicht als Aufwand in der GuV erfasst, sondern nur der Risikovorsorgeposten entsprechend vermindert. Die ertragsmäßige Belastung hat bereits in dem Jahr stattgefunden, als die Risikovorsorge gebildet wurde.

5.3 Value at Risk (VaR)

Der Value at Risk (übersetzt: Wert im Risiko) ist ein statistisches Risikomaß und wurde von J. P. Morgan konzipiert. Im Finanzsektor hat sich der VaR als **Standardrisikomaß zum Abschätzen von Marktpreisrisiken** etabliert. Kreditinstituten dient er zur täglichen Risikomessung, -steuerung und -überwachung. Er gibt an, welchen Betrag der mögliche Verlust einer Risikoposition (z. B. eines Portfolios von Wertpapieren) mit einer vorgegebenen Wahrscheinlichkeit (*Konfidenzniveau*) und einem vorgegebenem Zeitraum (*Haltedauer*) nicht überschreiten wird. Ein VaR in Höhe von 100 € bei einem Konfidenzniveau⁶ von 99 % und bei einer Haltedauer von einem Jahr bedeutet, dass der erwartete Verlust innerhalb eines Jahres in 99 % aller denkbaren Fälle nicht größer als 100 € sein wird. Der VaR kann sowohl bezogen auf einzelne Risikopositionen ermittelt werden als auch auf Gesamtbankebene (z. B. zur Messung des Zinsänderungsrisikos). Anhand des VaR versucht eine Bank das Risiko beherrschbar zu machen, um die Risiken einzelner Portfolios so effizient wie möglich zu steuern; ein „*Handeln wie unter Sicherheit*“, indem alle denkbaren Verluste einkalkuliert werden.

6 Eine Art Vertrauensbereich, innerhalb dessen man den Eintritt eines Ereignisses nahezu unter Sicherheit ausschließen kann. Hier bspw. der Verlust eines Betrages von mehr als 100 € innerhalb eines Jahres.

Der VaR darf neben der beschriebenen Verwendung zur *internen* Risikomes-
sung, -steuerung und -überwachung gem. Solvabilitätsverordnung (SolV) auch zur
Bestimmung des bankaufsichtsrechtlichen Eigenkapitals verwendet werden. Der
Berechnungsformel für die Eigenkapitalunterlegung für Kreditrisiken gemäß Sol-
vabilitätsverordnung liegt bei der Verwendung des IRB-Ansatzes (internal rating
based approach) auch ein VaR-Modell zu Grunde. Im IRB-Ansatz bestimmt die
Bank das Rating anhand eines internen Modells selbst. D. h., das Rating wird nicht
von einer externen Ratingagentur erstellt. Diese Vorgehensweise ist gerade vor
dem Hintergrund nützlich, da nicht für alle denkbaren Risikopositionen externe
Ratings vorliegen (bspw. für Darlehen an einzelne Kunden). Im IRB-Ansatz benut-
zen Banken selbst entwickelte Risikoeinstufungsverfahren (Ratingverfahren), um
bis zu drei Risikoparameter (bspw. die Ausfallquote oder die Ausfallwahrschein-
lichkeit) zu schätzen, die das Kreditrisiko der einzelnen Engagements beschreiben.

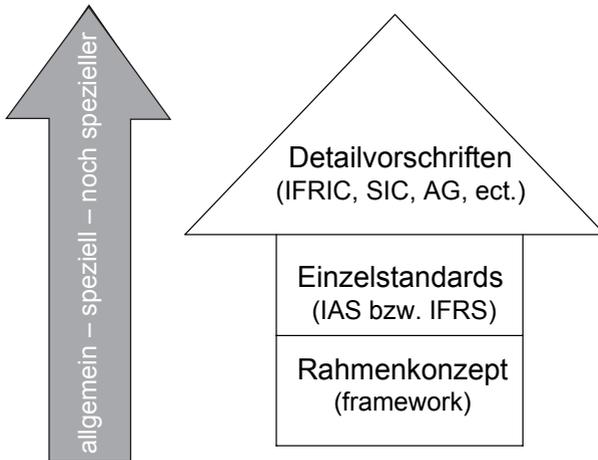
Für die Umrechnung dieser Parameter in eine Eigenkapitalunterlegung gibt die
Solvabilitätsverordnung eine Formel vor, die auf einem Kreditrisikomodell beruht.

6 Grundlegende Vorschriften der IFRS

Die IFRS haben einen dreistufigen hierarchischen Aufbau:

- Das **Rahmenkonzept (framework)** beinhaltet zum einen Angaben zu den Rechnungslegungsgrundsätzen, also zu Zielen, Grundannahmen und Anforderungen, und zum anderen Angaben zu den Definitions-, Ansatz- und Bewertungskriterien von Abschlussposten (Allgemeine Vorschriften).
- Die **einzelnen Standards (IAS bzw. IFRS)** beinhalten Regelungen zu den einzelnen Posten eines Abschlusses und sind zumeist nach dem Schema Definitionen, Ansatz, Bewertung, Ausweis und Erläuterung des jeweiligen Postens aufgebaut (Spezielle Vorschriften).
- Gibt es **spezielle Detailfragen** – wie z. B. bei der Bilanzierung von Zweckgesellschaften – werden die Standards durch Interpretationen wie **SIC, IFRIC** oder application guidances (**AG**) ergänzt (**Speziellere Vorschriften**).

Abbildung 18: Aufbau der IFRS

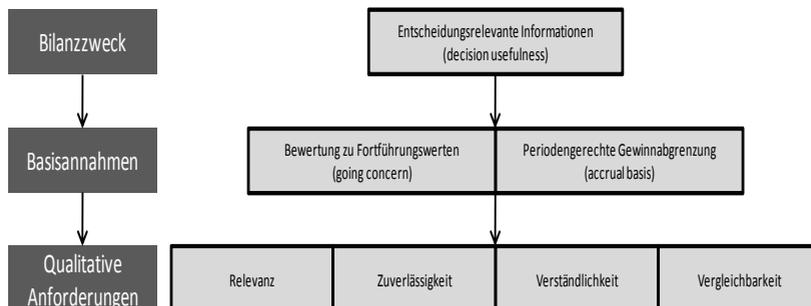


6.1 Allgemeine Rechnungslegungsgrundsätze

Im Framework sind *die Prinzipien und Maximen* verankert, die in den Einzelstandards an einzelnen Abschlussposten konkretisiert werden. Der Bilanzzweck der IFRS ist die *Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen (decision*

usefulness). In diesem Zusammenhang gibt es in den IFRS lediglich zwei Basisannahmen: (1) Die *Bewertung erfolgt stets zu Fortführungswerten (going concern)* und (2) die *Abgrenzung des periodengerechten Gewinns (accrual basis)*. Um letztendlich entscheidungsnützliche Informationen im Abschluss zu vermitteln, müssen die Informationen vier qualitative Anforderungen erfüllen: Sie müssen *relevant, zuverlässig, verständlich und vergleichbar* sein.

Abbildung 19: IFRS-Framework



6.1.1 Vermittlung entscheidungsrelevanter Informationen (decision usefulness)

Die Bedeutung der sog. *decision usefulness* im Rahmen des IFRS-Abschlusses lässt sich am besten verstehen, indem die grundlegenden Unterschiede zwischen dem deutschen Bilanzrecht (HGB) und den IFRS anhand der unterschiedlichen Zielsetzung des Abschlusses herausgestellt werden.

Das **Primärziel der Bilanzierung nach IFRS** liegt in der Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen (*decision usefulness*). Die Informationsfunktion bildet somit *das* primäre Ziel eines IFRS-Abschlusses.

Die Informationsfunktion folgt stets dem Grundsatz einer möglichst zutreffenden Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Cash-Flows (*true and fair view* bzw. *fair presentation*) und wird mit Rücksicht auf eine gewisse Balance (sog. *trade-off*) zwischen den vier im Framework determinierten qualitativen Anforderungen – Verständlichkeit, Relevanz, Verlässlichkeit und Vergleichbarkeit – anvisiert. Damit wird deutlich, dass ein IFRS-Abschluss mit dem Leitbild einer „Informationsbilanz“ primär auf den Informationsbedarf der Eigen- und Fremdkapitalgeber ausgerichtet ist. Ein Kaufmann soll nach IFRS also möglichst zukunfts- und zahlungsorientiert bilanzieren. Problematisch ist in diesem Zusammenhang jedoch, dass die Informationen zwar eine hohe Relevanz

besitzen, aufgrund der zum Teil fehlenden Objektivierbarkeit jedoch weniger verlässlich sind.

Das **Primärziel der Bilanzierung nach HGB** liegt demgegenüber im Gläubigerschutz, den die IFRS eher nebenbei verfolgen. Ein HGB-Abschluss soll ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermitteln (§ 264 Abs. 2 S. 1 HGB). Im Mittelpunkt steht dabei stets die Kapitalerhaltung; dementsprechend wird dem Vorsichtsprinzip, das zugleich das Realisations- und Imparitätsprinzip umfasst, die größte Bedeutung beigemessen. Das Realisationsprinzip besagt, dass Gewinne nur dann zu berücksichtigen sind, wenn sie am Abschlussstichtag realisiert sind (§ 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB). Realisiert ist ein Gewinn nach h. M. dann, wenn eine Leistung tatsächlich abgesetzt und somit als Ertrag zu behandeln ist, während ein Gewinn in den IFRS bereits dann anfällt, wenn er realisiert werden *könnte*.

Dem Imparitätsprinzip kommt die Aufgabe zu, alle vorhersehbaren Risiken und Verluste zu berücksichtigen, die bis zum Abschlussstichtag entstanden sind (§ 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB). So müssen bestimmte negative Erwartungen (z. B. hinsichtlich des Ausgangs eines Prozesses), die hinreichend sicher erscheinen, schon vor ihrer Realisation (im Beispiel: der Urteilsverkündung) aufwandswirksam im Jahresabschluss erfasst werden. Das liegt in der traditionellen, viel zitierten deutschen Auffassung begründet, nach der sich ein Kaufmann eher „ärmer als reicher“ rechnen soll.

Die IFRS hingegen sind nicht daran interessiert, möglichst vorsichtig zu bilanzieren. Nach IFRS soll die Bewertung vielmehr möglichst zutreffend sein. Mit anderen Worten soll der Wert zum Bilanzstichtag „auf den Kopf getroffen werden“, während das HGB entsprechend dem Vorsichtsgedanken im Zweifel einen Vermögenswert eher geringer und eine Verbindlichkeit eher höher bewertet und damit die Wahrscheinlichkeit möglicher negativer Überraschungen begrenzt, die sich aus veränderten Werten unmittelbar nach dem Bilanzstichtag ergeben könnten.

6.1.2 Das Prinzip der Unternehmensfortführung (going concern)

Das Fortführungsprinzip bzw. going-concern-Prinzip besagt, dass bei der Abschlussstellung stets von der Prämisse der **Fortführung der Unternehmenstätigkeit** auf nicht absehbare Zeit auszugehen ist (*Fortführungswert*). Es soll eben nicht davon ausgegangen werden, dass das Unternehmen liquidiert wird (*Liquidationswert*). Der Unterschied zwischen Fortführungs- und Liquidationswert liegt vor allem darin, dass viele Bilanzposten unter der Prämisse der Unternehmens-

fortführung anders bewertet werden, als unter der Prämisse der Liquidation. Der **Fortführungswert** z. B. eines Büroschreibtisches, den die Bank für betriebliche Zwecke nutzt, ergibt sich beispielsweise aus dem Anschaffungswert, vermindert um seine wirtschaftliche Abnutzung (Abschreibung). Der **Liquidationswert** ist dagegen der Wert, den die Bank realisieren würde, wenn sie den Schreibtisch verkaufen würde. Insbesondere in den ersten Jahren nach einer Anschaffung kann der Liquidationswert deutlich unter dem Fortführungswert liegen. Ein Jahres- oder Konzernabschluss darf jedoch nur solange unter der Prämisse der Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufgestellt werden, wie das auch tatsächlich realistisch erscheint. Das ist der Fall, wenn die Liquidation der Gesellschaft beschlossen wurde oder z. B. absehbar ist, dass die Gesellschaft innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag voraussichtlich einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens stellen wird.

Bei einem gesunden Unternehmen wird in der Praxis grundsätzlich vom going-concern ausgegangen. Ein non-going-concern wird nur dann unterstellt, wenn die Absicht der Unternehmensfortführung fehlt oder die wirtschaftlichen bzw. rechtlichen Voraussetzungen nicht vorhanden sind respektive in naher Zukunft nicht mehr vorhanden sein werden.

6.1.3 Prinzip der Periodenabgrenzung (accrual basis)

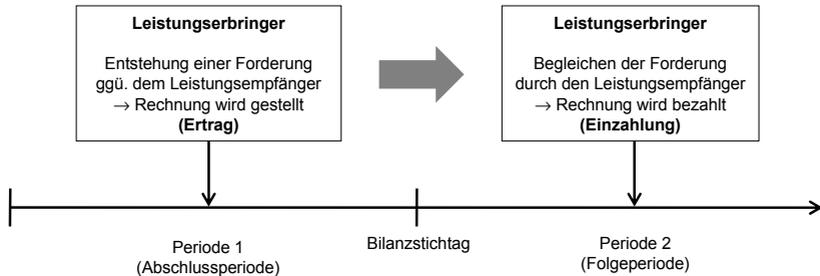
Die Begriffspaare „Aufwand und Ertrag“ einerseits sowie „Auszahlung und Einzahlung“ andererseits werden häufig synonym verwendet. Tatsächlich *können* die Begriffspaare – *müssen* aber nicht – voneinander abweichen. Das erklärt, warum der Gewinn eines Geschäftsjahres nicht im gleichen Maße zu einer Erhöhung der liquiden Mittel führt.

Exkurs: Unterschied von Aufwand und Ertrag bzw. Ein- und Auszahlung

Ein **Aufwand bzw. Ertrag** entsteht bspw. bereits dann, wenn ein Unternehmen eine Leistung empfangen bzw. erbracht hat. Zuerst fällt im Unternehmen ein Personalaufwand oder Materialaufwand für die Leistungserbringung an, der dem Leistungsempfänger später in Rechnung gestellt wird. Beim Leistungserbringer entsteht damit eine Forderung, die noch nicht bezahlt worden ist. Aufwendungen und Erträge werden grundsätzlich in der GuV erfasst. Eine **Ein- bzw. Auszahlung** ist immer mit einem Zahlungsmittelfluss verbunden. Man spricht in diesem Zusammenhang deshalb auch von „liquiditätswirksam“, weil liquide Mittel fließen. Bezahlte der Leistungsempfänger demzufolge seine Rechnung, führt das bei ihm zu einer Auszahlung (von Geld) und beim Leistungserbringer zu einer entspre-

chenden Einzahlung. Die bisherige Forderung – also der bisher erfasste Ertrag – führt beim Leistungserbringer zu einer Einzahlung, indem liquide Mittel dafür empfangen werden. Da der Liquiditätsfluss in der Regel der ertragswirksamen Erfassung der Erträge und Aufwendungen folgt, sind Ein- und Auszahlungen stets erfolgsneutral.

Abbildung 20: Accrual basis-Prinzip



Das Prinzip der **Periodenabgrenzung bzw. der periodengerechten Erfolgsermittlung (accrual basis)** besagt, dass der Erfolg eines Unternehmens sich im IFRS-Abschluss durch die Verrechnung von **angefallenen Erträgen und Aufwendungen** und nicht auf Basis angefallener Ein- und Auszahlungen ergibt. Laut IFRS-Rahmenkonzept entsteht ein Ertrag grundsätzlich dann, wenn der künftige wirtschaftliche Nutzen des Unternehmens durch Zunahme eines Vermögenswertes oder durch Abnahme einer Schuld zunimmt (sog. *Asset-Liability-Approach*). Für Finanzinstitute, die in der Regel einen hohen Anteil an Finanzinstrumenten in der Bilanz ausweisen, ist die periodengerechte Erfolgsermittlung von großer Bedeutung: Bei Wertpapieren, die zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) in der Bilanz bewertet werden, können bis zum Ende eines Geschäftsjahres Erträge durch Kursgewinne entstehen. Diese Erträge werden in der entsprechenden Periode in der Gesamtergebnisrechnung erfasst und erhöhen das Periodengesamtergebnis. Um diese Kursgewinne zu realisieren, ist gemäß IFRS kein Verkauf der Papiere notwendig (das wäre im HGB der Fall!). Eine Veräußerung der Wertpapiere würde lediglich dazu führen, dass die o. g. Erträge zu einer Einzahlung führen.

Das Periodisierungsprinzip findet sich in ähnlicher Form auch im HGB und wird dort insbesondere mit dem Vorsichtsprinzip und dem Realisationsprinzip in einem Zusammenhang gesehen.

Da der IFRS-Abschluss jedoch primär das Ziel verfolgt, den Bilanzlesern entscheidungsnützliche Informationen zu vermitteln (Informationsfunktion), findet sich in den IFRS kein übergeordnetes Realisationsprinzip. Wann ein Ertrag als vereinnahmt gilt und folglich als Gewinn erfasst werden darf, wird dezentral in den einzelnen Standards geregelt. Ein Gewinn wird in den IFRS demnach nicht ausschließlich erst dann erfasst, wenn die entsprechende Leistung (z. B. das Werk bei langfristiger Auftragsfertigung) vollständig abgenommen wurde, sondern unter bestimmten Voraussetzungen auch anteilig im Rahmen des Grades der Fertigstellung. In Teilbereichen erfolgt auch die Vereinnahmung sog. unrealisierter Gewinne. Das ist im Bankbereich bspw. bei Finanzinstrumenten der Kategorie Available for Sale (AfS) der Fall. Diese werden in der Bilanz stets mit dem aktuellen Zeitwert bewertet, d. h. ihre Wertänderungen werden in jeder Periode erfasst. Steigt der Wert der AfS-Finanzinstrumente, werden die daraus entstehenden Gewinne nicht ergebniswirksam in der GuV erfasst, sondern ergebnisneutral als unrealisierter Gewinn direkt in einer Rücklage im Eigenkapital (sog. Neubewertungsrücklage) verbucht. In der Gesamtergebnisrechnung werden schließlich alle ergebniswirksamen und ergebnisneutralen Gewinne abgebildet, so dass der Bilanzleser in der Lage ist, den Erfolg des Unternehmens in einer Berichtsperiode zu beurteilen.

6.1.4 Qualitative Anforderungen

Damit der IFRS-Abschluss seine Funktion erfüllen kann, entscheidungsnützliche Informationen zu vermitteln, sind neben den beiden Basisannahmen noch vier qualitative Grundsätze im Framework kodifiziert: Danach wird von einem Jahresabschluss **Verständlichkeit, Relevanz, Verlässlichkeit** und **Vergleichbarkeit** erwartet.

■ **Verständlichkeit (*understandability*)**

Die Informationen eines IFRS-Abschlusses sollen für den Leser leicht verständlich sein. Dabei darf der Ersteller des Abschlusses davon ausgehen, dass der Abschlussadressat angemessene Kenntnisse in der Rechnungslegung besitzt und zum sorgfältigen Studium des Abschlusses bereit ist. Im Umkehrschluss bedeutet das allerdings nicht, dass komplexe Sachverhalte mit dem Verweis auf Verständlichkeit einfach weggelassen werden dürfen. Gerade dann ist sogar darauf zu achten, dass alle notwendigen Informationen in den Abschluss aufgenommen werden, so dass der Adressat auch vermeintlich komplexe Sachverhalte nachvollziehen kann.

■ **Relevanz** (*relevance*)

Abschlussinformationen gelten dann als relevant, wenn dadurch die wirtschaftlichen Entscheidungen (wie bspw. die Beteiligung an einem Unternehmen) der Abschlussadressaten in irgendeiner Form beeinflusst werden könnten.

■ **Verlässlichkeit** (*reliability*)

Der Abschluss darf weder wesentliche materielle Fehler noch bewusste Verzerrungen beinhalten. Damit seine Informationen als verlässlich gelten können, müssen die folgenden fünf Sekundärgrundsätze kumulativ (also ausnahmslos) erfüllt sein:

1. **Glaubwürdige Darstellung** (*faithful representation*)

Die Abschlussinformationen müssen die realen Geschäftsvorfälle, die sie dokumentieren sollen, realitätsgetreu wiedergeben.

2. **Wirtschaftliche Betrachtungsweise** (*substance over form*)

Zur Abbildung eines Geschäftsvorfalles ist nicht ausschließlich die rechtliche Betrachtungsweise entscheidend. Es sollen vielmehr die wirtschaftlichen Zusammenhänge betrachtet werden. Beispielsweise ist der Leasinggeber im Rahmen bestimmter Leasinggeschäfte zwar der rechtliche Eigentümer, der Leasingnehmer allerdings der wirtschaftliche Eigentümer. Aus der wirtschaftlichen Betrachtung heraus muss der Vermögensgegenstand dann beim Leasingnehmer bilanziert werden, obwohl der Leasinggeber rechtlicher Eigentümer ist.

3. **Neutralität** (*neutrality*)

Die Abschlussinformationen sollen neutral sein, d. h. sie dürfen den Sachverhalt nicht verzerrt wiedergeben.

4. **Vorsicht** (*prudence*)

Das Vorsichtsprinzip in den IFRS ähnelt dem Vorsichtsprinzip des HGB. Allerdings ist es in den IFRS weniger stark ausgebildet und von nachrangiger Bedeutung. Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Aufwendungen und Erträge sollen nicht zu hoch, aber auch nicht (mit zu viel Vorsicht) zu niedrig angesetzt werden, damit möglichst keine stillen Reserven/Lasten entstehen. Die IFRS zielen darauf ab, den Wert „auf den Kopf zu treffen“, während das HGB im Zweifelsfall aus Vorsichtsgründen einen Vermögenswert auch einmal niedriger bzw. eine Verbindlichkeit auch einmal höher bilanziert.

5. **Vollständigkeit** (*completeness*)

Damit ein Abschluss aussagekräftig, informationsnützlich und verlässlich sein kann, müssen die enthaltenen Informationen vollständig sein.

Um diesen Anspruch zu erfüllen, müssen alle nach IFRS ansatzpflichtigen Vermögenswerte und Schulden in die Bilanz sowie alle Erträge und Aufwendungen in die Gesamtergebnisrechnung aufgenommen werden (Vgl. Kapitel 6.2.1 und 6.2.3).

■ **Vergleichbarkeit (*comparability*)**

Damit Abschlussinformationen speziell auf dem Kapitalmarkt entscheidungsnützlich sind, müssen sie die Vergleichbarkeit eines Unternehmens im Zeitablauf und eine Vergleichbarkeit von Unternehmen untereinander gewährleisten. Die Abschlussinformationen sollten dementsprechend gleichartige Geschäftsvorfälle aus vorherigen Perioden mit identischen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden darstellen, um eine gewisse Darstellungstetigkeit zu erreichen. Weiterhin sollten auch Vergleichsinformationen aus der Vorperiode in einen Abschluss einbezogen werden, so dass der Abschlussleser (auf einen Blick) den Vergleich mit dem Vorjahr anstellen kann. Zudem müssen die Abschlussinformationen zwecks Vergleichbarkeit eine gewisse Übersichtlichkeit (gleiche Bezeichnung der einzelnen Abschlusskomponenten) aufweisen.

6.2 Ansatzkriterien und Bewertungsvorschriften

6.2.1 Vermögenswerte, Verpflichtungen und Eigenkapital

Die Bilanzposten Vermögenswerte (assets), Verpflichtungen (liabilities) und Eigenkapital (equity) werden im Framework der IFRS definiert. Definitionen, Ansatzkriterien und Bewertungsvorschriften der einzelnen Bilanzposten werden darüber hinaus in den Einzelstandards konkretisiert. Das Framework sieht ein zweistufiges Verfahren vor, um die **Ansatzpflicht eines Bilanzpostens** zu prüfen, bevor er bewertet wird (d. h. bevor über die Höhe des Ansatzes entschieden wird):

- 1. Prüfung der Bilanzierungsfähigkeit** anhand der Definitionen
- 2. Prüfung der Bilanzierungspflicht** anhand der Ansatzkriterien

Die Definition, Ansatzkriterien und Bewertungsvorschriften von beispielsweise den Finanzinstrumenten – Bilanzpositionen, die eine Bankbilanz im Regelfall dominieren – werden speziell im IAS 39 (bzw. IFRS 9) behandelt. Die Einzelstandards nehmen in ihren *lokalen* Bestimmungen allerdings immer wieder Bezug auf die *global* formulierten Grundsätze des Frameworks.

■ Vermögenswerte

Ein Vermögenswert steht grundsätzlich auf der Aktivseite der Bilanz. Er kann materieller oder immaterieller Natur sein. Materiell sind alle Vermögensgegenstände in physischer Form (z. B. Computer, aber auch Finanzpapiere), während immaterielle Vermögensgegenstände eine nicht-physische Form besitzen (z. B. Patente und Geschäfts- oder Firmenwerte). Ein Vermögenswert ist **aktivierungsfähig** (bilanzierungs-/ansatzfähig auf der Aktivseite), wenn das Unternehmen die *Verfügungsmacht* über diesen Vermögenswert besitzt und *künftig ökonomischen Nutzen* aus dem Vermögenswert ziehen kann. Ein Vermögenswert ist **aktivierungspflichtig** (aktivierungs-/ansatzfähig auf der Aktivseite), wenn ein Unternehmen wahrscheinlich einen künftigen ökonomischen Nutzenzufluss (positiver Cashflow) generieren und den Vermögenswert verlässlich bewerten kann.

■ Verpflichtungen

Eine Verpflichtung wird auf der Passivseite der Bilanz erfasst. Als Verpflichtung werden alle noch offenen finanziellen Verpflichtungen gegenüber Gläubigern und Lieferanten angesehen; sie werden im allgemeinen Sprachgebrauch deshalb häufig auch als Schulden bezeichnet.

Eine Verpflichtung ist **passivierungsfähig** (bilanzierungs-/ansatzfähig auf der Passivseite), wenn es sich um eine unwiderrufliche Verpflichtung handelt, die einen zukünftigen Ressourcenabfluss (i. d. R. liquide Mittel) zur Folge haben wird. Eine Verpflichtung ist **passivierungspflichtig** (bilanzierungs-/ansatzpflichtig auf der Passivseite), wenn diese bei Erfüllung wahrscheinlich zu einem ökonomischen Nutzenabfluss (negativer Cashflow) führt und das bilanzierende Unternehmen die Verpflichtung verlässlich bewerten kann.

■ Eigenkapital

In RK.49 ist das Eigenkapital (equity) als Summe der Vermögenswerte (assets) abzüglich der Verbindlichkeiten (liabilities) definiert. Mit anderen Worten ist das Eigenkapital der Betrag, der übrig bliebe, wenn alle Schulden mit den Vermögenswerten beglichen wurden. Für das Eigenkapital gibt es deshalb keine Ansatzkriterien bzw. Bewertungsvorschriften. Das Eigenkapital resultiert einfach (logisch) aus der Bilanzierung der Vermögenswerte auf der Aktivseite und den Verpflichtungen auf der Passivseite als ein Restwert auf der Passivseite, wenn es positiv ist (Regelfall) oder als ein Restwert auf der Aktivseite, wenn es negativ ist (Überschuldungsfall). Die bilanzielle Überschuldung ist in diesem Zusammenhang

nicht mit der Insolvenz (Zahlungsunfähigkeit) zu verwechseln, kann allerdings als Indiz für eine drohende Zahlungsunfähigkeit gewertet werden.

6.2.2 Aufwendungen und Erträge

Aufwendungen und Erträge werden stets in der GuV bzw. Gesamtergebnisrechnung erfasst. Sie sind in *ergebniswirksame* und *ergebnisneutrale* Aufwendungen und Erträge zu unterteilen. Daher spricht man bei einer Erfassung von Aufwendungen und Erträgen in der GuV auch von einer *ergebniswirksamen* Erfassung, während eine Erfassung von Aufwendungen und Erträgen im sonstigen Periodenergebnis bzw. direkt im Eigenkapital als *ergebnisneutrale* Erfassung bezeichnet wird.

■ Aufwendungen (expenses)

Aufwendungen schlagen sich stets als Abnahme der Vermögenswerte oder Erhöhung der Verpflichtungen nieder, bedeuten also eine Abnahme eigener Ressourcen, die nicht auf Kapitaltransfers (z. B. Kapitalherabsetzung, Dividendenausschüttung) mit Anteilseignern zurückzuführen sind. Übersteigen die Aufwendungen am Ende einer Periode die Erträge, resultiert hieraus ein Aufwandsüberschuss bzw. ein Verlust. Aufwendungen wirken sich also stets **eigenkapitalmindernd** aus.

Die Aufwendungen gliedern sich in **operative Aufwendungen** und **Verluste**. Klassische operative Aufwendungen im Bankenbereich sind beispielsweise die Zinsaufwendungen und Personalaufwendungen. Ein gewöhnlicher Verlust im Bankenbereich kann aus der Veräußerung eines Wertpapiers zu einem Betrag unterhalb der Anschaffungskosten resultieren.

■ Erträge (income)

Erträge schlagen sich stets als Zunahme der Vermögenswerte oder als Abnahme der Verpflichtungen, also als Zunahme eigener Ressourcen nieder, die nicht auf Kapitaltransfers (z. B. Kapitalerhöhung) mit Anteilseignern zurückzuführen sind. Sind die Erträge am Ende einer Periode höher als die Aufwendungen, resultiert hieraus ein Ertragsüberschuss bzw. ein Gewinn. Erträge wirken sich somit grundsätzlich **eigenkapitalerhöhend** aus.

6.2.3 Bewertungsmaßstäbe

Um dem erklärten Ziel der IFRS – entscheidungsnützliche Informationen zu vermitteln – gerecht zu werden, sind in den IFRS verschiedene Bewertungsmaßstäbe

kodifiziert. Im Framework werden **historische Kosten** sowie der **Tages-, Veräußerungs- und Barwert** definiert.

■ Historische Kosten

Die Historischen Kosten werden auch als **Anschaffungskosten** (bei Erwerb) oder als **Herstellungskosten** (bei Selbsterstellung) bezeichnet. Häufig werden die historischen Kosten auch zusammenfassend einfach Anschaffungs- oder Herstellungskosten genannt. Die Anschaffungs- und Herstellungskosten eines Vermögenswertes umfassen alle Kosten, die bei seiner Anschaffung bzw. Herstellung anfallen. Bei einer Verpflichtung stellen die historischen Kosten den Betrag dar, der zur Begleichung der Schuld aufgebracht werden muss.

■ Tageswert

Der im Framework definierte Tageswert (oder **Wiederbeschaffungswert**) wird üblicherweise auch als **Marktwert** bezeichnet. Der Marktwert bezeichnet den **aktuellen Betrag eines tatsächlich gehandelten(!) identischen Gutes**. Wichtig ist, dass das Gut auch tatsächlich zeitnah gehandelt, also zwischen zwei Vertragspartnern ausgetauscht wird, und identisch bzw. vergleichbar ist. In der Realität kann ein solcher Wert meist nicht bestimmt werden. Bei einem PKW z. B. ist es mit ein wenig Recherche noch möglich, ein ähnliches Modell mit vergleichbarer Ausstattung und Laufleistung ausfindig zu machen, das auch tatsächlich kürzlich gehandelt wurde. Bei einer Gewerbeimmobilie in einem Stadtzentrum dürfte es sich jedoch als schwierig erweisen, *den* Tageswert zu ermitteln. Ein identisches Gebäude zu finden, ist so gut wie unmöglich, es sei denn, es findet sich an gleicher Stelle ein Gebäude mit dem gleichen Alter und der gleichen Ausstattung, das gerade(!) gehandelt wurde. In der Regel dürfte der Tageswert deshalb ein nicht zu ermittelnder Wert bleiben. Ähnlich ist es im Finanzbereich: Während der Marktwert einer Aktie im DAX und der meisten aller öffentlich gehandelten Wertpapiere nahezu sekundlich und Cent genau beziffert werden kann, so ist es nahezu unmöglich, einen Marktwert für manche Verbriefungstitel zu ermitteln, die praktisch nicht gehandelt werden.

