IFRS 9 – Monitoring von Verkäufen im Geschäftsmodell „Halten“

…damit Sie auch morgen noch kraftvoll bilanzieren können

I. Einleitung (1)

Seit IFRS 9 ist das Geschäftsmodell, im Rahmen dessen das Finanzinstrument erworben wurde, maßgeblich für

- Kategorisierung und
- Folgebilanzierung

Zukünftig ist – insbesondere beim Geschäftsmodell „Halten“ – eine laufende Überprüfung (= Monitoring) erforderlich, ob die tatsächliche Geschäftstätigkeit auch der ursprünglichen Geschäftsmodellzuordnung entsprochen hat.

Es fehlt allerdings an konkreten Vorgaben hinsichtlich der Bemessungsparameter und Schwellenwerte, so dass sich hier Gestaltungsspielräume ergeben.

© TS.advisory GbR

I. Einleitung (2)

IFRS 9 unterscheidet für finanzielle Vermögenswerte grundsätzlich zwei Geschäftsmodelle und ergänzt diese um eine dritte Gruppe, die keines der beiden Geschäftsmodelle erfüllt.

In der Praxis wird regelmäßig diese dritte Gruppe ebenfalls mit einem Geschäftsmodell versehen, sodass letztlich zwischen drei Geschäftsmodellen unterschieden wird:

Geschäftsmodell	Ziel
„Halten“	Halten in der Regel bis zur Endfälligkeit zur Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungen (nur Schuldinstrumente)
„Halten und Verkaufen“	Sowohl Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungen als auch Veräußerung
„Verkaufen“	• Steuerung und Performance-Messung auf Fair-Value-Basis zur Realisierung von Zahlungsströmen durch Veräußerung • Handel

Quelle: In Anlehnung IDW RS HFA 48, Tz. 145

I. Einleitung (3)

Die Bestimmung des Geschäftsmodells gemäß IDW RS HFA 48, Tz. 152 ist kein Wahlrecht und basiert nicht auf bloßer Behauptung/Erklärung des Managements, sondern muss den Tatsachen entsprechen, d.h. das Geschäftsmodell muss auch „gelebt“ werden.

Ob die tatsächliche Geschäftstätigkeit auch der Geschäftsmodellzuordnung der finanziellen Vermögenswerte in der Vergangenheit entsprochen hat und dieser auch für die geplante zukünftige Geschäftstätigkeit noch entspricht, ist regelmäßig zu hinterfragen.

Unterschiedliche Informationen bzw. Beschlüsse des senior managements (z.B. Konzernvorstand) bzw. key management personnel (z.B. Geschäftsführer der bilanzierenden Einzelunternehmen und Konzernvorstand) zum Bilanzstichtag haben dabei unterschiedliche bilanzielle Konsequenzen.

I. Einleitung (4)

Fall 1:

Zum Bilanzstichtag liegen Informationen vor, dass das Geschäftsmodell eines Portfolios oder Teilportfolios für die zukünftige Steuerung der darin enthaltenen finanziellen Vermögenswerte geändert wird (IFRS 9.4.4.1).

- Prospektive Reklassifizierung des Portfolios bzw. Teilportfolios ab dem ersten Tag der folgenden Berichtsperiode, sofern
  - Die Änderung des Geschäftsmodells aufgrund interner Anpassungen (z.B. Strategiewechsel) oder externer Anforderungen (z.B. EU-Auflagen) durch das senior management beschlossen wurde,
  - Die Änderung signifikant für die operative Tätigkeit des bilanzierenden Unternehmens und
  - Gegenüber externen Parteien nachweisbar ist (IFRS 9.B4.4.1).

© TS.advisory GbR

I. Einleitung (5)

Fall 2:

Zum Bilanzstichtag liegen Informationen vor, dass Zahlungen aus finanziellen Vermögenswerten eines Portfolios in der Vergangenheit abweichend vom dokumentierten Geschäftsmodell generiert wurden, da die Bestimmung des Geschäftsmodells aufgrund von falschen und/oder unvollständigen relevanten Informationen erfolgte.

- Retrospektive Reklassifizierung mit einer Anpassung der frühesten im Konzernabschluss dargestellten Berichtsperiode
  - Da in diesem Fall das Portfolios von Anfang an dem falschen Geschäftsmodell zugeordnet war und
  - Somit ein Fehler aus früheren Perioden i.S.v. IAS 8.41ff. vorliegt.

© TS.advisory GbR

I. Einleitung (6)

Fall 3:

Zum Bilanzstichtag liegt ein Beschluss der zuständigen Managementebene vor, ein Portfolio, Teilportfolio oder einzelnen finanziellen Vermögenswert im Geschäftsmodell „Halten“ kurzfristig zu veräußern.

- Ausweis in einem separaten Bilanzposten (IFRS 5.38), aber keine abweichende Bewertung des/der zur Veräußerung bestimmten finanziellen Vermögenswerte

I. Einleitung (7)

Fall 4:

Zum Bilanzstichtag liegen Informationen vor, dass Zahlungen aus finanziellen Vermögenswerten eines Portfolios in der Vergangenheit in einer anderen Art und Weise realisiert werden als zum Zeitpunkt der Bestimmung des Geschäftsmodells erwartet, obwohl alle damals verfügbaren relevanten Informationen berücksichtigt wurden.

- Für die verbleibenden Vermögenswerte im Portfolio ändert sich das Geschäftsmodell nicht.
- Neu entstandene oder erworbene Vermögenswerte müssen jedoch einem neuen Portfolio zugeordnet werden, für welches das Geschäftsmodell neu zu bestimmen ist (IFRS 9.B4.1.2A).

I. Einleitung (8)

Zwischen-Fazit:

Die oben beschriebenen Fallgruppen sind für die Geschäftsmodelle nach IFRS 9 unterschiedlich relevant:

- Die Vorschriften des IFRS 5 (Fallgruppe 3) sind aufgrund dessen Anwendungsbereichs (Stichwort: langfristige Vermögenswerte) grundsätzlich nur für finanzielle Vermögenswerte des Geschäftsmodells „Halten" einschlägig.
- Die Vorschriften zur Reklassifizierung (Fallgruppe 1) und zur Fehlerkorrektur (Fallgruppe 2) gelten dagegen bei allen Geschäftsmodellen i.S.d. IFRS 9.
- Auch die Beurteilung, ob Zahlungen aus finanziellen Vermögenswerten eines Portfolios in einer anderen Art und Weise realisiert werden als zum Zeitpunkt der Bestimmung des Geschäftsmodells erwartet (Fallgruppe 4), hat grundsätzlich für alle Geschäftsmodelle zu erfolgen (= Backtesting).
- Für das Geschäftsmodell „Halten" beinhaltet der IFRS 9 jedoch zusätzlich spezifische Regelungen hinsichtlich der Zulässigkeit von Verkäufen (= Monitoring von Verkäufen).

