

Qualität der Finanzberichterstattung bei Banken

Alfred Wagenhofer/Thomas Gaber

- 1. Einleitung**
- 2. Messung der Ergebnisqualität**
 - 2.1. Grundlagen
 - 2.2. Besonderheiten bei Banken
- 3. Maßgrößen der Ergebnisqualität**
 - 3.1. Beständigkeit und Prognosefähigkeit
 - 3.2. Bilanzpolitik
 - 3.3. Wertrelevanz
 - 3.4. Vorsicht
- 4. Beschreibung der Stichprobe**
- 5. Ergebnisqualität im Zeitablauf**
 - 5.1. Beständigkeit und Prognosefähigkeit
 - 5.2. Bilanzpolitik
 - 5.3. Wertrelevanz
 - 5.4. Vorsicht
- 6. Ergebnisqualität und IFRS 9: Diskussion**
 - 6.1. Beständigkeit und Prognosefähigkeit (NI)
 - 6.2. Beständigkeit und Prognosefähigkeit (EBTP)
 - 6.3. Bilanzpolitik
 - 6.4. Wertrelevanz
 - 6.5. Vorsicht
- 7. Conclusio**

1. Einleitung

Die Qualität der Rechnungslegung und deren laufende Verbesserung stehen im Vordergrund der Bemühungen des IASB und nationaler Standardsetter. Besonders in Krisenzeiten wurden im Rahmen der Bilanzierung von Finanzinstrumenten tatsächliche oder vermeintliche Mängel der Rechnungslegung identifiziert. Der IAS 39 wurde als *incomprehensible*¹ im Allgemeinen empfunden und die Bildung von Wertberichtigungen nach IAS 39 im Speziellen wurde oftmals mit *too little* und *too late* umschrieben. Das Resultat aus dieser Kritik ist IFRS 9, der in mehreren Phasen entwickelt wurde und IAS 39 ersetzen wird.

Dieser Beitrag geht nicht auf die geplanten neuen Regelungen ein – das ist Themenschwerpunkt der weiteren Beiträge dieses Buches –, sondern analysiert die Qualität von Bankabschlüssen und deren Entwicklung, und diskutiert mögliche Auswirkungen durch die Einführung des IFRS 9 auf die dargestellten Maßgrößen. Besonderes Augenmerk liegt auf der Methodik der Messung der Qualität der Finanzberichterstattung bei Banken.

Zur Analyse dieser Fragen wird zunächst auf die Messung von Qualität der Rechnungslegung allgemein und dann für Banken im Besonderen eingegangen.² Im Anschluss daran wird eine empirische Analyse der IFRS-Konzernabschlüsse von europäischen börsennotierten Banken dargestellt, welche die Entwicklung der Qualitätsmaße im Zeitablauf aufzeigt. Die Qualität der Rechnungslegung wird in der empirischen Literatur idR über die Ergebnisqualität (*earnings quality*) bestimmt, und dem wird hier gefolgt. Bei der Ergebnisqualität werden nur die bilanziell erfassten Informationen berücksichtigt, nicht hingegen jene, die sich aus den Angaben im Anhang oder weiteren Informationen ergeben. Solche Informationen kommen nur indirekt zum Tragen, soweit sie sich in den Marktpreisen bzw -renditen widerspiegeln, die in manchen Qualitätsmaßen Verwendung finden.

Für die Schätzung der Ergebnisqualität werden analog zu weiten Teilen der Literatur insgesamt mehrere Maßgrößen definiert, von denen eine Gruppe die Eigenschaften der bilanziellen Größen selbst erfasst und die andere Gruppe die bilanzielle Größen in Verbindung zu Marktpreisen der Banken setzt. Zur ersten Gruppe gehören Beständigkeit und Prognosefähigkeit der Ergebnisse sowie die Eigenschaften von Kreditvorsorgen als wesentliches bilanzpolitisches Instrument. Zur zweiten Gruppe zählt die Wertrelevanz, also die Assoziation von bilanziellen Größen und Marktpreisen bzw -renditen, sowie Vorsicht im Sinne von

1 David Tweedie, der frühere Chairman des IASB wurde oftmals mit seinem Ausspruch „if you understand IAS 39, you haven't read it properly – it's incomprehensible“, den er im Rahmen einer Konferenz in Zürich 2007 getätigt haben soll, zitiert.

