

Fair Value für die Versicherungswirtschaft – Herausforderungen im Lichte der Finanzmarktkrise

Durch die aktuelle Finanzmarktkrise sind auch die internationalen Bilanzierungsvorschriften für Finanzinstrumente in den Fokus der Öffentlichkeit geraten. In einem Eilverfahren wurden Änderungen an dem internationalen Rechnungslegungsstandard für die Bilanzierung und Bewertung von Finanzinstrumenten, dem IAS 39, vorgenommen; Derartiges wäre noch vor Kurzem undenkbar gewesen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob damit der Ansatz der Zeitwertbewertung in der externen Rechnungslegung gesichert ist und insofern auch die Diskussionen zur Bewertung von Versicherungsverträgen in einem künftigen Rechnungslegungsstandard in ein neues Licht gestellt werden müssen.

Zeitwertbilanzierung in der Kritik

Gerade in Deutschland mit seiner traditionell vom Vorsichtsprinzip geprägten und auf den Gläubigerschutz ausgerichteten handelsrechtlichen Rechnungslegung, die keine umfassende Zeitwertbewertung kennt, war das Bilanzrecht in den vergangenen Jahren zunehmend in die Kritik geraten. Demgegenüber spielt die Bilanzierung zum Fair Value, also dem beizulegenden Zeitwert in angelsächsischen Ländern in den Jahren des ungehemmten Kapitalmarktfetischismus schon immer eine größere Rolle. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass der internationale Standardsetter, das International Accounting Standards Board (IASB), als Fernziel die Vorstellung einer „Full-Fair-Value“-Rechnungslegung vor Augen hat.

Bei Umsetzung dieses Konzepts würden nicht nur marktnahe Positionen in den Abschlüssen der Unternehmen zu beizulegenden Zeitwerten bewertet, sondern alle Vermögenswerte und Schulden, selbst wenn diese dauerhaft dem Geschäftsbe-

trieb dienen und insofern den aktuellen Zeitwerten derartiger Positionen bei der Beurteilung eines Unternehmens eine nur geringe Bedeutung zukommt. Nicht einmal bei der Bewertung von Finanzinstrumenten ist dieser Ansatz heute vollständig umgesetzt: In dem sogenannten „Mixed Model“ des IAS 39, das bislang eine – weitgehend unumkehrbare – Zuordnung aller Finanzinstrumente zu jeweils einer von vier Kategorien vorsah, ist ein Teil dieser Instrumente verpflichtend oder freiwillig zu fortgeführten Anschaffungskosten zu bewerten.

Wegen der Finanzmarktkrise stellt sich für viele Marktteilnehmer nun die Frage neu,

ob die – über lange Zeit stets befürwortete – Zeitwertbewertung einen geeigneten Bewertungsmaßstab in der externen Rechnungslegung darstellt. Die Banken scheinen ihre bisherigen Überzeugungen revidiert zu haben, während für die Versicherungsunternehmen die einschlägigen Weichenstellungen ohnehin noch ausstehen.

Naiver Glaube an quantitative Bewertungsmodelle

Grundsätzlich dient die Bilanzierung nur dazu, die Geschäftstätigkeit der Unternehmen korrekt abzubilden. Auch vor dem Hintergrund misslungener, weil zu kurzfristig ausgerichteter Vergütungssysteme und unzulänglicher Aufsichtsregeln wurden geschäftliche Gestaltungen weniger am Ziel langfristiger ökonomischer Wertsteigerung, sondern eines möglichst vorteilhaften kurzfristigen Erfolgsausweises ausgerichtet. Daneben führten höchst komplexe Konstruktionen zur Steueroptimierung und Aufsichtsarbitrage sowie naiver Glaube an retrospektiv ausgelegte quantitative Bewertungsmodelle dazu, dass die Geschäftsverantwortlichen für aus heutiger Sicht geringe Margen Risiken eingingen, deren Tragweite sie nicht erfassen konnten. Insofern waren die Rechnungslegungsregeln gelegentlich Werkzeuge, aber nicht die eigentlichen Gründe für den Zusammenbruch der Kreditmärkte mit ihren verheerenden Folgen. Primär haben das Risikomanagement und der gesunde Menschenverstand versagt, nicht die Rechnungslegung.