II. Definitionen (1)

1. Portfolio

Bestimmung des Geschäftsmodells nach IFRS 9 nicht auf Ebene des einzelnen finanziellen Vermögenswerts, sondern auf Ebene einer Beurteilungseinheit.

Relevant ist jeweils die Ebene, auf der finanzielle Vermögenswerte gemeinsam gesteuert werden, um ein bestimmtes Geschäftsmodell zu erreichen (IFRS 9.B4.1.2).

In der Praxis werden diese Steuerungseinheiten regelmäßig als Portfolien bezeichnet.

Bei der Identifikation der Geschäftsmodelle sind alle verfügbaren relevanten Informationen zu berücksichtigen. Hierzu zählen (IFRS 9.B4.1.2B):

- Parameter für die Erfolgsmessung
- Inhalte der internen Berichterstattung
- Risiken und Risikomanagement für Portfolien
- Bemessungsgrundlagen für die Vergütung der Portfolioverantwortlichen

II. Definitionen (2)

2. Portfolioumfang

Grundsatz: Alle gegenwärtigen und künftigen finanziellen Vermögenswerte, die aufgrund der gemeinsamen Steuerung bzw. gemeinsamen Risikomanagement einem Portfolio zugeordnet sind/werden, haben dasselbe Geschäftsmodell (IFRS 9.4.1.1).

Konsequenz:

- Unter der Voraussetzung, dass diese in einem Portfolio tatsächlich gemeinsam gesteuert werden, gilt damit dasselbe Geschäftsmodell sowohl für Schuldinstrumente (wie z.B. Forderungen, Darlehen, Wertpapiere und Verbriefungen), aber auch für Eigenkapitalinstrumente, strukturierte Produkte und Derivate.
- Jeder finanzielle Vermögenswert hat ein Geschäftsmodell und die Zuordnung zu einem Geschäftsmodell ist unabhängig von dessen Klassifizierung in Bewertungskategorien nach IFRS 9.
- Damit müssen die Regelungen zum Backtesting der Geschäftsmodelle sowie die ergänzenden Vorschriften des IFRS 9 zum Monitoring von Verkäufen im Geschäftsmodell „Halten"– unabhängig von der bilanziellen Bewertungskategorie – für alle finanziellen Vermögenswerte eines Portfolios gelten.
- Auch wenn aus einem Halteportfolio strukturierte Produkte oder Eigenkapitalinstrumente der Bewertungskategorie FVPL verkauft oder Derivate vorzeitig beendet werden, sind diese Verkäufe im Monitoring für das Portfolio zu berücksichtigen.

© TS.advisory GbR

II. Definitionen (3)

3. Verkauf

Um einem Portfolio das Geschäftsmodell „Halten" zuweisen zu können, sind Häufigkeit, Volumen, Zeitpunkt und Gründe für Verkäufe in Vorperioden sowie Erwartungen in Bezug auf künftige Verkaufsaktivitäten zu berücksichtigen (IFRS 9.B4.1.2C).

Der Verkaufsbegriff wird dabei weder im IFRS 9 noch im IDW RS HFA 48 konkreter definiert, muss also im Rahmen einer accounting policy festgelegt werden.

Dies eröffnet Gestaltungsspielräume.

Grundsätzliche Kriterien für einen Verkaufstatbestand i.S.d. IFRS 9.B4.1.3A und 3B könnten sein:

- Wirtschaftliche Betrachtungsweise gemäß Framework 35
- Entscheidung, ob konzerninterner Übertrag bereits einen Verkauf darstellt oder nur ein konzernexterner Transfer
- Entscheidung, ob und inwieweit die Abgangskriterien i.S.d. IFRS 9.3.2 erfüllt sein müssen

© TS.advisory GbR

II. Definitionen (4)

3. Verkauf

Im Rahmen dieses Beitrags wurde die Definition des Verkaufsbegriffs auf Basis der folgenden Kriterien entwickelt:

- Liegt ein zivilrechtlicher Vertrag vor?
- Wer ist Vertragspartner des zivilrechtlichen Vertrags?
- Welche Zahlungsströme werden durch den Vertrag generiert?
- Resultiert aus dem Vertrag ein bilanzieller Abgang oder Teilabgang?

Die nachfolgenden Definitionsansätze wurden dabei immer unter der grundsätzlichen Zielsetzung gestaltet, die Anzahl der Verkäufe, die die Halteabsicht eines Portfolios gefährden könnten, möglichst gering zu halten.

Eine weitere Auslegung der einzelnen Kriterien wäre aber vermutlich genauso argumentierbar.

II. Definitionen (5)

Zivilrechtlicher Vertrag

Es muss ein zivilrechtlicher Vertrag hinsichtlich der Übertragung der Rechte und Pflichten aus einem finanziellen Vermögenswert vorliegen.

- D.h. rein organisatorische Überträge zwischen verschiedenen Portfolien eines Konzernunternehmens – auch geschäftsmodellübergreifend – würden grundsätzlich keinen Verkaufstatbestand darstellen, welcher im Monitoring für Verkäufe aus dem Geschäftmodell „Halten" berücksichtigt werden müsste.
- Allerdings stellen zumindest geschäftsmodellübergreifende Portfolioübertragungen eine „Umwidmung" dar, die außerhalb des Monitoringprozesses hinsichtlich ihrer bilanziellen Konsequenzen zu beurteilen wäre (siehe Kapitel I).

Vertragspartner

Das bilanzierende Unternehmen als Kreditgeber (Darlehen) bzw. Investor (z.B. Wertpapiere, Verbriefungen, Derivate, Eigenkapitalinstrumente) muss einen zivilrechtlichen Vertrag mit einer dritten Partei zur Übertragung der vertraglich vereinbarten Zahlungsströme aus dem finanziellen Vermögenswert abschließen.

- Verträge mit dem Schuldner bzw. Emittenten selbst bzgl. der Anpassung der vertraglich vereinbarten Zahlungsströme aus dem finanziellen Vermögenswert, z.B. zur Sondertilung, vorzeitigen Rückzahlung, Forderungsverzicht oder Modifikation würden somit nicht zum Verkaufstatbestand i.S.d. IFRS 9.B4.1.3A und 3B führen.

II. Definitionen (6)

Generierung von Zahlungsströmen

Durch den zivilrechtlichen Vertrag müssen eine oder mehrere Zahlungen generiert werden, die abweichend zu den vertraglich vereinbarten Zahlungen des dem Vertrag zugrunde liegenden finanziellen Vermögenswert sind (= Kaufpreisvereinbarung).