2 Der vorliegende Beitrag basiert auf einem Teil der Dissertation von Gaber (2013) zur Qualität der Finanzberichterstattung bei Banken.

asymmetrischer Zeitnähe. Auf Maßgrößen, die auf operative Cashflows zurückgreifen, wird bewusst verzichtet, da Cashflows bei Banken idR als wenig aussagekräftige Kennzahlen betrachtet werden.

In den meisten empirischen Studien zur Ergebnisqualität werden Banken und Versicherungen aus dem Sample eliminiert, weil ihre Abschlüsse mit denen von Unternehmen in anderen Branchen sehr schwer vergleichbar sind. Es gibt allerdings einige Studien, die sich spezifisch mit Bankabschlüssen befassen. Einen ähnlich breiten Zugang zur Ergebnisqualität wie die vorliegende Analyse ist jene von *Kanagaretnam/Lim/Lobo* (2010). Sie analysieren die Ergebnisqualität für ein internationales Sample von Banken aus 29 Ländern über den Zeitraum von 1993–2006. Sie messen Ergebnisqualität über eine Reihe von Maßgrößen, wie Beständigkeit, Cashflow-Prognosefähigkeit und Bilanzpolitik über Risikovorsorge. Die Resultate zeigen, dass die Ergebnisqualität in Ländern mit stärkeren rechtlichen, wirtschaftlichen und politischen Strukturen höher als in anderen Ländern ist. Die Ergebnisqualität hängt nicht nur von den Rechnungslegungsstandards, sondern auch von den institutionellen Rahmenbedingungen ab.

Der Großteil der Studien nutzt zwei Besonderheiten von Bankabschlüssen, nämlich einerseits die umfangreichen Angaben zu Kreditvorsorgen und andererseits die Tatsache, dass Bankbilanzen überwiegend aus Finanzinstrumenten bestehen. Diese Besonderheiten können für Analysen des Informationsgehalts der Posten wie auch für eine mögliche Bilanzpolitik genutzt werden.

Wahlen (1994) analysiert die Bilanzpolitik durch die Position Zuführungen zur Kreditvorsorge. Ausgangspunkt ist die Beobachtung, dass höhere Zuführungen idR mit höheren Marktrenditen einhergehen, dh vom Markt positiv beurteilt werden. *Wahlen* findet, dass unerwartet hohe Zuführungen positiv mit künftigen Cashflows assoziiert sind und damit private Informationen über die Erwartungen des Managements enthalten. In der Folge zeigen *Ahmed/Takeda/Thomas* (1999), dass dieses Ergebnis tendenziell nur für den spezifischen Betrachtungszeitraum von *Wahlen* gilt. *Kanagaretnam/Lobo/Yang* (2004) finden ebenfalls differenzierte Ergebnisse für die Hypothese, dass mit den Zuführungen zur Kreditvorsorge private Informationen preisgegeben werden. Konsistentere Ergebnisse finden sie für die Nutzung der Zuführungen, die zur Ergebnisglättung eingesetzt wird.

Beatty/Chamberlain/Magliolo (1995) betrachten simultan mehrere Instrumente zur Bilanzpolitik, nämlich Zuführungen zur Kreditvorsorge, Direktabschreibungen, Gewinne aus Veräußerung von Finanzinstrumenten und anderen Aktiva sowie Gewinne aus Pensionsabfindungen und Eigenkapitalausgaben. Sie finden, dass einige dieser Instrumente gemeinsam genutzt werden, insbesondere um regulatorische Kapitalgrenzwerte zu erreichen.

Altamuro/Beatty (2010) untersuchen die Auswirkungen einer Verschärfung der Regulierung von Internen Kontrollsystemen bei Banken, die in den USA 1993 er-

folgte. Sie zeigen, dass sich danach tendenziell die Beständigkeit und Cashflow-Prognosefähigkeit erhöht haben, die Werthaltigkeit von Risikovorsorgen gesteigert wurde, dass sich die Bilanzpolitik zur Erreichung von Zielgrößen verminderte und auch die Vorsicht geringer wurde, was konsistent mit einer Verringerung von Reserven ist. In Summe ist damit unklar, ob sich die Qualität der Finanzberichterstattung verbessert hat: Einerseits führte die Änderung zu einer größeren Assoziation zwischen Ergebnisgrößen und künftigen Cashflows, zugleich vermindert sich andererseits die Vorsicht der Rechnungslegung, was als Verminderung der Qualität gesehen wird.