Um diesem Dilemma zu begegnen, hat das IASB für die IFRS das Konzept des sog *Fair Value (Zeitwert)* entwickelt. Mit dem Fair Value wird versucht, dem Tages- bzw. Marktwert so nah wie möglich zu kommen. Es ist daher wichtig zu verstehen, dass es *den einen* Fair Value oftmals nicht gibt. Der Fair Value ist vielmehr ein theoretisch ermittelter Wert, der in der Praxis nicht immerzu ermittelbar ist, da er lediglich ein theoretisches Konstrukt ist. Der Fair Value sollte

vielmehr als Versuch verstanden werden, den aktuellsten Wert eines Gutes oder einer Schuld so präzise wie eben möglich abzuschätzen. Insbesondere durch die Nutzung des Fair Value als Bewertungsmaßstab wird von den IFRS eine markt- und zeit-, also eine realitätsnahe Bilanzierung angestrebt, die als entscheidungsnützlich angesehen wird. Die Wertermittlung eines Fair Value ist jeweils dezentral in den Einzelstandards der jeweiligen Bilanzpositionen geregelt; es gibt keinen expliziten Standard, der sich mit der Ermittlung des Fair Value beschäftigt. Das in den angesprochenen Standards eingearbeitete Fair Value-Konzept ist allerdings immer ähnlich.

Den Aufbau dieses Konzeptes, das *detailliert* vorgibt, wie ein Fair Value für eine Bilanzposition ermittelt werden muss, werden wir aufgrund seiner großen Bedeutung für die IFRS später noch umfassender erläutern.

■ Veräußerungswert

Der Veräußerungswert (oder **Erfüllungswert**) ist dem Tages- bzw. dem Wiederbeschaffungswert sehr ähnlich. Während der Wiederbeschaffungswert jedoch einen Wert aus Käufersicht darstellt, stellt der Veräußerungswert einen Wert aus Verkäufersicht dar. Der Veräußerungswert ist der Betrag, zu dem Vermögenswerte zum gegenwärtigen Zeitpunkt unter gewöhnlichen Umständen veräußert werden könnten. Der Erfüllungswert ist der Wert, zu dem Schulden im weiteren Geschäftsverlauf beglichen werden müssen. D. h. der Erfüllungswert bezieht sich auf den Rückzahlungsbetrag.

■ Barwert

Der Barwert ist ein Bewertungsmaßstab aus der Finanzmathematik. Er beschreibt den **Wert künftiger Zahlungen zum gegenwärtigen Zeitpunkt**. Der aktuelle Wert einer künftigen Zahlung wird durch sog. *Abzinsen* der künftigen Zahlungen auf den gegenwärtigen Zeitpunkt berechnet. Der Barwert ist das Gegenstück zum bekannteren sog. *Endwert*. Der Endwert wird nämlich genau andersherum durch sog. *Aufzinsen* gegenwärtiger Beträge zu einem zukünftigen Zeitpunkt berechnet. Der Endwert stellt den **Wert einer heutigen Zahlung zu einem künftigen Zeitpunkt** dar. Werden beispielsweise 100 GE mit 5 % p. a. aufgezinst, beträgt der künftige Wert des aktuellen Betrags nach einem Jahr 105 GE ($100 \text{ GE} * 1,05 = 105 \text{ GE}$). Demgegenüber versucht man mit dem Barwert zu ermitteln, welchen **Wert eine künftige Zahlung zum heutigen Zeitpunkt** besitzt. Welchen Wert hat eine in der Zukunft liegende Zahlung von 100 GE, die mit 5 % p. a. abgezinst wird? Dazu wird die Zahlung durch 1,05 dividiert. Eine in einem Jahr anfallende

Zahlung von 100 GE hätte somit einen gegenwärtigen Wert von 95,24 GE ($100 \text{ GE} / 1,05 = 95,24 \text{ GE}$).

■ Fortgeführte Anschaffungskosten

Des Weiteren werden in den für den Bankbereich besonders relevanten Einzelstandards IAS 39 bzw. IFRS 9 ausdrücklich die **fortgeführten Anschaffungskosten** und der *Fair Value (Zeitwert)* genannt.

Exkurs: IASB-Projekt zur Reform des IAS 39

Nach der Lehman-Insolvenz im Oktober 2008 und der anschließenden beispiellosen Vertrauenskrise zwischen den Banken drohte das weltweite Finanzsystem zu kollabieren. Finanzinstrumente, besonders Verbriefungstitel, gerieten unter starken Preisdruck. Viele Banken wollten sich von ihren Engagements trennen, so dass plötzlich ein Überangebot von Verbriefungstiteln am Markt herrschte, für die sich allerdings keine Käufer fanden. Die Konsequenz einer solchen Marktsituation ist ein rasanter Preisverfall. Die zeitnahe Bewertung zum Fair Value führte in dieser Situation dazu, dass eine Abwärtsspirale aus fallenden Marktpreisen gefolgt von immer weiteren Abschreibungen einsetzte. In einer Blitzaktion, quasi über Nacht, erließ das IASB daraufhin Ausnahmeregelungen, um die Banken aus dieser „Zeitwertfalle“⁷ zu befreien. Durch die neuen Regelungen wurde den Banken vorübergehend erlaubt, die Fair-Value-Bewertung auszusetzen und Finanzinstrumente zu einem weniger schwankungsintensiven Bewertungsmaßstab, den fortgeführten Anschaffungskosten, zu bewerten.

Der aktuell anzuwendende *IAS 39 – Finanzinstrumente: Bilanzierung* wird durch den neuen IFRS 9 ersetzt. Dieser soll ab dem 1.1.2013 verbindlich angewendet werden. Im August 2011 beantragte das IASB allerdings eine Fristverlängerung auf den 1.1.2015.

Der neue Standard beinhaltet eine Reduzierung auf nur noch zwei Bewertungskategorien und soll so die Bilanzierung von Finanzinstrumenten vereinfachen. Finanzielle Vermögenswerte werden danach entweder zu ihren fortgeführten Anschaffungskosten oder zu ihrem Fair Value bewertet. Welcher der beiden Bewertungsmaßstäbe anzuwenden ist, wird gemäß IFRS 9 vom Geschäftsmodell der Bank abhängen, d. h. ob das Geschäftsmodell auf die Generierung vertraglicher Zahlungsströme aus dem Vermögenswert abzielt oder nicht. Kann den beiden folgenden Bedingungen entsprochen werden, erfolgt eine Bewertung der Finanzinstrumente zu den fortgeführten Anschaffungskosten:

7 Vgl. Gilgenberg/Weiss (2009), S. 182.

1. Das Finanzinstrument wird bis Laufzeitende gehalten, um dann daraus Zahlungsströme zu erzielen (und nicht vorzeitig zu veräußern um Änderungen im beizulegenden Wert zu realisieren)
2. Das Finanzinstrument wird außerdem gehalten, um Zahlungsströme auf vertraglichen Grundlagen (Rückzahlung und Zinszahlung) zu festgelegten Zeitpunkten zu erzielen.

Alle weiteren Finanzinstrumente müssen erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden.⁸

Weiterhin beinhaltet der IFRS 9 das Wahlrecht, Eigenkapitalinstrumente, die nicht dem Handel dienen, erfolgsneutral zum Fair Value zu bewerten. In diesem Fall sind alle Wertänderungen des Instruments direkt im Eigenkapital (und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung) auszuweisen. Dadurch, dass Finanzinstrumente beim Zugang künftig nicht mehr einer von vier bzw. fünf Kategorien zugeordnet werden müssen, sondern lediglich in eine der beiden Kategorien „zu fortgeführten Anschaffungskosten“ oder „zum Fair Value“, werden Ansatz und Bewertung von Finanzinstrumenten wesentlich vereinfacht.

Zudem wird es nur noch eine Methode zur Ermittlung der Werthaltigkeit (impairment test) geben. Um Wertminderungen bei Finanzinstrumenten künftig früher zu erfassen, strebt das IASB den Wechsel vom bisherigen sog. Incurred Loss Model an, bei dem realisierte Verluste entscheidend für eine Wertberichtigung sind, hin zu einem Expected Cash Flow Model, bei dem mögliche Ausfallrisiken und ihre Auswirkungen auf Zahlungsströme einzuschätzen sind. Damit wäre eine Wertminderung nicht mehr erst dann zu erfassen, wenn ein objektiver Hinweis auf ein Schadensereignis vorliegt, sondern auf Basis erwarteter Cashflows zu ermitteln. Das wird allerdings nicht deckungsgleich mit dem aufsichtsrechtlichen Expected Loss gemäß den Eigenkapitalvorschriften sein.

Die **fortgeführten Anschaffungskosten** sind ein Bewertungsmaßstab, der im Rahmen der Folgebewertung eines Finanzinstruments in Abhängigkeit von der Kategorisierung eines Finanzinstruments wahlweise oder verpflichtend angewendet wird. Er berechnet sich aus den ursprünglichen Anschaffungskosten, also dem Wert beim erstmaligen Ansatz des Finanzinstruments, abzüglich Tilgungen, zuzüglich oder abzüglich der unter Anwendung der Effektivzinsmethode resultierenden Differenz aus dem ursprünglichen Betrag und dem Betrag bei Fälligkeit sowie abzüglich außerplanmäßiger Abschreibungen.

8 http://www.iasplus.de/standards/ifrs_09.php, eingesehen am: 15.12.2011.

Ursprüngliche Anschaffungskosten
– Tilgungen
+/- der kumulierten Amortisierung von Agien (+)/Disagien (-) mittels Effektivzinsmethode
– außerplanmäßige Abschreibungen für Wertberichtigungen oder Uneinbringlichkeiten (Impairments)
<hr/>
= fortgeführte Anschaffungskosten

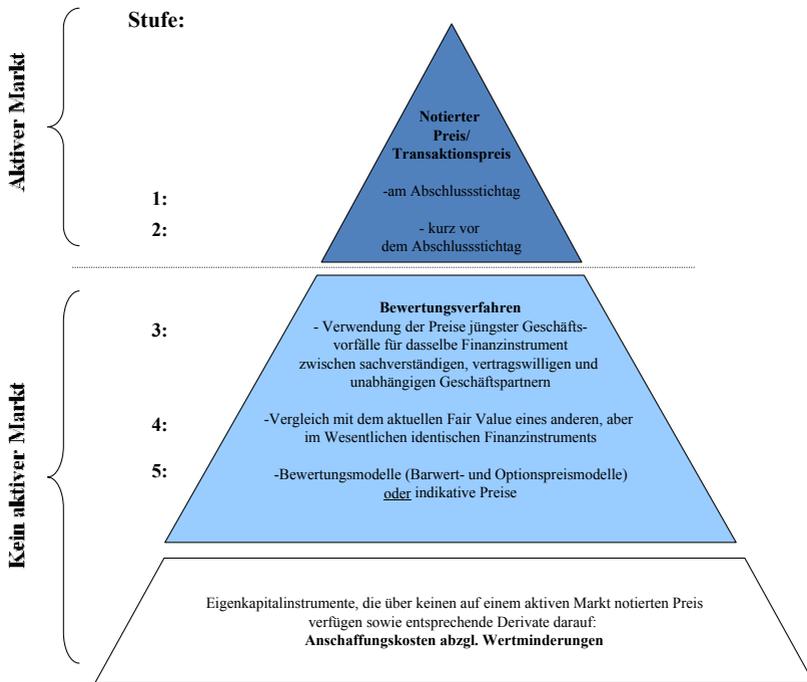
Die Anwendung der Effektivzinsmethode – eines finanzmathematischen Verfahrens – als zentrales Element zur Ermittlung der fortgeführten Anschaffungskosten dient prinzipiell der systematischen Erfassung von Wertänderungen, die sich während der Haltedauer eines Finanzinstruments aus Zins- und Tilgungszahlungen sowie Wertberichtigungen ergeben.

■ Fair Value

Zur Ermittlung des Fair Value gilt die **Fair Value-Konzeption** in IAS 39. Darin wird ein gestuftes Verfahren verwendet, das aus **zwei Ebenen** besteht.

Diese beiden Ebenen unterscheiden sich danach, ob ein Markt aktiv oder inaktiv ist. Notierte Preise auf einem **aktiven Markt** werden als erste Ebene deklariert (sog. *mark to market-Bewertung*). Auf der zweiten Ebene liegt aufgrund fehlender Marktaktivität ein **inaktiver Markt** vor. Für diesen Fall wird empfohlen, eine Ableitung des Fair Value anhand anerkannter Bewertungsverfahren vorzunehmen (sog. *mark to model-Bewertung*). Abbildung 19 zeigt, dass beide Ebenen aus *fünf Stufen* bestehen, die erläutern, auf welche Art und Weise der Fair Value zu ermitteln ist. Bevor wir die fünfstufige (*top down*)-Hierarchie skizzieren, wollen wir aber klären, wann ein aktiver Markt vorliegt und ab wann von einem inaktiven Markt auszugehen ist.

Abbildung 21: Fair Value-Bewertungshierarchie⁹



Ein öffentlich notierter Preis an einem **aktiven Markt** gilt als *best* (*verlässlichster*) Wert für einen Fair Value. Ein aktiver Markt muss kumulativ die Voraussetzungen erfüllen, dass die **gehandelten Produkte homogen, jederzeit vertragswillige Käufer bzw. Verkäufer** auffindbar und die **Preise öffentlich verfügbar** sind. IAS 39 präzisiert darüber hinaus die Anforderungen an einen aktiven Markt speziell für Finanzinstrumente. Für ein Finanzinstrument liegt demzufolge ein aktiver Markt vor, wenn notierte *Preise leicht und regelmäßig* von einer Börse, einem Händler oder Broker, einer Branchengruppe, einer Preis-Service-Agentur (z. B. Reuters, Bloomberg oder Markit) oder einer Aufsichtsbehörde verfügbar sind und diese Preise tatsächliche und sich regelmäßig ereignende Markttransaktionen wie unter unabhängigen Dritten darstellen.

Nach dem Ausbruch der Subprime-Krise sind zahlreiche Interpretationshilfen veröffentlicht worden, unter welchen Umständen von einem **inaktiven Markt**

⁹ In Anlehnung an Goldschmidt/Weigel (2009), S.193 sowie Eckes/Flick (2008), S. 461.

auszugehen und ein Fair Value über Modelle abzuleiten ist. Im Zusammenhang mit der Finanzkrise bestätigten verschiedene Expertengremien (z. B. das Institut der Wirtschaftsprüfer, IDW) dass es *per se* keine *trennscharfe* Abgrenzung zwischen aktiven und inaktiven Märkten gibt. Grundsätzlich gilt das Erfordernis, notierte Preise beachten zu müssen (selbst im Falle von Verbriefungstiteln, für die ggf. nur „sehr wenige“ Transaktionen stattfanden), es sei denn, das Unternehmen kann die notierten Preise aus individueller Sicht als **Zwangsliquidationen bzw. Notverkäufe** abqualifizieren. Dann muss es den Preis des Finanzinstruments entsprechend anpassen. Ist das Handelsvolumen respektive die **Marktliquidität relativ gering**, so ist laut dem IDW stets im Einzelfall zu prüfen, ob der Markt als aktiv zu deklarieren ist. Ein aktiver Markt liegt laut IDW genau dann nicht mehr vor, wenn sich Käufer bzw. Verkäufer „vollständig und längerfristig“ aus einem Markt zurückziehen und **keine Marktliquidität** mehr feststellbar ist. Wann genau von einem inaktiven Markt oder Notverkäufen auszugehen ist, unterliegt letztlich jedoch immer einem gewissen Interpretationsspielraum.

Bei Überreaktionen bzw. Übertreibungen (z. B. starke Aktienkursschwankungen) der Marktteilnehmer in aktiven Märkten kommen Preiskorrekturen allerdings niemals infrage.¹⁰

Das **fünfstufige Fair Value-Hierarchieverfahren** ist im IAS 39 verankert. Demnach ist der Fair Value ein notierter Preis auf einem aktiven Markt, der anhand einer **Transaktion desselben Instruments am Abschlussstichtag** zu marktüblichen Bedingungen feststellbar ist (**Stufe 1**). Falls am Abschlussstichtag keine (Markt-) Transaktionen stattfanden oder es sich um einen „engen“ Markt handelt, muss das bilanzierende Unternehmen als zweitbeste Alternative auf **Preisfeststellungen von Transaktionen kurz vor dem Stichtag** Bezug nehmen (**Stufe 2**). Liegt nach sorgfältiger Prüfung kein aktiver Markt vor, ist auf anerkannte Bewertungsmethoden zurückzugreifen. Das ehrgeizige Ziel besteht darin, einen Transaktionspreis (i. S. d. realistischen Fair Value) möglichst so präzise abzuschätzen, wie er sich zwischen unabhängigen Vertragspartnern unter „normalen“ Geschäftsbedingungen ergeben hätte. Zuerst ist die Möglichkeit zu prüfen, einen **Wert aus jüngsten Transaktionen desselben Finanzinstruments** zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern ableiten zu können (**Stufe 3**). Andernfalls ist der **Vergleich mit einem im Wesentlichen identischen Finanzinstrument vorzunehmen**, was jedoch im Falle hochkomplexer und individueller Produktgestaltungen eines Finanzinstruments schwierig sein dürfte (**Stufe 4**). Sind die vorstehenden Vergleiche nicht valide, muss als *ultima*

10 Vgl. IDW (2007), S. 3.

ratio ein **Bewertungsverfahren** (Barwertverfahren oder Optionspreismodell) verwendet werden, das ggf. erhebliche Ermessensspielräume gewährt (**Stufe 5**). In diesem Zusammenhang sind so viele marktnahe Inputfaktoren wie *möglich* und nur so viele unternehmensspezifische Inputfaktoren wie *nötig* zu verwenden.

7 Branchenspezifische Bilanzierung des Finanzbereichs

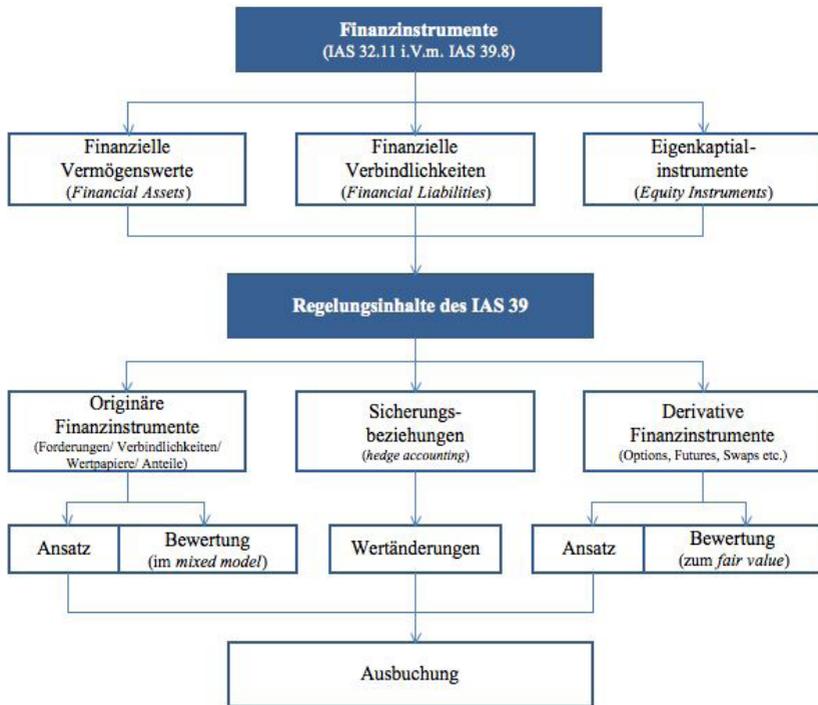
Die **Bilanzen von Finanzinstituten** enthalten für gewöhnlich in erster Linie Finanzinstrumente. Demnach sind die wesentlichen IFRS-Standards für die Rechnungslegung derzeit der **IAS 39** „*Finanzinstrumente: Bilanzierung*“¹¹ und der **IFRS 7** „*Finanzinstrumente: Angaben*“. Darüber hinaus beinhaltet der **IAS 32** „*Finanzinstrumente: Darstellung*“ zahlreiche Definitionen und regelt insbesondere die Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital.

7.1 Grundlagen der Bilanzierung von Finanzinstrumenten

Ein **Finanzinstrument** ist nach IAS 32 ein Vertrag, aus dem zeitgleich bei einem Unternehmen ein finanzieller Vermögenswert und bei einem anderen Unternehmen eine finanzielle Verbindlichkeit oder ein Eigenkapitalinstrument entsteht. Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten können nach IAS 39 sowohl nicht-derivative (sog. *originäre*) als auch derivative Finanzinstrumente sein.

11 Ab 2013 wird der IAS 39 – „*Finanzinstrumente: Bilanzierung*“ vom bereits veröffentlichten IFRS 9 – „*Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung*“ sowie zwei weiteren neuen IFRS-Standards abgelöst.

Abbildung 22: Finanzinstrumente nach IFRS und deren Folgeregelungen in IAS 39



Der **Erstansatz eines Finanzinstruments** hat nach IAS 39 genau dann zu erfolgen, wenn eine vertragliche Abmachung zwischen Vertragsparteien geschlossen und das Unternehmen eine an den Regelungen des Finanzinstruments beteiligte Vertragspartei wird.

Die **Erstbewertung** erfolgt stets zum Fair Value. Der beste Wert für einen Fair Value beim Zugang eines Finanzinstruments wird am präzisesten durch die *Anschaffungskosten inklusive der direkt zurechenbaren Anschaffungsnebenkosten* repräsentiert. Diese Verfahrensweise unterstreicht, dass der Fair Value als *das zentrale Bewertungspostulat* von Finanzinstrumenten innerhalb des IAS 39 manifestiert ist. Ein Fair Value ist definitionsgemäß der Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte. Prinzipiell *kann* ein Fair Value bei Existenz eines aktiven Marktes einen *Marktwert* für ein Finanzinstrument repräsentieren, *muss* es aber nicht. Allerdings ist

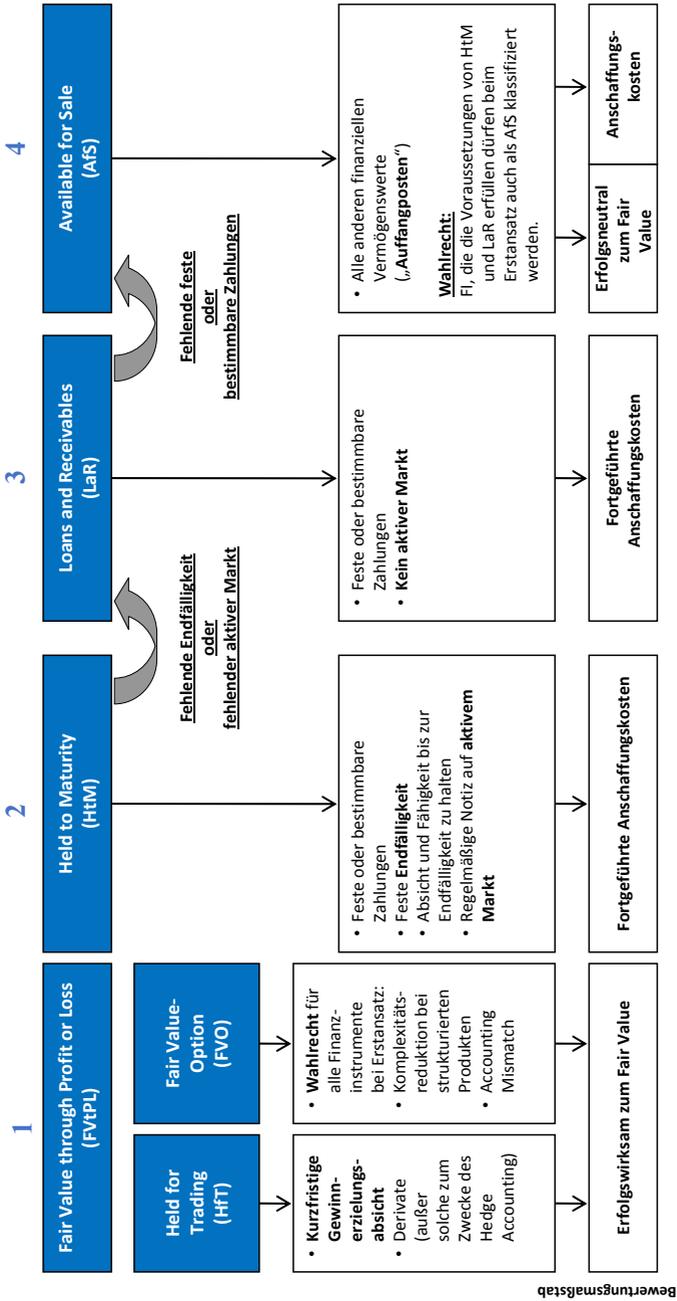
die Existenz eines aktiven Marktes nicht immer gegeben, weshalb der Fair Value auch ein anhand subjektiver aber möglichst marktnaher Daten über Bewertungsverfahren ermittelter *Verkehrs- bzw. Nutzungswert* sein kann (vgl. dazu 6.2.3.6).

Maßgeblich für die **Folgebewertung** von Finanzinstrumenten ist die Zuordnung zu einer der in IAS 39.9 aufgeführten *vier* Kategorien. Diese Klassifizierung hat stets beim Zugang eines Finanzinstruments zu erfolgen. Die Zuordnung zu einer Kategorie ist an *objektive Kriterien (produktspezifische Eigenschaften)* sowie an *subjektive Kriterien (unternehmensspezifische Zweckbestimmung)* gekoppelt und darf für jedes Finanzinstrument individuell vorgenommen werden. Die kategorieabhängige Folgebewertung erfolgt entweder zum *Fair Value* oder zu *fortgeführten Anschaffungskosten*. Beide Bewertungsmaßstäbe unterscheiden sich grundlegend in der Wertermittlung; die Anwendung dieser Bewertungsmaßstäbe zur Erzielung möglichst entscheidungsrelevanter Abschlussinformationen wird als sog. *mixed-model*-Bewertung bezeichnet.

Im Folgenden stellen wir die **vier Klassifizierungskategorien von Finanzinstrumenten** dar. Die Ausführungen beziehen sich aus Vereinfachungsgründen ausschließlich auf finanzielle Vermögenswerte (Aktiva). Die Klassifizierungskategorien für Finanzinstrumente finanzieller Verpflichtungen (Passiva) sind allerdings weitestgehend analog gestaltet. IAS 39.9 führt folgende Kategorien auf:

1. **Fair Value through Profit or Loss (FViPL),**
2. **Held to Maturity (HtM),**
3. **Loans and Receivables (LaR)** und
4. **Available for Sale (AfS).**

Abbildung 23: Klassifizierung und Folgebewertung von Finanzinstrumenten nach IAS 39



Bewertungsmaßstab

7.1.1 Fair Value through Profit or Loss

Die Kategorie FVtPL gliedert sich in zwei Unterkategorien: *Held for Trading* (HfT) und *Designated to Fair Value through Profit or Loss*.

■ Held for Trading (HfT)

Eine Klassifizierung als HfT (Handelsaktiva) ist genau dann zwingend vorzunehmen, wenn ein Finanzinstrument mit einer **kurzfristigen Wiederveräußerungsabsicht** erworben wurde oder Teil eines Portfolios gemeinsam gemanagter Finanzinstrumente ist, für das Hinweise auf eine kurzfristige Gewinnerzielungsabsicht bestehen. Generell denkbar ist das Bestehen einer Gewinnerzielungsabsicht im Rahmen von Spekulation (*Trading*) oder durch Nutzung von Preisdifferenzen (*Arbitragieren*).

Zu **Spekulationszwecken erworbene derivative Finanzinstrumente**, die folglich nicht Bestandteil einer Sicherungsbeziehung (*Hedge accounting*) sind, müssen grundsätzlich als HfT klassifiziert werden.

Ferner müssen aus sog. *strukturierten Finanzinstrumenten* die **eingebetteten derivativen Finanzinstrumente** herausgetrennt und als HfT klassifiziert werden – vorausgesetzt, sie sind separat handelbar, selbstständig übertragbar und erfüllen bei isolierter Betrachtung die Eigenschaften eines Derivats. Neben der klassischen Wandelschuldverschreibung mit einer Schuldverschreibung als Basisvertrag und einer Option zur Umwandlung in Aktien als eingebettetes Derivat, gibt es Unmengen exotischer Varianten von strukturierten Finanzinstrumenten.

Auch bei **Verbriefungstiteln** stellt sich die Frage zur Abtrennungspflicht eines Derivats. Dabei ist zwischen **Cash-Strukturen** und **synthetischen Strukturen** zu unterscheiden. Bei Cash-Strukturen befinden sich die originären Forderungen im Besitz der emittierenden Zweckgesellschaft (z. B. CDO), während bei synthetischen Strukturen ein Originator (i. d. R. ein Kreditinstitut) lediglich die Kreditrisiken anhand von Credit Default Swaps (CDS) auf eine Zweckgesellschaft überträgt.

Die Zweckgesellschaft befindet sich dann jedoch nicht im Besitz der originären Forderungen. Cash-Strukturen unterliegen regelmäßig keiner Trennungspflicht; im Unterschied dazu sind synthetische Strukturen stets separat zu bilanzieren.

Die **Folgebewertung** von Finanzinstrumenten der Kategorie HfT erfolgt stets *ergebniswirksam zum (full) Fair Value*. Alle Wertänderungen werden in der GuV erfasst und schlagen unmittelbar auf das Periodenergebnis durch.

■ Designated to Fair Value through Profit or Loss

Neben der klassischen Wandelschuldverschreibung mit einer Schuldverschreibung als Basisvertrag und einer Option zur Umwandlung in Aktien als eingebettetes Derivat gibt es mittlerweile Unmengen exotischer Varianten strukturierter Finanzinstrumente. Das Trennen eines Derivats kann sich im Einzelfall als sehr kompliziertes Unterfangen herausstellen. In Anbetracht dessen hat jedes Unternehmen in den folgenden *drei Sonderfällen* das Wahlrecht – international als sog. *Fair Value-Option* (FVO) bekannt –, sämtliche Finanzinstrumente freiwillig(!) *ergebniswirksam* zum Fair Value zu designieren: **(1)** zur **Komplexitätsreduktion der Bewertung strukturierter Produkte** mit mindestens einem trennungspflichtigen derivativen Finanzinstrument, **(2)** zur Beseitigung oder wesentlichen Verringerung von Bewertungs- bzw. Ergebnisinkongruenzen (**accounting mismatch**¹²) oder **(3)** bei Management und Messung der Performance eines Portfolios von Finanzinstrumenten auf Fair Value-Basis auf der Grundlage einer dokumentierten Risikomanagement- oder Anlagestrategie (**Fair Value-Steuerung**). Eine Klassifizierung zur FVO kann beim späteren Wegfall der Bedingungen zur Designation (Bestimmung) oder einer Änderung der Absichten nicht rückgängig gemacht werden.

7.1.2 Held to Maturity (HTM)

Nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit den **objektiv ermittelbaren Kriterien fester oder bestimmbarer Zahlungen**, einer **festen Laufzeit** und regelmäßiger **Notiz auf einem aktiven Markt** sowie dem **subjektiven Kriterium der Absicht, die Finanzinstrumente während der gesamten Laufzeit bis zur Endfälligkeit halten zu wollen und zu können**, dürfen als HtM klassifiziert werden. Sollte aus irgendwelchen Gründen das subjektive Kriterium für mehr als einen geringfügigen Betrag verletzt werden, erfolgt nach IAS 39 eine *Zwangsumbuchung* für *alle* HtM-klassifizierte Finanzinstrumente in die Kategorie AfS. Zudem dürfen in den nächsten beiden Perioden (*Sperrfrist*) keine Finanzinstrumente mehr als HtM klassifiziert werden (sog. *tainting-rule*). Für die Folgebewertung der Kategorie HtM werden die fortgeführten Anschaffungskosten angewendet. Die periodisch errechneten *effektiven Zinsen* sind ergebniswirksam im Zinsergebnis der GuV zu erfassen.

12 Ein Accounting Mismatch liegt vor, wenn eine Sicherungsbeziehung nicht als solche im Abschluss dargestellt wird. Das ist bspw. dann der Fall, wenn die abzusichernde Position zu Anschaffungskosten und das absichernde Derivat zum Fair Value bewertet wird.