Je stärker die Bilanzierung ökonomische Realitäten abbildet, desto eher ist sie auch zur internen Steuerung geeignet und desto eher unterstützt sie eine Unternehmenspolitik, die an langfristiger Wertsteigerung ausgerichtet ist. Die jüngsten

Jörg Schneider und Iris Röthemeyer, München

Die Diskussion um den „richtigen Bewertungsmaßstab“ ist aus Sicht der Autoren für Banken wie Versicherer von erheblicher geschäftlicher Bedeutung. Gleichzeitig arbeiten sie aber eine Reihe erheblicher Unterschiede beider Branche heraus. Während etwa die Kapitalanlagen entsprechend der allgemeinen gültigen Regelungen wie bei den Banken und Unternehmen nach IAS 39 zu großen Teilen zum Fair Value bewertet werden, ist dies bei der Abbildung der Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen bislang nicht der Fall. Und die Versicherer sind von der Finanzkrise zwar durch Wertverluste bei ihren Kapitalanlagen betroffen, aber anders als die Banken keinem akuten „Run“-Risiko ausgesetzt. Insgesamt halten die Autoren die jüngsten Modifikationen des IAS 39 für die Versicherungswirtschaft für weniger dringlich als für die Kreditwirtschaft. An der grundsätzlichen Richtigkeit marktwertorientierter Bewertungsprinzipien wollen sie trotz der jüngsten negativen Erfahrungen festhalten. (Red.)

negativen Erfahrungen ändern insofern nichts an der grundsätzlichen Richtigkeit marktwertorientierter Bewertungsprinzipien.

Bankbilanzen sind weitgehend von Finanzinstrumenten geprägt. Insbesondere wegen ihrer Handelsaktivitäten waren viele Bankenvertreter bislang starke Befürworter der Zeitwertbewertung.¹⁾ Inzwischen haben jedoch die Kursverluste auf den kaum noch funktionierenden Märkten gravierende Folgen für die Abschlüsse dieser Institute. Mit zunehmender Dauer der Krise sind viele Banken dazu gezwungen, erhebliche Wertanpassungen ihrer Aktiva vorzunehmen. In der Folge wurde der Zeitwertbewertung angelastet, die Krise weiter zu verschärfen oder gar zu ihrem Entstehen beigetragen zu haben. Dabei wird meist nicht die Konzeption der Zeitwertbetrachtung grundsätzlich in Frage gestellt, sondern aus gutem Grund hinterfragt, für welche Positionen welcher Fair Value der geeignete Bewertungsmaßstab ist.

Eilmaßnahmen bei der Bilanzierung von Finanzinstrumenten

Für die Zeitwertbewertung von Finanzinstrumenten sehen die IFRS eine Hierarchie vor, nach der zunächst Marktpreise auf aktiven Märkten der zu bewertenden Instrumente heranzuziehen sind. Existiert kein derartiger Markt, ist der beizulegende Zeitwert anhand einer Bewertungsmethode zu bestimmen, bei der – soweit verfügbar – beobachtbare Marktdaten verwendet werden. Nur wenn auch diese nicht vorliegen, können nicht am Markt beobachtbare Faktoren für die Bewertung zugezogen werden. Nachdem durch die Finanzmarktkrise der Handel auf etlichen Märkten weitgehend zum Erliegen gekommen ist, kam die Diskussion auf, wann ein Markt als aktiv anzusehen ist und die in einer Markttransaktion zustande gekommenen Preise tatsächlich den beizulegenden Zeitwert des gehandelten Instruments korrekt widerspiegeln. Hierzu sowie zu möglichen alternativen Bewertungskonzeptionen wurden unterschiedliche Vorschläge zur Diskussion gestellt. Ein vom IASB einberufenes Expertengremium hat hierzu ebenfalls ein Papier veröffentlicht, in dem betont wird, dass für jeden Markt gesondert zu entscheiden sei, ob dieser noch „aktiv“ ist mit entsprechenden Folgen für den zulässigen Bewertungsansatz.²⁾ Die Diskussionen zeigen aber auch, wie schwierig die Abgrenzung ist.

Daneben standen die starren Konventionen für die Zuordnung von Finanzinstrumenten zu einer bestimmten Kategorie nach IAS 39 in der Kritik: Es müsse möglich sein, bei verändertem Marktumfeld und damit veränderten Strategien der Unternehmen, dies im Rechnungswesen durch die Möglichkeit einer Umklassifizierung nachzuvollziehen.