Gebhardt/Novotny-Farkas (2010) untersuchen, ob die Einführung von IFRS die Bilanzpolitik durch Risikovorsorgen verändert hat. Sie finden, dass die Bankenregulierung darauf großen Einfluss hat; insbesondere in EU-Staaten mit starker Bankenaufsicht werden künftig erwartete Kreditrisiken tendenziell früher erfasst und damit Risikovorsorgen stärker zur Glättung von Ergebnissen eingesetzt als in einem reinen incurred loss approach.

Beatty/Ke/Petroni (2002) analysieren, ob sich Bilanzpolitik zur Erreichung von Zielgrößen bei börsennotierten Banken von der bei nicht börsennotierten Banken systematisch unterscheidet. Sie finden, dass die Gewinne von börsennotierten Banken weniger wahrscheinlich geringfügig gegenüber dem Vorjahr sinken und dass diese Banken dafür eher Kreditvorsorgen und Gewinnrealisierungen bei Wertpapierverkäufen einsetzen. *Nichols/Wahlen/Wieland* (2009) finden, dass die Abschlüsse börsennotierter Banken mehr bedingte Vorsicht als diejenigen nicht börsennotierter Banken aufweisen. Sie interpretieren dieses Ergebnis so, dass Vorsicht für börsennotierte Banken wichtiger als die Anreize des Managements zu ergebniserhöhender Bilanzpolitik ist.

Eine Reihe von Arbeiten befasst sich mit der Bewertung von Finanzinstrumenten und dabei insbesondere mit der Relevanz und Verlässlichkeit von Fair Values. Die Ergebnisse sind nicht eindeutig: *Nelson* (1996) findet, dass der Unterschied zwischen den Fair Values und dem Buchwert von Forderungen nur bei Investment Securities signifikant ist, bei anderen Vermögenswerten nicht. *Barth/Beaver/Landsman* (1996) finden allgemein erhebliche Unterschiede, und auch die Ergebnisse bei *Eccher/Ramesh/Thiagarajan* (1996) sind gemischt.

Ein weiteres Thema ist die Relevanz und Verlässlichkeit der Fair Values unterschiedlicher Hierarchie von Finanzinstrumenten. Besonders Level-3-Fair-Values beinhalten hohe Ermessensspielräume. *Kolev* (2008), *Song/Thomas/Yi* (2010) und *Goh et al* (2015) finden dementsprechend, dass die Wertrelevanz von zum Level-3 ermittelten Fair Values geringer als jene von Level-2- und Level-1-Fair-Values ist; bei Unternehmen, bei denen die Angaben in irgendeiner Form verlässlicher erscheinen (durch „bessere“ Prüfung der Angaben durch die Abschlussprüfer, starke Corporate-Governance-Mechanismen usw.), ist die Wertrelevanz höher.

Im Zuge der Finanzkrise befassten sich einige Untersuchungen mit der Frage, welchen Beitrag die Fair-Value-Bewertung von Finanzinstrumenten darin spielte. So zeigen *Laux/Leuz* (2010), dass etwa nur ein Drittel der Finanzinstrumente auf der Aktivseite von Bankbilanzen zum Fair Value bewertet wird und davon etwa nur 12 % Level-3-Fair-Values sind. Sie folgern daraus, dass die Fair-Value-Bewertung keinen wesentlichen Beitrag zur Verschärfung der Finanzkrise beigetragen hat. *Barth/Landsman* (2010) kommen zu einem ähnlichen Schluss. Auf der anderen Seite zeigen die Resultate in *Bischof/Brüggemann/Daske* (2014), dass das Ausnutzen der Wahlrechte bei der Reklassifizierung von Finanzinstrumenten – gerade in der Zeit der Finanzkrise – positiv mit der Strenge der regulatorischen Kapitalrestriktionen sowie den Prudential Filtern assoziiert ist.