7.1.3 Loans and Receivables (LaR)

In die Kategorie LaR sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte zu klassifizieren, die als notwendige Bedingungen *feste oder bestimmbare Zahlungen* aufweisen und *nicht auf einem aktiven Markt* notiert sind (z. B. Darlehensforderungen an Kunden). Als hinreichende Bedingung darf *keine kurzfristige Veräußerungsabsicht* bestehen. Die **Folgebewertung** erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode.

7.1.4 Available for Sale (AfS)

Die ambivalente Bezeichnung „*Available for Sale*“ suggeriert zwar ein Bereithalten zum Verkauf, richtigerweise ist die Kategorie AfS jedoch eine Art „Auffangposten“ für alle übrigen Finanzinstrumente, die nicht in eine der vorherigen Kategorien subsumiert werden konnten. Außerdem wird für alle Finanzinstrumente – die der Definition HtM oder LaR genügen – das Wahlrecht eingeräumt, diese als AfS zu klassifizieren. Lediglich Eigenkapitaltitel, die nicht auf einem aktiven Markt notieren und deren Fair Value nicht verlässlich bestimmbar ist, werden zu Anschaffungskosten bewertet.

Ansonsten erfolgt die **Folgebewertung** der Kategorie AfS *ergebnisneutral* zum Fair Value, d. h. eventuelle Wertänderungen werden in der Neubewertungsrücklage ausgewiesen. **Marktwertänderungen** aufgrund gewöhnlicher Kurschwankungen werden in einer Neubewertungsrücklage unter Berücksichtigung latenter Steuern *direkt* im Eigenkapital erfasst und berühren demnach nicht die GuV. Wertminderungen werden zuerst mit einer korrespondierenden positiven Rücklage verrechnet, bevor der übersteigende Betrag ergebniswirksam in der GuV erfasst wird. Bei Veräußerung werden schließlich angehäuften Beträge in der Rücklage *ergebniswirksam* in die GuV umgebucht (sog. *recycling*).

7.1.5 Umwidmung von Finanzinstrumenten

Eine Umwidmung aus **HtM zu AfS** ist nur in eng begrenzten Ausnahmefällen zulässig, andernfalls erfolgt die oben beschriebene Zwangsumbuchung mit einer Sperrfrist. Der umgekehrte Fall einer Umklassifizierung von **AfS zu HtM** ist zulässig, falls die Absicht und Fähigkeit besteht, die Finanzinstrumente bis zur Endfälligkeit zu halten oder falls die Finanzinstrumente nach Ablauf der Sperrfrist zurückklassifiziert werden.

Um die Abwärtsspirale aus fallenden Kursen, weiteren Abschreibungen und sinkendem Eigenkapital bei den Banken im Zusammenhang in der Finanzkrise im Jahr 2008 zu durchbrechen, erweiterte das IASB die bestehenden Umklassifizie-

rungsoptionen in IAS 39. Das Novum jener erweiterten Umklassifizierungsoptionen bestand darin, dass **nicht-derivative Finanzinstrumente**, die beim Zugang nicht freiwillig durch die Fair Value Option als Fair Value through Profit or Loss designiert wurden, unter bestimmten Bedingungen aus den Kategorien HfT oder AfS (jeweils ergebniswirksam und ergebnisneutral zum Fair Value folgebewertet!) in andere Kategorien umklassifiziert werden dürfen.

Aus der HfT-Kategorie darf nunmehr in **AfS** (ergebnisneutrale Fair Value-Bewertung) oder in **HtM** respektive **LaR** (Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten) umklassifiziert werden.

Aus der AfS-Kategorie darf nun in LaR umklassifiziert werden. Infolgedessen ist es durch die Neuregelungen *de facto* möglich, einer „Fair-Value-Falle“ zu entkommen. Eine Umklassifizierung in die Kategorie HfT ist nach wie vor untersagt.

In der folgenden Abbildung werden die Erweiterungen zur Umklassifizierung aus dem Jahr 2008 den Altregelungen gegenübergestellt, um einen Eindruck vom Umfang der Optionen zu vermitteln, die während Finanzkrise ermöglicht wurden.

Sofern kein Ausnahmetatbestand gem. IAS 39.AG22 vorliegt, der zum sog. *tainting* führt, da sonst eine Zwangsumgliederung vorgenommen werden müsste.

Sofern die Bedingungen für eine Umklassifizierung nach IAS 39.50ff erfüllt sind.¹³

Abbildung 24: Umwidmung von Finanzinstrumenten nach IAS 39

Zielkategorie \ Ursprungskategorie	HfT	FVO	LaR	HtM	AfS
HfT		nein	ja ^o	ja ^o	ja ^o
FVO	nein		nein	nein	nein
LaR	nein	nein		nein	nein
HtM	nein	nein	nein		ja*
AfS	nein	nein	ja ^o	ja	

* Sofern kein Ausnahmetatbestand gem. IAS 39.AG22 vorliegt, der zum sog. *tainting* führt, da sonst eine Zwangsumgliederung vorgenommen werden müsste.

^o Sofern die Bedingungen für eine Umklassifizierung nach IAS 39.50ff erfüllt sind.

13 In Anlehnung an Eckes/Weigel (2009), S. 375.

7.2 Währungsumrechnung

International tätige Unternehmen sind dazu verpflichtet,

- im Rahmen der Konzernabschlusserstellung die zu **konsolidierenden Einzel- oder Teilkonzernabschlüsse, die in einer Fremdwährung erstellt wurden**, in die sog. *funktionale Währung* umzurechnen.
- Zudem sind jegliche **Fremdwährungstransaktionen** und **Fremdwährungsbestände** ebenfalls auf die funktionale Währung umzurechnen.

Eine **Fremdwährung** ist jede Währung, die nicht der funktionalen Währung entspricht. Die **funktionale Währung** ist definitionsgemäß jene Währung, die im primären Wirtschaftsumfeld vorherrscht, in dem das jeweilige Unternehmen tätig ist. Die funktionale Währung – für primär im Euroraum tätige Kreditinstitute der Euro (€) – wird im Normalfall¹⁴ auch als sog. Berichtswährung für die Abschlusserstellung herangezogen. Zudem werden auf eine Fremdwährung lautende Abschlüsse (z. B. von ausländischen Tochtergesellschaften), Fremdwährungstransaktionen sowie Fremdwährungsbestände anhand der funktionalen Währung umgerechnet.

7.3 Entstehung und Behandlung von Goodwill aus Unternehmenserwerben

Ein sog. *derivativer Firmenwert (Goodwill)* entsteht in der Regel bei einem Unternehmenskauf bzw. Beteiligungserwerb. Übersteigt der Kaufpreis (Ertragswert) den Substanzwert (hier vereinfacht mit dem entsprechenden Eigenkapital des Unternehmens gleichgesetzt) des gekauften Unternehmens, zahlt der Käufer einen Betrag über den Substanzwert hinaus. Diese Überzahlung wird als *Goodwill* (Geschäfts- oder Firmenwert) bezeichnet. Der Goodwill wird in der Praxis im Rahmen einer sog. *Purchase Price Allocation (PPA)* aufgedeckt. Vereinfacht ausgedrückt werden zuerst alle Vermögenswerte der erworbenen Beteiligung addiert und daraufhin alle Verpflichtungen – jeweils zum Zeitwert bewertet – abgezogen. Die Differenz aus der Summe aller Vermögenswerte abzüglich aller Verpflichtungen einerseits und dem Kaufpreis andererseits stellt den Goodwill dar.

14 Unternehmen mit Sitz in Deutschland sind nach § 244 HGB i. V. m. § 298 Abs. 1 HGB dazu verpflichtet, ihren Abschluss in Euro (€) aufzustellen. Welche Berichtswährung zu verwenden ist, wird grundsätzlich auf nationaler Ebene festgelegt, so dass die Berichtswährung auch von der funktionalen Währung abweichen kann.

Der **Kaufpreis bzw. Ertragswert** wird mit einem Ertragswertverfahren ermittelt und stellt aus Käufersicht den Wert der künftigen Einnahmen aus dieser Investition zum Zeitpunkt des Unternehmenskaufs dar. Beim Ertragswertverfahren fließen auch alle vorteilhaften immateriellen Faktoren in die Berechnung des Kaufpreises ein (z. B. Synergiepotentiale und Markennamen).

Der **Substanzwert** dagegen spiegelt lediglich den aktuellen Wert aller Vermögenswerte abzüglich aller Schulden wieder; Synergiepotentiale, Markennamen, etc. bleiben unberücksichtigt. Der Goodwill bezeichnet also einen Mehrwert, den ein Käufer für immaterielle Werte, wie bspw. Synergieeffekte oder Markennamen, zu bezahlen bereit ist, weil er davon ausgeht, durch diese immateriellen Werte zusätzliche Erträge zu erwirtschaften.

Beispiel für die Entstehung eines (derivativen) Goodwills:

Alle Vermögenswerte (Aktiva) eines zum Kauf anvisierten Unternehmens haben zusammengenommen einen Wert von 200 T€. Die Schulden (Rückstellungen und Verbindlichkeiten) betragen 50 T€. Der Substanzwert des Kaufobjektes beträgt somit 150 T€. Das Kaufobjekt hat jedoch einen sehr bekannten Markennamen. Außerdem erwartet der Käufer große Synergiepotenziale, da er viele Abteilungen mit bereits vorhandenen Abteilungen in seinem Unternehmen zusammenlegen will. Der Käufer ermittelt einen Ertragswert in Höhe von 200 T€, den er als Preis für das Unternehmen zu zahlen bereit wäre. Der Ertragswert von 200 T€ abzüglich Substanzwert von 150 T€ ergäbe eine „Überzahlung“ (Goodwill) von 50 T€.

Der Goodwill (Geschäfts- oder Firmenwert) wird als immaterielles Anlagevermögen auf der Aktivseite ausgewiesen. Seine Werthaltigkeit muss in jeder Periode anhand eines sog. *Impairment-Tests* (Werthaltigkeits-Test) überprüft werden. Ist der Wert des Goodwills gesunken, muss das bilanzierende Unternehmen den Goodwill auf den aktuellen Wert mindern bzw. abschreiben. Sollte der Goodwill jedoch zunehmen, darf das bilanzierende Unternehmen diese Wertsteigerung nicht zuschreiben. Der Wert des Goodwills bliebe in diesem Falle unverändert.

Eine Bank darf den Goodwill nicht auf das Kernkapital anrechnen. Der Goodwill muss immer vom Kernkapital abgezogen werden, da das Aufsichtsrecht davon ausgeht, dass der Goodwill im Insolvenzfall nicht werthaltig ist. Der Goodwill darf daher grundsätzlich *nicht* zur Unterlegung risikobehafteter Geschäfte verwendet werden.

8 Gliederung und Bestandteile eines Bankabschlusses nach IFRS

8.1 Gliederung der Bilanz und der Gesamtergebnisrechnung

Kreditinstitute können die **Gliederung und die im Jahresabschluss aufzuführenden Positionen** im Wesentlichen aus drei Quellen ableiten:

1. IAS 1 – Darstellung des Abschlusses,
2. IFRS 7 – Finanzinstrumente: Angaben,
3. Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV).

Im **IAS 1** werden grundlegende Leitlinien für die Darstellung und Struktur von Abschlüssen sowie Mindestanforderungen an deren Inhalt aufgeführt. Auf diese Weise soll eine formal einheitliche Ausgangsbasis für die oben beschriebene periodenübergreifende und interbetriebliche Vergleichbarkeit garantiert werden. Im Gegensatz zum HGB sind die Vorgaben nicht rechtsform-, größen- und branchenabhängig, sondern gelten für *alle* Unternehmen gleichermaßen.

Der **IFRS 7** ist gerade für Kreditinstitute grundlegend wichtig, da dieser Standard die recht umfassenden Angabepflichten zu sämtlichen Finanzinstrumenten vorgibt. Der IFRS 7 bezieht sich dabei nicht ausschließlich auf bilanzielle, sondern auch auf außerbilanzielle Finanzinstrumente (z. B. Kreditzusagen). Der nicht in Anspruch genommene Teil einer zugesicherten Kreditlinie (sog. *Dispositions-kredit*) ist ein Beispiel für ein außerbilanzielles Finanzinstrument in Form einer Kreditzusage.

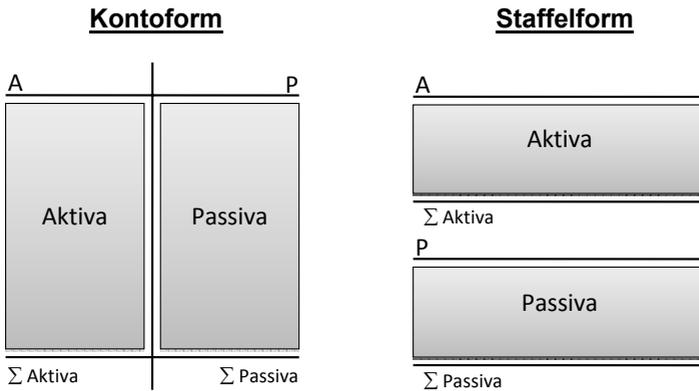
Die **Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV)** regelt die Gliederung und die in Bilanz und GuV aufzuführenden Positionen.

Die Anwendung der RechKredV ergibt sich für Banken aus den ergänzenden Vorschriften für Kreditinstitute im HGB (§ 340 Abs. 1 HGB). Kreditinstitute, die einen IFRS-Abschluss erstellen, können mangels detaillierter Regelungen in den IFRS die Vorschriften der RechKredV in Bezug auf die Bilanzaktiva „Forderungen an Kreditinstitute“ und „Forderungen an Kunden“ sowie die Bilanzpassiva „Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten“, „Verbindlichkeiten gegenüber Kunden“ und „Verbriefte Verbindlichkeiten“ heranziehen. Der Grund hierfür liegt bei einer der vier Kategorien von Finanzinstrumenten, der Kategorie *Loans and Receivables (Kredite und Forderungen)*. Da Kredite und Forderungen bei Kreditinstituten den maßgeblichen Teil der Bilanz bilden, würde der Ausweis eines

einzig Postens Loans and Receivables nicht dem Grundsatz der *fair presentation* entsprechen (vgl. Kapitel 6.1.1).

Für die **Darstellung der Bilanz** (*statement of financial position*) wird weder ein verbindliches Darstellungsformat (Konto- oder Staffelform) noch eine verbindliche Gliederung der 20 verpflichtend auszuweisenden Mindestbilanzposten explizit vorgeschrieben. Bei einer Bilanz in Staffelform werden Aktiva und Passiva untereinander, statt wie bei einer Bilanz in der Kontoform, nebeneinander dargestellt. In der Praxis wird die Staffelform bevorzugt angewendet.

Abbildung 25: Bilanzdarstellung in Konto- und Staffelform



Der IAS 1 zwingt die Unternehmen folglich nicht in ein starres *Bilanzierungskorsett*, in dem er die Bilanzdarstellung, Bilanzstruktur sowie die Aufschlüsselung der grob vorgegebenen Mindestbilanzpositionen verbindlich vorschreibt.

Er ist als ein Mindestanforderungskatalog zu verstehen, der die 20 zwingend aufzuführenden Mindestpositionen nennt und entsprechende Vorschläge zur Darstellung und Gliederung dieser Mindestpositionen gibt. Die Benennung der Bilanzposten, die Erweiterung um weitere Bilanzposten und die Art der Darstellung ist flexibel und darf von jedem Unternehmen an dessen spezifische Anforderungen angepasst werden. Daher ist es prinzipiell möglich, dass zwei Banken einen inhaltlich gleichen Bilanzposten unterschiedlich bezeichnen. Hat ein Unternehmen sich für eine Alternative entschieden, hat es diese allerdings stetig anzuwenden. D. h. eine einmal gewählte Darstellung der Bilanz oder eine einmal gewählte Bezeichnung eines Bilanzpostens ist in jeder weiteren Periode beizubehalten (vgl. dazu Kapitel 6.1.4 – Vergleichbarkeit).

Zur **Gliederung der Bilanz** sind nach IAS 1.60 alle Vermögenswerte und Verpflichtungen stets nach ihrer *Fristigkeit* (von kurzfristig bis langfristig) zu ordnen, es sei denn, die Gliederung der Posten nach ihrer **Liquiditätsnähe** (von liquiden Mitteln bis hin zu schwer liquidierbaren Sachanlagevermögen) bietet zuverlässige und vor allem relevantere Informationen. Die Gliederung nach Liquidität stellt somit einen Ausnahmefall dar. Gemäß IAS 1.63 wird das alternative Gliederungsschema nach der Liquiditätsnähe – wie schnell lässt sich ein Posten in liquide Mittel umwandeln? – bei Finanzinstituten stets akzeptiert, da es regelmäßig einen höheren Informationsgehalt gewährleistet. Kreditinstituten wird deshalb empfohlen, ihre Bilanzpositionen aufsteigend oder – wie in der Praxis üblich – absteigend nach ihrer Liquiditätsnähe aufzulisten. Eine Gliederung der Bilanzposten nach ihrer Liquiditätsnähe entspricht daneben auch den nationalen Regelungen in Deutschland, die in der RechKredV kommuniziert werden. Nachfolgend ist eine Muster-Bilanz für eine Bank nach IFRS gemäß der Mindestgliederungstiefe in IAS 1 sowie weiterführender Anforderungen des IFRS 7 und der RechKredV dargestellt. Die Erläuterung der einzelnen Posten erfolgt an späterer Stelle in diesem Kapitel.

Abbildung 26: Mindestgliederungstiefe einer Muster-Bilanz nach IFRS für eine Bank¹⁵

Aktiva	Passiva
<ul style="list-style-type: none"> • Barreserve • Forderungen an Kreditinstitute • Forderungen an Kunden • Risikovorsorge • Zum Fair Value designierte finanzielle Vermögenswerte • Handelsaktiva • Positive Marktwerte aus Sicherungsinstrumenten • Available-for-Sale-Finanzinstrumente • Held-to-Maturity-Finanzinstrumente • Nach der Equity-Methode bewertete Anteile • Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien • Sachanlagen • Immaterielle Vermögenswerte • Zur Veräußerung gehaltene klassifizierte, langfristige Vermögenswerte • Tatsächliche Ertragssteueransprüche • Latente Ertragssteueransprüche • Sonstige Aktiva 	<ul style="list-style-type: none"> • Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten • Verbindlichkeiten gegenüber Kunden • Verbriefte Verbindlichkeiten • Zum Fair Value designierte finanzielle Verpflichtungen • Handelspassiva • Negative Marktwerte aus Sicherungsinstrumenten • Pensionsverpflichtungen • Rückstellungen • Verpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen klassifizierten, langfristigen Vermögenswerten • Tatsächliche Ertragssteuerschulden • Latente Ertragssteuerschulden • Sonstige Passiva • Nachrangkapital • Eigenkapital
Summe Aktiva	Summe Passiva

Für die **Darstellung der Gesamtergebnisrechnung** (*statement of comprehensive income*) bestehen nach IAS 1.81 ebenfalls zwei frei wählbare Alternativen: Demnach erfolgt die Darstellung des Gesamtergebnisses **entweder in einem einzigen Rechenwerk** (*single statement approach*) oder in **zwei separaten Rechenwerken** (*two statement approach*) (vgl. dazu auch Kapitel 3.3).

Beide Darstellungsweisen unterscheiden sich nur dadurch, dass das Periodenergebnis (*profit or loss*) aus der GuV im ersten Fall „nur“ als Zwischensaldo und im zweiten Fall spektakulärer als Endergebnis eines Teilrechenwerkes „in Szene gesetzt“ werden kann; das Gesamtergebnis ist jedoch in beiden Fällen gleich. Zwar favorisiert das IASB den *single statement approach*, also eine Darstellung des Gesamtergebnisses in einer einzigen Gesamtergebnisrechnung, beugte sich

¹⁵ In Anlehnung an Barz/Eckes/Weigel (2008a), S. 209-210 und IAS 1.54.

allerdings vehementem Widerstand aus der Praxis, die nicht auf einen gesonderten Ausweis des Periodenergebnisses verzichten wollte.

Nach IAS 1.82 und 1.83 ist für die **Gliederung der Gesamtergebnisrechnung** ebenfalls eine grobe Mindestgliederungstiefe von 9 Positionen vorgegeben. Die weitere Unterteilung dieser Positionen ist in den IFRS nicht ausdrücklich aufgeführt und damit analog zur Gliederung der Bilanz flexibel geregelt. Nach IAS 1.99 muss jedes Unternehmen allerdings den in der GuV erfassten operativen Aufwand aufgliedern. Ein Unternehmen hat das Wahlrecht, diese Aufgliederung entweder nach dem sog. *Gesamtkostenverfahren (IAS 1.102)* oder nach dem sog. *Umsatzkostenverfahren (IAS 1.103)* vorzunehmen. Unternehmen können zwischen den beiden Methoden wählen, wobei die Entscheidung in der Praxis primär von der jeweiligen Branche abhängt.

Das Gesamtkostenverfahren berücksichtigt alle Aufwendungen nach Aufwandsarten (z. B. Personalaufwand, Abschreibungsaufwand, etc.), die im Rahmen der betrieblichen Leistungserstellung in einer Periode angefallen sind, ohne einen direkten funktionalen Bezug zu den Erlösen herzustellen. Dagegen berücksichtigt das Umsatzkostenverfahren alle Aufwendungen nach frei wählbaren Funktionsbereichen (z. B. Herstellung, Verwaltung, Vertrieb, etc.). Dabei wird ein direkter funktionaler Zusammenhang zu den Erlösen hergestellt, indem den Erlösen nur die zu ihrer Erzielung entstandenen Aufwendungen gegenübergestellt werden.

Die IFRS favorisieren das Umsatzkostenverfahren, da es laut IAS 1.103 oft relevantere Informationen liefert als eine Einteilung in Aufwandsarten. Dessen ungeachtet ist eine Einteilung in Funktionsbereiche willkürlich und unterliegt erheblichen Ermessensspielräumen.

Die Wahl einer der beiden Methoden ist vor allem branchen- und geschäftsmodellabhängig. Aufgrund ihrer Tätigkeit führt es zu relevanteren Informationen, wenn Banken ihre GuV nach den **Hauptertrags- und Hauptaufwandsarten** unterteilen. Das Hinzunehmen zusätzlicher Posten, der Ausweis von Zwischensummen sowie eine Änderung der Bezeichnung und Gliederung einzelner Posten in der Gesamtergebnisrechnung und GuV (falls erstellt) ist grundsätzlich dann gestattet, wenn es notwendig ist, um die Erfolgsbestandteile (z. B. Zinsergebnis, Beteiligungsergebnis, etc.) besser erklären zu können. In Anbetracht der Fülle von Wahlmöglichkeiten zur Darstellung und Gliederung gilt jedoch auch für die Gesamtergebnisrechnung und für die GuV (falls erstellt) Folgendes: Eine einmal gewählte Darstellung und Gliederung ist stetig anzuwenden, damit die Abschlüsse periodenübergreifend vergleichbar bleiben. Folgende Mindestgliederung einer

Muster-Gesamtergebnisrechnung im single statement approach wäre bei einer Bank in der Praxis grundsätzlich denkbar.

Abbildung 27: Mindestgliederungstiefe einer Muster-Gesamtergebnisrechnung einer Bank nach IFRS

Gesamtergebnisrechnung
• Zinserträge
• Zinsaufwendungen
= Zinsergebnis
• Risikovorsorge und Abgangsergebnis im Kreditgeschäft
• Gebühren und Provisionserträge
• Gebühren und Provisionsaufwendungen
= Gebühren und Provisionsergebnis
• Ergebnis aus zum Fair Value designierten Finanzinstrumenten
= Handelsergebnis
• Ergebnis aus Sicherungsbeziehungen
• Ergebnis aus Available-for-Sale-Finanzinstrumenten
• Ergebnis aus Held-to-Maturity-Finanzinstrumenten
• Ergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen
• Sonstige betriebliche Erträge
• Sonstige betriebliche Aufwendungen
= Ergebnis vor Steuern (<i>Earnings Before Tax, EBT</i>)
• Steuern
• Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen
= (Konzern-)Jahresergebnis (<i>profit or loss</i>)
• Ergebnis aus der Neubewertung von Sachanlagen
• Ergebnis aus erfolgsneutral zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumenten
• Ergebnis aus Cash Flow Hedges
• Ergebnis aus leistungsorientierten Pensionsplänen (<i>vers. mathematisch</i>)
• Ergebnis aus Währungsumrechnung selbstständiger ausländischer Einheiten
• Steuern auf sonstiges Ergebnis
= Gesamtergebnis

8.2 Bilanzpositionen

Im Folgenden werden alle Posten der oben aufgeführten Muster-Bilanz kurz skizziert. Die Erläuterung der einzelnen Posten erfolgt im Wesentlichen analog zum schematischen Aufbau der IFRS-Standards, die in der Regel nach dem Schema

- **Ansatz,**
 - **Bewertung** und
 - **Angabepflichten**
- aufgebaut sind.

8.2.1 Vermögenswerte

■ **Barreserve**

Die Barreserve umfasst alle Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie die bei der Zentralbank unterhaltene Mindestreserve. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente darf eine Bank entweder der Empfehlung in den IFRS folgend als „*Barreserve*“ oder abweichend davon gemäß der RechKredV aufgeschlüsselt als „*Kassenbestand und Guthaben bei Zentralnotenbanken und Postgiroämtern*“ (§ 12 RechKredV) sowie „*Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind*“ (§ 13 RechKredV) ausweisen.

Die Bewertung der Barreserve erfolgt gemäß *IAS 39 – Finanzinstrumente: Bilanzierung*. Der Standard sieht zunächst eine Klassifizierung des zu bewertenden Postens in eine von vier Kategorien vor (vgl. ausführlich dazu in Kapitel 7). Die Bewertung des Postens ist stets abhängig von der Kategorie. Im Regelfall wird die Barreserve als *Available for Sale* klassifiziert. Sowohl die Erstbewertung (beim erstmaligen Ansatz) als auch die Folgebewertung erfolgen daher jeweils zum Fair Value. Dieser entspricht regelmäßig dem Nennwert der Barreserve.

■ **Forderungen an Kreditinstitute**

Zur Abgrenzung des Postens Forderungen an Kreditinstitute muss ein Unternehmen in seiner sog. *accounting policy* (Bilanzierungs- und Bewertungsmethodik) zunächst den Begriff „Kreditinstitut“ genau definieren. In Deutschland darf dabei auf die Definition des § 1 KWG zurückgegriffen werden (vgl. Kapitel 1.2). Als Forderungen an Kreditinstitute dürfen dementsprechend alle bankgeschäftlichen Forderungen interpretiert werden. Zur präzisen Abgrenzung des Postens darf ein Kreditinstitut in Deutschland auf den § 14 RechKredV: Forderungen an Kreditinstitute zurückgreifen. Da eine Forderung einen finanziellen Vermögenswert

darstellt, muss sie gem. IAS 39.9 zunächst in eine Kategorie von Finanzinstrumenten klassifiziert werden. In der Regel werden Forderungen als *Loans and Receivables* – übersetzt Kredite und Forderungen – klassifiziert (vgl. detailliert zu den Kategorien von Finanzinstrumenten Kapitel 7.1). Auszugsweise können folgende Finanzinstrumente als Forderungen an Kreditinstitute bilanziert werden:

- **Tages- und Termingelder,**
- **originäre oder erworbene Forderungen an Kreditinstitute,**
- **Forderungen an Kreditinstitute aus Finanzierungsleasingverträgen,**
- **Schuldscheindarlehen,**
- **Asset Backed Securities-Papiere** (ABS-Papiere) sowie
- **diverse verbrieft Forderungen** in Form von bspw. Inhaberschuld-, Namensschuld- oder Orderschuldverschreibungen.

Im Zuge der Erstbewertung sind Forderungen stets zum Fair Value anzusetzen, der stets mit dem Betrag der Zahlung für die entsprechende Forderung übereinstimmt. Die Folgebewertung von Forderungen an Kreditinstitute hängt regelmäßig von der Kategorie ab, in die die Forderung eingeordnet wurde (vgl. die detaillierten Ausführungen zur Folgebewertung von Finanzinstrumenten in Kapitel 7.1).

Im Wesentlichen sind im Anhang nach IAS 1 zweckdienliche Angaben zur Abgrenzung des Posteninhalts zu machen. Weiterhin müssen nach IFRS 7 Angaben zu Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, zur Klassifizierung in die verschiedenen Kategorien von Finanzinstrumenten sowie zu Fälligkeiten und Zinsänderungsrisiken, bis hin zu eventuellen Forderungsausfällen bzw. zu Ausfallrisiken erfolgen.

Wird zum Fair Value bilanziert, muss stets dessen Ermittlungsmethodik offen gelegt werden (vgl. ausführlich zur Fair Value-Konzeption Kapitel 6.2.3.6).

■ **Forderungen an Kunden**

Als Kundenforderung dürfen alle nichtbankgeschäftlichen Forderungen interpretiert werden. Mit anderen Worten alle Forderungen gegenüber Nicht-Kreditinstituten. Zur Abgrenzung des Postens dürfen Kreditinstitute in Deutschland auf § 15 RechKredV „Forderungen an Kunden“ zurückgreifen. Die Forderungen an Kunden werden gemäß IAS 39.9 für gewöhnlich als *Loans and Receivables* klassifiziert. Im Wesentlichen können auszugsweise folgende Finanzinstrumente als Forderungen an Kunden ausgewiesen werden:

- **Originäre und erworbene Forderungen an Nicht-Kreditinstitute (z. B. Darlehensforderungen),**
- **Forderungen an Nicht-Kreditinstitute aus Finanzierungsleasingverträgen,**

- **Schuldscheindarlehen** sowie
- **diverse verbrieft Forderungen** in Form von bspw. Inhaberschuld-, Namensschuld- oder Orderschuldverschreibungen.

Die Erstbewertung erfolgt stets zum Fair Value, der stets mit dem Betrag der Zahlung für die entsprechende Forderung übereinstimmt. Die Folgebewertung ist an die Klassifizierung als *Loans and Receivables* gekoppelt und erfolgt daher zu fortgeführten Anschaffungskosten (vgl. dazu Kapitel 6.2.3.5).

Die Angabepflichten sind die gleichen, die im Rahmen der Forderungen an Kreditinstitute zu machen sind.

■ **Risikovorsorge**

Während das laufende Risikocontrolling einer Bank als aktives nichtbilanzielles Risikomanagement verstanden werden darf¹⁶, kann der Bilanzposten „Risikovorsorge“ quasi als passives bilanzielles Risikomanagement interpretiert werden.

Beim aktiven Bilanzposten Risikovorsorge handelt es sich ausschließlich um einen Korrekturposten bezogen auf die Finanzinstrumente der Kategorie *Loans and Receivables*. Dabei erfolgt für gleichartige Kreditpositionen in der Regel eine Wertberichtigung anhand bankindividueller Prozentsätze, die aus dem Gesamtrisiko abgeleitet werden. Die Risikovorsorge kann also direkt auf eine Forderung bezogen oder als pauschalierte Einzelwert- bzw. Portfoliowertberichtigung erfolgen. Statt die Wertberichtigung eines Vermögensgegenstandes ergebniswirksam über die GuV zu buchen, wird lediglich eine pauschale Wertberichtigung innerhalb der Bilanz durchgeführt. Die Risikovorsorge ist somit als fiktive (vorsorgliche, noch nicht final realisierte) Wertberichtigung von *Loans and Receivables* zu interpretieren, die für den Fall gebildet wird, dass die Wertminderung tatsächlich eintritt. Die genaue Höhe einer Wertberichtigung stellt sich in der Regel erst bei Fälligkeit oder Veräußerung der Forderung heraus.

Die Bewertung (Höhe) der Risikovorsorge, kann entweder für jedes Finanzinstrument einzeln oder für ganze Portfolios erfolgen. Die Höhe ergibt sich aus der Differenz des in der Bilanz angesetzten Buchwertes und dem sog. *Barwert* der künftig erwarteten Zahlungsströme aus dem Finanzinstrument. Mit anderen Worten ist die Höhe der Risikovorsorge so zu bemessen, dass das Finanzinstrument zum Stichtag den Wert widerspiegelt, den es voraussichtlich haben wird, wenn es fällig oder veräußert wird.