- Vereinbarungen über Tilgungen, Sondertilgungen oder vorzeitige Rückzahlungen würden auch dann nicht zum Verkaufstatbestand i.S.d. IFRS 9.B4.1.3A und 3B führen, wenn diese mit einem Dritten abgeschlossen werden (z.B. Garantie oder Bürgschaft auf erstes Anfordern).
- Auch aus dem Eintritt einer dritten Partei in einen bestehenden Darlehensvertrag (z.B. konzerninterner Schuldnerwechsel) würde dann kein Verkaufstatbestand i.S.d. IFRS 9.B4.1.3a und 3B resultieren.

© TS.advisory GbR

II. Definitionen (7)

Bilanzieller Abgang bzw. Teilabgang

Der zivilrechtliche Verkauf muss zu einem bilanziellen Abgang bzw. Teilabgang des finanziellen Vermögenswerts führen.

- Zivilrechtliche Verkäufe, bei denen die Abgangskriterien i.S.d. IFRS 9.3.2 nicht erfüllt sind, da z.B. die wesentlichen Chancen und Risiken aus dem finanziellen Vermögenswert zurückbehalten wurden[1)], würden dann keinen Verkaufstatbestand darstellen.
- Sofern die Abgangstatbestände des IFRS 9.3.2. ausschließlich aus Konzernsicht beurteilt werden, würden auch konzerninterne Übertragungen nicht als Verkauf angesehen.
- Sofern die Abgangstatbestände des IFRS 9.3.2. dagegen auf Ebene des einzelnen Konzernunternehmens als selbständige rechtliche Einheit beurteilt werden, würden konzerninterne Übertragungen einen Verkauf darstellen.

Hinweis: Die Erzielung eines Verkaufserfolgs ist grundsätzlich keine Voraussetzung für das Vorliegen eines Verkaufstatbestands i.S.d. IFRS 9.B4.1.3A und 3B

[1)] z.B. Repogeschäft aus Sicht des Pensionsgebers, Leihegeschäft aus Sicht des Verleihers

© TS.advisory GbR

II. Definitionen (8)

4. Transaktion

Ausgangssituation

Als Reaktion auf besondere Marktveränderungen (z.B. Griechenlandkrise, Brexit, gesetzliche Änderung zur Solarstromförderung) werden in der Praxis strategische Entscheidungen zu Verkäufen aus Halteportfolien häufig nicht mehr auf Ebene des einzelnen finanziellen Vermögenswerts getroffen.

Stattdessen entscheidet der Konzernvorstand oder die Geschäftsführung eines Konzernunternehmens, z.B. ein Teilportfolio von Wertpapieren zu veräußern oder sich von dem gesamten Kreditengagement gegenüber einem Kunden oder einer Branche zu trennen.

In Umsetzung der Entscheidung kann entweder das Teilportfolio als Ganzes an einen Erwerber verkauft oder die einzelnen Vermögenswerte des Teilportfolios über einen längeren Zeitraum sukzessive am Markt platziert werden.

© TS.advisory GbR

II. Definitionen (9)

4. Transaktion

Bilanzielle Auslegung

Wenn Voraussetzungen gemäß IFRS 9.B4.4.1 erfüllt sind:

- Reklassifizierung eines Portfolios/Teilportfolios aus dem Geschäftsmodell „Halten“ in Geschäftsmodel „Verkaufen“ (Siehe Einleitung, Fallgruppe 1)

  Hinweis: Nur prospektiv ab dem ersten Tag der folgenden Berichtsperiode möglich.

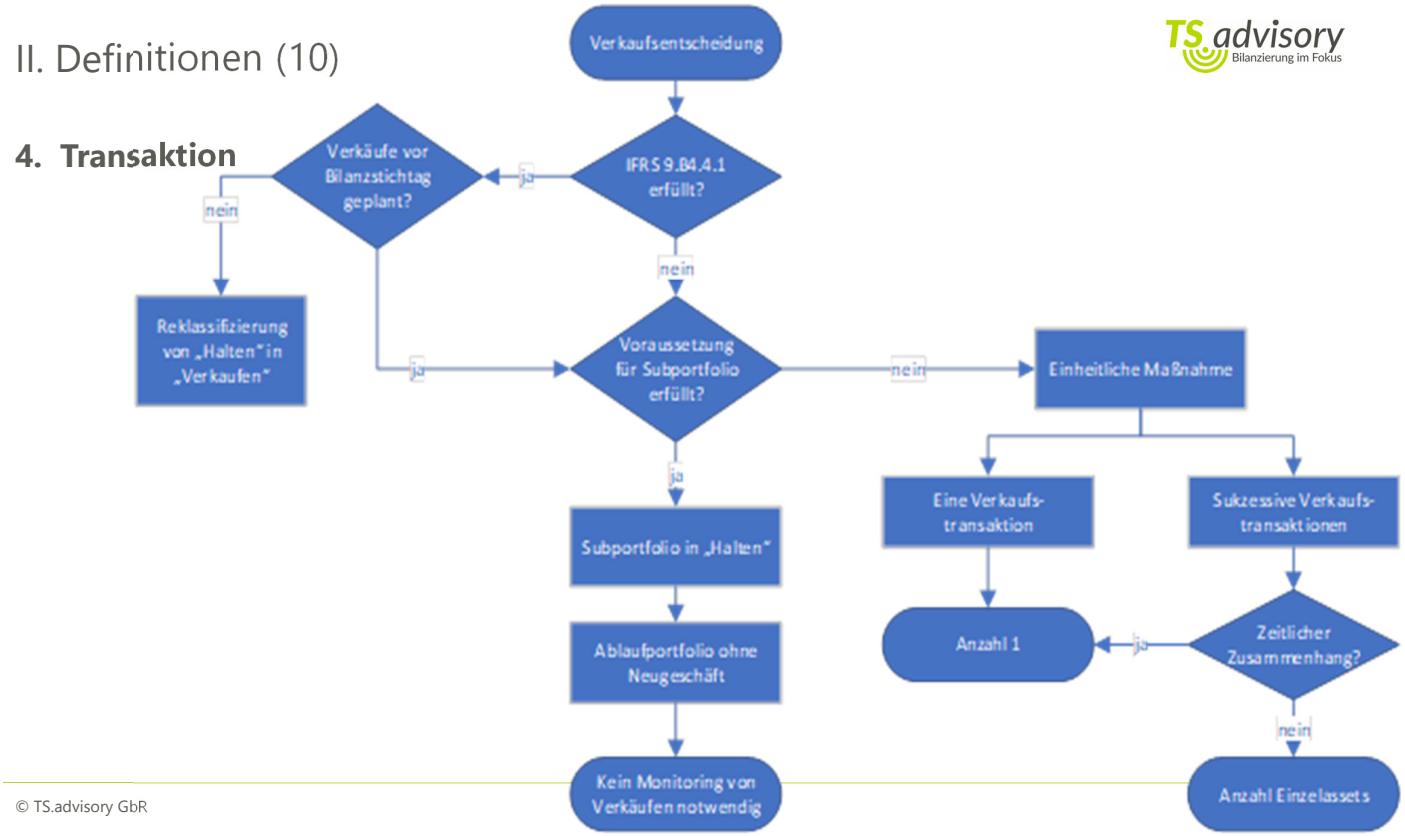
Wenn Voraussetzungen gemäß IFRS 9.B4.4.1 nicht erfüllt oder Zeitraum vor Stichtag der prospektiven Reklassifizierung:

