

Karl Hoffmann  
Wirtschaftsprüfer  
Steuerberater

---

Karl Hoffmann, Hardtgrundweg 28, 61462 Königstein

IDW  
Postfach 32 05 80  
  
40420 Düsseldorf

Hardtgrundweg 28  
61462 Königstein  
Tel: 0178 1892784  
Fax: 06173 996724  
e-mail:  
wp.khoffmann@  
t-online.de

22. November 2006

Betr.: Anmerkungen zum Entwurf der Fortsetzung IDW RS HFA 9: Abgang von  
finanziellen Vermögenswerten nach IAS 39

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für die Gelegenheit zu oben genanntem Entwurf Stellung nehmen zu dürfen.

Vorab möchte ich anregen – falls dies nicht bereits geschieht – die Stellungnahmen des Berufsstandes zu Fragen der Rechnungslegung nach IFRS auch in englischer Sprache zu veröffentlichen, damit sie über den deutschen Sprachraum hinaus zugänglich sind und den europäischen Partnerverbänden des IDW, falls diese daran interessiert sind, zu gestatten diese abzudrucken. Es wäre auch sinnvoll, die Entwürfe den europäischen Partnerverbänden des IDW zuzuleiten, damit diese die Möglichkeit haben, dazu Stellung zu nehmen. Falls europäische Partnerverbände des IDW ihrerseits Stellungnahmen zur Rechnungslegung nach IFRS herausgeben, sollte das IDW darum bitten, diese in englischer Sprache den IDW-Mitgliedern zugänglich machen zu dürfen. Damit würde das Bemühen des Berufsstandes unterstrichen, eine über die nationalen Grenzen hinaus einheitliche Auslegung der Rechnungslegung nach IFRS zu erreichen.

Zu dem oben genannten Entwurf nehme ich im Einzelnen wie folgt Stellung.

Hauptpunkte:

Anm zu Tz. 122: „Insolvenzfestigkeit“ auch bei „Durchleitungsvereinbarung“ notwendig  
Anm zu Tz. 136: „Control“-Kriterium auch bei „Durchleitungsvereinbarung“ anwendbar  
Anm zu Tz. 139: variabler Kaufpreisabschlag kein Hindernis für „Control“-Abgang  
Anm zu Tz. 145, 148: andere Bemessung des verbleibenden „continuing involvement“ assets  
Anm zu Tz. 188: konzerninterner Zinsswap und variabler Kaufpreisabschlag schädlich für  
„Durchleitungsvereinbarung“

Die angegebenen Textziffern beziehen sich auf die Textziffern des Entwurfs.

### **Tz. 116: Verkauf der Zinszahlungen – Zuordnungsabrede für Zahlungen**

Fall: Es wurden nur die Zinszahlungen aus einer Gesamtforderung verkauft. Dies spricht zunächst dafür, dass die Abgangsregeln nur auf die Zinsteile des financial asset anzuwenden wären.

Wenn Zahlungen zu einem Zeitpunkt eingehen, zu dem aus einem financial asset sowohl Zins- als auch Tilgungszahlungen fällig sind, wie muss dann zwischen den Parteien (originärer Eigentümer der Gesamt-Forderung und Käufer des Zinsteils) geregelt sein, welcher Teil der erhaltenen Zahlung auf die Zinsforderung bzw. die Tilgungsforderung entfällt (wenn die Zahlung kleiner ist als die Summe der fälligen Beträge), damit man davon ausgehen kann, dass nur der Zins-Teil des financial asset (und nicht das gesamte asset) den Abgangsregeln zu unterwerfen ist?

Eine Regelung zwischen den Parteien wonach alle Zahlungen zunächst als Zahlungen auf die zum Zahlungszeitpunkt fälligen Zinsbeträge und nur der verbleibende Teil als Zahlung auf die zu diesem Zeitpunkt fälligen Tilgungsbeträge anzusehen sind, spräche möglicherweise wegen IAS 39.16(b) gegen eine separate Betrachtung der verkauften Zinsforderung von der Gesamtforderung.

Vielleicht kann man diese Problematik in der Stellungnahme ansprechen, da sie nicht direkt im Standard erwähnt wird (sonst wären die Tz. 116, 117 eine bloße Widergabe des Standards).