Im Folgenden wird zunächst auf die empirische Messung von Ergebnisqualität allgemein eingegangen, bevor die Besonderheiten der Messung bei Banken dargestellt werden. Im dritten Abschnitt werden typische Maßgrößen für Ergebnisqualität kurz erläutert. Danach erfolgt eine empirische Untersuchung der Ergebnisqualität europäischer Banken sowie eine Diskussion, ob und inwiefern der IFRS 9 diese ändern wird. Eine Zusammenfassung beschließt den Beitrag.

2. Messung der Ergebnisqualität

2.1. Grundlagen

Der Begriff „Qualität“ der Rechnungslegung ist schillernd und wird meist vage im Sinne von Erfüllung des Zwecks der Rechnungslegung verstanden. Nun ist bereits diskussionsfähig, was der Zweck der Rechnungslegung eigentlich ist und ob sie einen oder mehrere Zwecke hat. Das IASB formuliert den Zweck der Rechnungslegung im ersten Kapitel des neuen Rahmenkonzepts wie folgt:

The objective of general purpose financial reporting is to provide financial information about the reporting entity that is useful to existing and potential investors, lenders and other creditors in making decisions about providing resources to the entity.³

Die Rechnungslegung ist danach auf die Informationsinteressen der Kapitalgeber ausgerichtet, Interessen anderer Stakeholder werden nicht direkt berücksichtigt. Es wird weiter postuliert, dass Kapitalgeber vor allem an Informationen interessiert sind, die ihnen helfen, die künftigen Cashflows des Unternehmens einschätzen zu können.

Diesen Zweck der Rechnungslegung kann man am ehesten durch die Verbesserung der Information der Kapitalgeber über die künftigen Cashflows erfassen, welche die Bekanntgabe von Rechnungslegungsinformationen beinhaltet.⁴ Angenom-

3 IASB (2010), OB2.

4 Vgl. *Francis/Olsson/Schipper* (2006), 8; *Ewert/Wagenhofer* (2015).

men, die Unsicherheit der Kapitalgeber über die künftigen Cashflows lässt sich durch die Varianz der künftigen Cashflows erfassen, dann reduziert eine informative Rechnungslegungsinformation diese Varianz nach ihrer Veröffentlichung. Die Qualität der Rechnungslegung ist umso höher, je geringer die bedingte Varianz wird. Allerdings ist die Varianz der Cashflows weder vor noch nach Erhalt von Rechnungslegungsinformation unmittelbar messbar. Daher werden in der Literatur andere Maßgrößen herangezogen, die dieses Konstrukt erfassen können.

Eine mögliche Quelle für solche Maßgrößen bietet das Rahmenkonzept des IASB selbst: Darin werden qualitative Eigenschaften der Rechnungslegung beschrieben.⁵ Sie umfassen die beiden Haupteigenschaften Relevanz und glaubwürdige Darstellung sowie die Qualität verbessernde Eigenschaften Vergleichbarkeit, Verifizierbarkeit, Zeitnähe und Verständlichkeit. Diese Eigenschaften sind auch immer unter einem Kostenaspekt zu beurteilen. Einige der entwickelten empirischen Maßgrößen beziehen sich auf solche qualitativen Eigenschaften, wie ZB Relevanz oder Zeitnähe.

1. direkte Eigenschaften von Ergebnisgrößen:

- Beständigkeit
- Prognosefähigkeit
- Glättung bzw Volatilität
- bedingte Vorsicht
- Erreichung von Zielgrößen
- Bilanzpolitik

2. Zusammenhang von Ergebnisgrößen mit Marktpreisen:

- Wertrelevanz
- asymmetrische Zeitnähe (bedingte Vorsicht)

3. Effekte von Ergebnisgrößen auf Eigenschaften von Analystenprognosen:

- Prognosefehler
- Streuung der Prognosen

4. Effekte von Ergebnisgrößen auf Kapitalmarktgrößen:

- Eigenkapitalkosten
- Fremdkapitalkosten
- Arbitragegewinne mit Hedge-Portfolios
- Bid-Ask-Spreads
- Handelsvolumen

5. externe Indikatoren für Falschberichterstattung:

- Fehler in Abschlüssen (idR aus Enforcement)
 - vorgenommene Restatements
 - berichtspflichtige Defizite von internen Kontrollsystemen
-

Tab 1: Messung von Ergebnisqualität

5 Vgl IASB (2010), QC4.

Tabelle 1 gibt eine Übersicht über Möglichkeiten zur Messung von Ergebnisqualität, die in der Literatur verwendet werden. Die Darstellung folgt dabei Übersichtsbeiträgen von *Schipper/Vincent* (2003), *Dechow/Schrand* (2004), *Francis/Olsson/Schipper* (2006), *Wagenhofer/Dücker* (2007) und *Dechow/Ge/Schrand* (2010), worin sich auch eine weitergehende Diskussion findet.