- Entweder Verkaufsverbot oder
- Regelung in der ***accounting policy***, ob und wie solche Portfolioverkäufe für das Geschäftsmodell „Halten“ zu berücksichtigen sind.

© TS.advisory GbR

II. Definitionen (10)

4. Transaktion



© TS.advisory GbR

II. Definitionen (11)

4. Transaktion

Wenn Definitionskriterien für ein Portfolio (Kapitel 1) erfüllt sind:

- Die zur Veräußerung bestimmten finanziellen Vermögenswerte könnten ab Verkaufsentscheidung als separates Subportfolio im Geschäftsmodell „Halten" behandelt werden:
  - Sukzessive Verkäufe aus diesem Subportfolio würden nicht mehr das Geschäftsmodell „Halten" des verbleibenden Portfolios in Frage stellen und müssten somit nicht mehr in dessen Monitoring für Verkäufe berücksichtigt werden.
  - Das Subportfolio stellt regelmäßig ein Ablaufportfolio dar, in dem kein Neugeschäft vorgesehen ist. Damit könnte für dieses Subportfolio auf ein weiteres Monitoring der Verkäufe ganz verzichtet werden, da sich das Geschäftsmodell für die noch enthaltenen Vermögenswerte in diesem Subportfolio nicht mehr ändern kann (IFRS 9.B4.1.2A).

Wenn Definitionskriterien für ein Portfolio nicht erfüllt sind:

- Keine Behandlung als Subportfolio möglich.
- Regelung in der ***accounting policy***, ob und unter welchen Voraussetzungen ggf. eine einheitliche Verkaufsmaßnahme angenommen werden kann.

© TS.advisory GbR

II. Definitionen (12)

4. Transaktion

Einheitliche Maßnahme (Definitionsvorschlag):

Beschluss des *senior managements* zur zeitnahen Veräußerung einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten, die einheitlich und willkürfrei vom verbleibenden Portfolio abgrenzbar sind (z.B. Kunde/Emittent, Produkt, Branchenschlüssel, Länderschlüssel, Ratingeinstufung/RWA-Anrechnung).

Für die Berücksichtigung der einheitlichen Maßnahme im Monitoring der Verkäufe im Geschäftsmodell „Halten" wären dann z.B. folgende Ansätze denkbar:

- Die einheitliche Maßnahme muss zwingend in einer Verkaufstransaktion umgesetzt werden. D.h. nur wenn die Gruppe an finanziellen Vermögenswerten als Ganzes an einen Erwerber übertragen wird, wird dies im Monitoring der Verkäufe als nur eine Transaktion betrachtet.
- Die einheitliche Maßnahme kann aber muss nicht zwingend in einer Verkaufstransaktion umgesetzt werden, sondern auch sukzessive Einzeltransaktionen in einem zeitlichen Zusammenhang[2)] können im Monitoring als eine Transaktion berücksichtigt werden.

[2)] Definition zeitlicher Zusammenhang erforderlich; z.B. Abschluss der Verkaufstransaktionen bis max. 6 Monate nach Verkaufsbeschluss

© TS.advisory GbR

II. Definitionen (13)

4. Transaktion

Zusammenfassung:

Nach der dargestellten Auslegung wäre nur dann die Anzahl der einzelnen verkauften finanziellen Vermögenswerte im Monitoring der Verkäufe im Geschäftsmodell „Halten" zu berücksichtigen, wenn für die zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte

- keine Reklassifizierung,
- kein Subportfolio und
- keine einheitliche Maßnahme oder
- kein zeitlicher Zusammenhang in den Verkaufstransaktionen

vorliegen würde.

© TS.advisory GbR

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (1)

Bei Portfolien mit dem Geschäftsmodell „Halten“ wird grundsätzlich die Zielsetzung verfolgt, die vertraglichen Zahlungsströme aus den finanziellen Vermögenswerten zu vereinnahmen und diese im Regelfall bis zur Fälligkeit zu halten.

Unter folgenden Voraussetzungen bzw. in folgendem Umfang sind allerdings Veräußerungen gestattet (IFRS 9.B4.1.3ff.):

- Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, deren Kreditausfallrisiko sich erhöht hat (Kriterium 1);
- Verkäufe kurz vor Endfälligkeit, sofern die Höhe des Verkaufspreises annähernd den noch ausstehenden Zahlungen aus dem finanziellen Vermögenswert entspricht (Kriterium 2);
- Verkäufe, die selten/unregelmäßig vorkommen, selbst wenn sie von signifikanten Wert sind (Kriterium 3), oder
- Verkäufe, die sowohl einzeln als auch aggregiert von nicht signifikanten Wert sind, selbst wenn sie häufig/regelmäßig vorkommen (Kriterium 4).

Die Prüfung der Kriterien 1 und 2 hat dabei auf Ebene des einzelnen finanziellen Vermögenswerts zu erfolgen, während die Kriterien 3 und 4 nur auf Portfoliobasis beurteilt werden können.[3)]

[3)] Unerheblich, ob Verkäufe aufgrund einer freien Entscheidung des bilanzierenden Unternehmens oder zur Erfüllung einer Verpflichtung gegenüber einem Dritten erfolgen (IFRS 9.B4.1.3B, IFRS 9.B4.1.4, IDW RS HFA 48, Tz. 156).

© TS.advisory GbR

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (2)

1. *Verkauf aufgrund einer Erhöhung des Kreditausfallrisikos (Kriterium 1)*

Der Verkauf eines finanziellen Vermögenswerts infolge einer Erhöhung des Kreditausfallrisikos kann gemäß IFRS 9.B4.1.3A dem Grunde nach mit dem Geschäftsmodell „Halten“ vereinbar sein.