### **Tz. 119: Übertragung der Rechte – Änderung der Begründung**

Es kommt für die Frage der Voraussetzungen der Übertragung der Forderung (idR) auf die Rechtslage des Landes an, in dem die verkaufende entity ihren Sitz hat. Wenn ein Konzern ein TU in Brasilien und in Deutschland hat, dann kommt es auf die brasilianische Rechtslage an, wenn das brasilianische TU der Verkäufer eines financial asset ist, und auf die deutsche Rechtslage, wenn das deutsche TU der Verkäufer ist. (Mit der internationalen Gültigkeit der IFRS hat das nichts zu tun, denn dies würde auch gelten, wenn die IFRS nur für Konzernabschlüsse von MU einer Nationalität gelten würden). Es ist nach dem jeweiligen lokalen Recht zu untersuchen, ob auch im Falle der Insolvenz der „verkaufenden“ entity, gesichert ist, dass die entity keinen Anspruch mehr darauf hat, die Zahlungen aus dem „verkauften“ financial instrument zu erhalten und den „Käufer“ nicht nur wie einen „Gläubiger“ der entity zu behandeln (Ausnahme: die entity wäre trotz der Insolvenz auf jeden Fall verpflichtet, alle aus dem financial asset erzielten Beträge an den „Käufer“ weiterzuleiten, also selbst dann auf die Rolle eines agent beschränkt.)

### **Tz. 122: Durchleitungsvereinbarung – Kriterium der Insolvenzfestigkeit**

In Bezug auf IAS 39.19c „Verpflichtung zur Durchleitung“ stellt sich die Frage, ob diese Verpflichtung auch „insolvenzfest“ sein muss, also auch wirksam sein muss, wenn die zur Durchleitung verpflichtete entity insolvent wird. Würde man dies bejahen, würde es vermutlich kaum noch eine Konstruktion geben, die „Durchleitung“ iSd IAS 39 ist. (Mit Ausnahme von Konstruktionen, bei denen Eigentümer der Forderungen und „durchleitungsverpflichtete entity“ eine sogenannte „insolvenz-sichere“ entity wird.) Verneint man die Notwendigkeit der „Insolvenzfestigkeit“ in Bezug auf die Durchleitungsvereinbarung, stellt sich die Frage, warum man die „Insolvenzfestigkeit“ für die „Übertragung der Rechte“ als unabdingbare Voraussetzung fordert, zumal der Standard dies nach meiner Kenntnis an keiner Stelle anspricht (die Forderung nach Insolvenzfestigkeit scheint aus den US-GAAP „inspiriert“ zu sein).

M.E. sollte die „Insolvenzfestigkeit“ auch für die Durchleitungsvereinbarung gefordert werden, da sonst die Bedingung IAS 39.19c nicht in vollem Umfang erfüllt wäre.

Dabei liegt „Insolvenzfestigkeit“ auch dann vor, wenn die zur Durchleitung verpflichtete entity aufgrund ihres Geschäftsumfanges nicht insolvent werden kann, weil sie einerseits einen rechtlich gesicherten Anspruch auf die Forderungen hat und andererseits ausschließlich aus der Durchleitungsverpflichtung gegenüber Dritten (wobei hier auch related parties als Dritte gelten) verpflichtet ist, und dies durch die Satzung der entity oder auf ähnliche Weise für die gesamte Laufzeit der Durchleitungsvereinbarung gesichert ist.

**Tz. 123:**

Wenn die „Garantie“ als bedingte Kaufpreisrückerstattung (nachträglicher variabler Kaufpreisabschlag) ausgestaltet würde, wäre sie dann unschädlich, für die „Durchleitung“?

**Tz. 130: Fremdwährungsrisiken**

Wenn die Fremdwährungsrisiken als Teil der Risiken betrachtet werden, die einer Forderung anhaften, dann müsste man im Einleitungssatz des Absatzes von „einer Variabilität der Zahlungsströme aus den Forderungen umgerechnet in die functional currency der verkaufenden entity“ sprechen.

Man könnte aber auch der Ansicht sein, dass Fremdwährungsrisiken nicht der Forderung an sich anhaften, sondern sich nur aus dem Verhältnis zum Halter der Forderung ergeben, und daher in diese Betrachtung nicht einzubeziehen seien. In dieser Sichtweise würden nach einem Forderungsverkauf verbleibende Währungsrisiken stets nur als Derivate abgebildet, würden aber keinen Einfluss auf die Frage haben, ob die Risiken/Chancen aus der Forderung übertragen worden sind.