16 Das Risikocontrolling greift aktiv und im laufenden Geschäftsjahr ein, während die Risikovorsorge jeweils pauschal zum Stichtag gebildet wird und als passiver Risikopuffer dient.

Nach IFRS 7 sind im Anhang sowohl die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden bezüglich der Risikovorsorge als auch ein Risikovorsorgespiegel offen zu legen, der alle wertmäßigen Veränderungen innerhalb einer Periode zeigt.

■ **Zum Fair Value designierte finanzielle Vermögenswerte**

Bei den zum Fair Value designierten finanziellen Vermögenswerten handelt es sich um den Bilanzposten zur Finanzinstrumente-Kategorie *designated to Fair Value through Profit or Loss* (auch bekannt als *Fair Value-Option*), eine von zwei Unterkategorien der Kategorie *Fair Value through Profit or Loss* (vgl. Kapitel 7.1.1.2).

Die Erst- und Folgebewertung erfolgen stets – wie der Name bereits schließen lässt – zum sog. *full(!)* Fair Value. Das bedeutet, dass alle Wertänderungen – sowohl Wertminderungen als auch Wertaufholungen – ergebniswirksam in der GuV erfasst werden (vgl. Kapitel 7.1.1.2). Somit beeinflussen die Wertschwankungen des Handelsbestandes stets das Periodenergebnis der GuV.

Gemäß IFRS 7 ist im Anhang darzulegen, dass die Bedingungen zur Anwendung der *Fair Value-Option* erfüllt sind. Ferner sind bonitätsbedingte Veränderungen des Fair Values im Anhang aufzuführen.

■ **Handelsaktiva**

Die Handelsaktiva sind der Bilanzposten für diejenigen Finanzinstrumente, die als *Held for Trading* klassifiziert wurden, der oben genannten zweiten Unterkategorie der Kategorie *Fair Value through Profit or Loss*. Alle Finanzinstrumente, die mit der Absicht erworben wurden, sie kurzfristig zu halten, sind stets der Kategorie *Held for Trading* zuzuordnen (vgl. ausführlich dazu Kapitel 8.1.1.1). Die Handelsaktiva umfassen im Wesentlichen originäre Finanzinstrumente (bspw. Aktien, Anleihen, handelbare Forderungen etc.) und derivative Finanzinstrumente (Optionen, Futures, Swaps, etc.) des Handelsbestands.

Die Erst- und Folgebewertung erfolgt, wie auch in der Kategorie zum *Fair Value* designierter finanzieller Vermögenswerte, zum *full* Fair Value. Alle positiven wie negativen Wertänderungen werden ergebniswirksam in der GuV erfasst.

Nach IFRS 7 sind umfangreiche Angaben zu den Handelsaktiva im Anhang zu machen, die sich im Wesentlichen auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden beziehen (speziell auf die Ermittlung des Fair Value). Weiterhin sind Anmerkungen zum Zins- und Ausfallrisiko der Handelsaktiva anzugeben.

■ Positive Marktwerte aus Sicherungsinstrumenten

Sicherungsinstrumente sind Finanzinstrumente, die abweichend von den bisher behandelten Finanzinstrumenten nicht in eine der vier Kategorien von Finanzinstrumenten klassifiziert werden müssen. Neben den originären und derivativen Finanzinstrumenten stellen Sicherungsbeziehungen (sog. *Hedge Accounting*) eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten dar (vgl. Kapitel 7.1). In der Regel sind Sicherungsinstrumente derivative Finanzinstrumente und müssten somit grundsätzlich als Held for Trading klassifiziert und im Handelsbestand erfasst werden. Kann das bilanzierende Unternehmen jedoch nachweisen, dass ein derivatives Finanzinstrument zur Absicherung bestimmter Bilanzpositionen verwendet wird (sog. *effektive Sicherungsbeziehung*), darf es dieses derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument (*Hedge Accounting*) separiert von den originären und derivativen Finanzinstrumenten in der Position „Positive Marktwerte aus Sicherungsinstrumenten“ einordnen. Für den Bilanzleser bedeutet das also: Sofern Derivate als Sicherungsinstrumente in eine Sicherungsbeziehung einbezogen worden sind, werden sie in der Position „Negative/Positive Marktwerte aus Sicherungsinstrumenten“ bilanziert, so dass der Bilanzleser allein an der Bilanzposition erkennen kann, dass es sich um in Sicherungsbeziehungen einbezogene Derivate handelt.

Hedge Accounting bezeichnet im Allgemeinen die bilanzielle Abbildung von mindestens zwei Finanzinstrumenten, die miteinander in einer Sicherungsbeziehung stehen. Eine Sicherungsbeziehung besteht mindestens aus einem Grundgeschäft (meist ein originäres Finanzinstrument) und einem Sicherungsinstrument (meist ein derivatives Finanzinstrument), das das Grundgeschäft absichern (*hedgen*) soll. Die Sicherungsbeziehung besteht darin, dass die Finanzinstrumente so gewählt werden, dass ihre Wertentwicklung gegenläufig ist (statistisch als *negative Korrelation*¹⁷ bezeichnet). Durch diesen funktionalen Zusammenhang kann das aus Kursschwankungen resultierende finanzielle Risiko vollständig oder zumindest teilweise kompensiert werden.

17 Eine optimal gegenläufige Beziehung zweier Finanzinstrumente herrscht bei einer negativen Korrelation von -1 (sog. *perfektes hedging*). D. h., dass das Sicherungsinstrument die Kursschwankung des Grundgeschäfts zu 100 Prozent kompensieren würde. Nimmt der Kurswert des Grundgeschäfts um 1 GE zu, so würde der Kurswert des Sicherungsgeschäfts um 1 GE abnehmen und umgekehrt. Der Saldo beider Finanzinstrumente, also die Summe aus Grundgeschäft und Sicherungsinstrument, bliebe unverändert.

Läge im Gegensatz zur negativen Korrelation eine positive Korrelation von +1 vor, spricht man von einem perfekten Gleichlauf. Die Kursschwankungen wären dann nicht gegenläufig sondern identisch. In diesem Falle bestünde keine Sicherungsbeziehung.

In den IFRS gibt es drei verschiedene Arten von Sicherungsbeziehungen: Den **(1) Fair Value-Hedge**, den **(2) Cashflow-Hedge** und den **(3) Hedge of a Net Investment in a Foreign Operation**.

Ein **(1) Fair Value Hedge** ist eine Absicherung des Risikos der Fair-Value-Änderung eines bilanzierten Vermögenswerts bzw. einer bilanzierten Verbindlichkeit oder einer nicht bilanzwirksamen festen Verpflichtung. Beispiele:

- Die Absicherung einer Festzinsposition gegen Änderungen des beizulegenden Zeitwerts, die aus Änderungen der Marktzinssätze resultieren,
- die Absicherung von Vorräten gegen Preisänderungsrisiken und
- die Absicherung von variabel verzinslichen Finanzinstrumenten gegen Marktwertänderungen, wenn der Marktwert zwischen den Zinsanpassungsterminen wesentlichen Schwankungen unterliegt.

Der **(2) Cashflow Hedge** dient zur Absicherung der Gefahr von Schwankungen des Cashflows. Diese Gefahr kann entweder einem bestimmten, mit dem bilanzierten Vermögenswert oder der bilanzierten Verbindlichkeit verbundenen Risiko zugeordnet werden, oder sie kann dem mit einer vorhergesehenen Transaktion verbundenen Risiko zugeordnet werden. Die Gefahr von Schwankungen des Cashflows muss möglicherweise Auswirkungen auf das Periodenergebnis haben können. Beispiele:

- Ein Zinsswap, mit dem eine variabel verzinsliche Position in eine festverzinsliche Position umgewandelt wird, oder umgekehrt.
- Eine Absicherung des Fremdwährungsrisikos für eine vorhergesehene Transaktion (beispielsweise geplante Umsatzerlöse in einer Fremdwährung).

Ein **(3) Hedge of a Net Investment in a Foreign Operation** dient der Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb.

Erst- und Folgebewertung erfolgen grundsätzlich zum Fair Value. Allerdings ergeben sich kleine Unterschiede in Abhängigkeit von der Art der Sicherungsbeziehung. Wertänderungen von Sicherungsderivaten aus Fair Value Hedges und aus dem Hedge von Fremdwährungsrisiken werden grundsätzlich komplett ergebniswirksam über die GuV erfasst.

Wertänderungen von Sicherungsderivaten aus Cashflow Hedges werden in Abhängigkeit von ihrer Effektivität zum einen ergebnisneutral im Eigenkapital (effektiver Teil) bzw. im sonstigen Periodenergebnis und zum anderen ergebniswirksam in der GuV (ineffektiver Teil) erfasst.

Die Angabepflichten zu Sicherungsgeschäften regelt IFRS 7.22-24. Demnach müssen die Arten von Sicherungsbeziehungen, eine Beschreibung der Finanzinstrumente, die als Sicherungsinstrument verwendet wurden sowie deren Fair

Value zum Berichtstag angegeben werden. Darüber hinaus müssen die abgesicherten Risiken erläutert werden.

■ **Available for Sale-Finanzinstrumente**

Die Available for Sale-Finanzinstrumente bezeichnen eine weitere Kategorie der insgesamt vier Kategorien von Finanzinstrumenten nach IAS 39 (vgl. dazu Kapitel 7.1.4). Die beiden Kategorien Available for Sale und Held to Maturity dürfen nach IFRS grundsätzlich im Posten „Finanzanlagen“ in der Bilanz zusammengefasst werden. Im Anhang ist dann jedoch eine entsprechende Aufgliederung vorzunehmen. Alternativ, und in der Praxis vorherrschend, dürfen die beiden Kategorien in der Bilanz separat aufgeführt werden. Unter den Available for Sale-Beständen können bspw. Anteile an Investment- und Private Equity-Fonds, Genussrechte, strukturierte Finanzprodukte, Aktien und weitere nicht verzinsliche Wertpapiere ausgewiesen werden.

Die Erstbewertung der Available for Sale-Finanzinstrumente erfolgt unter Einbezug der Transaktionskosten (bspw. Provisionen, Gebühren, etc.) zum Fair Value, die Folgebewertung im Regelfall ergebnisneutral in einer sog. Neubewertungsrücklage direkt im Eigenkapital. Dabei werden ausschließlich gewöhnliche(!) Kursschwankungen in dieser Neubewertungsrücklage erfasst. Dadurch ist die GuV nicht direkt von den Kursänderungen betroffen. Die Kursschwankungen werden direkt im Eigenkapital erfasst.

Die Neubewertungsrücklage erfüllt somit eine Art „*Atemfunktion*“ für Available for Sale-Finanzinstrumente, die vom Bilanzleser ausschließlich durch das sonstige Periodenergebnis oder die Eigenkapitalveränderungsrechnung in Erfahrung gebracht werden kann und nicht in der GuV dargestellt wird. Außergewöhnliche Wertminderungen (*Impairments*) werden ergebniswirksam als Aufwand in der GuV erfasst.

Nach IFRS 7 sind zu den Available for Sale-Beständen umfassende Anhangangaben bezüglich der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zu machen. Darüber hinaus sind speziell das Zins- und Ausfallrisiko zu beziffern. Eventuell vereinnahmte Zinsen sowie außergewöhnliche Wertminderungen (sog. *Impairments*) sind ebenfalls im Anhang anzugeben.

■ **Held to Maturity-Finanzinstrumente**

Die Held to Maturity-Finanzinstrumente (bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinstrumente) bilden die vierte und letzte Kategorie von Finanzinstrumenten nach IAS 39 (vgl. ausführlich dazu Kapitel 7.1.2). Wie bereits erwähnt, ist es nach IFRS

legitim, die Kategorien Held to Maturity zusammen mit der Kategorie Available for Sale zusammengefasst als „Finanzanlagen“ auszuweisen, wenn ein entsprechend getrennter Ausweis im Anhang erfolgt. In der Regel entscheiden sich die Kreditinstitute jedoch dafür, beide Kategorien separat in der Bilanz auszuweisen. Die wesentlichen Eigenschaften eines Held to Maturity-Finanzinstruments bestehen darin, dass es feste und bestimmbare Zahlungen sowie eine feste Laufzeit für das Finanzinstrument gibt. Der klassische Fall eines Held to Maturity-Finanzinstruments ist daher ein sog. *Zerobond* (Nullcouponanleihe). Weiterhin können jedes festverzinsliche Wertpapier, Stufenzinsanleihen und Wandelanleihen unter der Bedingung als Held to Maturity bilanziert werden, dass das derivative Finanzinstrument, also in der Regel die Kaufoption, herausgetrennt werden kann. Zudem dürfen ABS-Papiere als Held to Maturity-Finanzinstrumente ausgewiesen werden, sofern für sie ein aktiver(!) Markt vorliegt.

Die Erstbewertung der Held to Maturity-Finanzinstrumente erfolgt zum Fair Value; die Transaktionskosten sind einzubeziehen.

Zur Folgebewertung werden die fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode verwendet (vgl. dazu Kapitel 6.2.3.5). Außergewöhnliche Wertminderungen (*Impairments*) werden ergebniswirksam als Aufwand über die GuV erfasst.

Im Anhang sind gem. IFRS 7 Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zu machen. Darüber hinaus müssen das Zins- und das Ausfallrisiko dargelegt sowie alle Zinseinnahmen und Wertminderungen (*Impairments*) des Postens quantifiziert werden.

■ **Nach der Equity-Methode bewertete Anteile**

Im Bilanzposten „Nach der Equity-Methode bewertete Anteile“ werden – wie die Bezeichnung schon nahe legt – diejenigen **Anteile des Unternehmens an anderen Unternehmen** ausgewiesen, die **anhand der Equity-Methode bewertet** werden. Dazu gehören die Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen (vgl. u. a. Kapitel 4.2).

Die Bewertung erfolgt, indem zu den Anschaffungskosten der jeweiligen Beteiligung jeweils periodisch das anteilige Jahresergebnis der Beteiligung hinzugerechnet wird. Ausschüttungen an die Investoren oder Abschreibungen auf den im Ansatz enthaltenen Firmenwert mindern dabei den Wert der Beteiligung (vgl. Kapitel 9.3).

Im Anhang sind umfassende Angaben zu den assoziierten Unternehmen und den Gemeinschaftsunternehmen zu machen. Die wesentlichen Angaben zu den

Gemeinschaftsunternehmen umfassen dabei deren namentliche Nennung sowie die Beteiligungsquote des die Beteiligung haltenden Unternehmens, die Anteilsquoten der Partnerunternehmen sowie eine Quantifizierung der Eventualverbindlichkeiten (das sind mögliche Verpflichtungen, aus denen die Bank in Anspruch genommen werden könnte, z. B. Bürgschaften) aus den Gemeinschaftsunternehmen.

Zu den assoziierten Unternehmen sind im Wesentlichen Angaben zum Fair Value der Anteile zu machen, falls die Anteile an einem öffentlichen Markt notieren (bspw. in Form von Aktienkursen). Zudem sind grundlegende Finanzinformationen (z. B. das Jahresergebnis) zu den assoziierten Unternehmen im Anhang darzustellen.

■ Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Unter den als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien werden grundsätzlich nur **Anlage- oder Renditeimmobilien** ausgewiesen. Die selbstgenutzten Immobilien einer Bank werden unter den Sachanlagen ausgewiesen. Der Zweck von Anlage- oder Renditeimmobilien besteht in der Erzielung von Zahlungsströmen aus den Immobilien (bspw. Mieteinnahmen oder Wertsteigerungen). Der Ausweis von Gebäuden, Gebäudeteilen und Grundstücken, die diese Kriterien erfüllen, erfolgt unter dem Posten als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

Die Zugangsbewertung erfolgt stets zu den Anschaffungs- und Herstellungskosten zuzüglich der Anschaffungsnebenkosten. Die Folgebewertung kann entweder ergebniswirksam zum *full* Fair Value oder zu fortgeführten Anschaffungskosten erfolgen. Aufgrund des Stetigkeitsgebots ist eine einmal gewählte Alternative auf den gesamten(!) Bestand anzuwenden.

Nach IAS 40 sind umfangreiche Angaben zu den als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien im Anhang zu machen. Im Wesentlichen anzugeben sind die gewählte Folgebewertungsmethode, unabhängig von der Folgebewertungsmethode der Fair Value und dessen Ermittlungsmethodik, die erfassten Mieteinnahmen und Instandhaltungsaufwendungen in der Gesamtergebnisrechnung sowie bestehende vertragliche Pflichten bezüglich der Immobilien (z. B. Instandhaltung, Modernisierung, etc.).

■ Sachanlagen

In den Sachanlagen werden betrieblich selbstgenutzte Grundstücke und Gebäude (**selbstgenutzte Immobilien**), die Betriebs- und Geschäftsausstattung (**selbstgenutzte Mobilien**) sowie **vermietete Mobilien** ausgewiesen.

Zu den Mobilien gehören im Prinzip alle „beweglichen“ Sachgüter, wie z. B. EDV-Anlagen, Mobiliar, PKW, etc.

Die Erstbewertung von Sachanlagen ist zu Anschaffungs- und Herstellungskosten zuzüglich bestimmter Nebenkosten vorzunehmen. Die Folgebewertung darf entweder nach dem sog. *Anschaffungskostenmodell* oder dem sog. *Neubewertungsmodell* erfolgen; ein Methodenwechsel ist aufgrund des Stetigkeitsprinzips nur in wenigen Ausnahmefällen zulässig und stets im Anhang zu dokumentieren.

Im Rahmen des *Anschaffungskostenmodells* erfolgt die Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten, während eine Folgebewertung anhand des *Neubewertungsmodells* zum Fair Value abzüglich aller zwischenzeitlich erfolgten Abschreibungen und Wertminderungen vorgenommen wird. Die Voraussetzung zur Anwendung des Neubewertungsmodells ist ein aktiver Markt (vgl. Kapitel 6.2.3.6). Dabei wird in jeder Periode der Fair Value, also der ermittelte gegenwärtige übliche Marktwert, mit dem bilanzierten Buchwert verglichen. Ist der Fair Value höher als der Buchwert, erfolgt eine ergebnisneutrale Wertzuschreibung über eine Erhöhung der Neubewertungsrücklage direkt im Eigenkapital. Ist der Fair Value niedriger als der Buchwert, erfolgt dagegen eine Wertminderung über eine Verminderung der Neubewertungsrücklage. Ist die Neubewertungsrücklage einmal aufgebraucht, wird grundsätzlich ergebniswirksam über die GuV abgeschrieben.

Nach IAS 16 sind für jede Gruppe von Sachanlagen die Bewertungsgrundlagen, die zur Bestimmung der Anschaffungs- und Herstellungskosten verwendet wurden, die Abschreibungsmethode sowie Nutzungsdauern anzugeben. Weiterhin ist stets der Bruttobuchwert anzugeben, also der Anfangswert vor allen Abschreibungen und Wertminderungen. Die Beträge der bis dahin angesammelten Abschreibungen und Wertminderungen sind darüber hinaus ebenfalls anzugeben.

■ Immaterielle Vermögenswerte

Bei der Bilanzposition „Immaterielle Vermögensgegenstände“ handelt es sich um **nicht-physische Werte**, wie Lizenzen, Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte (Patente, Urheberrechte, etc.), Software sowie den sog. *Goodwill* (*Geschäfts- oder Firmenwert*) (vgl. ausführlich zum Goodwill in Kapitel 7.3).

Für die Erstbewertung eines immateriellen Vermögensgegenstandes ist zunächst die Art des Erwerbs ein entscheidender Faktor. Es gibt im Wesentlichen **drei Erwerbsarten**: (1) Den **Einzelwerb**, entweder durch finanziellen Erwerb oder durch Tausch, (2) die **Selbsterstellung** und (3) den Erwerb eines *Goodwill* durch einen **Unternehmenskauf**. Beim Einzelwerb werden im Zuge eines fi-

nanziellen Erwerbs im Wesentlichen die Anschaffungskosten zur Erstbewertung herangezogen, während bei einem Tausch grundsätzlich zum Fair Value bilanziert wird. Bei selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenständen ist die Bestimmung der Herstellungskosten in der Regel kompliziert. Die Selbsterstellungsphase wird grundsätzlich in eine Forschungsphase (z. B. Rechercharbeiten) und eine Entwicklungsphase (z. B. Programmierarbeiten) unterteilt. Ausschließlich die Entwicklungskosten dürfen bei selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenständen angesetzt werden; Forschungsaufgaben sind sofortiger Aufwand in der Periode.

Bei einem Unternehmenserwerb resultieren die Anschaffungskosten des Goodwills aus der sog. *Kaufpreisallokation* (purchase price allocation), d. h. der Zuordnung des Kaufpreises zu den einzelnen Vermögensgegenständen und Schulden. Eine danach verbleibende Differenz zu einem eventuell höheren Kaufpreis wird als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen (vgl. Kapitel 7.3). Die Folgebewertung erfolgt – analog zu den Sachanlagen – entweder nach dem Anschaffungskostenmodell auf Basis fortgeführter Anschaffungskosten oder für den Goodwill grundsätzlich nach dem Neubewertungsmodell auf Basis des Fair Value.

In den IFRS wird die Werthaltigkeit des Goodwills in jeder Periode erneut geprüft, und im Gegensatz zum HGB wird der Goodwill nicht planmäßig über die Nutzungsdauer abgeschrieben. Liegt der aktuelle Zeitwert des Goodwills über dem Wert in der Bilanz, bleibt der Bilanzansatz unverändert, da für den Goodwill ein Zuschreibungsverbot besteht. Ist der aktuelle Zeitwert des Goodwills allerdings niedriger als der Wert in der Bilanz, muss abgeschrieben werden (sog. *Impairment*).

Zu den immateriellen Vermögensgegenständen sind umfangreiche Anhangangaben zu machen. Ähnliche Vermögenswerte sind zunächst zu gruppieren. Zu jeder Gruppierung sind dann Angaben bezüglich der Nutzungsdauern und Abschreibungsmethode, zu dem Posten der Gesamtergebnisrechnung, der die Abschreibung beinhaltet, sowie Erläuterungen über eventuelle Wertminderungen zu machen. Die Wertentwicklung der immateriellen Vermögenswerte muss anhand einer Überleitungsrechnung vom Anfangs- zum Endbestand der Periode im Anhang hergeleitet werden (bspw. in Form eines Anlagespiegels).

■ Als „zur Veräußerung gehalten“ klassifizierte, langfristige Vermögenswerte

Auch wenn die Übersetzung „zur Veräußerung gehalten“ einen Bezug zur Bilanzposition „*Available for Sale-Finanzinstrumente*“ nahe legt, handelt es sich um

zwei völlig verschiedene Sachverhalte: Bei den „zur Veräußerung gehalten“ klassifizierten, langfristigen Vermögenswerten handelt es sich entweder um (1) **einzelne langfristige(!) Vermögenswerte**, um (2) **Gruppen von Vermögenswerten** (sog. *Veräußerungsgruppen*) oder um (3) **aufgegebene Geschäftsbereiche**, die veräußert werden sollen und sich in der Regel aus einer oder mehreren Veräußerungsgruppen zusammensetzen.

Sobald ein einzelner langfristiger Vermögenswert, eine Veräußerungsgruppe oder ein aufgebener Geschäftsbereich als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurden, ist dessen bzw. deren bilanzieller Buchwert abzüglich Veräußerungskosten mit dem Fair Value abzüglich Veräußerungskosten (sog. *fair value less costs to sell*) zu vergleichen. In der Bilanz ist dann der niedrigere Wert der beiden Werte anzusetzen.

Um primär die finanziellen Auswirkungen einer Veräußerung einzelner Geschäftsbereiche beurteilen zu können, ist ein Unternehmen nach IFRS 5.30 zu gewissen Mindestangaben im Anhang verpflichtet. U. a. muss das Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen in der Gesamtergebnisrechnung separat ausgewiesen werden.

Weiterhin ist der Veräußerungssachverhalt oder der Umstand darzulegen, der zur Veräußerung führt. Informationen zu den Veräußerungsumständen und dem voraussichtlichen Veräußerungszeitpunkt sind im Anhang ebenfalls zu konkretisieren.

■ **Tatsächliche Ertragssteueransprüche**

Stellt sich heraus, dass die Steuerzahlungen, die ein Unternehmen in der laufenden Periode an die Steuerbehörde gezahlt hat, höher sind als der geschuldete Betrag am Ende der Periode, so entsteht in Höhe der Differenz eine Forderung gegenüber der Steuerbehörde. Diese Forderung wird in der Bilanz als Ertragssteueranspruch angesetzt. Tatsächliche Ertragssteueransprüche sind in der Bilanz im Regelfall unsaldiert auszuweisen. D. h. die Ertragssteueransprüche auf der Aktivseite dürfen nicht mit den Ertragssteuerschulden auf der Passivseite verrechnet werden, sondern sind jeweils in voller Höhe auf beiden Seiten der Bilanz auszuweisen.

■ **Latente Ertragssteueransprüche**

Latente Ertragssteueransprüche sind „versteckte“ Ertragssteueransprüche, die sich aus einer unterschiedlichen zeitlichen Erfassung von Sachverhalten im IFRS-Abschluss und in der Steuerbilanz ergeben. Sie entstehen dadurch, dass bestimmte Erträge steuerlich aufgrund abweichender Regelungen eher berücksichtigt werden als handelsrechtlich, beispielsweise wenn steuerlich langsamer abgeschrieben wer-

den muss als handelsrechtlich. Die latenten Ertragssteueransprüche stellen deshalb eine zeitlich begrenzte positive Differenz zwischen IFRS-Abschluss und Steuerbilanz dar, die sich im Zeitablauf wieder ausgleicht. Latente Ertragssteueransprüche auf der Aktivseite dürfen im Regelfall nicht mit den latenten Ertragssteuerschulden auf der Passivseite verrechnet werden.

■ **Sonstige Aktiva**

Die sonstigen Aktiva stellen eine Art Sammelposten für Vermögenswerte dar, die unterschiedlichen Bewertungsmethoden unterliegen, im Einzelfall von unwesentlicher Bedeutung sind und nicht von speziellen Regelungen durch einen IFRS-Standard berührt werden.

Da die IFRS den Ausweis eines aktiven Rechnungsabgrenzungspostens nicht explizit regeln, RAP aber zur erforderlichen Periodenabgrenzung (accrual basis) notwendig sind, fallen auch die RAP unter diesen Sammelposten. Ein aktiver Rechnungsabgrenzungsposten wird dann gebildet, wenn für eine zu empfangende Leistung zum Bilanzstichtag bereits eine Auszahlung erfolgt ist, die zugehörige Leistung jedoch erst in der Folgeperiode erbracht wird (z. B. bei Mietvorauszahlungen für angemietete Gebäude). Weiterhin sind Forderungen und sonstige Vermögenswerte, die aufgrund spezieller Sachverhalte keinem konkreten Bilanzposten zugeordnet werden können, in den sonstigen Aktiva auszuweisen (z. B. Gehaltsvorschüsse, physische Edelmetalle, etc.).

Die Bewertung der sonstigen Aktiva erfolgt anhand der allgemeinen Bewertungsmaßstäbe im Framework und auf der Grundlage der Vorschriften in den Einzelstandards, sofern der Vermögenswert in einem Einzelstandard speziell behandelt wird.

Nach IAS 1.78(b) sind speziell Forderungen an nahestehende Unternehmen und Personen, Vorauszahlungen sowie sonstige Beträge aufgegliedert auszuweisen.

8.2.2 Verpflichtungen

■ **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten**

Nach IFRS 7.8(f) müssen finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, aufgrund der Mindestgliederung als separater Posten in der Bilanz ausgewiesen werden. Bei Kreditinstituten führt der Ausweis eines einzelnen Postens jedoch nicht zu einer *fair presentation*, da der Bilanzposten der finanziellen Verbindlichkeiten regelmäßig einen hohen Anteil der Passiva

repräsentiert. Die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten werden von Kreditinstituten deshalb häufig entsprechend der Vorgaben des § 21 RechKredV in *Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten* und *Verbindlichkeiten gegenüber Kunden* gegliedert.

Zur Abgrenzung des Postens muss ein Kreditinstitut zunächst – analog zu den Forderungen gegenüber Kreditinstituten – den Begriff des Kreditinstituts in ihrer *accounting policy* (Bilanzierungs- und Bewertungsmethodik) definieren. Auch hier ist der Rückgriff auf den § 1 KWG zulässig.

Unter den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind alle Instrumente des Spar- und Einlagengeschäfts zu erfassen, z. B. **unbefristete Einlagen** (z. B. Sichteinlagen), **befristete Einlagen** (z. B. Festgelder) sowie **Namenschuldverschreibungen gegenüber anderen Kreditinstituten** (z. B. Sparbriefe). Auch eventuell noch **zu tilgende Leasingraten** aus einem Finanzierungsleasing sind als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auszuweisen, sofern der Leasinggeber ein Kreditinstitut ist.

Die Erstbewertung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten erfolgt zum Fair Value einschließlich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten. Der Fair Value entspricht in der Regel dem Gegenwert der bezogenen Leistung. Die Folgebewertung wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten vorgenommen (vgl. Kapitel 6.2.3.5).

Nach IFRS 7 sind umfassende Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zu machen. Alle finanziellen Vermögenswerte sind in Klassen einzuteilen, für die stets der Fair Value anzugeben ist, um einen Vergleich mit den korrespondierenden Buchwerten zu ermöglichen. Zudem ist der Betrag der dem Bilanzposten zugehörigen und in der GuV erfassten Zinsen anzugeben.

■ Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

Zur Abgrenzung des Postens „Verbindlichkeiten gegenüber Kunden“ muss ein Kreditinstitut – analog zu den „Forderungen gegenüber Kreditinstituten“ – zunächst den Begriff des Kunden in ihrer *accounting policy* (Bilanzierungs- und Bewertungsmethodik) definieren. Alle Nicht-Banken dürfen in diesem Zusammenhang als Kunden bezeichnet werden.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden umfassen alle Instrumente des Spar- und Einlagengeschäfts, wie **unbefristete Einlagen** (z. B. Sichteinlagen), und **befristete Einlagen** (z. B. Festgelder) **gegenüber allen Nicht-Kreditinstituten**. Auch eventuell noch zu tilgende Leasingraten aus einem Finanzierungsleasing

sind als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auszuweisen, sofern der Leasinggeber ein Nicht-Kreditinstitut ist.

Die Erstbewertung von Verbindlichkeiten gegenüber Kunden erfolgt zum Fair Value einschließlich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten. Der Fair Value entspricht in der Regel dem Gegenwert der bezogenen Leistung. Die Folgebewertung erfolgt unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten (vgl. Kapitel 6.2.3.5).

Nach IFRS 7 sind umfassende Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zu machen. Alle finanziellen Vermögenswerte sind in Klassen einzuteilen, für die stets der Fair Value anzugeben ist, um einen Vergleich mit dem korrespondierenden Buchwert vornehmen zu können. Zudem ist der Betrag der dem Bilanzposten zugehörigen und in der GuV erfassten Zinsen anzugeben.

■ Verbriefte Verbindlichkeiten

Im Zuge einer Verbriefung (*Securitization*) können Verbindlichkeiten zu handelbaren Wertpapieren gebündelt („strukturiert“) werden. Unter den verbrieften Verbindlichkeiten werden im Wesentlichen **Schuldverschreibungen** (z. B. Aktienanleihen), einschließlich Hypothekenpfandbriefe und öffentliche Pfandbriefe, **Geldmarktpapiere** (z. B. Commercial Papers und abgezinste Schuldverschreibungen, wie Zerobonds), **Indexzertifikate**, **eigene Akzpte** und **Solawechsel** ausgewiesen.

Alle von der Bank ausgegebenen strukturierten Finanzinstrumente der Passivseite müssen stets auf trennungspflichtige Derivate hin untersucht werden.

Das eingebettete Derivat ist dann entweder abzuspalten und in den „*Handelspassiva*“ auszuweisen, oder die Bank nutzt die Fair Value-Option und weist das strukturierte Finanzinstrument, also das Grundgeschäft inklusive des derivativen Finanzinstruments, im Bilanzposten „*Zum Fair Value designierte finanzielle Verpflichtungen*“ aus.