Wann jedoch eine Erhöhung des Kreditausfallrisikos vorliegt bzw. wie diese Erhöhung festgestellt werden soll, ist nicht konkret geregelt, was wieder Definitionsspielräume in der ***accounting policy*** öffnet.

a. Messung des „Kreditausfallrisikos“: z.B.
   - Orientierung an Ratingverfahren , die auch für die Risikovorsorgebildung gemäß IFRS 9.5.5 verwendet werden
   - Orientierung an RWA-Anrechnung o.ä.

© TS.advisory GbR

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (3)

1. *Verkauf aufgrund einer Erhöhung des Kreditausfallrisikos (Kriterium 1)*

b. Basis für die Messung der „Erhöhung“ des Kreditausfallrisikos (Vergleichswert):

- z.B. Erhöhung des Kreditausfallrisikos als auslösendes Moment für den Verkauf (zeitlicher Zusammenhang): Vergleich Ratingeinstufung vor und nach der Verschlechterung oder Vergleich Ratingeinstufung zu Beginn der Berichtsperiode mit Verkaufszeitpunkt.
  - ➢ Auch geringfügige Verschlechterungen bereits einschlägig?
  - ➢ Oder erst ab einer bestimmten absoluten oder relativen Veränderung der Ratingeinstufung?
  - ➢ In der Praxis Missbrauch denkbar, in dem Ratingneueinstufungen zeitlich verschoben werden, um Verkäufe als unschädlich zu rechtfertigen

© TS.advisory GbR

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (4)

1. *Verkauf aufgrund einer Erhöhung des Kreditausfallrisikos (Kriterium 1)*

b. Basis für die Messung der „Erhöhung“ des Kreditausfallrisikos (Vergleichswert):

- z.B. Erhöhung des Kreditausfallrisikos stellt kein Einzelereignis, sondern eine Entwicklung über mehrere Perioden dar: Vergleich Ratingeinstufung z.B. bei Erstbilanzierung mit Verkaufszeitpunkt
  - ➢ Kompatibilität mit Stufenkonzept für die Risikovorsorgebildung gemäß IFRS 9.5.5
  - ➢ Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten der Stufen 2 und 3 grundsätzlich unschädlich aufgrund Erhöhung Kreditausfallsrisikos
  - ➢ Verkäufe von finanziellen Vermögenswerte der Stufe 1 eher schwierig begründbar mit Erhöhung des Kreditausfallsrisikos
  - ➢ Sonderregelungen für bei Zugang bereits wertberichtigte finanzielle Vermögenswerte (POCI, IFRS 9.5.5.13), z.B.
    - – Bestandskunde (POCI durch substantielle Modifikation oder zusätzliche Primärinvestition): es liegt wirtschaftlich eine Erhöhung des Kreditausfallrisikos auf Ebene des Gesamtengagements vor
    - – Neukunde (POCI durch Primärinvestition oder Erwerb am Sekundärmarkt): Verkäufe sind nicht mit Erhöhung des Kreditausfallrisikos begründbar

© TS.advisory GbR

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (5)

2. Verkauf kurz vor Endfälligkeit (Kriterium 2)

Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten sind gemäß IFRS 9.B4.1.3B auch dann mit dem Geschäftsmodell „Halten“ vereinbar, wenn diese kurz vor der Endfälligkeit der finanziellen Vermögenswerte stattfinden und die Verkaufserlöse annähernd mit den noch ausstehenden vertraglichen Zahlungen übereinstimmen.

Um diese Voraussetzungen jedoch wieder prozessual umsetzbar zu machen, bedarf es für die Begriffe „kurz vor Endfälligkeit“ und „Verkaufserlöse stimmen annähernd mit den noch ausstehenden vertraglichen Zahlungen überein“ wiederum einer Konkretisierung in der accounting policy.

a. Definition „kurz vor Endfälligkeit“ aus einer Kombination aus absoluten und relativen Kriterien:

- Maximale Restlaufzeit (RLZ), innerhalb der Verkäufe ohne weitere Prüfung immer als mit dem Geschäftsmodell „Halten“ vereinbar gesehen werden, (z.B. 3 Monate und weniger).
  - ➢ Bei einer sehr kurzen absoluten RLZ könnte nämlich argumentiert werden, dass kein Zinsniveau realistisch ist, bei dem der Verkaufserlös (i.d.R. der Marktwert) ausschließlich zinsbedingt wesentlich (z.B. 10%) von den noch ausstehenden vertraglichen Zahlungen abweichen könnte.

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (6)

2. Verkauf kurz vor Endfälligkeit (Kriterium 2)

a. Definition „kurz vor Endfälligkeit“ aus einer Kombination aus absoluten und relativen Kriterien:

- Maximale Restlaufzeit, ab der nicht mehr von einem Verkauf kurz vor Endfälligkeit ausgegangen wird (z.B. > 12 Monate).
  - ➢ Bei einer langen absoluten RLZ könnte argumentiert werden, dass dann in jedem Fall die Verkaufserlöse nicht mehr annähernd mit den noch ausstehenden vertraglichen Zahlungen übereinstimmen.

Bei Verkäufen von finanziellen Vermögenswerten mit einer Restlaufzeit zwischen diesen beiden absoluten Grenzwerten wäre somit keine eindeutige Aussage zur Vereinbarkeit mit dem Geschäftsmodell „Halten“ möglich und weitere Prüfschritte anhand von relativen Kriterien erforderlich.

- Als relatives Laufzeitkriterium könnte die Restlaufzeit des finanziellen Vermögenswerts ins Verhältnis zu seiner Gesamtlaufzeit gesetzt werden.
  - ➢ Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die einen gewissen Schwellenwert (z.B. 10%) überschreiten, könnten dann per Definition als unvereinbar mit dem Geschäftsmodell „Halten“ gesehen werden.
  - ➢ Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten unterhalb dieses Schwellenwerts einer zusätzlichen Prüfung des Kriteriums „Verkaufserlöse stimmen annähernd mit den noch ausstehenden vertraglichen Zahlungen überein“ bedürften.

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (7)

2. *Verkauf kurz vor Endfälligkeit (Kriterium 2)*

b. Für die Definition „Verkaufserlöse stimmen annähernd mit den noch ausstehenden vertraglichen Zahlungen überein“ müssen miteinander vergleichbare Parameter festgelegt werden: Dabei ergibt sich der Verkaufserlös regelmäßig aus den mit einem Marktzins abgezinsten ausstehenden vertraglichen Zahlungen.