Tabelle 1 gliedert die Maßgrößen in fünf verschiedene Gruppen, die sowohl direkte als auch indirekte Maße umfassen. Die erste Gruppe umfasst direkte Maßgrößen, die ausschließlich Größen des Jahresabschlusses, konkret Posten aus der Bilanz, Gesamtergebnisrechnung und Kapitalflussrechnung, verwenden. Einige dieser Maße stehen in engem Zusammenhang mit qualitativen Eigenschaften, die das IASB definiert.

Die zweite Gruppe umfasst Maßgrößen, die einen statistischen Zusammenhang zwischen Jahresabschlussgrößen und Marktpreisen oder der Änderung von Marktpreisen, dh Marktrenditen, herstellen. Marktpreise werden hier im Wesentlichen dafür herangezogen, um die „tatsächlichen“ Informationen, die sich im Marktpreis widerspiegeln, mit denen der Rechnungslegung zu vergleichen. Die Marktpreise dienen daher gewissermaßen als Benchmark.

Die dritte Gruppe versucht, die Qualität der Rechnungslegung indirekt durch Eigenschaften von Analystenprognosen zu messen. Analysten gehören zu den Hauptnutzern der Abschlüsse und sie verwenden sie gemeinsam mit anderen Informationen dazu, Prognosen zu erstellen. Je besser solche Prognosen im Durchschnitt sind, umso informativer und qualitativ besser wird die Rechnungslegungsinformation angenommen (sofern sich keine Änderungen in den anderen Informationen ergeben haben).

Die vierte Gruppe erfasst die Effekte von Ergebnisgrößen auf bestimmte Kapitalmarktgrößen, wie Eigen- und Fremdkapitalkosten, Arbitragegewinne, die mit Hedge-Portfolios zu erzielen sind, Bid-Ask-Spreads und Handelsvolumen. Die Hypothesen sind, dass eine qualitativ bessere Rechnungslegung die Eigenkapitalkosten senkt, höhere Arbitragegewinne ermöglicht, Bid-Ask-Spreads senkt und Handelsvolumina erhöht. Während Bid-Ask-Spreads und Handelsvolumina unmittelbar beobachtbar sind, trifft dies für Eigenkapitalkosten und Arbitragegewinne nicht zu. Diese Maßgrößen müssen aus anderen beobachtbaren Größen konstruiert und geschätzt werden, die etliche Annahmen zB über Risikofaktoren von Marktrenditen erfordern.

Die fünfte Gruppe versucht schließlich, die Qualität der Rechnungslegung eines Samples durch externe Indikatoren für eine fehlerhafte Berichterstattung zu schätzen. Dazu dienen Beobachtungen wie Enforcement-Aktivitäten und -Entscheidungen (zB Betrug), Restatements von Abschlüssen, aber auch berichtspflichtige Informationen über die Qualität von Internen Kontrollsystemen. Je

höher der Umfang von gefundenen Falschberichterstattungen ist, desto schlechter ist danach die Rechnungslegung im Durchschnitt.

Jede dieser Möglichkeiten zur Messung von Ergebnisqualität hat ihre eigenen Stärken und Schwächen. Direkte Maßgrößen können zum Teil unmittelbar mit der Verminderung der Varianz der künftigen Cashflows in Verbindung gebracht werden,⁶ sie berücksichtigen aber den Informationsgehalt der Rechnungslegung nur unzureichend. Der Informationsgehalt kann über die Reaktionen der Adressaten geschätzt werden. Dies liegt Marktpreisen und anderen Marktgrößen sowie Analystenprognosen zugrunde. Der Rückschluss bei Verwendung solcher indirekter Maße bedeutet aber den gemeinsamen Test von zwei Hypothesen, nämlich über die Qualität der Rechnungslegung und die Art der Verwendung durch eine bestimmte Adressatengruppe. Diese beiden lassen sich empirisch nicht trennen und so sind Schlussfolgerungen nicht eindeutig zu ziehen. Die Verwendung von externen Indikatoren für Falschberichterstattung, wie zB gefundene Fehler in Abschlüssen wiederum als Maßgröße für Qualität, ist keine unabhängige Stichprobe, sondern hängt von den Mechanismen für deren Aufdeckung ab. In der vorliegenden Arbeit liegt der Fokus auf Maßgrößen für direkte Eigenschaften von Ergebnissen und auf dem Zusammenhang von Ergebnisgrößen und Marktpreisen.