Aufgrund des an den Märkten entstandenen Drucks hat das IASB den IAS 39 unter Aussetzung des sonst üblichen Verfahrens (sogenannter „Due Process“) im Eilverfahren geändert. Diese Änderung wurde unverzüglich von der Europäischen Kommission für die Anwendung in Europa anerkannt.³⁾ Es ist nun zulässig, für Handelszwecke erworbene und zu beizulegenden Zeitwerten zu bewertende Instrumente unter bestimmten Umständen derart umzuwidmen, dass im Anschluss eine Bewertung „at Cost“ erfolgt. Voraussetzung dafür ist beispielsweise, dass ein Unternehmen die Handelsabsicht wegen fehlender Liquidität an den Märkten aufgeben hat. Damit wurde eine Angleichung an die US-amerikanischen Vorschriften der US GAAP im Hinblick auf die Möglichkeit einer Umwidmung geschaffen.

Sowohl das IASB als auch der amerikanische Standardsetter haben darüber hinaus betont, dass die aktuellen Vorschriften bei nicht (mehr) aktiven Märkten eine Bewertung „Mark-to-Model“ zulassen.⁴⁾ Unternehmen sollen damit nicht gezwungen werden, in ihren Abschlüssen Werte auszuweisen, die mit dem tatsächlichen ökonomischen Gehalt der von ihnen gehaltenen Instrumente nicht mehr in Einklang stehen. Auch streben die Standardsetter nun deutlich zügiger als bislang geplant die generelle Überarbeitung der Bilanzierungsvorschriften für Finanzinstrumente an und haben dazu bereits konkrete Maßnahmen angekündigt.⁵⁾

Ausgangslage bei Versicherungsunternehmen

Auch für Versicherer ist die Diskussion um den „richtigen Bewertungsmaßstab“ von erheblicher geschäftlicher Bedeutung. Deren Bilanzen werden insbesondere von zwei großen „Blöcken“ dominiert: auf der Aktivseite die Kapitalanlagen, damit überwiegend Finanzinstrumente, und auf der Passivseite die Gesamtheit der versicherungstechnischen Positionen. Allen übrigen

Bilanzpositionen kommt eine eher untergeordnete Bedeutung zu. Während die Kapitalanlagen entsprechend der allgemeinen, für alle Unternehmen gültigen Regelungen wie bei den Banken nach IAS 39 zu großen Teilen zum Fair Value bewertet werden, ist dies bei der Abbildung der Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen bislang nicht der Fall. Es gibt zurzeit keine einheitlichen Regeln IFRS 4 „Versicherungsverträge“ enthält keine Bewertungsvorschriften, sondern definiert, was ein Versicherungsvertrag ist, lässt dabei jedoch – bei Vorgabe umfangreicher Angabevorschriften – die Beibehaltung der bislang angewandten Bewertungspraxis zu.

In der Praxis bewerten viele Versicherer auch in Europa die Rückstellungen nach den dafür allenfalls bedingt geeigneten US-GAAP-Vorschriften. Zwar hatte die Vorgängerorganisation des IASB bereits 1999 ein sogenanntes „Issue Paper“ mit Überlegungen zur Bilanzierung von Versicherungsverträgen veröffentlicht, dessen intellektuell bestechende Ausführungen eine konsequente Zeitwertbewertung von Versicherungsverträgen vorsahen.⁶⁾ Dadurch sollte auch der sogenannte „Accounting Mismatch“ von Aktiv- und Passivseite beseitigt werden. Die ablehnende Reaktion der Versicherungswirtschaft, die letztendlich zur Verwerfung der damals vorgeschlagenen Ansätze geführt hat, stellte darauf ab, dass die Besonderheiten des Geschäftsmodells der Versicherung zu wenig berücksichtigt worden seien und damit eine korrekte Abbildung von Versicherungsverträgen nicht gegeben sei.

Kernansätze zur künftigen Bilanzierung von Versicherungsverträgen

In Ermangelung breiter und liquider Zweitmärkte für Versicherungsverpflichtungen war das vorgelegte Konzept theoretisch genial, praktisch aber nicht umsetzbar. Die seither andauernden Diskussionen zeigen, wie schwierig eine adäquate Zeitwertbewertung versicherungstechnischer Positionen ist; mit dem Abschluss des entsprechenden Projektes – im Mai vergangenen Jahres hat das IASB ein weiteres Diskussionspapier zu Versicherungsverträgen vorgelegt – ist nach derzeitigem Stand frühestens in 2011 zu rechnen.⁷⁾