Die Bewertung verbriefter Verbindlichkeiten erfolgt bei der Emission (Zeitpunkt der Ausgabe) zum Fair Value, der im Normalfall dem Ausgabebetrag entspricht, zuzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten der Emission. Die Folgebewertung erfolgt unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Im Anhang sind gemäß IFRS 7 detaillierte Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zu machen. Da es sich um finanzielle Verpflichtungen handelt, ist ferner der Fair Value für jede zuvor gebildete Klasse anzugeben. Darüber hinaus ist das Zinsänderungsrisiko im Anhang zu publizieren. Das Zin-

sänderungsrisiko beschreibt das Risiko, dass sich der Fair Value oder ein aus dem Finanzinstrument resultierender Zahlungsstrom ausschließlich durch eine Zinsänderung im Wert verändert.

■ Zum Fair Value designierte finanzielle Verpflichtungen

Der Posten „Zum Fair Value designierte finanzielle Verpflichtungen“ stellt neben der Unterkategorie „Held for Trading (*Handelspassiva*)“ die zweite Unterkategorie der Finanzinstrumente-Kategorie „Liabilities at Fair Value through Profit or Loss“ dar. Beide Unterkategorien sind wahlweise in der Bilanz oder im Anhang separat auszuweisen, so dass generell die Möglichkeit besteht, beide Kategorien in einer Bilanzposition zusammenzufassen.

Prinzipiell darf eine Bank jede finanzielle Verpflichtung anhand der Fair Value-Option als zum Fair Value designierte finanzielle Verpflichtung zuordnen. Im Regelfall werden unter diesem Bilanzposten allerdings Zerobonds, Geldmarktpapiere, Orderschuldverschreibungen, Inhaberschuldverschreibungen sowie trennungspflichtige strukturierte Finanzinstrumente ausgewiesen. Besteht bei einem strukturierten Finanzinstrument eine Trennungspflicht für das eingebettete Derivat, kann die Trennungspflicht durch die freiwillige, allerdings auch unwiderrufliche Designation umgangen werden. Der Vorteil besteht darin, dass ökonomische Sicherungsbeziehungen, die nur durch eine gemeinsame Bilanzierung zum Fair Value dargestellt werden können, allerdings nicht die strengen Anforderungen des Hedge Accounting erfüllen, durch die Anwendung der Fair Value-Option bilanziell abgebildet werden können. Ohne die Möglichkeit, die Fair Value-Option zu nutzen, müsste ein Sicherungsderivat stets als Held for Trading (Handelsbestand) zum Fair Value bilanziert werden und das Grundgeschäft z. B. als Loans and Receivables zu fortgeführten Anschaffungskosten. Die Bilanzierung zu unterschiedlichen Wertmaßstäben (hier einerseits zum Fair Value und andererseits zu fortgeführten Anschaffungskosten) kann dann dazu führen, dass die Sicherungsbeziehung zwischen beiden Finanzinstrumenten nicht sachgemäß in der Bilanz abgebildet wird (vgl. zum sog. *accounting mismatch* in Kapitel 7.1.1.2).

Die Erstbewertung von zum Fair Value designierten finanziellen Verpflichtungen erfolgt – wie der Name bereits aussagt – zum Fair Value. Der Fair Value stimmt prinzipiell mit dem Transaktionspreis exklusive der Transaktionsnebenkosten überein. Die Transaktionsnebenkosten werden sofort als Aufwand (Gebühren und Provisionsaufwendungen) in der GuV erfasst. Die Folgebewertung wird zum (*full*) Fair Value unternommen. Positive und negative Wertänderungen werden sofort ergebniswirksam in der GuV erfasst.

Bei einer (freiwilligen) Designation zum Fair Value ist im Anhang grundsätzlich zu erläutern, dass die Voraussetzungen zur Anwendung der Fair Value-Option gegeben waren. Ferner ist die Ermittlungsmethodik des Fair Value im Anhang darzulegen.

■ **Handelsspassiva**

Die Handelsspassiva resultieren aus der Finanzinstrumente-Kategorie „*Held for Trading*“ und bilden zusammen mit der Unterkategorie „*Zum Fair Value designierte finanzielle Verpflichtungen*“ die Kategorie „*Liabilities at Fair Value through Profit or Loss*“. Beide Unterkategorien sind wahlweise in der Bilanz oder im Anhang separat auszuweisen.

Prinzipiell sind alle Verpflichtungen als Held for Trading zu klassifizieren, bei denen eine kurzfristige Gewinnerzielungsabsicht oder kurzfristige Rückverwerbsabsicht besteht. Zudem sind alle derivativen Finanzinstrumente als Held for Trading zu klassifizieren, insofern sie nicht die Voraussetzungen des Hedge Accounting erfüllen oder anhand der Fair Value-Option freiwillig zum Fair Value bewertet werden.

In den Handelsspassiva werden demnach im Wesentlichen Derivate ausgewiesen, die einen negativen Marktwert aufweisen und weder im Rahmen des Hedge Accounting noch im Rahmen der Fair Value-Option bilanziert wurden. Darüber hinaus werden alle finanziellen Verpflichtungen in den Handelsspassiva erfasst, bei denen eine kurzfristige Gewinnerzielungsabsicht oder eine kurzfristige Rückkaufabsicht besteht. Bei einem Leerverkauf (d. h. dem Verkauf von geliehenen Wertpapieren) entsteht bei einem Kreditinstitut bei Vertragsabschluss eine Verpflichtung zur Lieferung jener Wertpapiere zu einem vereinbarten Zeitpunkt. Diese Verpflichtungen aus Leerverkäufen sind ebenfalls stets den Handelsspassiva zuzuordnen.

Die Erstbewertung der Handelsspassiva erfolgt zum Fair Value exklusive der Transaktionsnebenkosten, die sofort ergebniswirksam als Aufwand in der GuV erfasst werden. Die Folgebewertung wird zum (*full*) Fair Value vorgenommen. Sämtliche Marktwertänderungen werden sofort in der GuV erfasst und wirken sich in jeder Periode auf das aus der GuV resultierende Periodenergebnis aus.

Die Angabepflichten ergeben sich im Wesentlichen aus dem IFRS 7. Demnach sind umfangreiche Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (bspw. zur Ermittlungsmethodik des Fair Value) darzulegen. Ferner ist immer das Zinsänderungsrisiko anzugeben.

■ Negative Marktwerte aus Sicherungsinstrumenten

Als Sicherungsinstrumente gelten alle (zumeist derivativen) Finanzinstrumente, die im Rahmen des Hedge Accounting zur Absicherung gegen Risiken verwendet werden. Sicherungsinstrumente stellen eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten dar und werden nicht in einer bestimmten Kategorie von Finanzinstrumenten kategorisiert. Es gibt drei Arten von Sicherungsbeziehungen: **(1) Fair Value Hedge** (Absicherung von Marktwertänderungen), **(2) Cashflow Hedge** (Absicherung von Zahlungsströmen) und **(3) Hedge von Fremdwährungsrisiken**, und zwar bei Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb. Unter dem Bilanzposten „*Negative Marktwerte aus Sicherungsinstrumenten*“ sind alle Sicherungsinstrumente mit negativen Marktwerten zu bilanzieren, während alle Sicherungsinstrumente mit einem positiven Marktwert auf der Aktivseite auszuweisen sind (vgl. in Kapitel 8.1 „*Positive Marktwerte aus Sicherungsinstrumenten*“). Positive Marktwerte¹⁸ werden als Handelsaktiva und negative Marktwerte als Handelspassiva bezeichnet (vgl. auch unsere Ausführungen unter Punkt 8.2 „Finanzinstrumente“).¹⁹ Bei diesem bankspezifischen Bilanzposten handelt es sich um Wertpapiere, die Handelszwecken dienen, um Schuldscheindarlehen, Edelmetalle und um derivate Finanzinstrumente, deren fairer Wert zum Bilanzstichtag unter dem Kaufpreis liegt. Die Bewertungsergebnisse werden in der Gewinn- und Verlustrechnung im Handelsergebnis erfasst.

Die Erstbewertung von Sicherungsinstrumenten erfolgt zum Fair Value exklusive der Transaktionsnebenkosten. Der Fair Value entspricht in der Regel dem Auszahlungsbetrag. Die Folgebewertung wird zum (*full*) Fair Value unternommen. Alle Wertänderungen werden sofort ergebniswirksam in der GuV im „*Ergebnis aus Sicherungsbeziehungen*“ erfasst.

Abweichend dazu wird der effektive Teil von Fair Value-Änderungen aus Cashflow Hedges nicht ergebniswirksam in der GuV sondern ergebnisneutral im Eigenkapital bzw. im sonstigen Periodenergebnis im „*Ergebnis aus Cashflow Hedges*“ erfasst. Lediglich der ineffektive Teil der Fair Value-Änderung wird ergebniswirksam in der GuV erfasst.

Die Angabepflichten zu Sicherungsgeschäften sind in den IFRS 7.22-24 geregelt. Demnach müssen im Anhang die Arten von Sicherungsbeziehungen, eine

18 Als positiven/negativen Marktwert eines derivativen Finanzinstruments wird die Marktwertänderung verstanden, die sich im Zeitabschnitt zwischen dem Geschäftsabschluss und dem Bewertungsstichtag aufgrund von günstigen oder ungünstigen Rahmenbedingungen ergeben hat.

19 Ein positiver Marktwert von 100 EUR bedeutet, dass die Bank bei einem Verkauf zum Marktwert 100 EUR erzielen könnte; dementsprechend müsste die Bank bei einem negativen Marktwert von 100 EUR auch 100 EUR zahlen.

Beschreibung der Finanzinstrumente, die als Sicherungsinstrument verwendet wurden sowie deren Fair Value zum Berichtstag angegeben werden. Darüber hinaus müssen die abgesicherten Risiken erläutert werden.

■ Pensionsverpflichtungen

Pensionsverpflichtungen nach IAS 19 stellen **Verpflichtungen aus der betrieblichen Altersversorgung gegenüber versorgungsberechtigten Arbeitnehmern** dar. Da der Zeitpunkt, die Höhe und die Inanspruchnahme ungewiss sind, werden diese Verpflichtungen als Rückstellungen (und nicht z. B. als Verbindlichkeiten) ausgewiesen. Der Aufbau der Pensionsrückstellungen erfolgt ergebniswirksam über die GuV. Der Aufwand für die Zuführung der Pensionsrückstellungen befindet sich anteilig in den Verwaltungsaufwendungen (hierunter fallen auch die Personalaufwendungen), deren Bestandteile in der Regel erst im Anhang dargestellt werden. Es gibt dabei zwei Varianten von Pensionszusagen: Zum einen beitragsorientierte Zusagen und zum anderen leistungsorientierte Zusagen.

Bei **beitragsorientierten Zusagen (*defined contribution plans*)** verpflichtet sich ein Unternehmen zur Zahlung fixer Beträge an ein externes Versorgungswerk. Dieses Versorgungswerk zahlt den Versorgungsberechtigten später ebenfalls die Versorgungszahlungen (Betriebsrente) aus.

Bei **leistungsorientierten Zusagen (*defined benefit plans*)** verpflichtet sich das Unternehmen, Versorgungszahlungen in einer vorher fest vereinbarten Höhe an die Versorgungsberechtigten entweder selbst zu zahlen, oder es leistet Zahlungen an einen externen Versorgungsträger, wie im Falle der beitragsorientierten Zusage. Anders als bei beitragsorientierten Pensionszusagen können sich die Unternehmen bei leistungsorientierten Pensionszusagen allerdings nicht der Verantwortung für eine in der Regel lebenslange Zahlung von Versorgungsleistungen an die Versorgungsberechtigten entziehen, indem sie die Verantwortung für die künftigen Versorgungszahlungen auf externe Versorgungsträger übertragen. Denn werden im Rahmen leistungsorientierter Zusagen Zahlungen an externe Versorgungsträger geleistet, haben diese stets auch ein Rückgriffsrecht auf das Unternehmensvermögen, falls die Zahlungsmittel nicht ausreichen sollten (sog. Unterdeckung). Aufgrund jener **Verantwortung zur Zahlung** von Versorgungszahlungen in einer bestimmten Höhe erfüllen ausschließlich die leistungsorientierten Zusagen den Tatbestand einer ungewissen Verbindlichkeit und erlangen dadurch ihren Rückstellungscharakter.

Aufgrund ihrer oben skizzierten Eigenschaft einer ungewissen Verpflichtung erfolgt die Bewertung der Pensionsverpflichtungen anhand versicherungsma-

thematischer Verfahren (mehrstufiges Barwertverfahren unter Berücksichtigung beeinflussender Faktoren, wie bspw. Gehaltstrends), die aufgrund ihres Umfangs an dieser Stelle nicht weiter erläutert werden können. In der Praxis erfolgt die Bewertung oftmals extern durch versicherungsmathematisch versierte Experten (sog. *Aktuare*).

Die Angabepflichten im Anhang ergeben sich aus IAS 19.120-125. Demnach müssen beispielsweise die Pensionspläne und wesentliche versicherungsmathematische Annahmen (Kalkulationszinsfuß, Gehalts- und Rententrends, etc.) angegeben werden. Die Pensionsverpflichtungen sind in intern und extern finanzierte Teilbeträge aufzuspalten.

Ebenso sind der Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen und der Fair Value des Planvermögens im Anhang offen zu legen sowie eine Überleitungsrechnung der beiden genannten Größen vom Anfang bis zum Ende der Periode anzugeben. Des Weiteren soll die erwartete Rendite aus dem Planvermögen beschrieben – z. B. durch eine Angabe zur Zusammensetzung des Planvermögens – und begründet werden. Zuletzt ist die Wertentwicklung der Pensionsverpflichtungen und des Planvermögens innerhalb der letzten fünf Jahre mit den entsprechenden Anpassungen und Änderungen von Parametern darzustellen.

■ Rückstellungen

In IAS 37 wird ausdrücklich zwischen **klassischen Rückstellungen** (*provisions*), passivierungspflichtigen, **abgegrenzten Schulden** (*accruals*) sowie **Eventualverpflichtungen** (*contingent liabilities*) unterschieden.

Rückstellungen (provisions) stellen Verpflichtungen dar, die hinsichtlich ihrer Fälligkeit *oder* ihrer Höhe ungewiss sind. Eine solche Verpflichtung setzt eine bestehende Verpflichtung aus einem vorangegangenen Ereignis voraus, deren Begleichung wahrscheinlich zum Abfluss von Ressourcen (bspw. Zahlungsmitteln) führt. Im Wesentlichen werden Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen, schwebende Prozesse und Regresse sowie Einzel- und Portfoliorisiken in der Bilanz unter den Rückstellungen ausgewiesen.

Abgegrenzte Schulden (accruals) sind Zahlungsverpflichtungen aus erhaltenen oder gelieferten Gütern bzw. Dienstleistungen, die weder bezahlt noch in Rechnung gestellt wurden (u. a. abgegrenzte Urlaubsgelder gegenüber Mitarbeitern, Beiträge zu Berufsgenossenschaften, offene Eingangsrechnungen von Dienstleistern).

Eine **Eventualverpflichtung (contingent liability)** ist entweder eine mögliche Verpflichtung, deren Bestehen auf den Eintritt oder das Ausbleiben eines zukünft-

tigen Ereignisses beruht, oder eine bestehende Verpflichtung, die allerdings nicht in der Bilanz angesetzt werden kann, da ein Ressourcenabfluss nicht hinreichend wahrscheinlich oder quantifizierbar ist (z. B. die Inanspruchnahme aus einer Patronatserklärung zugunsten einer Tochtergesellschaft).

Die **Bildung einer Rückstellung (provisions)** erfolgt als Aufwand über die GuV. Die Rückstellung ist in Höhe des bestmöglichen Schätzwerts des Erfüllungsbetrags zu bilden. Bei Kreditinstituten findet sich der Aufwand für die Bildung einer Rückstellung meist im GuV-Posten „Sonstige betriebliche Aufwendungen“. In der Bilanz werden Rückstellungen in der Regel unter dem gleichnamigen Bilanzposten ausgewiesen und zum Barwert angesetzt, soweit der Zinseffekt wesentlich ist.

Die **Bildung abgegrenzter Schulden (accruals)** erfolgt als Aufwand über die GuV im Posten „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ oder „Verwaltungsaufwendungen“. Auch die abgegrenzten Schulden sind in Höhe der bestmöglichen Schätzung des Erfüllungsbetrages zu bilden. Der Ausweis in der Bilanz erfolgt für gewöhnlich unter den „Sonstigen Passiva“. Da Eventualverpflichtungen aus den oben genannten Gründen niemals in der Bilanz ansatzfähig sind, besteht für Eventualverbindlichkeiten nur eine Pflicht zur Angabe im Anhang.

Für Rückstellungen bestehen zahlreiche Publizitätspflichten im Anhang. Diese Pflichtangaben werden in der Regel in Form eines Rückstellungsspiegels gemacht. Er zeichnet die periodische Entwicklung der Rückstellungen auf und enthält dementsprechend den Buchwert zu Beginn der Periode, die Zuführungen bzw. Zugänge neuer Rückstellungspositionen, den Verbrauch bzw. die Auflösung alter Rückstellungspositionen sowie die entfallenden Aufzinsungsbeträge (bei Ausweis mit dem Barwert) und Auswirkungen eventueller Zinsänderungen auf die Rückstellungshöhe.

■ **Verpflichtungen im Zusammenhang mit als zur Veräußerung gehalten klassifizierten, langfristigen Vermögenswerten**

Dieser Bilanzposten der Passivseite steht in unmittelbarem Zusammenhang mit dem aktiven Bilanzposten als „Zur Veräußerung gehalten klassifizierte, langfristige Vermögenswerte“.

Verpflichtungen, die im Zusammenhang mit als zur Veräußerung gehalten klassifizierten, langfristigen Vermögenswerten stehen, müssen in der Bilanz unsaldiert aufgeführt werden, dürfen also nicht einfach vom Aktivposten abgezogen werden, um einen Nettobetrag auszuweisen.

Die Bewertung der Verpflichtungen erfolgt anhand der entsprechenden IFRS-Standards.

Neben den Anhangsangaben, die bereits im Rahmen des Aktivpostens verpflichtend anzugeben sind, müssen darüber hinaus noch die wesentlichen Klassen (i. S. d. Mindestgliederungsposten für Verpflichtungen in der Bilanz) im Anhang abgebildet werden.

■ **Tatsächliche Ertragssteuerschulden**

Stellt sich heraus, dass die Steuerzahlungen, die ein Unternehmen in der laufenden Periode an die Steuerbehörde geleistet hat, niedriger sind als der geschuldete Betrag am Ende der Periode, so entsteht in Höhe der Differenz eine Verpflichtung gegenüber der Steuerbehörde. Diese Verpflichtung wird in der Bilanz als Ertragssteuerschuld angesetzt. Tatsächliche Ertragssteuerschulden sind in der Bilanz im Regelfall unsaldiert auszuweisen. D. h. die Ertragssteuerschulden auf der Passivseite dürfen nicht mit den Ertragssteueransprüchen auf der Aktivseite verrechnet werden, sondern sind jeweils in voller Höhe auf beiden Seiten der Bilanz auszuweisen.

■ **Latente Ertragssteuerschulden**

Latente Ertragssteuerschulden sind „versteckte“ Ertragssteuerschulden, die sich aus einer unterschiedlichen zeitlichen Erfassung von Sachverhalten im IFRS-Abschluss und der Steuerbilanz ergeben. Die latenten Ertragssteuerschulden stellen deshalb eine zeitlich begrenzte negative Differenz zwischen IFRS-Abschluss und Steuerbilanz dar, die sich im Zeitablauf wieder ausgleicht. Latente Ertragssteuerschulden auf der Passivseite dürfen im Regelfall nicht mit den latenten Ertragssteueransprüchen auf der Aktivseite verrechnet werden.

■ **Sonstige Passiva**

Die Sonstigen Passiva stellen in Analogie zu den sonstigen Aktiva eine Art Sammelposten für Verpflichtungen dar, die unterschiedlichen Bewertungsmethoden unterliegen, im Einzelfall von unwesentlicher Bedeutung sind und nicht von speziellen Regelungen durch einen IFRS-Standard erfasst werden. In den IFRS ist der Ausweis eines passiven Rechnungsabgrenzungspostens nicht ausdrücklich geregelt. Ein passiver Rechnungsabgrenzungsposten wird dann gebildet, wenn für eine zu erbringende Leistung zum Bilanzstichtag bereits eine Einzahlung erfolgt ist, die zugehörige Leistung jedoch erst in der Folgeperiode erbracht wird (z. B. bei erhaltenen Mietvorauszahlungen des Mieters für vermietete Gebäude). Weiter-

hin sind Verbindlichkeiten und sonstige Verpflichtungen, die aufgrund spezieller Sachverhalte keinem konkreten Bilanzposten zugeordnet werden können, in den sonstigen Passiva auszuweisen.

Die Bewertung der sonstigen Aktiva erfolgt anhand der allgemeinen Bewertungsmaßstäbe im Framework und anhand der Einzelstandards, insofern der Vermögenswert in einem Einzelstandard speziell behandelt wird.

Im Anhang ist eine Aufgliederung der sonstigen Passiva vorzunehmen. Wesentliche Posten der sonstigen Passiva sind dabei gesondert auszuweisen.

■ Nachrangkapital

Hybride Kapitalinstrumente im Bereich der Unternehmensfinanzierung werden als sog. *Mezzanine-Kapital* bezeichnet. Die Bezeichnung stellt einen Oberbegriff für alle Mischformen von Eigen- und Fremdkapital dar. Mezzanine-Kapital teilt sich weiter in zwei Unterkategorien auf: Das eher dem Eigenkapital zuzuordnende ***Equity Mezzanine-Kapital*** (auch Junior Mezzanine) und das eher dem Fremdkapital ähnliche ***Debt Mezzanine-Kapital*** (auch Senior Mezzanine).

Zum Equity Mezzanine Kapital zählen u. a. Genussrechte bzw. Genussscheine (verbriefte Form), stille Beteiligungen, Wandel- und Optionsanleihen. Als Erfolgsbeteiligungskomponente kann beim Equity Mezzanine-Kapital ein sog. ***Equity-kicker*** (Möglichkeit zur Wandlung des Kapitals in Eigenkapital) oder ein sog. ***Non-equity-kicker*** (Sonderzahlungen bei Erwirtschaftung eines Gewinns) eingebaut werden.

Zum Debt Mezzanine Kapital zählen u. a. nachrangige Darlehen (z. B. Gesellschafterdarlehen) und partiarische Darlehen (z. B. Beteiligungsdarlehen).

Nach den IFRS erfolgt eine Zuordnung zum Eigen- oder Fremdkapital anhand der individuellen Vertragsgestaltung. Ein Finanzinstrument ist demnach im Zeitpunkt seines Zugangs als Eigen- oder Fremdkapital zu klassifizieren. Oft handelt es sich um zusammengesetzte Finanzinstrumente, die in Eigen- und Fremdkapitalbestandteile aufzuspalten sind. Als Nachrangkapital werden in der Bilanz ausschließlich die als Fremdkapital klassifizierten Finanzinstrumente bzw. Fremdkapitalbestandteile zusammengesetzter Finanzinstrumente ausgewiesen. Im Insolvenz- oder Liquidationsfall wird das als Nachrangkapital ausgewiesene Kapital erst an die nachrangigen Gläubiger zurückgezahlt, wenn alle nicht nachrangigen Gläubiger ausgezahlt wurden.

Die Erstbewertung des Nachrangkapitals erfolgt zum Fair Value inklusive direkt zurechenbarer Transaktionskosten. Die Folgebewertung wird entweder unter

Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten oder freiwillig anhand der Fair Value-Option zum (*full*) Fair Value vorgenommen.

Im Anhang ist der Inhalt des Postens in seine wesentlichen Bestandteile (z. B. Drittrangmittel, Nachrangkapital mit einer Restlaufzeit von weniger als zwei Jahren) aufzugliedern. Ferner sind die Restlaufzeiten der im Nachrangkapital erfassten Positionen im Anhang aufzuführen.

8.2.3 Eigenkapital

Das Eigenkapital (*equity*) stellt als Rest- („Residual-“) Größe die Differenz zwischen Vermögenswerten und Schulden dar. Die IFRS geben keine verbindliche Definition des Eigenkapitals. Allgemein darf festgehalten werden, dass das Eigenkapital das von den Eigentümern zeitlich unbefristet zur Verfügung gestellte Kapital darstellt, das im Wesentlichen vier Funktionen erfüllen soll:

- **Haftungsfunktion** (Haftung für Risiken),
- **Verlustausgleichsfunktion** (Ausgleich anfallender Verluste),
- **Kontinuitätsfunktion** (Finanzierung der Geschäftstätigkeit),
- **Gewinnausschüttungsfunktion** (Beteiligung am Gewinn).

Nach IAS 1 müssen in der Bilanz das **gezeichnete Kapital** und die **Rücklagen** (Kapitalrücklagen, Gewinnrücklagen, etwaige besondere Rücklagen aus einer Bilanzierung nach IFRS) sowie alle **Minderheitenanteile** am Eigenkapital verpflichtend ausgewiesen werden.

Das **gezeichnete Kapital** ist das Kapital, das von den Anteilseignern einzahlt wurde bzw. noch einzuzahlen ist. Ausstehende Beträge, die von den Anteilseignern noch nicht eingezahlt wurden, sind in der Bilanz stets als noch einzuzahlende Beträge zu kennzeichnen. Das gezeichnete Kapital stellt die Summe aller Unternehmensanteile der Anteilseigner dar. Bei einer AG wird das gezeichnete Kapital als Grundkapital in der Bilanz ausgewiesen, bei einer GmbH als Stammkapital.

Die **Kapitalrücklage** beinhaltet stets den Betrag, der bei der Ausgabe eigener Aktien über den Nennwert der Aktien hinaus eingezahlt wird (sog. *Agio*).

Darüber hinaus beinhaltet die Kapitalrücklage sämtliche Leistungen der Anteilseigner in das Eigenkapital. Das können beispielsweise Zuzahlungen für die Gewährung eines Vorzugs für Anteile sein; auch Vorzugsaktien genannt. Oder aber auch das Kapital, das durch die Ausgabe von Wandelanleihen oder andere Optionsrechte eingenommen wurde, die die Inhaber dieser Anleihen bzw. Rechte durch Ausübung der Option dazu befähigen, Aktien des Unternehmens zu erwerben.

Die **Gewinnrücklagen** beinhalten zurückgelegte Gewinne aus den Vorjahren, die nicht zur Ausschüttung verwendet wurden. Die Bildung sonstiger **aus**

der IFRS-Bilanzierung resultierender Rücklagen leitet sich aus den einzelnen Standards ab. Solche Rücklagen werden immer dann gebildet, wenn aufgrund von Bewertungsvorschriften keine ergebniswirksame Erfassung in der GuV erfolgt sondern eine ergebnisneutrale Erfassung in der Neubewertungsrücklage.

Bei Banken finden sich in der Bilanz im Wesentlichen regelmäßig eine Neubewertungsrücklage, eine Rücklage aus Cashflow Hedges sowie eine Rücklage aus der Währungsumrechnung. In der **Neubewertungsrücklage** werden z. B. ergebnisneutrale Wertänderungen von Available for Sale-Finanzinstrumenten festgehalten. In der **Rücklage aus Cashflow Hedges** werden die Gewinne und/oder Verluste aus dem effektiven Teil der Absicherung von Sicherungsinstrumenten – also aus dem Hedge Accounting – erfolgsneutral erfasst. Der ineffektive Teil der Absicherung aus Sicherungsinstrumenten wird dagegen grundsätzlich erfolgswirksam in der GuV erfasst (Ergebnis aus Sicherungsinstrumenten). In der **Rücklage aus der Währungsumrechnung** werden beispielsweise Umrechnungsgewinne bzw. Umrechnungsverluste aus Anteilen an konsolidierten Tochterunternehmen erfasst, die in einer Fremdwährung notieren.

8.3 Posten der Gesamtergebnisrechnung

Im Folgenden sollen nur die wesentlichen erläuterungsbedürftigen Posten der Gesamtergebnisrechnung vor allem hinsichtlich ihrer Zusammensetzung erläutert werden.

■ Zinsüberschuss

Der Zinsüberschuss ergibt sich aus der Verrechnung der Zinserträge und Zinsaufwendungen einer Periode. Eine verbindlich einzuhaltende Zusammenstellung der Zinserträge und Zinsaufwendungen geben die IFRS nicht vor, so dass grundsätzlich die §§ 28 und 29 RechKredV herangezogen werden dürfen.

Die **Zinserträge** setzen sich im Wesentlichen aus Zinserträgen aus dem Kredit- und Geldmarktgeschäft, Zinserträgen aus zuvor wertgeminderten finanziellen Vermögenswerten, Zinserträgen aus Zinsswaps sowie Erträgen mit zinsähnlichem Charakter, wie Dividenden und Erträgen aus Gewinngemeinschaften oder Gewinnabführungsverträgen, zusammen.

Als **Zinsaufwendungen** werden im Wesentlichen Zinsaufwendungen für Einlagen und andere Verbindlichkeiten, Zinsaufwendungen für verbrieftete Verbind-

lichkeiten sowie sämtliche Zinsaufwendungen für Nachrangkapital mit Fremdkapitalcharakter erfasst.

■ **Risikovorsorge**

Obwohl die Zusammenstellung der Risikovorsorge in der GuV nicht ausdrücklich in den IFRS geregelt ist – oder vielleicht gerade deswegen –, wird die Veränderung der Bilanzposition Risikovorsorge während einer Periode in der Praxis vorwiegend als **Nettogröße** in der gleichnamigen GuV-Position Risikovorsorge ausgewiesen.

Die **Aufwandsseite der Risikovorsorge** setzt sich im Wesentlichen aus Aufwendungen aus der Zuführung zu den Wertberichtigungen, Direktabschreibungen, der Bildung von Rückstellungen für das außerbilanzielle Kreditgeschäft sowie aus Verlusten aus dem Abgang von Forderungen zusammen.

Die **Ertragsseite der Risikovorsorge** setzt sich primär aus Erträgen aus der Auflösung von Wertberichtigungen (mit anderen Worten ein Rückgängigmachen der Wertberichtigungen), aus Zahlungseingängen auf bereits abgeschriebene Forderungen, der Auflösung von Rückstellungen für das außerbilanzielle Kreditgeschäft sowie Gewinnen aus dem Abgang von Forderungen zusammen.

■ **Provisionsüberschuss**

Der Provisionsüberschuss in der GuV ergibt sich aus der Verrechnung der Gebühren- und Provisionsaufwendungen mit den Gebühren- und Provisionserträgen, die nicht(!) aus ergebniswirksam zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumenten resultieren (jene werden direkt im Handelsergebnis erfasst). Die Zusammensetzung der Provisionsaufwendungen und Provisionserträge ist in den IFRS nicht ausdrücklich geregelt und kann daher nach § 30 RechKredV, als Spezialvorschrift gestaltet werden.

Als **Provisionsaufwendungen** sind angefallene Aufwendungen für den Empfang von Leistungen zu erfassen. Während als **Provisionserträge** angefallene Erträge aus dem Erbringen von Leistungen zu erfassen sind. Die Sachverhalte, die zu Provisionsaufwendungen und -erträgen führen, sind grundsätzlich identisch bzw. unterscheiden sich nur darin, dass das bilanzierende Kreditinstitut im ersten Fall der Leistungserbringer und im zweiten Fall der Leistungsempfänger ist. Im Wesentlichen sind Provisionen für Kredite, kreditbezogene Bearbeitungsgebühren, Provisionen aus Aktienzuteilungen an Kunden, Gebühren aus der Kreditvermittlung sowie Vermögensverwaltungsgebühren zu nennen.

■ **Handelsergebnis**

Das Handelsergebnis spiegelt das Nettoergebnis des zum Fair Value bewerteten Handelsbestandes (Held for Trading) wider. Es handelt sich um ein Nettoergebnis, da sowohl das *realisierte* Ergebnis (vereinnahmte Gewinne oder Verluste aus dem Abgang) als auch das *unrealisierte* Ergebnis (Gewinne oder Verluste aus der Bewertung bei Verbleib in der Bilanz) von Finanzinstrumenten der Kategorie Held for Trading erfasst wird.