Schließlich ist zu berücksichtigen, dass die Qualität der Rechnungslegungsstandards, wie denjenigen, die das IASB entwickelt, nur ein Element der Qualität der Rechnungslegung insgesamt und letztlich auch ihrer Wirkungen ist. Neben den Rechnungslegungsstandards selbst sind auch deren Anwendung durch die Ersteller von Abschlüssen, die Prüfung durch Abschlussprüfer, die Corporate Governance, das Enforcement und das gerichtliche Klagesystem wesentliche Elemente für die Qualität der Rechnungslegung. Diese institutionellen Rahmenbedingungen lassen sich von der Rechnungslegung selbst empirisch nur schwer isolieren.

2.2. Besonderheiten bei Banken

Das Geschäft von Banken und damit auch die Jahresabschlüsse von Banken weisen eine Reihe von Besonderheiten auf. Viele empirische Studien zur Ergebnisqualität eliminieren daher Banken, aber auch Versicherungen aus ihren Samples. Zu den Besonderheiten gehören die folgenden:

Ein großer Teil der Vermögenswerte von Banken sind Finanzinstrumente. Die Bilanzierungs- und Bewertungsregeln von Finanzinstrumenten unterscheiden sich typisch von denen anderer Vermögenswerte und Schulden. Nach IAS 39 (wie auch nach IFRS 9) werden Finanzinstrumente unabhängig von der Wahr-

6 Vgl Ewert/Wagenhofer (2015).

scheinlichkeit des Ressourcenflusses in der Bilanz erfasst. Viele Finanzinstrumente werden mit ihren Fair Values bewertet, deren Verlässlichkeit je nach Level unterschiedlich groß ist und oft einen großen Ermessensspielraum eröffnet. Die Fair-Value-Bewertung führt bei einzelnen Instrumenten zu größeren Wertschwankungen im Zeitablauf. Die Ausbuchung von Finanzinstrumenten hängt von vielen Kriterien ab, die im Wege von Verträgen über Finanzinstrumente gestaltbar sind. Viele Risiken aus Finanzinstrumenten können durch Sicherungsbeziehungen abgesichert werden. Schließlich schreibt IFRS 7 umfangreiche Angaben zur Bewertung von Finanzinstrumenten und zu den damit verbundenen Risiken vor.

Die Finanzsituation von Banken wird anders als jene von Industrieunternehmen gemessen. Bei Banken spielt die Höhe des Eigenkapitals (präziser: der regulatorischen Eigenmittel) eine unmittelbare Rolle für den Umfang der Geschäftstätigkeit. Die Fremdfinanzierung gehört bei Banken zur Geschäftstätigkeit und ist von dieser nicht zu trennen. Insofern haben Kennzahlen wie die Eigenkapitalquote und Verschuldungsgrade eine besondere Funktion und Vermögensstruktur; Deckungsgrade sind für die Beurteilung der Finanzlage weitgehend ungeeignet.

Der Zusammenhang von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung ist je nach Geschäftsschwerpunkt der Banken unterschiedlich. Das Ergebnis des Kreditgeschäfts und des Retailgeschäfts ist in der Gewinn- und Verlustrechnung ersichtlich und die dazugehörigen Kredite und Veranlagungen schlagen sich in der Bilanz nieder. Beim Investment Banking, Private Banking und Asset Management handelt die Bank als Vermittler, sodass hier zwar die Ergebnisse in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden, die zugehörigen Vermögenswerte und Schulden jedoch nicht in der Bilanz aufscheinen. Daher sind Renditegrößen, bei denen Ergebnisgrößen auf Bilanzgrößen bezogen werden, wenig aussagefähig. Posten, die professionelle Bewertungen erfordern, wie Risikovorsorgen, Zuführungen zu diesen, Non-Performing-Loans, Direktabschreibungen ua, beziehen sich ebenfalls nur auf das Kreditgeschäft. Damit wird mögliche Bilanzpolitik nur bei einigen Geschäftsfeldern gut abschätzbar.