**Tz. 136: „control“-Kriterium auch bei Durchleitung anwendbar**

Dass das Kriterium „control“ bei einer Durchleitungsvereinbarung nicht einschlägig sein kann, wird damit begründet, dass bei einer Durchleitungsvereinbarung die Forderung selbst vom „Durchleitungsbegünstigten“ nicht verkauft/verpfändet werden könne. Der „Durchleitungsbegünstigte“ könnte aber seine Rechte aus der Durchleitung (das wirtschaftlich relevante Substrat der Forderung = das „asset“ iSd IAS 39.20 (c)) verkaufen/verpfänden. Wenn er dazu die „practical ability“ hat und „able to exercise that ability unilaterally and without needing to impose additional restrictions on the transfer“ iSd IAS 39.23 ist, warum sollte man dann annehmen dürfen, dass die verkaufende entity noch „control“ über das financial asset iSd IAS 39.20 c hat. Sie hat dann m.E. genauso wenig „control“ über das financial asset, wie bei einer Übertragung der Rechte. Schon aus IAS 39.19 b) ergibt sich, dass die übertragende entity das financial asset nicht mehr veräußern oder verpfänden kann (außer an den Durchleitungsbegünstigten). Und auch ansonsten verbleiben doch dann in einer wirtschaftlichen Betrachtung der übertragenden entity keine anderen Chancen/Risiken wie bei einer Übertragung der Rechte.

Wenn „Übertragung“ und „Durchleitung“ nicht wirtschaftlich sehr ähnlich sein könnten, wäre es auch unverständlich, dass auch die „Durchleitung“ nach IAS 39 zum bilanziellen Abgang des „asset“ führen kann. Das spricht m.E. dafür, dass „control“ iSd IAS 39.20c auch bei der „Durchleitung“ ein zu prüfendes Kriterium ist. Gegenstand der Prüfung ist die Verkaufsfähigkeit der „Rechte aus der Durchleitung“.

**Tz. 139: variabler Kaufpreisabschlag kein Hindernis für Weiterverkauf**

M.E. hindert ein variabler Kaufpreisabschlag den Käufer einer Forderung nicht daran, die Forderung als Ganzes zu verkaufen. Die Forderungen sind nicht mit einem Anspruch des Übertragenden belastet. Der Übertragende hat immer nur einen Anspruch gegen den Käufer auf Zahlung des ausstehenden (bedingten) Kaufpreises. Daran ändert auch die Weiterveräußerung der Forderung durch den Käufer nichts. Nimmt man den Fall einer offenen Zession wird der Schuldner der Forderung direkt an den „Zweitkäufer“ die Zahlungen leisten. Es liegt dann beim Erstkäufer, ggf. eine noch ausstehende (bedingte) Kaufpreisrate an den ursprünglichen Verkäufer der Forderung zu zahlen. In dieser Konstellation sieht man ganz offenkundig, dass der variable Kaufpreisabschlag kein Hindernis ist, die Forderung als Ganzes zu veräußern. Nimmt man den Fall, dass die (beiden) Zessionen nicht offengelegt werden, wird der Schuldner an den ursprünglichen Forderungsinhaber zahlen. Dieser leitet die Beträge an den 1. Käufer weiter. Dabei wird er ggf. mit der noch offenen (bedingten) Kaufpreisforderung verrechnen. Der 1. Käufer wird die Beträge (ungekürzt um die Verrechnung mit dem offenen Kaufpreisbestandteil) an den 2. Käufer weiterleiten. Leitet der ursprüngliche Forderungsinhaber den gekürzten Betrag direkt an den 2. Käufer weiter, muss der 1. Käufer den verrechneten Teil an den 2. Käufer überweisen, denn der 2. Käufer hat dann insoweit einen Ausgleichsanspruch gegen den 1. Käufer (wobei er diesen Ausgleichsanspruch nur hat, weil er die gesamte Forderung gekauft hat).

**Tz. 140:**

Es stellt sich die Frage, wie es zu beurteilen ist, wenn der Käufer seine Garantierechte gegen den Verkäufer der Forderung, (mit der Forderung) weiterverkaufen kann, diese Rechte also bei Weiterverkauf keineswegs entfallen müssen und auch eine Verfügung über die Forderung (zumindest zusammen mit den Garantierechten) nicht unwahrscheinlich ist. In IAS 39.23 und auch in AG 44 wird von restrictions und restrictive conditions gesprochen. Das Mitveräußern von einseitigen (begünstigenden) