

Komplexe Rechnungslegung bei strukturierten Produkten

Volatile Jahresrechnung als unerwünschte Nebenwirkung

Von Peter Leibfried*

Die Handhabung strukturierter Produkte in der Rechnungslegung stellt kleinere Unternehmen, Revisoren und vor allem Leser von Unternehmensabschlüssen vor grosse Schwierigkeiten. Der Autor des folgenden Beitrags rät den verschiedenen Akteuren, sich dieser Herausforderung zu stellen, da die Bedeutung innovativer Finanzprodukte zunimmt. (Red.)

Rechnungslegung ist ein Spiegel der Realität – und muss sich dabei in immer stärkerem Masse auch mit der Abbildung innovativer Finanzinstrumente auseinandersetzen. Die sich dabei ergebenden Herausforderungen sind vielseitig: Aus Sicht der emittierenden Finanzinstitute geht es darum, die betreffenden Geschäfte in der eigenen Jahresrechnung zutreffend abzubilden. Die Käufer der Finanzinnovationen – in der Regel Unternehmenskunden – stehen vor demselben Problem, nur mit umgekehrten Vorzeichen. Auch auf Seiten der Wirtschaftsprüfer sind besondere Massnahmen notwendig, um den besonderen Risiken aus strukturierten Produkten Rechnung zu tragen. Und nicht zuletzt sind die Abschlussleser gefordert, sich ein Bild über die Auswirkungen strukturierter Produkte auf den Erfolg eines Unternehmens zu machen.

Erhöhte Volatilität der Erfolgsrechnung

Strukturierte Produkte umfassen eine Kombination aus mehreren einzelnen Finanzinstrumenten, darunter meist ein Derivat, das bei der Rechnungslegung eine zentrale Rolle spielt. Nach modernen Grundsätzen (FER, IFRS, US-GAAP) sind derivative Finanzinstrumente grundsätzlich mit ihrem Marktwert zum Bilanzstichtag anzusetzen. Dieser Wert unterliegt laufenden Schwankungen, die zweierlei Auswirkungen haben können: Sofern Derivate mit Sicherungsabsicht erworben werden, wird durch die Anwendung spezieller Buchungsregeln des Hedge-Accounting sichergestellt, dass die Wertänderungen des Grundgeschäfts und des Derivates sich während der Laufzeit der Instrumente ausgleichen und es zu keinen Auswirkungen auf die Erfolgsrechnung kommt. Kann jedoch keine ausreichende Sicherungsabsicht nachgewiesen werden, müssen die Wertschwankungen erfolgswirksam gebucht werden. Da die Voraussetzungen für das Vorliegen einer wirksamen Sicherungsbeziehung sehr eng formuliert sind, bleibt das Hedge-Accounting in der Regel den «Plain-Vanilla»-Produkten vorbehalten. Derivate, die ein Bestandteil eines strukturierten Produkts sind, müssen hingegen während der Haltedauer laufend zugunsten oder zulasten der Erfolgsrechnung neu bewertet werden. Die sich hieraus ergebende Volatilität der Jahresrechnung kann erheblich – und häufig auch unerwünscht – sein.

In der Praxis weitgehend problemlos ist dieser Sachverhalt für die Rechnungslegung der Emittenten strukturierter Produkte sowie institutio-

neller Anleger; die meisten Finanzinstitute wissen um die sich ergebenden Auswirkungen auf die Jahresrechnung recht gut Bescheid. Die zum Nachweis einer Sicherungsbeziehung notwendigen Verfahren und Prozesse sind als Teil des internen Risikomanagements etabliert und eingespielt. Und falls keine Sicherungsabsicht nachgewiesen werden kann, so ist dies – zumindest solange sich hieraus keine Probleme ergeben – meist akzeptierter Teil des Geschäftsmodells. Die zur Bewertung der Instrumente notwendigen Modelle und Vergleichszahlen sind vorhanden und ohnehin ständig im Einsatz, die im Rechnungswesen einer Bank arbeitenden Personen verfügen neben den klassischen Kompetenzen in der doppelten Buchführung auch über die notwendigen Erfahrungen in der modernen Kapitalmarkttheorie.

Ganz anders ist die Situation bei den Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft: Abgesehen von grossen multinationalen Konzernen – deren Treasury-Abteilungen den Handelsabteilungen einer Bank vergleichbar sind – stellen Transaktionen in strukturierten Produkten bei Industrie, Handel und gewerblichen Dienstleistungen eher die Ausnahme als die Regel dar. Der Erfahrungsschatz ist daher begrenzt, die zum Nachweis einer Sicherungsabsicht notwendigen Informationen sind kaum vorhanden, und die Bewertung kann mangels vorhandener Kapitalmarktdaten und Modelle nicht durch das Unternehmen selbst vorgenommen werden. Als Konsequenz ergeben sich überraschende, auch für die Unternehmensleitung kaum verständliche Auswirkungen auf die Jahresrechnung. Dies kann auch nicht im Interesse der beratenden Banken sein; gerade in traditionellen Unternehmen ist zu beobachten, dass aufgrund schlechter Erfahrungen mit der bilanziellen Abbildung derivativer Finanzinstrumente diese nur begrenzt zur Anwendung kommen – oftmals zum Schaden des Unternehmens, das auf eine Risikoabsicherung verzichtet. In der Praxis wird für die Rechnungslegung von strukturierten Produkten dann gerne wieder die Hilfe der Produkthanbieter gesucht, so dass dieses Thema schon zu einem Teil des anfänglichen Verkaufsprozesses wird. Dabei wird dann zum Problem, dass die im Vertrieb tätigen Bankmitarbeiter meist gerade nicht diejenigen sind, die über vertiefte Kenntnisse in der Rechnungslegung verfügen.

Aufgrund der sich aus strukturierten Produkten ergebenden Risiken muss sich auch die externe Revision ausführlich mit diesen Instrumenten auseinandersetzen. Deren Situation ist mit der Lage bei Banken und Unternehmen vergleichbar: Die in gewerblichen Unternehmen der mittelständischen Wirtschaft zum Einsatz kommenden Revisoren kommen meist nur in einem kleinen Teil ihrer Kundschaft und gelegentlich mit strukturierten Produkten in Berührung und tun sich daher mit einer angemessenen Beurteilung schwer. Der Abschlussprüfer als qualitätssichernde Instanz ist daher geschwächt.

Erschwerte Interpretation

Nicht zuletzt hat Rechnungslegung auch die Situation der Abschlussadressaten zu berücksichtigen, die auf Basis der Jahresrechnung ein Urteil über die wirtschaftliche Lage des Unternehmens, die Leistungen des Managements und eine Kauf- oder Verkaufsentscheidung fällen sollen. Hierbei ergeben sich im Hinblick auf strukturierte Produkte mehrere Probleme ganz grundsätzlicher Natur: Erstens wird die Jahresrechnung meist einige Wochen nach dem Bilanzstichtag vorgelegt; eine an dynamischen Finanzmärkten unter Umständen viel zu lange Zeit, in der sich starke Wertschwankungen ereignen könnten. Zweitens werden die Informationen meist nur in aggregierter Form veröffentlicht, so dass die Vorteilhaftigkeit einzelner auch grosser Geschäfte nicht wirklich beurteilt werden kann.

Und drittens muss die Frage gestellt werden, inwiefern die zur Bewertung der vielfältigen Produkte angewendeten Modelle tatsächlich diejenigen Ergebnisse liefern, die ein normaler Abschlussadressat erwartet: realistische, verlässliche, im Vergleich verschiedener Unternehmen konsistente und auch tatsächlich erzielbare Grössen. Gerade bei strukturierten Produkten kommt die Bewertung nicht ohne eine grosse Zahl von Annahmen aus, die selbst im Rahmen zulässiger Interpretationsspielräume aus einem profitablen Unternehmen leicht eine Verlustgesellschaft machen können.

Insgesamt sind strukturierte Produkte heute einer der komplexesten Bereiche der Rechnungslegung überhaupt und vor allem in gewerblichen Unternehmen häufig noch unbefriedigend gelöst. Dabei mangelt es sowohl am technischen Instrumentarium wie auch an der praktischen Umsetzung. Die Rechnungslegung in ihrer Funktion als Spiegel der Realität wäre dennoch schlecht beraten, sich dieser Herausforderung zu verschliessen. Angesichts der immer grösseren Bedeutung innovativer Finanzinstrumente würde sie sonst nämlich irgendwann gar kein relevantes Abbild der Realität mehr liefern – und hätte dann als Spiegel ausgedient.

* Prof. Peter Leibfried, MBA, CPA, ist Inhaber des KPMG-Lehrstuhls für Audit und Accounting an der Universität St. Gallen (HSG) und geschäftsführender Direktor des dortigen Instituts für Accounting, Controlling und Auditing.