- Vergleich mit Barwert/Buchwert: Barwert, der sich aus der Abzinsung der ausstehenden vertraglichen Zahlungen mit dem Effektivzins ergibt und der regelmäßig den fortgeführten Anschaffungskosten bzw. dem Buchwert[4)] entspricht.
- Vergleich mit Nominal: Da jedoch die Verkäufe kurz vor Endfälligkeit stattfinden müssen, könnte auch argumentiert werden, dass der Zinseffekt analog IAS 37.45ff. Vernachlässig-bar ist und daher die Verkaufserlöse mit der Summe der Nominalbeträge der ausstehenden Zahlungen zu vergleichen sind.

[4)] Für die Impairmentstufen 1 und 2 könnte zusätzlich diskutiert werden, ob die fortgeführten Anschaffungskosten bzw. der Buchwert vor oder nach Impairment als Vergleichswert verwendet werden soll. Bei Impairmentstufe 3 scheinen regelmäßig die Werte nach Impairment sinnvoll bzw. es greift das Kriterium 1 „Verkauf aufgrund einer Erhöhung des Kreditausfallrisikos“.

© TS.advisory GbR

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (8)

2. *Verkauf kurz vor Endfälligkeit (Kriterium 2)*

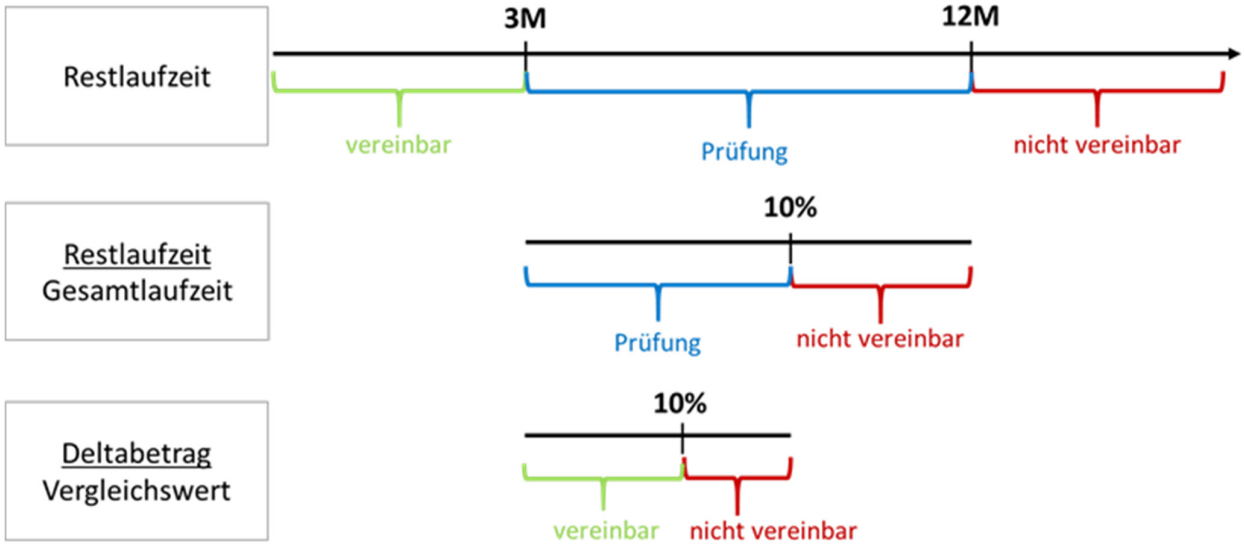
c. Definition der zulässigen prozentualen Abweichung zwischen Verkaufserlös und „Vergleichswert“ (z.B. Deltabetrag zwischen Verkaufserlös und Vergleichswert < 10% des „Vergleichswerts“):

- Berücksichtigung von Deltabeträgen unabhängig von ihrem Vorzeichen?
- Oder nur Berücksichtigung von positiven Deltabeträgen (Verkaufserlös > „Vergleichswert“)?
  - ➢ Bei negativen Deltabeträgen (Verkaufserlös < „Vergleichswert“) könnte nämlich argumentiert werden, dass ein solcher Verkauf immer aufgrund einer Erhöhung des Kreditausfallrisikos erfolgt, welcher nach Kriterium 1 mit dem Geschäftsmodell „Halten“ vereinbar ist.
  - ➢ Vermutlich wäre aber dann eine Erhöhung des Kreditausfallrisikos zusätzlich durch weitere Kriterien (z.B. Ratingverschlechterung) nachzuweisen (=> widerlegbare Vermutung).

© TS.advisory GbR

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (9)

2. *Verkauf kurz vor Endfälligkeit (Kriterium 2)*



III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (10)

3. *Seltene bzw. unregelmäßige Verkäufe (Kriterium 3)*

Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die nicht aufgrund der Erhöhung des Kreditausfallrisikos (Kriterium 1) oder kurz vor Endfälligkeit (Kriterium 2) erfolgen, also zunächst in der Einzelbetrachtung als nicht mit dem Geschäftsmodell „Halten“ vereinbar gesehen wurden, können in der Portfoliobetrachtung trotzdem mit dem Geschäftsmodell „Halten“ vereinbar sein, wenn diese Verkäufe:

- selten/unregelmäßig vorkommen, selbst wenn sie von signifikanten Wert sind (Kriterium 3), oder
- sowohl einzeln als auch aggregiert von nicht signifikanten Wert sind, selbst wenn sie häufig/regelmäßig vorkommen (Kriterium 4).

a. Ermittlung der Anzahl der relevanten Verkaufstransaktionen:

- Für die Bestimmung der Anzahl ist die Definition der Begriffe „Verkauf“ und „Transaktion“ gemäß Kapitel II.3 und II.4 maßgeblich.
- Von den identifizierten Verkaufstransaktionen sind diejenigen abzuziehen, die nach den Kriterien 1 und 2 als mit dem Geschäftsmodell „Halten“ vereinbar gesehen werden, um die Anzahl der in der Einzelbetrachtung „schädlichen“ Verkäufe zu erhalten.

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (11)

3. *Seltene bzw. unregelmäßige Verkäufe (Kriterium 3)*

b. Ermittlung der Gesamtanzahl an finanziellen Vermögenswerten im relevanten Portfolio als Vergleichsgröße:

- Wertpapierportfolio: Anzahl auf Basis der Einzel-ISINs oder auf Basis der einzelnen Zugangstranchen?
  - ➢ Im letzteren Fall wäre die Anzahl höher, da mehrere Zugänge derselben ISIN einzeln berücksichtigt würden.
- Zeitpunkt- oder zeitraumbezogene Feststellung der Gesamtanzahl?
  - ➢ Die Anzahl der finanziellen Vermögenswerte in Halteportfolien hängt i.d.R. einerseits von der „normalen“ Geschäftsentwicklung von Neuzugängen und Fälligkeiten ab. Andererseits beeinflussen auch organisatorische Maßnahmen, wie das Zusammenlegen, Verschieben oder Teilen von Halteportfolien, die Grundgesamtheit von Portfolien. Daher könnte ein Stichtag verwendet werden, der möglichst in einem zeitlichen Zusammenhang zu den relevanten Verkäufen liegt.
  - ➢ Bei „eingeschwungenen“ Portfolien könnte aber auch eine zeitraumbezogene Betrachtung auf Basis von Durchschnittswerten oder addierten Werten zu bestimmten Stichtagen in Frage kommen.