■ **Sonstiges Ergebnis**

Das sonstige Ergebnis in der GuV resultiert aus der Verrechnung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen mit den sonstigen betrieblichen Erträgen.

Ein getrennter Ausweis von Aufwendungen und Erträgen ist nicht verpflichtend; daher erfolgt der Ausweis in der GuV in der Praxis oftmals als Nettogröße. Eine Aufschlüsselung wird dann entsprechend im Anhang vorgenommen.

Beim sonstigen Ergebnis handelt es sich vom Grundsatz her um einen Sammelposten für jegliche Aufwendungen und Erträge, die nicht aus dem herkömmlichen Betätigungsfeld der Bank resultieren. Dementsprechend kann das sonstige Ergebnis in der Praxis auch größeren Schwankungen im Zeitablauf unterliegen, da es nicht nachhaltig ist. Ein genauer Blick auf die Zusammensetzung des sonstigen Ergebnisses (vgl. Angabe in den Notes) lohnt dennoch, da hier ggf. Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen, Aufwendungen aus der Aufgabe von Geschäftsbereichen sowie Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen zu entnehmen sind. Bei einer geschickten Verrechnung von sonstigen Aufwendungen und sonstigen Erträgen kann das sonstige Ergebnis niedrig aussehen; entscheidend ist aber die Höhe der Aufwendungen und der Erträge vor Verrechnung. Zum Beispiel kann die Verrechnung hoher Aufwendungen aus der Aufgabe von Geschäftsbereichen mit Erträgen aus der Auflösung von Rückstellungen ein niedriges sonstiges Ergebnis herbeiführen und so die hohen Aufwendungen aus der Geschäftsaufgabe verschleiern.

■ **Verwaltungsaufwendungen**

Die Position Verwaltungsaufwendungen stellt bei Kreditinstituten in der Regel den größten Aufwandsposten in der GuV dar. Die IFRS schreiben zwar keine Mindestgliederung der Verwaltungsaufwendungen vor; allerdings muss der Posten – wenn nicht in der GuV geschehen – im Anhang aufgliedert werden.

In den Verwaltungsaufwendungen sind im Wesentlichen die laufenden Personalaufwendungen, Altersvorsorgeaufwendungen, Abschreibungen und Wert-

berichtigungen auf Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Finanzanlagen sowie andere Verwaltungsaufwendungen zusammengefasst.

Die anderen Verwaltungsaufwendungen umfassen dabei jegliche Sachaufwendungen, wie beispielsweise Büromieten, Bürobetriebskosten, Leasingraten, Kfz-Betriebskosten, Versicherungsaufwendungen, Verwaltungs- und Vertriebsaufwendungen, Aufsichtsratsvergütungen sowie Prüfungs- und Beratungskosten.

■ **Periodenergebnis**

Werden alle **ergebniswirksamen Aufwendungen und Erträge in der GuV addiert** und miteinander verrechnet, ergibt sich als Resultat aus der GuV das Periodenergebnis (*profit or loss*).

■ **Sonstiges Periodenergebnis**

Dagegen resultiert das sonstige Periodenergebnis aus der **Verrechnung aller ergebnisneutralen Aufwendungen und Erträge**, also den nicht in der GuV sondern direkt im Eigenkapital erfassten Aufwendungen und Erträgen. Das sonstige Periodenergebnis setzt sich in der Regel aus der Veränderung der Neubewertungsrücklage, der Veränderung der Rücklage aus Cashflow Hedges sowie der Veränderung der Rücklage aus der Währungsumrechnung zusammen.

■ **Gesamtergebnis**

Die Addition des Periodenergebnisses und des sonstigen Periodenergebnisses führt letztlich zum Gesamtergebnis der Periode.

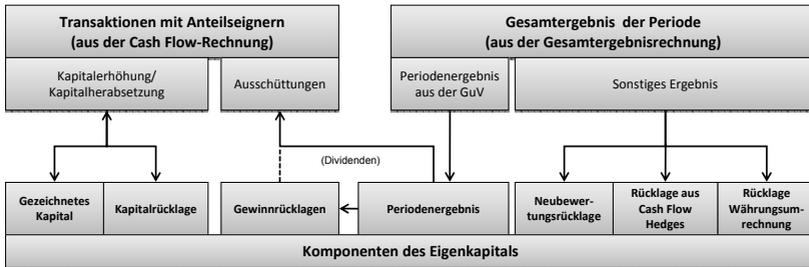
8.4 Eigenkapitalveränderungsrechnung

Die Eigenkapitalveränderungsrechnung (oft auch als Eigenkapitalspiegel bezeichnet) zeigt *alle* Quellen, die zur Veränderung des Eigenkapitals in einer Periode beitragen. In der Eigenkapitalveränderungsrechnung werden alle ergebniswirksamen Veränderungen aus der GuV, alle ergebnisneutralen Veränderungen aus dem sonstigen Periodenergebnis sowie alle Transaktionen mit den Eigenkapitalgebern abgebildet.

Hierfür wird das Eigenkapital zunächst in seine Komponenten aufgeteilt und in einer Tabelle dargestellt. Diese Tabelle enthält eine Überleitungsrechnung vom Anfangsbestand bis zum Endbestand des Eigenkapitals sowohl für das Vor- als auch für das Berichtsjahr.

Als Quellen der Eigenkapitalveränderung werden in der Eigenkapitalveränderungsrechnung im Wesentlichen das Periodengesamtergebnis aus der Gesamtergebnisrechnung (meist aufgeteilt in das Periodenergebnis aus der GuV und das Sonstige Periodenergebnis), Kapitaltransaktionen mit Anteilseignern (bspw. Dividendenzahlungen, Kapitalerhöhungen) sowie die Entwicklung der Kapital- und Gewinnrücklagen aufgeführt.

Abbildung 28: Entstehungskomponenten des Eigenkapitals



8.5 Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung (statement of Cashflows) veranschaulicht die Zusammensetzung und Veränderung des Zahlungsmittelbestandes, also im Wesentlichen der Barreserve, in einer Periode. Die Bewegungen innerhalb des Finanzmittelbestandes werden in drei voneinander getrennte Bereiche unterteilt. Gezeigt werden Veränderungen des Finanzmittelbestandes aus der

- **operativen Geschäftstätigkeit,**
- **Investitionstätigkeit** und
- **Finanzierungstätigkeit** eines Unternehmens.

Diese Unterteilung in drei Bereiche soll die Finanzmittelherkunft und Finanzmittelverwendung für den Abschlussleser transparent und nachvollziehbar machen.

Der **Cashflow aus operativer Tätigkeit** zeigt alle Zahlungszu- und -abflüsse, die im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit angefallen sind. Dazu werden zunächst – ausgehend vom Periodenergebnis aus der GuV – alle zahlungsunwirksamen Vorgänge rückgängig gemacht. Abschreibungen werden in der GuV beispielsweise als Aufwand erfasst und führen zu einem niedrigeren Periodenergebnis. Allerdings fließen im Rahmen von Abschreibungen weder Zah-

lungsmittel ab noch zu; sie sind zahlungsunwirksam. Die Cashflow- Rechnung zielt nun darauf ab, nur die *tatsächlichen* Zahlungsströme (Zahlungsmittelzu- und -abflüsse) abzubilden. Daher werden Aufwendungen, die nicht zu einem Abfluss von Zahlungsmitteln geführt haben, wieder zum Periodenergebnis addiert. Umgekehrt werden Erträge abgezogen, die nicht zu einem Zufluss von Zahlungsmitteln geführt haben. Darüber hinaus werden alle Veränderungen in der Bilanz, sofern sie nicht mit der Investitionstätigkeit (Zahlungsströme im Anlagevermögen) oder der Finanzierungstätigkeit (Zahlungsströme im Eigen- und Nachrangkapital) korrespondieren, im Cashflow aus der operativen Tätigkeit erfasst.

Um den Cashflow aus operativer Tätigkeit zu berechnen, werden zunächst alle zahlungsunwirksamen Abflüsse aus der *GuV* (Abschreibungen, Wertberichtigungen, Zunahme von Rückstellungen, Verluste aus der Veräußerung von Vermögenswerten, usw.) zum Periodenergebnis wieder hinzuaddiert und alle zahlungsunwirksamen Zuflüsse aus der *GuV* (Zuschreibungen, Abnahme von Rückstellungen, Gewinne aus der Veräußerung von Vermögenswerten, etc.) wieder vom Periodenergebnis abgezogen. Daraufhin werden zahlungsunwirksame Vorgänge innerhalb der *Bilanz* rückgängig gemacht. Zahlungsunwirksame Zugänge auf der Aktivseite (z. B. Wertaufholungen bzw. Zuschreibungen) werden subtrahiert, während zahlungsunwirksame Abgänge auf der Aktivseite hinzuaddiert werden. Auf der Passivseite werden dagegen zahlungsunwirksame Zugänge hinzuaddiert, während zahlungsunwirksame Abgänge subtrahiert werden.

Der Cashflow aus operativer Tätigkeit eines Unternehmens sollte stets positiv sein. Denn das bedeutet, dass ein Unternehmen in der Lage ist, Zahlungsmittelüberschüsse aus seinem operativen Geschäft zu erwirtschaften, um hieraus seine Investitionsauszahlungen und ggfs. Finanzierungszahlungen nachkommen zu können. Kann ein Unternehmen keine Zahlungsmittelüberschüsse in seinem gewöhnlichen Geschäft erwirtschaften, ist der operative Cashflow also negativ, muss es die notwendigen Zahlungsmittel über die Investitionstätigkeit oder die Finanzierungstätigkeit akquirieren. Solange ein Unternehmen einen negativen Cashflow aus operativer Tätigkeit aus bestehenden liquiden Mittel auffangen kann oder in der Lage ist, dies durch Finanzierungsmaßnahmen auszugleichen, ist dies bei vorübergehender Dauer i. d. R. unkritisch. Auf Dauer muss ein Unternehmen jedoch nachhaltig in der Lage sein, positive Cashflows aus operativer Tätigkeit zu erzielen.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** bildet alle Zahlungsströme ab, die im Zusammenhang mit den langfristigen Vermögenswerten (Sachanlagen, Finanzanlagen und Tochterunternehmen) stehen. Bei Banken sind insbesondere die Finanz-

anlagen betroffen. Beim Verkauf langfristiger Vermögenswerte (Desinvestition) fließen Zahlungsmittel in den Zahlungsmittelbestand der Bank. Folglich kommt es zu einer Zunahme des Zahlungsmittelbestandes. Bei einem Kauf von langfristigen Vermögenswerten (Investition) fließen Zahlungsmittel aus dem Zahlungsmittelbestand des Unternehmens ab. Der Zahlungsmittelbestand verringert sich.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit eines Unternehmens sollte grundsätzlich negativ sein. Das signalisiert, dass das Unternehmen Investitionen tätigt, die für die Aufrechterhaltung oder den Ausbau des Geschäfts erforderlich sind. Ist der Cashflow aus Investitionstätigkeit positiv, hat das Unternehmen langfristige Vermögenswerte verkauft und „hält Kasse“. Die Aussicht auf hohe Gewinne sinkt dadurch in der Theorie, da der Kassenbestand nur geringe Zinsen und somit geringe Gewinne erwirtschaftet.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** zeigt alle Zahlungsströme, die die Außenfinanzierung des Unternehmens betreffen. Bei Nicht-Banken werden dem Finanzierungs-Cashflow *alle* Transaktionen zugerechnet, die im Zusammenhang mit der Eigen- und Fremdkapitalveränderung stehen.

Bei Banken werden jedoch abweichend davon nur die Zahlungsströme aus Eigenkapitalveränderungen dem Finanzierungs-Cashflow zugeordnet. Alle Zahlungsströme aus Fremdkapitalveränderungen werden in der Bankenbranche mehrheitlich dem operativen Geschäft – also dem operativen Cashflow – zugeordnet. Aus Einzahlungen in das Eigenkapital (Kapitalerhöhungen) resultiert ein Zufluss von Zahlungsmitteln. Bei Auszahlungen von Eigenkapital (Kapitalherabsetzungen, Ausschüttungen) verhält es sich wiederum umgekehrt: Die Auszahlungen führen zu einem Abfluss von Zahlungsmitteln, der Zahlungsmittelbestand nimmt ab. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit eines wachstumsstarken Unternehmens wird in der Regel positiv sein.

Abbildung 29: Indirekte Ermittlung des Cashflows

Kapitalflussrechnung
Periodenergebnis aus der GuV
+ Abschreibungen, Wertberichtigungen
+/- Abnahme/Zunahme der Rückstellungen
+ Veränderung anderer zahlungsunwirksamer Posten
-/+ Gewinn/Verlust aus der Veräußerung von Vermögenswerten
+/- Sonstige Anpassungen (Zinsüberschuss)
= traditioneller Cash Flow
-/+ Zu-/Abnahme der Forderungen
-/+ Zu-/Abnahme der Wertpapiere aus dem Handelsbestand
-/+ Zu-/Abnahme sonstiger Aktiva aus der operativen Tätigkeit
+/- Zu-/Abnahme (<i>jeglicher</i>) Verbindlichkeiten
+/- Sonstige Passiva aus der operativen Tätigkeit
+ Erhaltene Zinsen und Dividenden
- Gezahlte Zinsen
- Ertragsteuerzahlungen
= Cash Flow aus operativer Tätigkeit
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Vermögenswerten (Desinvestition)
- Auszahlungen durch den Zugang von Vermögenswerten (Investition)
= Cash Flow aus Investitionstätigkeit
+ Einzahlungen von Eigenkapital (Kapitalerhöhung)
- Auszahlungen von Eigenkapital (Kapitalherabsetzung, Ausschüttung)
+ Veränderung aus sonstiger Finanzierungstätigkeit (Nachrangkapital)
= Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit

Der **Zahlungsmittelbestand am Ende einer Periode** berechnet sich vereinfacht, indem zum Zahlungsmittelbestand am Anfang einer Periode der Cashflow aus operativer Tätigkeit, der Cashflow aus Investitionstätigkeit und der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit addiert werden.

Abbildung 30: Veränderung des Zahlungsmittelbestandes in einer Periode

Zahlungsmittelbestand zum Periodenanfang
+ Cash Flow aus operativer Tätigkeit
+ Cash Flow aus Investitionstätigkeit
+ Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit
= Zahlungsmittelbestand zum Periodenende

Speziell bei Banken ist jedoch auf die **eingeschränkte Aussagekraft** der Kapitalflussrechnung hinzuweisen. Da die meisten Bilanzposten überwiegend bankenspezifisch sind und eine trennscharfe Unterscheidung, ob bspw. eine bestimmte Finanzanlage der Investitionstätigkeit oder der operativen Tätigkeit zuzuordnen ist, nicht immer möglich ist, ist die mit einer Kapitalflussrechnung bei Banken verbundene Aussage nur eingeschränkt verwendbar.

8.6 Anhang (Notes)

Die **notes** sind Bestandteil eines vollständigen IFRS-Abschlusses. Sie werden oftmals unscharf als „Anhang“ übersetzt, sollten jedoch nicht mit diesem Bestandteil eines HGB-Abschlusses verwechselt werden. Im Regelwerk der IFRS wird der Begriff *notes and disclosures* verwendet, was wörtlich übersetzt „Anmerkungen und Offenlegungen“ bedeutet. Eine Übersetzung als „Angaben“ ist nach h. M. sachgemäß. Allerdings wird auch vielfach der Begriff „Anhang“ verwendet, was in der Regel problemlos möglich ist, da sich stets aus dem Zusammenhang ergibt, was gemeint ist.

Die notes dienen primär zur **Erläuterung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden** (inkl. der Konsolidierungsmethoden) sowie zur detaillierten **Erläuterung der einzelnen Abschlussbestandteile**. Dabei gilt, je stärker die

Einzelpositionen in den Rechenwerken aggregiert wurden, desto umfangreicher müssen die Erläuterungen in den notes sein.

Alle Abschlussposten in der Gesamtergebnisrechnung, der Bilanz, der Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie der Kapitalflussrechnung sind in der Regel mit Querverweisen (bzw. Ziffern) versehen, die in den Notes systematisch der Reihenfolge nach erläutert werden. Weiterhin werden in den Notes **ergänzende Angaben zu wesentlichen Sachverhalten** gemacht. Bei Kreditinstituten erfolgen in der Regel umfangreiche **Erläuterungen zu den Finanzinstrumenten, Erläuterungen zum Risikomanagement** sowie sonstige Erläuterungen. Für die Jahresabschlussanalyse sind die in den notes enthaltenen Informationen unerlässlich. Bilanzpolitische Gestaltungen können durch Auswertung der dort dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für die Bilanzanalyse genutzt bzw. eliminiert werden.

9 Auswertung des IFRS-Konzernabschlusses einer Bank

9.1 Allgemeine Ziele der Abschlussanalyse

Die **Ziele einer Abschlussanalyse** (allgemein bekannt unter der Bezeichnung „Jahresabschlussanalyse“ oder „Bilanzanalyse“) korrespondieren unmittelbar mit den Informationszwecken eines IFRS-Abschlusses. Sie bestehen primär darin, einen möglichst umfassenden Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens zu gewinnen. Dazu werden der Abschluss (Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang) und ggf. der Lagebericht eines Unternehmens ausführlich analysiert, um Informationen über die **aktuelle wirtschaftliche Lage** und ggf. die **künftige wirtschaftliche Entwicklung** des betrachteten Unternehmens zu erhalten. Insbesondere die sog. *Shareholder* (Eigenkapitalgeber), aber auch die Arbeitnehmer bzw. Arbeitnehmervertreter (Bestandteil der Gruppe der sog. *Stakeholder*), können jene Informationen nutzen, um sich Kenntnisse über die wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens zu verschaffen.

Die Analyse zur Gewinnung von Informationen über die aktuelle wirtschaftliche Lage sowie die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung eines Kreditinstitutes kann in drei Bereiche gegliedert werden.

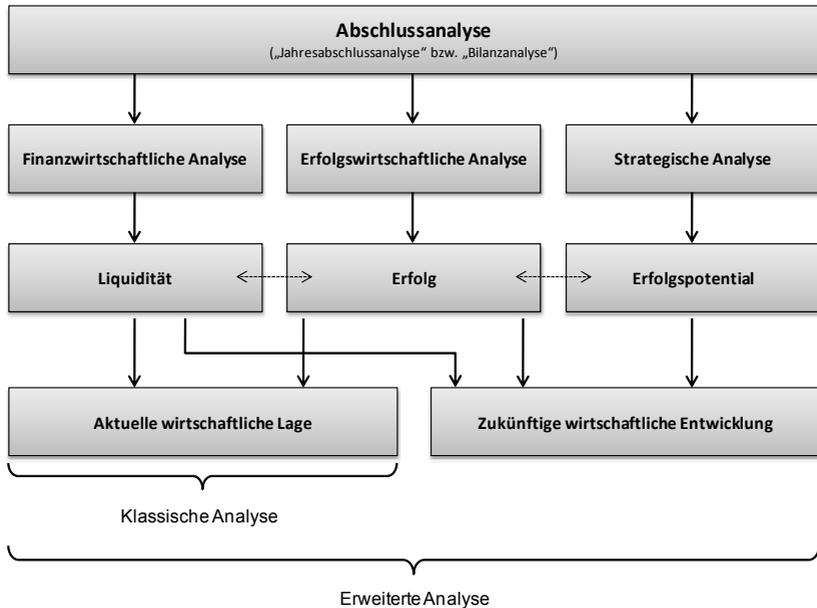
Da die Vermögenslage und die Finanzlage in einer engen Beziehung zueinander stehen, darf deren Analyse auch unter der Bezeichnung „**(1) Finanzwirtschaftliche Analyse**“ zusammengefasst werden. Im Rahmen der Finanzwirtschaftlichen Analyse wird in erster Linie untersucht, ob ausreichend Liquidität zur Erhaltung der Zahlungsbereitschaft (Solvenz) vorhanden ist, so dass das Kreditinstitut jederzeit in der Lage ist, fällige Verbindlichkeiten zu erfüllen. Die Aufrechterhaltung der Solvenz gilt als grundlegendes unternehmerisches Ziel, da kein noch so leistungs- und wachstumsstarkes Unternehmen ohne ausreichende Liquidität fortbestehen kann.

Anders als bei einem Industrieunternehmen kann es bei Banken im Zuge einer Massenpanik zu einem unvorhersehbaren plötzlichen Abfluss von Spareinlagen kommen (sog. *bankrun*); zuletzt bspw. geschehen beim britischen Finanzinstitut Northern Rock im Zuge der Subprime-Krise 2007. Das stellt eine Bank stets vor die Herausforderung, besonderes Augenmerk auf die Liquiditätssteuerung zu legen.

Zur langfristigen Sicherung der Liquidität muss ein Unternehmen allerdings dazu in der Lage sein, langfristig Gewinne zu erwirtschaften. Zwar kann sich ein Unternehmen die liquiden Mittel auch durch Einzahlungen von Eigenkapital durch die Anteilseigner oder durch die Aufnahme von Fremdkapital (bspw. Spareinlagen von Kunden) besorgen; allerdings werden weder die Anteilseigner noch die Fremdkapitalgeber dazu bereit sein, Kapital zur Verfügung zu stellen, wenn ein Unternehmen nachhaltig Verluste erzielt. Ein positives Periodenergebnis wird dann erwirtschaftet, wenn die Erträge die Aufwendungen einer Periode übersteigen. Die Gegenüberstellung von Aufwendungen und Erträgen erfolgt in der GuV. Sie gibt dem Adressaten eine zusammenfassende Darstellung der Ertragslage. Eine Analyse der Ertragslage wird auch als „**(2) Erfolgswirtschaftliche Analyse**“ bezeichnet und beleuchtet vorrangig die Erfolgsquellen und die Rentabilität eines Kreditinstitutes.

Darüber hinaus lässt sich aufgrund immer umfangreicherer Lageberichte, Risikoberichte, Segmentberichte und sonstiger freiwillig von den Unternehmen erstatteter Informationen innerhalb der Geschäftsberichte das Erfolgs- bzw. Wachstumspotenzial eines Kreditinstituts immer besser einschätzen. Das Erfolgspotenzial eines Unternehmens steht in einem engen Zusammenhang mit den Chancen und Risiken im Unternehmensumfeld sowie den unternehmensbezogenen Stärken und Schwächen. Eine Auswertung der genannten Berichte unter Berücksichtigung der Ergebnisse aus der finanzwirtschaftlichen und erfolgswirtschaftlichen Analyse, die eine Einschätzung des Erfolgspotenzials ermöglichen soll, wird auch als „**(3) Strategische Analyse**“ bezeichnet. Insbesondere eine sorgfältige Risikoanalyse kann mögliche Existenzgefährdungspotenziale aufdecken, indem vor allem die Risikovorsorge mit den dazugehörigen Angaben im Anhang untersucht wird.

Abbildung 31: Bestandteile einer Abschlussanalyse und deren Erkenntnisziele²⁰

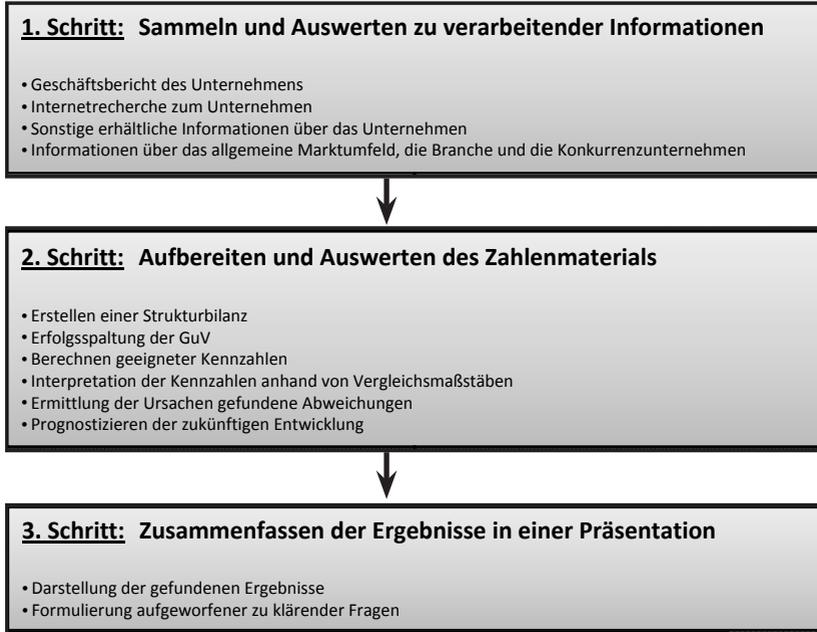


9.2 Grundsätzliche Vorgehensweise bei der Abschlussanalyse einer Bank

Für den Ablauf einer Abschlussanalyse gibt es kein zwingend vorgeschriebenes Schema, das ein Analytiker einzuhalten hat. Eine in der Praxis denkbar zweckmäßige Vorgehensweise könnte folgendermaßen aussehen:

²⁰ In Anlehnung an Coenenberg (2009), S.950 ff.

Abbildung 32: Vorgehensweise bei einer Abschlussanalyse



In einem **ersten Schritt** werden die zu verarbeitenden Informationen gesammelt und gesichtet. Als zu verarbeitende Informationen kommen in erster Linie der zu analysierende Geschäftsbericht oder der Prüfungsbericht zum Abschluss der Bank in Frage. Darüber hinaus kann der Analytiker Internetrecherchen über die Bank anstellen, um weitere Informationen zu sammeln. Für einen aussagekräftigen Vergleich ist es zudem sinnvoll, Informationen über das Marktumfeld, die vorherrschende und prognostizierte Situation in der Branche sowie Informationen über die direkten Konkurrenzunternehmen und deren Performance in der zu analysierenden Periode zu verarbeiten.

Der **zweite Schritt** ist zentral für die Aussagekraft der Analyse. Aufgrund verschiedener Rechtsformen, verschiedener Steuersätze, unterschiedlicher Finanzierungsquellen oder der Ausübung von Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechten, kann es sein, dass vergleichbare Geschäftsvorfälle zweier Banken in deren Abschlüssen unterschiedlich dargestellt werden, und dem Bilanzleser damit ein unterschiedliches Bild über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermitteln. Aus diesem Grunde sind bestimmte Aufbereitungsmaßnahmen notwendig, um die

beschriebenen Effekte auszuschließen und die Abschlüsse verschiedener Banken besser vergleichbar zu machen. Dazu wird die Bankenbilanz in eine sog. **Strukturbilanz** (auch *Korrekturbilanz* genannt) aufbereitet. Die Aufbereitungsmaßnahmen umfassen im Wesentlichen *Umgruppierungen, Neubildungen, Aufspaltungen, Saldierungen* oder *Erweiterungen* einzelner Bilanzpositionen. Das Ziel besteht darin, die Aktivseite mit Anlage- und Umlaufvermögen sowie die Passivseite mit Eigen- und Fremdkapital neu aufzubereiten, um die Bilanz besser analysierbar zu machen. Auch in der Banken-GuV bzw. Banken-Gesamtergebnisrechnung erfolgen im Rahmen einer sog. **Erfolgsspaltung** spezielle Anpassungen. Der Periodenerfolg wird dazu in einzelne Bestandteile zerlegt, um Rückschlüsse auf die Erfolgsquellen und die Rentabilität der einzelnen Bereiche zu ziehen. In der Regel wird der Periodenerfolg dazu in das **Zins-, Provisions-, Handels-, Finanzanlage-** und das sonstige Ergebnis (nicht mit dem sonstigen *Periodenergebnis* zu verwechseln!) unterteilt. Auf der Grundlage dieser Strukturbilanz werden geeignete Kennzahlen berechnet und ausgewertet. Anhand dieser Kennzahlen kann dann ein Vergleich mit Optimalwerten (i. S. einer Abweichung von einem wünschenswerten Optimalzustand) vorgenommen werden oder ein Vergleich mit den Kennzahlen direkter Konkurrenzunternehmen (auch *peer group-Vergleich* genannt). Zur Ermittlung geeigneter Kennzahlen werden häufig Kennzahlensysteme verwendet, die auf einer Aufwands- und Ertragsaufspaltung aufbauen (vgl. zu den Kennzahlen später in Kapitel 9.4).

Im **dritten Schritt** werden die gefundenen Ergebnisse schließlich zu einem Gesamtbild des analysierten Kreditinstituts zusammengefügt. Alle Auffälligkeiten und Fragen, die sich im Rahmen der Analyse ergeben haben, werden schließlich in einem „Offene Fragen-Katalog“ festgehalten. Mit Hilfe der gefundenen Ergebnisse können sich Aufsichts- und Betriebsräte gezielt vorbereiten, insbesondere auf die Bilanz feststellende Sitzung.

9.3 Besondere Risiken in den Abschlüssen von Kreditinstituten vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise

■ **Geringe Eigenkapitalausstattung zur Erzielung eines „Leverage-Effekts“**

Die bedeutendste bilanzielle Kennziffer, die Auskunft über die wirtschaftliche Solidität eines Kreditinstituts gibt, ist das Eigenkapital. Hohes Eigenkapital erzeugt – aufgrund des Haftungs- und Verlustausgleichspotenzials – am Markt Vertrauen. Da Banken risikobehaftete Geschäfte zudem grundsätzlich mit Eigenkapital unter-

legen müssen, können solche mit hohem Eigenkapital auch ein höheres Kreditvolumen vergeben. Allerdings besteht ein **Zielkonflikt**, da die **Kosten für Eigenkapital** grundsätzlich **höher ausfallen als die Kosten für Fremdkapital**. Das liegt daran, dass Eigenkapitalgeber nur einen sog. *Residualanspruch* („Restanspruch“) auf den verbleibenden Gewinn besitzen: Erst nachdem alle Fremdkapitalgeber ihre fest zugesagten Zahlungen erhalten haben, haben die Eigenkapitalgeber einen Anspruch auf das, was „übrig“ bleibt. Für den Fall, dass nichts übrig bleibt oder das Unternehmen sogar einen Verlust erwirtschaftet, haften die Eigenkapitalgeber mit dem von ihnen investierten Kapital und müssen den Verlust ausgleichen. Eigenkapitalgeber tragen somit ein **höheres Risiko in Form einer ungewissen, variablen Verzinsung**: Einerseits besteht das Risiko, dass sie eventuell anfallende Verluste ausgleichen müssen und folglich eine negative Verzinsung ihres eingesetzten Kapitals in Kauf nehmen müssen. Andererseits besteht jedoch die Chance, im Falle hoher Gewinne eine entsprechend hohe Verzinsung des eingesetzten Kapitals zu erzielen.

Indem eine Bank nun „teures“ Eigenkapital durch „günstiges“ Fremdkapital ersetzt, kann sie ihre Gesamtkapitalkosten senken, so dass die Überschussrenditen aus Investitionen nach Abzug der Kapitalkosten noch höher ausfallen.

Indem eine Bank den Anteil von Fremdkapital an der Bilanzsumme erhöht, kann sie durch die günstigeren Finanzierungskosten des Fremdkapitals eine Hebelwirkung auf die Eigenkapitalrendite erzielen. Dieser Hebel-Effekt zur Erzielung höherer Renditen auf das eingesetzte Eigenkapital wird als *Leverage-Effekt* bezeichnet und soll im Folgenden anhand eines Beispiels illustriert werden.

Beispiel:

■ Eigenkapitalrendite:

Die Bilanz eines Kreditinstituts weist folgende Struktur auf:

A	P
Vermögen 100 T€	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> Eigenkapital (EK) 50 T€ </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> Fremdkapital (FK) 50 T€ </div>
Σ GK 100 T€	Σ GK 100 T€

→ EK-Quote = $\frac{EK}{GK} = \frac{50}{100} = 50\%$

→ FK-Quote = $\frac{FK}{GK} = \frac{50}{100} = 50\%$

Angenommen die Gesamtkapitalrentabilität liegt bei 10 % und die Fremdkapitalzinsen betragen 5 %: Die Bank erwirtschaftet dann ein Periodenergebnis vor Zinsen von 10 T€ (100 T€ x 10 %). Die Zinsen für das Fremdkapital von 50 T€ betragen 2,5 T€. Für die Anteilseigner würde ein Periodenergebnis nach Zinsen von 7,5 T€ verbleiben.