Zwischen Banken und Versicherungen bestehen bedeutende Unterschiede, die gerade im aktuellen Marktumfeld von erheb-

licher Bedeutung sind. Da die versicherungstechnischen Passiva anders als die Forderungen gegen und Einlagen bei Banken in aller Regel nicht zur Disposition der jeweiligen Vertragspartner stehen, hängt der ökonomische Wert der Verpflichtungen zwar auch von ökonomischen Rahmenbedingungen ab, ist aber nicht im eigentlichen Sinne liquide. So sind die Versicherer von der Finanzkrise zwar durch Wertverluste bei ihren Kapitalanlagen betroffen, sind aber nicht einem „Run“-Risiko ausgesetzt. Aufgrund ihres Geschäftsmodells, aufsichtsrechtlicher Restriktionen sowie der Erfahrungen aus der letzten Kapitalmarktkrise von 2002/2003 haben Versicherer weit weniger als Banken in die hochkomplexen strukturierten Instrumenten investiert. So ist die Bewertung solcher Instrumente für die Versicherer in der Regel weniger bedeutend als für die Banken.

Worum geht es bei der Bewertung von Versicherungsverträgen? In der Regel vereinbart der Versicherer von seinem Kunden zu Beginn der Risikoperiode eine Prämie und steht dann für die Zahlung bei Eintreten der versicherten Ereignisse gerade. Während die Bewertung der Prämie als Forderung oder Cash einfach ist, bereitet die Bewertung der Verpflichtung des Versicherers vor oder nach Eintreten des versicherten Ereignisses Schwierigkeiten.

Dabei gibt es immerhin einen weitgehenden Konsens über die Richtung einer marktwertnahen Bewertung. Mit den Vorschlägen zur künftigen Bilanzierung und Bewertung von Versicherungsverträgen sowie mit den Konzepten aus dem neuen Regelwerk für die Versicherungsaufsicht (Solvency II) liegen – trotz Meinungsverschiedenheiten im Detail – bereits im Grundsatz akzeptierte Ansätze für die Abbildung von Versicherung in der externen Berichterstattung sowie gegenüber den Aufsichtsbehörden vor. So wird Solvency II nach seiner Implementierung ein weit umfassenderes System als Basel II darstellen und damit in der Lage sein, Risiken einzelner Unternehmen weit früher vorherzusehen und den Aufsichtsbehörden die Möglichkeit eines rechtzeitigen Eingriffs zu geben.

Im Zusammenhang mit der Entwicklung dieser Ansätze stellt sich immer wieder die Frage nach dem eigentlichen Kern der Leistung des Versicherers. Konkret: Weisen Versicherungsverträge eher Ähnlichkeiten mit Finanzinstrumenten auf oder stellen

sie eine Serviceleistung über die Zeit dar? Der Beantwortung dieser Frage kommt im Hinblick auf eine sachgerechte Abbildung von Versicherungen in der externen Berichterstattung eine erhebliche Bedeutung zu, denn je nach „Zuordnung“ hätte dies unterschiedliche Konsequenzen, auch für die Erfassung von Erträgen.

Daneben ergibt sich eine erhebliche Komplexität aus dem weitgehenden Fehlen aktiver Märkte für Versicherungsverträge.⁸⁾ In Ermangelung von Börsenpreisen kann eine Zeitwertbewertung lediglich anhand von Bewertungsmodellen erfolgen, die versuchen, die Realität so genau wie möglich abzubilden. Deshalb tut sich die weltweite Versicherungswirtschaft schwer, sich auf eine einheitliche Bewertungskonzeption zu einigen. Nicht nur unterscheiden sich die gängigen Versicherungsprodukte von Land zu Land zum Teil erheblich; darüber hinaus bestehen unterschiedliche Vorstellungen darüber, wie und in welcher Höhe man die mit Versicherungsverträgen einhergehenden Cash-Flows am besten abbilden kann.

„Fulfilment Costs“ als Bewertungsgrundlage

Eine besondere Herausforderung ist dabei, die bei Versicherungsverträgen stets gegebene Unsicherheit korrekt zu berücksichtigen. Dennoch bereiten die Überlegungen des IASB gemeinsam mit den leicht modifizierenden Konzepten der Versicherungswirtschaft derzeit den Weg für eine realitätsnahe und transparente Rechnungslegung.

Nach der zu befürwortenden Auffassung des CFO Forums, einem Zusammenschluss von 20 großen europäischen Versicherungsunternehmen, sollte die Bewertung von Versicherungsverträgen auf den „Fulfilment Costs“ basieren, also auf dem Betrag, den ein Versicherer nach aktuellem Stand letztendlich zur Erfüllung seiner Verpflichtung über die Laufzeit des Vertrags zahlen muss. Dabei wird angenommen, dass der Vertrag entsprechend der Vertragsbedingungen abgewickelt wird – und gerade keine Abwicklung zum betrachteten Stichtag erfolgt. Diese „Fulfilment Costs“ berechnen sich aus den diskontierten „Best Estimate Liabilities“ und einer zu definierenden Marge.