© TS.advisory GbR

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (12)

3. *Seltene bzw. unregelmäßige Verkäufe (Kriterium 3)*

c. Gegenüberstellung der Werte:

- Betrachtung laufende Periode: Anzahl der in der Einzelbetrachtung „schädlichen“ Verkäufe der laufenden Berichtsperiode im Verhältnis zur Gesamtanzahl an finanziellen Vermögenswerten zu Beginn der Berichtsperiode
- Betrachtung mehrerer Perioden: Anzahl der in der Einzelbetrachtung „schädlichen“ Verkäufe mehrerer Perioden im Vergleich zur addierten Gesamtanzahl an finanziellen Vermögenswerten zu Beginn mehrerer Berichtsperioden

d. Definition des zulässigen prozentualen Anteils der verkauften zur gesamten Anzahl an finanziellen Vermögenswerden des Portfolios, der als noch vereinbar mit dem Geschäftsmodelle „Halten“ gesehen wird (z.B. 5%).

- ➢ Eine Überschreitung dieses Schwellenwert wäre dann ein Anhaltspunkt, dass für das Portfolio zukünftig keine Halteabsicht mehr besteht.
- ➢ Ob eine erstmalige Überschreitung des definierten Schwellenwerts bereits zwingend dazu führt, dass neu entstandene oder erworbene Vermögenswerte einem anderen Portfolio zugeordnet werden müssen, für welches das Geschäftsmodell neu zu bestimmen ist, oder ein erstmaliges Überschreiten zunächst nur dahingehend als widerlegbare Vermutung betrachtet wird, könnte ebenfalls in der accounting policy geregelt werden.

© TS.advisory GbR

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (13)

4. Signifikantes Volumen von Verkäufen (Kriterium 4)

Die Beurteilung, ob Verkäufe finanzieller Vermögenswerte aus einem Portfolio mit Geschäftsmodell „Halten“ einzeln und aggregiert von nicht signifikanten Wert sind, hat bestands- und ergebnisbezogen zu erfolgen. D.h. nur wenn Verkäufe bestandsmäßig und ergebnisbezogen nicht signifikant sind, kann davon ausgegangen werden, dass die Verkäufe vereinbar sind mit dem Geschäftsmodell „Halten“. Bei der bestands- und ergebnisbezogenen Beurteilung ist die durchschnittliche Laufzeit der darin enthaltenen Vermögenswerte zu berücksichtigen (IDW RS HFA 48 Tz. 157).

Bestandsbezogene Beurteilung

a. Ermittlung des Volumen der Verkaufstransaktionen:
   - Für die Bestimmung des Volumens ist die Definition der Begriffe „Verkauf“ und „Transaktion“ gemäß Kapitel II.3 und II.4 maßgeblich.
   - Als geeignete Messgrößen für das Volumen könnten in der accounting policy die Nominalbeträge (z.B. bei Wertpapieren), Kapitalsalden oder ausstehende Beträge (z.B. bei Darlehen) oder auch Exposures (z.B. Darlehen inkl. unwiderrufliche Kreditzusagen) festgelegt werden.
   - Von der Summe des Volumens der Verkaufstransaktionen sind diejenigen abzuziehen, die nach den Kriterien 1 und 2 als mit dem Geschäftsmodell „Halten“ vereinbar gesehen werden, um das Volumen der in der Einzelbetrachtung „schädlichen“ Verkäufe zu erhalten.

© TS.advisory GbR

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (14)

4. Signifikantes Volumen von Verkäufen (Kriterium 4)

Bestandsbezogene Beurteilung

b. Ermittlung des Gesamtvolumens an finanziellen Vermögenswerten im relevanten Portfolio als Vergleichsgröße:
   - Verwendung der gleichen Messgröße wie für die Bestimmung des verkauften Volumens
   - Entscheidung, ob Gesamtvolumen zeitpunkt- oder zeitraumbezogen zu bestimmen ist (siehe Kapitel III.3.b)

c. Gegenüberstellung der Werte:
   - Z.B. Vergleich Volumen der in der Einzelbetrachtung „schädlichen“ Verkäufe zu Beginn einer Berichtsperiode mit dem Gesamtvolumen der finanziellen Vermögenswerte im relevanten Portfolio ebenfalls zu Beginn der Berichtsperiode

d. Definition des zulässigen prozentualen Anteils des verkauften Volumens am Gesamtvolumen, das als noch vereinbar mit dem Geschäftsmodelle „Halten“ gesehen wird (z.B. 5%).
   - Eine Überschreitung dieses Schwellenwert wäre dann wieder ein Anhaltspunkt, dass für das Portfolio zukünftig keine Halteabsicht mehr besteht.
   - Allerdings werden gemäß IDW RS HFA 48, Tz. 157 nur Verkäufe, die zusätzlich auch ergebnisbezogen signifikant sind, als nicht mehr mit dem Geschäftsmodell „Halten“ vereinbar gesehen.

© TS.advisory GbR

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (15)

4. *Signifikantes Volumen von Verkäufen (Kriterium 4)*

Ergebnisbezogene Beurteilung

a. Bestimmung des Ergebnisses aus den Verkaufstransaktionen

- Für die Bestimmung des Ergebnisses ist wieder die Definition der Begriffe „Verkauf“ und „Transaktion“ gemäß Kapitel II.3 und II.4 maßgeblich.
- Als geeignete Messgröße sollten grundsätzlich die Veräußerungsergebnisse als Delta zwischen den Verkaufspreisen und IFRS-Buchwerten der finanziellen Vermögenswerte bei Verkauf maßgeblich sein, da beide Werte durch deren zukünftige vertragliche Zahlungen und deren Restlaufzeit beeinflusst sind (Voraussetzung IDW RS HFA 48 Tz. 157).
- Für die Bildung der Summe der Veräußerungsergebnisse ist zu regeln, ob Veräußerungsgewinne mit Veräußerungsverlusten saldiert werden dürfen, die Veräußerungsergebnisse unabhängig von ihrem Vorzeichen addiert oder z.B. nur Veräußerungsgewinne berücksichtigt werden sollen, da davon ausgegangen wird, dass Verkaufstransaktionen, die zu einem Veräußerungsverlust führen, immer aufgrund einer Erhöhung des Kreditausfallrisikos erfolgen und damit mit dem Geschäftsmodell „Halten“ vereinbar sind (Kriterium 2).