A	P	Eigenkapitalrendite (ROE)	
Vermögen 100 T€	Eigenkapital (EK) 50 T€	Periodenüberschuss 7,5 T€	= 15 %
	Fremdkapital (FK) 50 T€	Eigenkapital (EK) 50 T€	
Σ GK 100 T€	Σ GK 100 T€		

Während also die Eigenkapital- und die Fremdkapitalquote bei je 50 % liegen und die FK-Zinsen 5 % betragen, konnte das Unternehmen bei einer Gesamtkapitalrendite von 10 % eine Eigenkapitalrendite (Return on Equity, ROE) in Höhe von 15 % $[(7,5 \text{ T€}/50 \text{ T€}) \times 100]$ erzielen.

■ Eigenkapitalrendite (Vorteil des Leverage-Effekts):

Nun nutzt das Unternehmen den **Leverage-Effekt**, um für seine Anteilseigner eine höhere Eigenkapitalrentabilität zu erwirtschaften. Dazu „hebelt“ das Unternehmen die Eigenkapitalrendite, indem es weitere 100 T€ Fremdkapital aufnimmt und so das Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital (und die Bilanzsumme) verändert.

A	P	
Vermögen 200 T€	Eigenkapital (EK) 50 T€	EK-Quote = EK/GK = 50/200 = 25 %
	Fremdkapital (FK) 150 T€	FK-Quote = FK/GK = 150/200 = 75 %
Σ GK 200 T€	Σ GK 200 T€	

Die Gesamtkapitalrentabilität beträgt unverändert 10 % und die FK-Zinsen betragen weiterhin 5 %. Die Bank erwirtschaftet nun allerdings bedingt durch das höhere eingesetzte Gesamtkapital (Bilanzsumme) ein höheres Periodenergebnis vor Zinsen in Höhe von 20 T€ (200 T€ x 10 %). Die FK-Zinsen für das Fremdkapital in Höhe von 150 T€ betragen 7,5 T€ (150 T€ x 5 %). Für die Anteilseigner verbleibt dann ein Periodenergebnis nach Zinsen von 12,5 T€.

Eigenkapitalrendite (ROE)								
A	P							
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">Vermögen 200 T€</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Σ GK 200 T€</td> </tr> </table>	Vermögen 200 T€	Σ GK 200 T€	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">Eigenkapital (EK) 50 T€</td> <td rowspan="2" style="font-size: 3em; vertical-align: middle;">}</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Fremdkapital (FK) 150 T€</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Σ GK 200 T€</td> </tr> </table>	Eigenkapital (EK) 50 T€	}	Fremdkapital (FK) 150 T€	Σ GK 200 T€	
Vermögen 200 T€								
Σ GK 200 T€								
Eigenkapital (EK) 50 T€	}							
Fremdkapital (FK) 150 T€								
Σ GK 200 T€								
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">Periodenüberschuss 12,5 T€</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Eigenkapital (EK) 50 T€</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">= 25 %</td> </tr> </table>	Periodenüberschuss 12,5 T€	Eigenkapital (EK) 50 T€	= 25 %				
Periodenüberschuss 12,5 T€								
Eigenkapital (EK) 50 T€								
= 25 %								

Die Eigenkapitalrendite ist demzufolge von 15 % auf 25 % gestiegen (+10 %). Dieser Anstieg resultiert *ausschließlich* daraus, dass die Eigen- und Fremdkapitalquoten von jeweils 50 % im ersten Fall auf 25 % bzw. 75 % im zweiten Fall verändert wurden. Der Verschuldungsgrad (FK/EK) lag damit im ersten Fall bei 1 (50 %/50 %), im zweiten Fall bei 3 (75 %/25 %). Der Leverage-Effekt steht demnach in einer engen Beziehung zur Kennzahl „Verschuldungsgrad“, die dementsprechend auch als „*leverage*“ bezeichnet wird.

Eine Bank hat insofern stets das Bestreben, die Hebelwirkung des Verschuldungsgrads zu nutzen und den Eigenkapitalanteil möglichst gering zu halten, um hohe Renditen auf das Eigenkapital zu erzielen. Die absolute Untergrenze legt allerdings das Aufsichtsrecht fest. Es schreibt eine Mindestunterlegung risikoreicher Geschäfte mit Eigenkapital vor. Aus den gesetzlichen Bestimmungen lässt sich in Deutschland eine Mindestkernkapitalquote ableiten. Das *modifizierte verfügbare Eigenkapital* im Sinne der §§ 2 Abs. 2 SolvV und 10 Abs. 1d Satz 1 KWG besteht insbesondere aus dem Kernkapital und dem Ergänzungskapital (haftendes Eigenkapital; § 10 Abs. 2 Satz 2 KWG). Bei der Berechnung des haftenden Eigenkapitals kann Ergänzungskapital allerdings nur bis zur Höhe des Kernkapitals berücksichtigt werden (§ 10 Abs. 2 Satz 3 KWG; zentrale Kappungsregel). Daraus ergibt sich die Pflicht zu einer Kernkapitalquote (Tier-1) von mindestens 4 %. Rating-Agenturen erwarten jedoch eine Quote von 6-8 %.

Abbildung 33: Aufsichtsrechtliches Eigenkapital nach § 10 KWG

Aufsichtsrechtliches Eigenkapital nach § 10 KWG	
Kernkapital (Tier 1)	+ Eingezahltes Kapital + Rücklagen + Bilanzgewinn/Bilanzverlust <p style="text-align: right;">(Bilanzielles) Eigenkapital</p>
	+ Sonderposten für allgemeine Bankenrisiken <p style="text-align: right;">(Ökonomische Eigenmittel)</p>
Ergänzungskapital (Tier 2)	+ Vorsorgereserven + Genussrechtsverbindlichkeiten + (längerfristige) nachrangige Verbindlichkeiten + Haftsummenzuschlag
Dritrangmittel (Tier 3)	+ (kurzfristige) nachrangige Verbindlichkeiten + Ergänzungskapital oberhalb der Kappungsgrenze gem. § 10 Abs. 2 u. 3. KWG <p style="text-align: right;">(Regulatorische) Eigenmittel</p>

Durch die Einführung des Reformpakets „Basel III“ wird sich die Eigenkapitaldefinition voraussichtlich zum 1.1.2013 ändern. Die Reform enthält engere und schärfere Definitionen für das „harte“ („Core Tier 1“) und das übrige „weiche“ Kernkapital („Tier I“) sowie das Ergänzungskapital („Tier II“). Z. B. soll das harte Kernkapital („Core Tier 1“) für internationale Banken in der Rechtsform der AG nur noch aus dem Stammkapital und den Gewinnrücklagen bestehen. Verschärft werden die Anforderungen an das weiche Kernkapital („Tier 1“), wodurch im Ergebnis die als Kernkapital anrechenbaren Kapitalinstrumente eingeschränkt werden. Für das Ergänzungskapital („Tier II“) wurde ein Kriterienkatalog entwickelt, der sich im Wesentlichen an der Verlustteilnahme von Kapitalinstrumenten im Insolvenzfall orientiert. Um als Ergänzungskapital anrechenbar zu sein, müssen Kapitalinstrumente eine Mindestrestlaufzeit von fünf Jahren aufweisen. Dritrangmittel („Tier III“) sollen vollständig entfallen.

Ein weiterer regulierender Effekt resultiert somit daraus, dass die Beschaffung von Fremdkapital für eine Bank mit zunehmender Verschuldung immer „teurer“ wird. Denn mit zunehmender Fremdkapitalquote sinkt relativ gesehen das anteilige Haftkapital (Eigenkapitalquote). Für die Fremdkapitalgeber steigt dadurch das Risiko eines Verlustes, das Rating der Bank verschlechtert sich, und die Bank muss einen höheren Zins für weiteres Fremdkapital zahlen.

Um eine möglichst hohe Eigenkapitalrendite zu erzielen, versuchen Banken allerdings, immer nur so viel Eigenkapital vorzuhalten, wie für die Mindestunterlegung sowie ein akzeptables Rating nötig ist. Diese Ziele – hohe Eigenkapitalrendite, gutes Rating, hohes haftendes Kapital – stehen also in einem Spannungsverhältnis zueinander und müssen laufend gegeneinander abgewogen werden.

Im Rahmen der Finanzkrise wurde den Banken dieses Kalkül zum Verhängnis: Durch hohe Abschreibungen auf Forderungen und Wertpapiere wurde sehr viel Eigenkapital vernichtet; gleichzeitig wurden viele Wertpapiere als riskanter eingestuft, so dass dasselbe Wertpapier während bzw. nach der Krise mit mehr Eigenkapital zu unterlegen war. Beides führte dazu, dass zu wenig Eigenkapital für die zu unterlegenden Risikoaktiva vorhanden war. Viele Banken hatten nicht einmal mehr genügend Eigenkapital, um der Mindestunterlegungspflicht nachzukommen. Sie mussten Eigenkapitalerhöhungen durchführen oder Staatsgelder in Anspruch nehmen.

Letztlich gilt für den Leverage-Effekt immer folgende Regel:

Ein positiver Leverage-Effekt kann nur dann erzielt werden, wenn die Gesamtkapitalrendite über dem durchschnittlichen Fremdkapitalzins liegt.

Liegt die Gesamtkapitalrendite unter dem Fremdkapitalzins oder wird die Gesamtkapitalrendite sogar negativ, dann hebt der Leverage-Effekt nämlich – genauso wie im umgekehrten Fall den Gewinn – nun den Verlust und wirkt sich dementsprechend verstärkt negativ auf die Eigenkapitalrendite aus. In Verlustzeiten können dann sehr schnell große Teile des Eigenkapitals vernichtet werden.

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass Banken – gemessen an anderen Branchen und im Verhältnis zu den von ihnen getragenen Risiken – **vergleichsweise niedrige Eigenkapitalquoten** aufweisen. Auch vor diesem Hintergrund erklären bzw. relativieren sich Eigenkapitalrenditeforderungen von bspw. 25 %.

■ **Wertberichtigung auf Forderungen und Finanzinstrumente**

Die vordergründige Ursache der Finanzkrise war die massenhafte Vergabe von Hypothekenkrediten an Kreditnehmer ohne ausreichende Bonität (sog. Subprime-Segment). Als immer mehr Subprime-Kredite ausfielen (Subprime-Krise), weil die Schuldner nicht mehr in der Lage waren, Zinsen und Tilgung zu bedienen, mussten die in diesem Segment engagierten Banken Forderungen und Finanzinstrumente in Millionen- oder gar Milliardenhöhe wertberichtigen bzw. abschreiben.

Allerdings sind diese Wertberichtigungen nicht der eigentliche Grund für die Finanzkrise. Sie waren ein Impuls, der von verschiedenen Mechanismen im Finanzsystem sehr schnell verschärft wurde. Einer der wichtigsten Verstärker in

diesem Zusammenhang war der sog. *Deleveraging-Effekt*, das Pendant zum oben beschriebenen Leverage-Effekt.

Beispiel:

Angenommen, ein Kreditinstitut besitzt ein Eigenkapital von 20 Mio. € und Fremdkapital von 180 Mio. €. Somit ergeben sich eine Eigenkapitalquote von 10 %²¹ sowie eine Fremdkapitalquote von 90 %²². Erleidet diese Bank nun infolge von Wertberichtigungen einen Verlust in Höhe von 10 Mio. €, muss sie – um die Kapitalquoten konstant halten zu können – entweder Fremdkapital in Höhe von 90 Mio. € abbauen oder Eigenkapital in Höhe von 10 Mio. € aufnehmen. Die Bank müsste also ihr Fremdkapital bzw. ihre vorangegangene Bilanzsumme halbieren.

Da die meisten Kreditinstitute lediglich so viel Eigenkapital bzw. Eigenmittel vorhielten, wie aufsichtsrechtlich gefordert war, waren sie gezwungen, Aktiva (im Wesentlichen Forderungen und Finanzinstrumente) zu veräußern, um damit Fremdkapital zurückzahlen zu können. Massenhafte **Zwangsveräußerungen toxischer Wertpapiere**²³ führten zu stark fallenden Preisen, die teilweise gegen Null tendierten und nicht mehr den fundamentalen Wert der Wertpapiere widerspiegelten. In diesem Marktumfeld wirkte der Fair-Value als Katalysator: Die Wertberichtigungen und Abschreibungen insbesondere auf Wertpapiere und Finanzinstrumente führten zu Zwangsveräußerungen, die wiederum zu Wertkorrekturen aufgrund fallender Marktpreise führten, usw. Dieser Abwärtsspirale ist der Standardsetter (also das Gremium, das über die IFRS beschließt) nur mit einem vorübergehenden Aussetzen der Fair Value-Bewertung für die betroffenen Wertpapiere begegnet:

Kreditinstitute durften den Wert bestimmter Finanzinstrumente daher auf unbestimmte Zeit „einfrieren“, indem sie sie rückwirkend zum 1. Juli 2008 zu Anschaffungskosten (also ohne Berücksichtigung der Marktschwankungen) bilanzieren konnten. Voraussetzung für die Inanspruchnahme dieses Wahlrechts – keine Abschreibung trotz der Tatsache, dass der Marktwert dieser Finanzinstrumente unter dem in der Bilanz ausgewiesenen Buchwert (Anschaffungskosten) lag – war zwar, dass es sich um eine nur vorübergehende Wertminderung handeln musste. Die Kreditinstitute entsprachen dieser Voraussetzung aber dadurch, dass sie in ihren Abschlüssen die Annahme kommunizierten, dass sie nur von einer vorübergehenden Wertminderung ausgehen und sich die Marktwerte der betroffenen

21 Berechnung: $[20 \text{ Mio. EUR} / (20 \text{ Mio. EUR} + 180 \text{ Mio. EUR})] \times 100$.

22 Berechnung: $[180 \text{ Mio. EUR} / (20 \text{ Mio. EUR} + 180 \text{ Mio. EUR})] \times 100$.

23 Gemeint sind im Wesentlichen verbrieft Forderungen, wie z. B. verbrieft Hypothekenkredite.

Wertpapiere wieder erholen würden. Erholen sich die Marktwerte jedoch nicht in angemessener Zeit, müssen die betroffenen Wertpapiere tatsächlich noch wertberichtigt werden.

Beurteilung ausgewählter Kennzahlen

■ Kennzahlen zur Kapitalstruktur

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme bzw. Gesamtkapital}} * 100$$

Die **Eigenkapitalquote** stellt den Anteil des bilanziellen Eigenkapitals an der Bilanzsumme bzw. des Gesamtkapitals in Prozent dar. Die Eigenkapitalquote ist unzureichend aussagekräftig, da operationelle Risiken und risikogewichtete Aktiva unberücksichtigt bleiben. Eine Kernkapitalquote von 4 % ist zwar aufsichtsrechtlich vorgeschrieben; Rating-Agenturen erwarten allerdings regelmäßig höhere Eigenkapitalquoten

$$\text{Liquidity Coverage Ratio} = \frac{\text{Bestand an hochliquiden Aktiva}}{\text{Nettozahlungsmittelabflüsse unter Stress}} * 100$$

Die **Liquidity Coverage Ratio**²⁴ beschreibt die Höhe und Zusammensetzung des Mindestbestands an hochliquiden Aktiva („Liquiditätspuffer“). Banken müssen künftig (voraussichtlich zum 1.1.2015, nach einer 2011 beginnenden Beobachtungsphase) jederzeit einen Bestand an hochliquiden Aktiva vorhalten, der es ihnen ermöglicht, eigenständig den über einen Zeitraum von 30 Tagen auftretenden kumulierten Nettozahlungsverpflichtungen nachzukommen. Der Liquiditätspuffer soll insbesondere sicherstellen, dass den Banken im Falle eines akuten Liquiditätsschocks ausreichend Zeit zur Verfügung steht, um kurzfristige Anpassungsmaßnahmen zu ergreifen. Die Kennzahl sollte einen Wert von mindestens 1 haben.

$$\text{Net Stable Funding Ratio} = \frac{\text{Bestand an stabilen Passiva}}{\text{Erforderliche stabile Refinanzierung}} * 100$$

24 Die Kennzahlen Liquidity Coverage Ratio und Net Stable Funding Ratio werden im Zuge der Einführung des Rahmenwerkes „Basel III“ voraussichtlich ab dem 1.1.2013 Anwendung finden.

Die **Net Stable Funding Ratio**, die spätestens zum 1.1.2018 verbindlich werden soll, stellt das Verhältnis zwischen bestehender und benötigter belastbarer Refinanzierung einer Bank in einem Zeithorizont von einem Jahr dar. Erreicht werden soll eine ausgewogene Fristenstruktur von Aktiva und Passiva. Damit trägt die Net Stable Funding Ratio dem Risiko Rechnung, dass sich auf mittlere Frist über den Liquiditätspuffer hinaus Nettozahlungsabflüsse ansammeln. Der Wert der Kennzahl sollte größer als 1 sein.

$$\text{Verschuldungsgrad (leverage-Faktor)} = \frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Eigenkapital}} * 100$$

Die Leverage Ratio nach Basel III soll als Höchstverschuldungsquote die bilanzielle und außerbilanzielle Verschuldung im Bankensystem begrenzen. Damit fungiert die Kennzahl als Korrektiv zu den risikoadjustierten Eigenkapitalmessgrößen und soll ein Gegengewicht zu der mit Modellrisiken und Messfehlern behafteten risikobasierten Eigenmittelunterlegung schaffen. Im Ergebnis soll jederzeit eine bestimmte, risikounabhängige Mindestkapitalunterlegung gewährleistet werden. Zu Beobachtungszwecken ist der Wert der Kennzahl von den Instituten erstmals am 1.1.2015 zu ermitteln; zwingend einhalten müssen sie die Leverage Ratio jedoch erst ab 2018, wobei die Aufsicht noch nicht festgelegt hat, in welcher Höhe.

■ Rentabilitätskennzahlen

$$\text{Zinsmarge bzw. Zinsspanne} = \frac{\text{Zinsüberschuss}}{\text{Durchschnittliches Gesamtkapital}} * 100$$

Die einfachste Methode, die **Zinsmarge bzw. Zinsspanne** näherungsweise auszurechnen, ist den Zinsüberschuss (Zinsertrag minus Zinsaufwand) auf das durchschnittlich eingesetzte Gesamtkapital zu beziehen bzw. den Zinsüberschuss ins Verhältnis zum durchschnittlich eingesetzten Kapital zu setzen.

$$\text{Provisionsspanne} = \frac{\text{Provisionsüberschuss}}{\text{Durchschnittliches Gesamtkapital}} * 100$$

Die **Provisionsspanne** ist vor allem für Banken mit umfassendem Asset-Management²⁵ relevant. Indem der Provisionsüberschuss ins Verhältnis zum verwalteten Vermögen (hier vereinfacht das durchschnittliche Gesamtkapital stellvertretend für die Summe der verwalteten Aktiva) gesetzt wird, offenbart die Provisionsspanne wie viel die Bank an jedem von ihr verwalteten Euro verdient hat. Bei Universalbanken, deren Fokus nicht auf dem Geschäftsbereich Asset-Management liegt, sind im Provisionsüberschuss auch die Kreditprovisionen enthalten.

$$\text{Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity)} = \frac{\text{Periodenergebnis (GuV)}}{\text{Durchschnittliches Eigenkapital}} * 100$$

Die **Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity, ROE)** stellt die Verzinsung des Eigenkapitals für die Anteilseigner während einer Periode nach Abzug *aller* Kosten dar. Diese Kennzahl bildet die Profitabilität des vom Unternehmen während einer Periode durchschnittlich gebundenen Eigenkapitals ab. Die Eigenkapitalrentabilität ist stets mit Blick auf den Leverage-Faktor zu interpretieren.

Die Zielgröße Eigenkapitalrentabilität lässt sich maximieren bzw. *hebeln*, indem der Fremdkapitalanteil so lange erhöht wird, wie die Differenz aus Gesamtkapitalrendite und durchschnittlichem Fremdkapitalzins *positiv* ist (*Leverage-Effekt*). Dagegen nimmt die Eigenkapitalrentabilität ebenso überproportional wieder ab, wie die Differenz aus Gesamtkapitalrendite und durchschnittlichen Fremdkapitalzins *negativ* wird (*Leverage-Risiko*).

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität (Return on Assets)} = \frac{\text{Periodenergebnis} + \text{Steuern} + \text{Fremdkapitalzinsen}}{\text{Durchschnittliches Eigenkapital}} * 100$$

Die **Gesamtkapitalrentabilität (Return on Assets), GKR**, gibt Auskunft darüber, mit welchem Zins das Unternehmen während einer Geschäftsperiode das gesamte Kapital (Bilanzsumme) vor Abzug von Steuern verzinst hat. Dazu wird das Periodenergebnis vor Zinsen und Steuern (sog. *Earnings before Interest and Taxes*, kurz: *EBIT*) durch das durchschnittliche Gesamtkapital dividiert.

Die Kennzahl gibt Auskunft über die Profitabilität des vom Unternehmen insgesamt eingesetzten Kapitals und blendet bewusst eine landesspezifische Besteuerung sowie unternehmensspezifische Finanzierungskosten aus, um eine bessere Vergleichbarkeit zu anderen Unternehmen bzw. Banken herbeizuführen. Stellt man die Gesamtkapitalrentabilität dem durchschnittlichen Fremdkapitalzins der-

25 **Asset Management** ist die englische Bezeichnung für die professionelle Vermögensverwaltung.

selben Periode gegenüber, kann eine Aussage darüber getroffen werden, ob der Leverage-Effekt positiv ($GKR > FK\text{-Zins}$) oder negativ ($GKR < FK\text{-Zins}$) war.

$$\text{Traditioneller Cashflow} = \begin{array}{l} \text{Periodenergebnis (GuV)} \\ + \text{Abschreibungen und Wertberichtigungen} \\ + \text{Veränderung der langfristigen Rückstellungen} \\ -/+ \text{Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen} \end{array}$$

Der Vorteil bei der Verwendung des (traditionellen) Cashflows statt des EBIT besteht darin, dass dieser eine weitgehend von Bilanzierungs- und Bewertungseinflüssen (sog. Bilanzpolitik) unabhängige Größe darstellt. Die Cashflow-Gesamtkapitalrentabilität kann auch als beste Schätzung für den eng mit dem Shareholder-Value-Ansatz in Zusammenhang stehenden sog. **Cashflow Return on Investment (CFROI)** herangezogen werden.

$$\text{Aufwand/Ertrag-Relation (Cost Income Ratio)} = \frac{\text{Verwaltungsaufwendungen}}{\text{Operative Erträge (abzgl. Zuführung zur Risikovorsorge)}} * 100$$

Die **Aufwand-Ertrags-Realisation (Cost Income Ratio, kurz CIR)** zeigt, welcher Aufwand (Verwaltungsaufwendungen) zur Erzielung der operativen Erträge (Zinsüberschuss, Provisionsüberschuss, Handelsergebnis, Ergebnis aus Finanzanlagen) aufgewendet wurde. Mit anderen Worten zeigt die CIR, wie viele Euro aufgewendet werden mussten, um 1 Euro Ertrag zu erwirtschaften. Die CIR stellt damit dar, wie effizient eine Bank in ihrem operativen Geschäft arbeitet. In der Praxis liegt die CIR oftmals zwischen 60 % und 70 % und ist stark abhängig vom Geschäftsmodell einer Bank (z. B. Sparkassen, Investmentbanken, Direktbanken, usw.). D. h. es müssen für gewöhnlich 0,60 bis 0,70 Euro im Bankgewerbe aufgewendet werden, um 1 Euro Ertrag zu erwirtschaften.

$$\text{Personalaufwand je Mitarbeiter} = \frac{\text{Personalaufwendungen}}{\text{Mitarbeiter}}$$

Der **Personalaufwand je Mitarbeiter** zeigt den durchschnittlichen Personalaufwand je Mitarbeiter im Unternehmen auf. Der Personalaufwand ist regelmäßig Bestandteil der Verwaltungsaufwendungen und kann dem Anhang entnommen werden.

9.4 Erfolgskennzahlen deutscher Kreditinstitute

Der Bilanzleser sollte die Kennzahlen einer Bank nie isoliert betrachten sondern stets im Vergleich zu den Kennzahlen anderer Banken derselben Bankengruppe. Im Folgenden sind zu diesem Zwecke von der Deutschen Bundesbank veröffentlichte Statistiken zum gesamten Bankgewerbe, unterteilt in einzelne Bankengruppen, angefügt, die auf der Internetseite unter www.bundesbank.de eingesehen werden können.

Abbildung 34: Kennzahlen deutscher Kreditinstitute – Eigenkapitalrentabilität/Cost Income Ratio

%

Bankengruppe	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Eigenkapitalrentabilität einzelner Bankengruppen *)															
Jahresüberschuss vor Steuern in % des durchschnittlichen bilanziellen Eigenkapitals (einschließlich Fonds für allgemeine Bankrisiken, jedoch ohne Genussrechtskapital)															
Alle Bankengruppen	12,94	14,11	13,28	12,75	19,34	11,22	9,32	6,19	4,49	0,72	4,19	13,00	9,35	6,57	-7,70
Kreditbanken	10,93	10,31	10,77	9,68	27,36	9,69	8,19	4,74	0,97	-6,24	-0,42	21,82	11,23	19,13	-15,55
darunter:															
Großbanken	12,48	10,18	11,79	7,38	39,51	6,23	6,34	4,96	-3,14	-12,85	-3,97	31,72	14,01	25,97	-25,30
Regionalbanken und sonstige Kreditbanken	10,08	10,68	10,15	11,52	16,75	16,51	11,58	4,13	8,99	4,53	5,66	8,63	6,99	8,51	3,77
Landesbanken	7,84	8,87	8,66	10,90	11,69	10,61	8,14	4,78	2,80	-4,25	1,07	6,44	11,40	1,46	-11,07
Sparkassen	19,21	22,58	21,38	19,37	17,82	15,18	13,39	9,16	8,15	10,89	9,72	10,45	8,94	7,24	4,02
Genossenschaftliche Zentralbanken	15,16	12,98	14,80	12,00	28,57	5,74	12,95	4,43	4,56	0,66	2,91	5,25	4,49	-4,03	-4,40
Kreditgenossenschaften	17,38	19,48	17,72	14,94	12,84	10,70	8,59	7,46	9,68	10,64	10,32	13,79	11,04	8,14	5,57
Realkreditinstitute	13,42	16,52	14,95	15,92	17,81	15,62	5,89	8,92	8,93	5,34	3,32	0,91	2,83	1,89	-15,49
Jahresüberschuss nach Steuern in % des durchschnittlichen bilanziellen Eigenkapitals (einschließlich Fonds für allgemeine Bankrisiken, jedoch ohne Genussrechtskapital)															
Alle Bankengruppen	6,82	7,12	6,39	6,47	10,20	6,51	6,07	4,57	2,91	-1,45	1,93	9,19	7,51	4,66	-8,11
Kreditbanken	6,95	6,92	6,66	6,65	15,18	7,01	7,31	4,24	0,04	-6,57	-1,42	15,52	9,12	15,61	-15,11
darunter:															
Großbanken	8,12	8,17	7,79	5,44	19,24	5,48	7,23	5,69	-3,30	-11,99	-3,56	23,12	12,27	21,64	-23,74
Regionalbanken und sonstige Kreditbanken	6,08	6,04	5,79	7,48	11,54	10,08	7,41	1,26	6,62	2,25	2,16	5,43	4,43	6,35	2,11
Landesbanken	4,50	4,75	5,44	5,89	6,34	5,92	4,22	4,01	1,94	-5,17	-0,83	5,56	9,73	0,94	-12,22
Sparkassen	8,01	7,99	7,42	6,66	6,52	6,12	6,02	5,06	4,65	4,00	5,03	5,60	4,95	4,21	2,15
Genossenschaftliche Zentralbanken	7,64	6,48	8,09	5,43	23,13	3,98	8,84	2,74	4,95	2,30	3,97	5,12	9,51	2,94	1,50
Kreditgenossenschaften	7,61	7,42	6,52	5,82	5,05	4,74	4,09	4,41	6,60	5,24	5,26	9,00	8,51	5,16	4,00
Realkreditinstitute	8,06	10,71	9,19	8,93	10,42	8,87	2,37	6,48	7,21	3,70	1,39	-0,87	1,85	1,06	-15,98

* Die Ergebnisse für den jeweils neuesten Termin sind stets als vorläufig zu betrachten. Ohne Bausparkassen, ohne Institute in Liquidation sowie ohne Institute mit Kumpfgeschäftsjahr.

(Quelle: www.bundesbank.de)

Allgemeine Verwaltungsaufwendungen in Relation

Bankengruppe	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	zu den Erträgen aus dem operativen Bankgeschäft															
Alle Bankengruppen	61,6	60,6	63,2	62,7	62,8	63,6	66,0	68,4	71,4	67,2	66,5	65,5	61,0	62,3	64,9	73,4
Kreditbanken	60,5	84,6	67,5	66,7	66,2	67,8	73,9	75,4	80,4	74,2	74,0	73,5	59,8	66,0	65,5	93,7
Großbanken	60,5	69,0	73,0	72,6	72,2	76,7	77,4	79,0	83,8	77,9	79,5	80,8	60,5	69,0	68,1	128,2
Regionalbanken und sonstige Kreditbanken	59,8	59,6	61,6	60,3	59,7	59,2	68,9	70,2	75,4	69,2	66,9	62,2	58,4	60,4	61,2	63,7
Zweigstellen ausländischer Banken	57,3	68,1	73,6	78,4	79,8	75,5	72,3	74,1	56,1	57,8	53,6	57,0	58,0	55,3	44,9	50,8
Landesbanken	52,4	50,4	53,1	50,5	50,6	46,5	54,8	55,9	57,1	56,1	53,1	53,5	59,3	53,6	61,1	54,6
Sparbanken	63,4	58,7	61,6	62,5	63,4	66,5	65,7	68,9	69,9	66,6	66,4	64,9	66,0	65,8	69,5	68,7
Genossenschaftliche Zentralbanken	54,8	41,4	53,1	54,3	54,5	56,0	60,7	51,8	62,5	52,5	63,1	59,2	53,9	62,2	89,1	93,1
Kreditgenossenschaften	68,5	66,6	68,7	69,1	69,8	72,4	71,2	74,5	76,7	73,1	69,6	68,7	70,0	64,3	70,5	68,3
Realkreditinstitute	35,2	33,5	32,5	31,6	30,0	29,7	29,3	31,4	33,4	35,6	37,8	35,0	35,2	38,9	36,0	37,6
Banken mit Sonderaufgaben	66,2	64,8	65,0	60,0	61,2	55,8	27,3	29,7	30,4	31,4	32,8	35,4	35,2	35,3	38,2	37,3

Für einen schnellen Überblick folgen zuletzt ausgewählte Kennzahlen für das gesamte deutsche Bankgewerbe, zusammengetragen aus den Statistiken der deutschen Bundesbank, für den Zeitraum von 1999 bis 2007.