Im Gegensatz zu den von vielen amerikanischen Versicherern vertretenen Position,

den Ansatz der Versicherungsverträge an der gezahlten Prämie auszurichten, sollte nach Überzeugung des CFO Forums die Bewertung unabhängig von der Prämie erfolgen. Eine verbleibende Differenz, die die Gewinnerwartung des Unternehmens widerspiegelt, ist zunächst als Verbindlichkeit zu erfassen: Denn wenn man Versicherung als Serviceleistung über die Zeit betrachtet, wird ein Gewinn auch erst entsprechend der „release from risk“ mit dem Ablauf der Risikoperiode realisiert. Diese Überlegung spricht dagegen, die bei Vertragsabschluss bestehende Gewinnerwartung sofort erfolgswirksam zu erfassen, da dieser Gewinn gerade noch nicht sicher erwirtschaftet wurde. Im Gegensatz zur Auffassung des IASB sollten nach den Vorstellungen des CFO Forums bei der Berechnung der Verpflichtung dort unternehmensspezifische Daten verwendet werden, wo keine verlässlichen Marktdaten vorhanden sind oder wo aufgrund der Spezifika der Portfolios einzelner Versicherer über die Verwendung unternehmensinterner Daten die tatsächliche Verpflichtung des Versicherers besser abgebildet werden kann.

Transparent und verständlich

Die Bilanzierung dient dazu, die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage von Unternehmen zu dem betrachteten Stichtag korrekt abzubilden. Die Frage, welche Wertansätze diesem Ziel am besten dienen, wird stets umstritten bleiben. Umso wichtiger ist es für die Versicherungsunternehmen, in Zusammenarbeit mit dem IASB einen Rechnungslegungsstandard für Versicherungsverträge zu entwickeln, der das Geschäftsmodell der Versicherung bestmöglich widerspiegelt und über ausreichende, jedoch nicht überzogene Angabepflichten unabhängig vom aktuellen Marktumfeld die ökonomische Realität der Unternehmen in ausreichendem Maße transparent macht. Dieses Ziel kann jedoch nur erreicht werden, wenn auch die Fortentwicklung der Vorschriften zur Bewertung und Offenlegung von Finanzinstrumenten in einer Weise erfolgt, die es erlaubt, die Interdependenzen zwischen Aktiva und Passiva bei Versicherern ökonomisch nachvollziehbar aufzuzeigen.

Für die weitere Diskussion muss gerade im Hinblick auf das aktuelle Marktumfeld noch stärker berücksichtigt werden, dass die Rechnungslegung lediglich dazu dient, das operative Geschäft abzubilden. Die Ab-

schlussadressaten sollen mit transparenten und verständlichen Informationen über dieses Geschäft versorgt werden. Umgekehrt bedeutet dies, die Regelungen zur Bilanzierung dürfen für die bilanzierenden Unternehmen selbst nicht so kompliziert und aufwendig werden, dass nur noch wenige Experten in der Lage sind, diese zu verstehen.

Verwendung unternehmensspezifischer Daten

Bei der Bewertung der Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen ergeben sich im Vergleich zu Banken keine entscheidenden Unterschiede. Die nun modifizierten Regeln des IAS 39 finden Anwendung, wobei Versicherungsunternehmen mit gut ausbalanciertem Investmentportfolio an den neuesten Erleichterungen kein ausgeprägtes Interesse haben dürften.

Für die künftige Bilanzierung von Versicherungsverträgen müssen die Erfahrungen der aktuellen Krise – soweit relevant – berücksichtigt werden. So dürfte die Verwendung unternehmensspezifischer Daten anstelle von Marktdaten für viele Parameter die sachgerechtere Lösung sein. Generell sollte die Rechnungslegung stets dem Geschäft nachgelagert sein und dieses korrekt abbilden, nicht aber bei einer verzerrten Darstellung langfristig nachteilige Anreize schaffen. Dabei wird der Bewertung von Versicherungsverträgen aufgrund des Fehlens liquider Märkte und der daher erforderlichen Bewertung auf Basis von Modellen stets ein hoher Grad an Unsicherheit und Unterschiede zwischen den Unternehmen anhaften.