Die Aussagefähigkeit von operativen Cashflows und Kapitalflussrechnungen ist bei Banken eingeschränkt, weil sich das operative Geschäft und das Finanzierungsgeschäft bei Banken nicht sinnvoll trennen lassen, sondern sich gegenseitig bedingen.⁷ Die durch die Zahlungsabwicklung erzeugten Cashflows führen zu einer aufgeblähten Darstellung der Änderungen der liquiden Mittel in einer Periode. Außerdem ist ein Großteil der Bankgeschäfte geldnahe. Aus diesen Gründen ist auch die Interpretation von Änderungen der liquiden Mittel schwierig. IAS 7 gewährt ein Wahlrecht, Zinszahlungen im operativen Cashflow oder im Cashflow aus der Investitions- bzw Finanzierungstätigkeit auszuweisen; bei Banken

⁷ Vgl dazu bspw Löw (2005), 229–231.

sollten Zinszahlungen ausschließlich im operativen Cashflow gezeigt werden,⁸ sonst würde der operative Cashflow einen wesentlichen Teil der Zahlungsströme aus der Geschäftstätigkeit nicht enthalten.

Die Beachtung dieser Besonderheiten führt dazu, dass etliche Maßgrößen für die Ergebnisqualität bei Banken nicht sinnvoll anwendbar sind.⁹ Umgekehrt ermöglicht die Angabe von bankspezifischen Posten, wie Risikovorsorgen und Non-Performing-Loans, die Nutzung zusätzlicher Maßgrößen. Im Folgenden werden typische Maßgrößen für Ergebnisqualität, die bei Banken verwendet werden können, kurz vorgestellt. Im Anschluss daran erfolgt die empirische Analyse.

3. Maßgrößen der Ergebnisqualität

3.1. Beständigkeit und Prognosefähigkeit

Die Ausgangsgröße für die meisten empirischen Untersuchungen ist eine Ergebnisgröße aus der Gewinn- und Verlustrechnung. Je nach Untersuchungszweck können dafür verschiedene Ergebnisgrößen geeignet sein. Für eine allgemeine Untersuchung der Ergebnisqualität bietet sich das Jahresergebnis nach Steuern (in der Nomenklatur von IAS 1: Gewinn oder Verlust) an. Dieses Ergebnis bildet auch die Basis für die Berechnung von Earnings per Share (EPS) gemäß IAS 33. Das Jahresergebnis beinhaltet sämtliche in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Beträge, damit auch ungewöhnliche Posten und das Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen. Ein außerordentliches Ergebnis darf nach IAS 1 nicht gesondert dargestellt werden. Teilergebnisse, wie ein operatives Ergebnis (EBIT) oder Ähnliches, sind für Banken nicht besonders aussagekräftig.

Nicht im Jahresergebnis enthalten sind Wertänderungen von Wertpapieren, die direkt im Eigenkapital und im Sonstigen Ergebnis erfasst werden; dies betrifft die zur Veräußerung verfügbaren aktiven Finanzinstrumente und Derivate, die als Sicherungsinstrument eines Cashflow-Hedges verwendet werden (IAS 39).

Die beiden Maßgrößen Beständigkeit und Prognosefähigkeit basieren auf statistischen Eigenschaften des Jahresergebnisses im Zeitablauf. Beständigkeit beschreibt den Umfang, in dem gegenwärtige Jahresergebnisse in der Zukunft fortbestehen, also nachhaltig erzielbar sind. Hohe Beständigkeit wird als positiv betrachtet, weil die Ergebnisse stabil, langfristig und wenig riskant erscheinen. Die Prognosefähigkeit von Jahresergebnissen ist deren Fähigkeit, sich selbst über die Zeit vorherzusagen. Diese Eigenschaft wird häufig von Analysten gewünscht, weil sie die Unsicherheit der Prognosen verringert.

8 Vgl IAS 7.33 sowie zwingend DRS 2-10.17.

9 Analysiert man die Prognosefähigkeit und Beständigkeit von Ergebnissen unter Hinzufügung des Cashflows, so erhöht sich die Erklärungskraft nur geringfügig.