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (16)

4. *Signifikantes Volumen von Verkäufen (Kriterium 4)*

Ergebnisbezogene Beurteilung

a. Bestimmung des Ergebnisses aus den Verkaufstransaktionen

- Von der Summe der Veräußerungsergebnisse sämtlicher Verkaufstransaktionen sind wieder diejenigen abzuziehen, die nach den Kriterien 1 oder 2 als mit dem Geschäftsmodell „Halten“ vereinbar gesehen werden, um die Summe der Veräußerungsergebnisse der in der Einzelbetrachtung „schädlichen“ Verkäufe zu erhalten.

b. Ermittlung einer geeigneten Vergleichsgröße für die Summe der Veräußerungsergebnisse:

- Als Vergleichsgröße könnten Ertrags- oder Ergebnisgrößen aus der Gewinn- und Verlustrechnung des bilanzierenden Unternehmens verwendet werden, wie z.B. die Zinserträge, das Zinsergebnis oder auch das operative Ergebnis.
  - ➢ Aufgrund des Stichtagsprinzip und dem Prinzip der periodengerechten Abgrenzung bei der Bilanz- und GuV-Erstellung beinhalten die GuV-bezogenen Messgrößen jedoch insbesondere für Halteportfolien, die per Definition nicht zum Fair Value bewertet werden, ausschließlich vergangenheitsbezogene Ergebnisse (z.B. Zinsertrag), während die Veräußerungsergebnisse die barwertige Realisierung von zukünftigen vertraglichen Zahlungen über die Restlaufzeit der verkauften finanziellen Vermögenswerte darstellen.

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (17)

4. Signifikantes Volumen von Verkäufen (Kriterium 4)

Ergebnisbezogene Beurteilung

b. Ermittlung einer geeigneten Vergleichsgröße für die Summe der Veräußerungsergebnisse:

- Als Vergleichsgröße könnten auch die stillen Reserven bzw. stillen Lasten des relevanten Portfolios verwendet werden.
  - ➢ Damit würde dem durch Verkauf realisierten Deltabetrag aus Verkaufspreisen (Marktwert) und IFRS-Buchwerten der nicht realisierte Deltabetrag aus der Summe der Marktwerte und der Summe der IFRS-Buchwerte im relevanten Portfolio gegenübergestellt werden.
  - ➢ Hier wäre im Rahmen der accounting policy wieder zu regeln, ob stille Reserven mit stillen Lasten im Portfolio verrechnet werden dürften oder eine getrennte Betrachtung erforderlich ist und ob die Vergleichsgröße zeitpunkt- oder zeitraumbezogen zu bestimmen ist (siehe Kapitel III.3.b).

c. Gegenüberstellung der Werte

© TS.advisory GbR

III. Monitoring Geschäftsmodell „Halten“ (18)

4. Signifikantes Volumen von Verkäufen (Kriterium 4)

Ergebnisbezogene Beurteilung

d. Definition des zulässigen prozentualen Anteils des Veräußerungsergebnisses an der Vergleichsgröße, der als noch vereinbar mit dem Geschäftsmodelle „Halten“ gesehen wird (z.B. 5%).

- Eine Überschreitung dieses Schwellenwert wäre dann wieder ein Anhaltspunkt, dass für das Portfolio zukünftig keine Halteabsicht mehr besteht.
- Allerdings werden wieder nur Verkäufe, die zusätzlich auch bestandsbezogen signifikant sind, als nicht mehr mit dem Geschäftsmodell „Halten“ vereinbar gesehen (IDW RS HFA 48, Tz. 157).

© TS.advisory GbR

IV. Zusammenfassung (1)

- Grundsätzlich ist für alle im IFRS 9 vorgesehenen Geschäftsmodelle regelmäßig zu hinterfragen, ob die tatsächliche Geschäftstätigkeit auch der Geschäftsmodellzuordnung der finanziellen Vermögenswerte in der Vergangenheit entsprochen hat oder ob Zahlungen aus finanziellen Vermögenswerten eines Portfolios in einer anderen Art und Weise realisiert wurden als zum Zeitpunkt der Bestimmung des Geschäftsmodells erwartet.
- Da der IFRS 9 jedoch nur für das Geschäftsmodell „Halten" spezifische Regelungen hinsichtlich der Zulässigkeit von Verkäufen vorsieht, reduzieren sich die Diskussionen in der Praxis regelmäßig auf dieses Geschäftsmodell und hier im Besonderen auf die Höhe der Schwellenwerte für die Kriterien „selten/unregelmäßig" sowie „nicht signifikanter Wert".
- Der vorliegende Beitrag soll einen Eindruck von der Vielfältigkeit und Bandbreite der möglichen Diskussionsparameter im Rahmen einer standardkonformen prozessualen Umsetzung des Monitorings von Verkäufen im Geschäftsmodell „Halten" vermitteln.
- Eine konkrete und geschickte Ausgestaltung von grundlegenden Einzelparametern und Definitionen in der accounting policy des bilanzierenden Unternehmens – insbesondere wenn diese zusätzlich in Checklisten und Analysetools umgesetzt werden – sollte den subjektiven Entscheidungsspielraum der Portfolioverantwortlichen beim Monitoring der Verkäufe einschränken und zu einer transparenten und standardisierten Umsetzung beitragen.
- Die größere Gestaltungsbandbreite könnte außerdem dazu führen, dass in der Abstimmung des Monitorings mit dem Abschlussprüfer nicht mehr nur die Höhe der individuellen Schwellenwerte für die Kriterien „selten/unregelmäßig" sowie „nicht signifikanter Wert" entscheidend sind.

© TS.advisory GbR

Autor des Fachbeitrags

Stefanie Voit

Wirtschaftsprüferin | Steuerberaterin

Managing Partner

Tel +49 711 49004 252 | Mobil +49 176 34262902

voit@ts-advisory.com | www.ts-advisory.com

Von 2000 bis 2007 bei PricewaterhouseCoopers

Von 2007 bis 2017 Leiter Grundsatzfragen und Neue Produkte Prozess im Rechnungswesen bei der größten deutschen Landesbank.

Fachliche Projektverantwortung bei der Einführung IFRS 9 Phase 1

Seit 2018 Geschäftsführende Gesellschafterin bei TS.advisory GbR, einer Wirtschaftsprüfersozietät in Stuttgart

© TS.advisory GbR