Die derzeitigen Verwerfungen an den Finanzmärkten ändern dabei nichts an der Tatsache, dass die ökonomischen Werte von Finanzinstrumenten und Versicherungsverträgen die Basis für die externe Rechnungslegung darstellen sollten. Die aktuellen Forderungen, auch bei den IFRS wieder vermehrt zu einer Bewertung zu Anschaffungskosten überzugehen, mögen bezogen auf „Notstandsmaßnahme“ zur Stabilisierung der Märkte sachgerecht sein, ein überzeugendes Konzept für eine dauerhafte Regelung zur Bewertung marktnaher Positionen ist dies jedoch nicht, weder für Banken noch für Versicherer.

Quellen

Wolfgang Sprißler: Pressegespräch zum Thema „Fair Value Accounting“, Frankfurt, 7. Mai 2001.

Wolfgang Sprißler/Bernd Haker: Fair Value-Bewertung bei Banken, in Hartmut Bieg/Reinhard Heyd (Hrsg.): Fair Value, Vahlen 2005.

IASB Steering Committee, Issue Paper „Insurance“, Dezember 1999.

IASB Expert Advisory Panel, Draft Document „Measuring and disclosing the fair value of financial instruments in markets that are no longer active“ vom 16. September 2008.

„SEC Office of the Chief Accountant and FASB Staff Clarifications on Fair Value Accounting“, Pressemitteilung der SEC und des FASB vom 30. September 2008.

„IASB staff position on SEC-FASB clarification on fair value accounting“, Pressemitteilung des IASB vom 2. Oktober 2008.

„IASB announces next steps in response to credit crisis“, Pressemitteilung des IASB vom 3. Oktober 2008.

Verordnung (EG) Nr. 1004/2008 der Kommission vom 15. Oktober 2008 zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1725/2003 betreffend die Übernahme bestimmter internationaler Rechnungslegungsstandards in Übereinstimmung mit der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates im Hinblick auf International Accounting Standard (IAS) 39 und International Financial Reporting Standard (IFRS) 7.

„IASB and FASB create advisory group to review reporting issues related to credit crisis“, Pressemitteilung des IASB und FASB vom 16. Oktober 2008.

„IASB and FASB Commit to a Global Approach to Enhance Market Confidence“, Pressemitteilung des IASB und FASB vom 20. Oktober 2008.

Fußnoten

¹⁾ Anders, ablehnend und weitsichtig schon früh mit deutlichen Warnungen versehen: zum Beispiel Wolfgang Sprißler, Pressegespräch zum Thema „Fair Value Accounting“, Frankfurt, 7. Mai 2001 sowie Wolfgang Sprißler/Bernd Hacker, Fair-Value-Bewertung bei Banken, in: Fair Value, Hrsg. Hartmut Bieg/Reinhard Heyd, Vahlen 2005.

²⁾ Vgl. IASB Expert Advisory Panel, Draft Document „Measuring and disclosing the fair value of financial instruments in markets that are no longer active“, vom 16. September 2008.

³⁾ Vgl. Verordnung (EG) Nr. 1004/2008 der Kommission vom 15. Oktober 2008 zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1725/2003 betreffend die Übernahme bestimmter internationaler Rechnungslegungsstandards in Übereinstimmung mit der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates im Hinblick auf International Accounting Standard (IAS) 39 und International Financial Reporting Standard (IFRS) 7.

⁴⁾ Vgl. gemeinsame Presseerklärung der US Securities and Exchange Commission und des FASB vom 30. September 2008 sowie Presseerklärung des IASB vom 3. Oktober 2008.

⁵⁾ Vgl. gemeinsame Presseerklärung des FASB und des IASB vom 16. Oktober 2008 sowie vom 20. Oktober 2008.

⁶⁾ Vgl. IASC Steering Committee, Issues Paper „Insurance“, Dezember 1999.

⁷⁾ Vgl. IASB Work Plan, zuletzt aktualisiert August 2008.

⁸⁾ Versicherungsrisiken werden derzeit nur vereinzelt und in geringem Volumen gehandelt. Hinzuweisen ist etwa auf die sogenannten „Insurance Linked Securities“ zur Verbriefung von Basis- und Katastrophenrisiken oder auf die Übernahme von Schadenportfolios durch Rückversicherer („Loss Portfolio Transfers“). Diese Märkte sind weder tief noch breit genug, um ausreichende Bewertungsmaßstäbe zu liefern. ■■■■■