Abbildung 35: Übersicht bedeutender Kennzahlen des deutschen Bankgewerbes (Quelle: www.bundesbank.de)

Deutsches Bankgewerbe	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Eigenkapitalquote	4,1 %	4,2 %	4,3 %	4,5 %	4,5 %	4,3 %	4,4 %	4,7 %	4,6 %
Zinsüberschuss in % des Gesamtertrags	73,2	67,8	69,8	73,4	70,2	73,5	68,3	68,2	72,9
Provisionsüberschuss in % des Gesamtertrags	21,1	24,8	22,3	20,9	20,9	21,9	21,5	22,9	25,2
Aufwand/Ertrag-Relation (Cost-Income-Ratio)	66,0	68,4	71,4	67,2	66,5	65,5	61,0	62,4	65,0
Eigenkapitalrentabilität vor Steuern	11,2	9,3	6,2	4,5	0,7	4,2	13,0	9,3	6,6

Index

Abschreibungen	113
Accounting mismatch	76
Accounting mismatch	102
Accounting policy	100
Accrual basis	54, 99
Accruals	106
Aktiva, sonstige	99
Altersvorsorgeaufwendungen	113
Analyse, erfolgswirtschaftliche	122
Analyse, finanzwirtschaftliche	121
Analyse, strategische	122
Anhang	23, 119
Anhang (<i>notes</i>)	29
Anschaffungskosten	63
Anschaffungskosten, fortgeführte	65
Application guidances (AG)	53
Asset-Liability-Approach	57
Aufstellungspflicht	31
Aufwand	56
Aufwands- und Ertragskonsolidierung	39
Aufwands-Ertrags-Realisation (CIR)	135
Aufwendungen	62
Auszahlung	56
Available for Sale (AfS)	77
Available for Sale-Finanzinstrumente	93
Bankaufsicht	13
Bankrun	121
Barreserve	87
Barwert	64
Basel II	47
Beherrschung (control)	33
Beitragsorientierte Pensionszusagen	105
Beteiligungen, stille	109
Bilanz	23, 24
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	117

Cashflow aus Investitionstätigkeit	116
Cashflow aus operativer Tätigkeit	115
Cashflow Hedge	92, 104
Cashflow Return on Investment (CFROI)	135
Cash-Strukturen	75
Comparability	60
Completeness	59
Conduit	35
Contingent Liability	106
Cost income ratio (CIR)	135
Darlehen, partiarische	109
Debt Mezzanine-Kapital	109
Decision usefulness	54
Defined Benefit Plans	105
Defined Contribution Plans	105
Deleveraging-Effekt	131
Derivate, eingebettete	75
Derivate, trennungspflichtige	101
Designated to Fair Value through Profit or Loss	75, 76
Dritttrangmitteln	49
EBIT	134
Eigenkapital	61, 110
Eigenkapital, bilanzielles	48
Eigenkapital, Gewinnausschüttungsfunktion	110
Eigenkapital, Haftungsfunktion	110
Eigenkapital, Kontinuitätsfunktion	110
Eigenkapital, modifiziertes, verfügbares	128
Eigenkapital, regulatorisches	49
Eigenkapital, Verlustausgleichsfunktion	110
Eigenkapital, Zuordnung	109
Eigenkapitalquote	127, 132
Eigenkapitalrendite	126
Eigenkapitalrentabilität	134
Eigenkapitalspiegel	114
Eigenkapitalveränderungsrechnung	28, 114
Einfluss, maßgeblicher	34
Einzahlung	56

Einzelabschluss	18
Equity	110
Equity kicker	109
Equity Mezzanine-Kapital	109
Equity-Methode	34, 43
Erfolgsspaltung	125
Erfüllungswert	64
Ergänzungskapital	49
Ergebnis aus Cashflow Hedges	104
Ergebnis aus Sicherungsbeziehungen	104
Ertrag	56, 62
Ertragssteuern, latente	108
Ertragssteuern, tatsächliche	108
Ertragswert	80
Eventualverpflichtung	106
Expenses	62
Fair presentation	54
Fair Value Hedge	92, 104
Fair Value less costs to sell	98
Fair Value through Profit or Loss	75
Fair Value-Option	101, 102
Fair Value-Option (FVO)	76
Faithful representation	59
Finanzinstrument	71
Finanzinstrumente, Klassifizierung	73
Finanzinstrumente, strukturierte	75
Finanzinstrumente, Umwidmung	77
Finanzmittelbestand	115
Firmenwert, derivativer	79
Forderungen an Kreditinstitute	87
Forderungen an Kunden	88
Fortführungsprinzip	55
Framework	24, 53
Fremdkapital, Zuordnung	109
Fremdkapitalquote	127
Fristentransformation	13
Gemeinschaftsunternehmen	42

Genussrechte	109
Genussscheine	109
Gesamtergebnis	114
Gesamtergebnisrechnung	26, 84, 111
Gesamtkapitalrentabilität	127, 134
Gesamtkostenverfahren	85
Gesellschafterdarlehen	109
Gewinn und Verlustrechnung (GuV)	23
Gewinnrücklage	110
Gewinnrücklagen	110
Going concern	54
Going-concern-Prinzip	55
Goodwill	79
Haltedauer	50
Handelsaktiva	90, 104
Handelsergebnis	113
Handelspassiva	101, 102, 103, 104
Handelspassiva, Leerverkäufe	103
Hedge accounting	75
Hedge Accounting	91
Hedge of a Net Investment in a Foreign Operation	92
Hedge von Fremdwährungsrisiken	104
Held for Trading	102, 103
Held for Trading (HfT)	75
Held to Maturity (HTM)	76
Held to Maturity-Finanzinstrumente	93
Herstellungskosten	63
IFRIC	53
Immaterielle Vermögenswerte	96
Immobilien, als Finanzinvestition gehaltene	95
Impairment	97
Income	62
Informationsfunktion	19
International Accounting Standard (IAS)	24
International Accounting Standards Board (IASB)	23
International Financial Reporting Standard (IFRS)	24
IRB-Ansatz	51

Jahresabschlusses, Pflicht Aufstellung	21
Joint control	34
Junior Mezzanine	109
Kapital, gezeichnetes	110
Kapitalflussrechnung	28, 115
Kapitalinstrumente, hybride	109
Kapitalkonsolidierung	37
Kapitalrücklage	110
Kapitalrücklagen	110
Kaufpreisallokation	97
Kernkapital	49
Konfidenzniveau	50
Konsolidierungskreis	32
Konzernabschluss	18
Konzernabschlusses, Pflicht Aufstellung	21
Korrekturbilanz	125
Kosten, historische	63
Kreditinstitut	12
Kreditwesengesetz	12
Lagebericht	23
Leerverkauf	103
Leistungsorientierte Pensionszusagen	105
Leverage-Effekt	126
Leverage-Risiko	134
Liabilities at fair value through profit or loss	102
Liquidationswert	56
Liquiditätsverordnung	14
Loans and Receivables (LaR)	77
Losgrößentransformation	13
Mark to market-Bewertung	67
Mark to model-Bewertung	67
Markt, aktiver	67
Markt, inaktiver	67
Mezzanine-Kapital	109
Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)	48
Mutterunternehmen, kapitalmarktorientiertes	31
Nachrangkapital	109

Negative Marktwerte aus Sicherungsinstrumenten	104
Neubewertungsrücklage	58, 111
Neutralität	59
Neutrality	59
Non-equity kicker	109
Notes	119
Notes and disclosures	119
Optionsanleihen	109
Passiver Rechnungsabgrenzungsposten (PRA)	108
Peer group-Vergleich	125
Pensionsverpflichtung, Planvermögen	106
Pensionsverpflichtungen	104
Pensionsverpflichtungen, Gehalts- und Rententrends	106
Pensionsverpflichtungen, Kalkulationszinsfuß	106
Pensionszusagen, beitragsorientierte	105
Pensionszusagen, leistungsorientierte	105
Periodenabgrenzung	99
Periodenabgrenzung, Prinzip der	57
Periodenergebnis	84, 114
Personalaufwand je Mitarbeiter	136
Personalaufwendungen	113
Planvermögen, Pensionsverpflichtung	106
Positive Marktwerte aus Sicherungsinstrumenten	91
Profit or loss	84
Provisions	106
Provisionsaufwendungen	112
Provisionsspanne	134
Provisionsüberschuss	112
Prudence	59
Prüfungspflichten	21
Publizitätspflichten	22
purchase price allocation)	97
Quotenkonsolidierung	43
Rahmenkonzept	53
RAP	99
Rechnungsabgrenzungsposten, aktiver	99
Rechnungsabgrenzungsposten, passiver	108

Rechnungslegungspflicht	17
Rechnungslegungszwecke	18
Rechnungswesen	17
Rechnungswesen, externes	17
Rechnungswesen, internes	17
Relevance	59
Relevanz	59
Reliability	59
Rentabilitätskennzahlen	133
Return on Assets (ROA)	134
Return on Equity, ROE	134
Risikotransformation	13
Risikovorsorge	89, 112
Risikovorsorge, Zusammensetzung	112
Rücklage aus Cashflow Hedges	111
Rücklage aus Währungsumrechnung	111
Rücklagen	110
Rückstellungen	106
Rückstellungen, Pensionsverpflichtungen	104
Sachanlagen	95
Schulden, abgegrenzte	106
Schuldenkonsolidierung	37
Securitization	101
Senior Mezzanine	109
SIC	53
Sicherungsbeziehung, effektive	91
Sicherungsinstrumente	104
Single statement approach	84
Single Statement Approach	26
Solvabilität	48
Solvabilitätsverordnung	13
Sonstige betriebliche Aufwendungen	113
Sonstige betriebliche Erträge	113
Sonstige Passiva	108
Sonstiges Ergebnis	113
Sonstiges Periodenergebnis	114
Special Purpose Entities (SPE)	35

Statement of Cashflows	115
Statement of comprehensive income	84
Steuern, latente	98
Structured Investment Vehicle (SIV)	35
Strukturbilanz	125
Substance over form	59
Substanzwert	80
Synthetische Strukturen	75
Tageswert	63
Tier 1-Kapital	49
Tier 2-Kapital	49
Tier 3-Kapital	49
Trade-off	54
True and fair view	54
Two statement approach	84
Two Statement Approach	27
Umsatzkostenverfahren	85
Understandability	58
Value at Risk (VaR)	50
Veräußerungskosten	98
Veräußerungswert	64
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	99, 100
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	100
Verbindlichkeiten, verbrieft	101
Verbriefung	101
Vergleichbarkeit	60
Verlässlichkeit	59
Vermögenswert	61
Verpflichtung	61
Verpflichtungen	99
Verständlichkeit	58
Verwaltungsaufwendungen	113
Vollständigkeit	59
Vorsicht	59
Währung, funktionale	79
Währungsumrechnung	79
Wandelanleihen	109

Wertberichtigungen	114
Wertberichtigungen, Finanzinstrumente	130
Wertberichtigungen, Forderungen	130
Wertpapiere, Strukturierung	101
Wiederbeschaffungswert	63
Zahlungsbemessungsfunktion	19
Zahlungsmittelbestand	119
Zinsaufwendungen	111
Zinserträge	111
Zinsmarge	133
Zinsspanne	133
Zinsüberschuss	111
Zum Fair Value designierte finanzielle Vermögenswerte	90
Zum Fair Value designierte finanzielle Verpflichtungen	102
Zur Veräußerung gehalten klassifizierte, langfristige Vermögenswerte	107
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	97
Zwischenergebniseeliminierung	42

Abkürzungsverzeichnis

ABCP	Asset Backed Commercial Paper
ABS	Asset Backed Securities
Abs.	Absatz
AktG	Aktiengesetz
AfS	Available for Sale
Aufl.	Auflage
BbankG	Bundesbankgesetz
BaFin	Bundesaufsicht für Finanzen
Bd.	Band
bspw.	beispielsweise
CDO	Credit Default Obligation
D. h.	Das heißt
EK	Eigenkapital
EStG	Einkommenssteuergesetz
et. al.	et alitas
etc.	et cetera
ff.	fortfolgende
FK	Fremdkapital
FVO	Fair Value Option
FVtPL	Fair Value through Profit or Loss
gem.	gemäß
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	GmbH-Gesetz
Grds.	Grundsätzlich
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HfT	Held for Trading
HGB	Handelsgesetzbuch
h. M.	herrschender Meinung
HtM	Held to Maturity
hrsg.	herausgegeben
Hrsg.	Herausgeber
KWG	Kreditwesengesetz
IAS	International Accounting Standard(s)
IASB	International Accounting Standards Board
i. d. R.	in der Regel

i. e. S.	im engeren Sinne
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer
IFRS	International Financial Reporting Standard(s)
inkl.	Inklusive
i. S. d.	im Sinne der/des
i. S. e.	im Sinne einer/eines
i. V. m.	in Verbindung mit
LaR	Loans and Receivables
LiqV	Liquiditätsverordnung
MaRisk	Mindestanforderungen an das Risikomanagement
MTN	Medium Term Notes
p. a.	per anno
PublG	Publizitätsgesetz
RK	Rahmenkonzept
S.	Seite
SIC	Standing Interpretation Committee
SIV	Structured Investment Vehicle
sog.	so genannte(n)
SolvV	Solvabilitätsverordnung
SPE	Special Purpose Entity
u. a.	unter anderem
z. B.	zum Beispiel
z. T.	zum Teil

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Bankenaufsicht in Deutschland	14
Abbildung 2:	Rechnungslegungspflicht in Deutschland	18
Abbildung 3:	Zusammenfassung von Einzelabschlüssen zu einem Konzernabschluss	19
Abbildung 4:	Rechnungslegungszwecke	20
Abbildung 5:	Aufbau einer Bank-Bilanz	25
Abbildung 6:	Aufbau der Gesamtergebnisrechnung im Single Statement Approach	27
Abbildung 7:	Aufbau der Gesamtergebnisrechnung im Two Statement Approach	28
Abbildung 8:	Überblick über die Rechenwerke eines IFRS-Abschlusses	29
Abbildung 9:	Prüfung der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses	31
Abbildung 10:	Möglichkeiten der Beherrschung	33
Abbildung 11:	Konsolidierungskreis und Konsolidierungsmethoden	35
Abbildung 12:	Zweckgesellschaft im Rahmen von ABS-Transaktionen	36
Abbildung 13:	Kapitalkonsolidierung – Doppelerfassung durch konzerninterne Verflechtungen	38
Abbildung 14:	Kapitalkonsolidierung – Summenbilanz vor und nach Kapitalkonsolidierung	39
Abbildung 15:	Aufwands- und Ertragskonsolidierung – Doppelerfassung durch konzerninterne Verflechtungen	40
Abbildung 16:	Aufwands- und Ertragskonsolidierung – Summen-Gesamtergebnisrechnung vor und nach Aufwands- und Ertragskonsolidierung	41
Abbildung 17:	Die drei Säulen von Basel II	47
Abbildung 18:	Aufbau der IFRS	53
Abbildung 19:	IFRS-Framework	54
Abbildung 20:	Accrual basis-Prinzip	57
Abbildung 21:	Fair Value-Bewertungshierarchie	68
Abbildung 22:	Finanzinstrumente nach IFRS und deren Folgeregelungen in IAS 39	72
Abbildung 23:	Klassifizierung und Folgebewertung von Finanzinstrumenten nach IAS 39	74
Abbildung 24:	Umwidmung von Finanzinstrumenten nach IAS 39	78

Abbildung 25: Bilanzdarstellung in Konto- und Staffelform	82
Abbildung 26: Mindestgliederungstiefe einer Muster-Bilanz nach IFRS für eine Bank	84
Abbildung 27: Mindestgliederungstiefe einer Muster-Gesamtergebnisrechnung einer Bank nach IFRS	86
Abbildung 28: Entstehungskomponenten des Eigenkapitals	115
Abbildung 29: Indirekte Ermittlung des Cashflows	118
Abbildung 30: Veränderung des Zahlungsmittelbestandes in einer Periode	119
Abbildung 31: Bestandteile einer Abschlussanalyse und deren Erkenntnisziele	123
Abbildung 32: Vorgehensweise bei einer Abschlussanalyse	124
Abbildung 33: Aufsichtsrechtliches Eigenkapital nach § 10 KWG	129
Abbildung 34: Kennzahlen deutscher Kreditinstitute – Eigenkapitalrentabilität/ Cost Income Ratio	137
Abbildung 35: Übersicht bedeutender Kennzahlen des deutschen Bankgewerbes (Quelle: www.bundesbank.de)	139

Literaturverzeichnis

- Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan (2004):** Bilanzanalyse, 2. Aufl., Düsseldorf 2004.
- Barz, Katja/Eckes, Burkhard/Weigel, Wolfgang (2008a):** IFRS für Banken – Bd. I, hrsg. von PricewaterhouseCoopers, 4. Aufl., Frankfurt am Main 2008.
- Barz, Katja/Eckes, Burkhard/Weigel, Wolfgang (2008b):** IFRS für Banken – Bd. II, hrsg. von PricewaterhouseCoopers, 4. Aufl., Frankfurt am Main 2008.
- Basel Committee on Banking Supervision (2006):** International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards – A Revised Framework Comprehensive Version, veröffentlicht im Juni 2006, im Internet abrufbar unter <http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf?noframes=1> (Stand: 31.03.2010).
- Beyer, Stephanie (2008):** IFRS: Finanzinstrumente – Bilanzierung, Darstellung, Ausweis, Berlin 2008.
- Coenenberg, Adolf G. (2009):** Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, 21. Auflage, Stuttgart 2009.
- Deutsche Bundesbank (2011):** Basel III - Leitfaden zu den neuen Eigenkapital- und Liquiditätsregeln für Banken.
- Deloitte.** IAS Plus, http://www.iasplus.de/standards/ifrs_09.php, eingesehen am: 15.12.2011
- Eckes, Burkhard/Flick, Caroline (2008):** Fair value gleich fair value? Gegenüberstellung der Vorschriften unter US-GAAP und IFRS, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung (KoR) 7-8/2008, S. 456-466.
- Epstein, Barry J./Jermakowicz, Eva K. (2008):** Wiley – Kommentar zur internationalen Rechnungslegung nach IFRS 2008, hrsg. von Ballwieser, Wolfgang/Beine, Frank/Hayn, Sven/Schruff, Lothar/Weber, Claus-Peter, 4. Aufl., Weinheim 2008.
- Gilgenberg, Bernhard/Weiss, Jochen (2009):** Die „Zeitwertfalle“ – Bilanzierung von Finanzinstrumenten im Spannungsfeld der gegenwärtigen Finanzmarktkrise, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung (KoR) 9/2009, S. 182-186.
- Goldschmidt, Peter/Weigel, Wolfgang (2009):** Die Bewertung von Finanzinstrumenten bei Kreditinstituten in illiquiden Märkten nach

IAS 39 und HGB, in: Die Wirtschaftsprüfung (WPg) 4/2009, S. 192-204.

Handelsgesetzbuch (HGB), hrsg. und veröffentlicht vom Verlag Neue Wirtschafts-Briefe GmbH & Co KG, Herne, 23. Aufl., Stand vom 01.01.2010.

Heuser, Paul J./Theile, Carsten (2009): IFRS Handbuch – Einzel- und Konzernabschluss, 4. Aufl., Köln 2009.

IDW (2007): Positionspapier des IDW zu Bilanzierungs- und Bewertungsfragen im Zusammenhang mit der Subprime-Krise, im Internet abrufbar unter: <http://www.idw.de/idw/download/Subprime-Positionspapier.pdf?id=424920> (Stand: 04.08.2010).

International Accounting Standards (IAS), hrsg. und veröffentlicht vom International Accounting Standards Board (IASB), London, Stand vom 1. Januar 2009.

International Financial Reporting Standards (IFRS), hrsg. und veröffentlicht vom International Accounting Standards Board (IASB), London, Stand vom 1. Januar 2009.

Krumnow, Jürgen et al. (2004): Rechnungslegung der Kreditinstitute - Kommentar zum deutschen Bilanzrecht unter Berücksichtigung von IAS/IFRS, 2. Aufl., Stuttgart 2004.

Kuhn, Steffen/Scharpf, Paul (2006): Rechnungslegung von Financial Instruments nach IFRS – IAS 32, IAS 39 und IFRS 7, 3. Aufl., Stuttgart 2006.

Löw, Edgar/Lorenz, Karsten (2005): Ansatz und Bewertung von Finanzinstrumenten, in: Rechnungslegung für Banken nach IFRS - Praxisorientierte Einzeldarstellungen, hrsg. von Löw, Edgar, 2. Aufl., Wiesbaden 2005, S. 416-604.

Lüdenbach, Norbert (2009): § 28. Finanzinstrumente, in: Haufe IFRS-Kommentar, hrsg. von Hoffmann, Wolf-Dieter/Lüdenbach, Norbert, 7. Aufl., Freiburg im Breisgau. 2009.

Paul, Stephan/Brütting, Christian (2005): Entspricht die Fair Value-Bewertung den Anforderungen und Zielen eines Ratings nach Basel II? In: Fair Value – Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft, hrsg. von Bieg, Hartmut/Heyd, Reinhard, München 2005, S. 544-573.

Pellens, Bernhard et al. (2008): Internationale Rechnungslegung, 7. Aufl., Stuttgart 2008.

Prangenberg, Arno/Sollanek, Achim (2010): Die Beauftragung des Abschlussprüfers durch den Aufsichtsrat, 4. Aufl., Düsseldorf 2010.

- Quick, Reiner/Wolz, Matthias (2009):** Bilanzierung in Fällen, 4. Aufl., Stuttgart 2009.
- Scharpf, Paul (2001):** Rechnungslegung von Financial Instruments nach IAS 39, Stuttgart 2001.
- Scharpf, Paul/Kuhn, Steffen (2005):** Fair Value-Bewertung von Finanzinstrumenten nach IAS 39, in: Fair Value – Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft, hrsg. von Bieg, Hartmut/Heyd, Reinhard, München 2005, S. 206-238.
- Schmidt, Matthias/Pittroff, Esther/Klingels, Bernd (2007):** Finanzinstrumente nach IFRS – Bilanzierung, Absicherung, Publizität, München 2007.
- Sollanek, Achim (2005):** Bankbilanzen nach deutschem Handelsrecht, Düsseldorf 2005.
- Sprißler, Wolfgang/Hacker, Bernd (2005):** Fair Value-Bewertung bei Banken, in: Fair Value – Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft, hrsg. von Bieg, Hartmut/Heyd, Reinhard, München 2005, S. 392-415.
- Studer, Irina Ilieva (2005):** Das Fair Value-Bewertungskonzept für Finanzinstrumente bei internationalen Banken aus Sicht der Rechnungslegung und Prüfung, Dissertation, Bamberg 2005.
- Wagenhofer, Alfred (2009):** Internationale Rechnungslegungsstandards – IAS/IFRS, 6. Aufl., München 2009.
- Werner, Thomas/Padberg, Thomas (2006):** Bankbilanzanalyse: Ein Beispiel börsennotierter deutscher Banken, 2. Aufl., Stuttgart 2006.

edition der Hans-Böckler-Stiftung
 Bisher erschienene Reihentitel ab Band 235

	Bestellnr.	ISBN	Preis / €
Winfried Heidemann, Michaela Kuhnhenne (Hrsg.) Zukunft der Berufsausbildung	13235	978-3-86593-125-2	18,00
Werner Voß, Norbert in der Weide Beschäftigungsentwicklung der DAX-30- Unternehmen in den Jahren 2000 – 2006	13236	978-3-86593-126-9	22,00
Markus Sendel-Müller Aktienrückkäufe und Effizienz der Aufsichtsratsarbeit	13237	978-3-86593-128-3	29,00
Seddik Bibouche, Josef Held, Gudrun Merkle Rechtspopulismus in der Arbeitswelt	13238	978-3-86593-130-6	20,00
Svenja Pfahl, Stefan Reuyß Das neue Elterngeld	13239	978-3-86593-132-0	28,00
Arno Prangenberg, Martin Stahl Steuerliche Grundlagen der Umwandlung von Unternehmen	13240	978-3-86593-133-7	15,00
Samuel Greef, Viktoria Kalass, Wolfgang Schroeder (Hrsg.) Gewerkschaften und die Politik der Erneuerung – Und sie bewegen sich doch	13241	978-3-86593-134-4	28,00
Anne Ames Ursachen und Auswirkungen von Sanktionen nach § 31 SGB II	13242	978-3-86593-135-1	23,00
Ulrich Zachert Tarifeinheit durch Satzungsrecht der Gewerkschaften	13243	978-3-86593-136-8	10,00
Matthias Knuth, Gernot Mühge Von der Kurz-Arbeit zur langfristigen Sicherung von Erwerbsverläufen	13244	978-3-86593-137-5	15,00
Gertrud Hovestadt Institute zur Schulung betrieblicher Arbeitnehmer- vertreter	13246	978-3-86593-139-9	15,00
Godehard Neumann, Heinz Pfäfflin Metropolregionen zwischen Exzellenzanspruch und regionalem Ausgleich	13247	978-3-86593-140-5	20,00
Judith Beile, Beate Feuchte, Birte Homann Corporate Social Responsibility (CSR) Mitbestimmung	13248	978-3-86593-141-2	20,00
Felix Ekardt Soziale Gerechtigkeit in der Klimapolitik	13249	978-3-86593-142-9	15,00
Kerstin Windhövel, Claudia Funke, Jan-Christian Möller Fortentwicklung der gesetzlichen Rentenversicherung zu einer Erwerbstätigenversicherung	13250	978-3-86593-143-6	24,00
Arno Prangenberg, Martin Stahl, Julia Topp Verrechnungspreise in Konzernen	13251	978-3-86593-144-3	15,00

	Bestellnr.	ISBN	Preis / €
Martin Albrecht, Hans-Holger Bleß, Ariane Höer, Stefan Loos, Guido Schiffforst, Carsten Scholz Ausweitung selektivvertraglicher Versorgung	13252	978-3-86593-146-7	23,00
Karl-Heinz Köpke Gesunde Arbeit für alle	13253	978-3-86593-148-1	24,00
Elisabeth Schwabe-Ruck „Zweite Chance“ des Hochschulzugangs?	13254	978-3-86593-149-8	32,00
Enno Balz Finanzmarktregulierung nach der Finanzmarktkrise	13255	978-3-86593-105-4	16,00
Johannes Kirsch, Gernot Mühge Die Organisation der Arbeitsvermittlung auf internen Arbeitsmärkten	13256	978-3-86593-151-1	12,00
Kerstin Bolm, Nadine Pieck, Anja Wartmann Betriebliches Gesundheitsmanagement fällt nicht vom Himmel	13257	978-3-86593-152-8	12,00
Christiane Lindecke Neue Arbeitszeiten für (hoch)qualifizierte Angestellte	13258	978-3-86593-153-5	12,00
Jens Ambrasat, Martin Groß, Jakob Tesch, Bernd Wegener Determinanten beruflicher Karrieren unter den Bedingungen flexibilisierter Arbeitsmärkte	13259	978-3-86593-154-2	28,00
Klaus Maack, Jakob Haves, Katrin Schmid, Stefan Stracke Entwicklung und Zukunft der Brauwirtschaft in Deutschland	13260	978-3-86593-155-9	20,00
Klaus Kost, Lienhard Lötscher, Jörg Weingarten Neue und innovative Ansätze zur Regionalentwicklung durch unternehmerische Wirtschaftsförderung	13261	978-3-86593-156-6	25,00
Reingard Zimmer (Hrsg.) Rechtsprobleme der tariflichen Unterbietungskonkurrenz	13262	978-3-86593-157-3	15,00
Uwe Jürgenhake, Cordula Sczesny, Frauke Füsers Berufslaufbahnen von Betriebsratsmitgliedern	13263	978-3-86593-159-7	20,00
Reingard Zimmer (Hrsg.) Tarifeinheit – Tarifpluralität in Europa	13265	978-3-86593-161-0	18,00
Michael Gümbel, Sonja Nielbock Die Last der Stereotype	13267	978-3-86593-163-4	28,00
Günter Pochmann, Markus Sendel-Müller, Sven Kischewski, Marion Houben Internationale Bilanzpolitik	13269	978-3-86593-165-8	29,00

Ihre Bestellungen senden Sie bitte unter Angabe der Bestellnummern an den Setzkasten oder unter Angabe der ISBN an Ihre Buchhandlung. Ausführliche Informationen zu den einzelnen Bänden können Sie dem aktuellen Gesamtverzeichnis der Buchreihe **edition** entnehmen.

Setzkasten GmbH
Kreuzbergstraße 56
40489 Düsseldorf
Telefax 0211-408 00 90 40
E-Mail mail@setzkasten.de

Hans-Böckler-Stiftung

Die Hans-Böckler-Stiftung ist das Mitbestimmungs-, Forschungs- und Studienförderungswerk des Deutschen Gewerkschaftsbundes. Gegründet wurde sie 1977 aus der Stiftung Mitbestimmung und der Hans-Böckler-Gesellschaft. Die Stiftung wirbt für Mitbestimmung als Gestaltungsprinzip einer demokratischen Gesellschaft und setzt sich dafür ein, die Möglichkeiten der Mitbestimmung zu erweitern.

Mitbestimmungsförderung und -beratung

Die Stiftung informiert und berät Mitglieder von Betriebs- und Personalräten sowie Vertreterinnen und Vertreter von Beschäftigten in Aufsichtsräten. Diese können sich mit Fragen zu Wirtschaft und Recht, Personal- und Sozialwesen, zu Aus- und Weiterbildung oder neuen Techniken an die Stiftung wenden.

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut (WSI)

Das Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Institut (WSI) in der Hans-Böckler-Stiftung forscht zu Themen, die für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer von Bedeutung sind. Globalisierung, Beschäftigung und institutioneller Wandel, Arbeit, Verteilung und soziale Sicherung sowie Arbeitsbeziehungen und Tarifpolitik sind die Schwerpunkte. Das WSI-Tarifarchiv bietet umfangreiche Dokumentationen und fundierte Auswertungen zu allen Aspekten der Tarifpolitik.

Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK)

Das Ziel des Instituts für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung ist es, gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge zu erforschen und für die wirtschaftspolitische Beratung einzusetzen. Daneben stellt das IMK auf der Basis seiner Forschungs- und Beratungsarbeiten regelmäßig Konjunkturprognosen vor.

Forschungsförderung

Die Stiftung vergibt Forschungsaufträge zu Mitbestimmung, Strukturpolitik, Arbeitsgesellschaft, Öffentlicher Sektor und Sozialstaat. Im Mittelpunkt stehen Themen, die für Beschäftigte von Interesse sind.

Studienförderung

Als zweitgrößtes Studienförderungswerk der Bundesrepublik trägt die Stiftung dazu bei, soziale Ungleichheit im Bildungswesen zu überwinden. Sie fördert gewerkschaftlich und gesellschaftspolitisch engagierte Studierende und Promovierende mit Stipendien, Bildungsangeboten und der Vermittlung von Praktika. Insbesondere unterstützt sie Absolventinnen und Absolventen des zweiten Bildungsweges.

Öffentlichkeitsarbeit

Mit dem 14tägig erscheinenden Infodienst „Böckler Impuls“ begleitet die Stiftung die aktuellen politischen Debatten in den Themenfeldern Arbeit, Wirtschaft und Soziales. Das Magazin „Mitbestimmung“ und die „WSI-Mitteilungen“ informieren monatlich über Themen aus Arbeitswelt und Wissenschaft.

Mit der Homepage www.boeckler.de bietet die Stiftung einen schnellen Zugang zu ihren Veranstaltungen, Publikationen, Beratungsangeboten und Forschungsergebnissen.

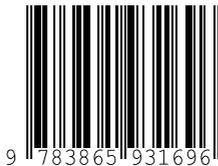
Hans-Böckler-Stiftung

Hans-Böckler-Straße 39
40476 Düsseldorf

Telefon: 02 11/77 78-0
Telefax: 02 11/77 78-225

Einen Großteil des Vermögens und der Schulden von Banken kann man nicht sehen und nicht anfassen, da er im Wesentlichen aus Finanzinstrumenten besteht. Finanzinstrumente sind weit mehr als Aktien und Kredite. Dazu gehören auch Derivate, die aufgrund ihrer Komplexität in der jüngsten Finanzmarktkrise in Verruf geraten sind. In vielen Fällen werden diese Geschäfte in den Bilanzen von Banken nicht einmal ausgewiesen. Dass die meisten Banken ihren Konzern-Jahresabschluss nach den internationalen Rechnungslegungsvorschriften IAS/IFRS aufstellen, erschwert die Beurteilung der wirtschaftlichen Lage durch einen externen Bilanz-Leser zusätzlich. Denn diese Regeln sind umfangreich, anspruchsvoll und unterliegen einem raschen Änderungsrhythmus.

Mit dieser Broschüre wollen wir die Darstellung von Bank-Geschäften im Jahresabschluss nach IAS/IFRS verständlich machen. Wir richten uns damit insbesondere an Arbeitnehmervertreterinnen und Arbeitnehmervertreter in den Aufsichtsräten von Banken und Sparkassen. Unser Leitfaden soll sie bei der Vorbereitung auf die Bilanzsitzung unterstützen und dazu anregen, den Jahresabschluss als Informationsquelle zur Beurteilung der „eigenen“ Bank und ihrer Wettbewerber zu nutzen.



ISBN 978-3-86593-169-6
€ 24,00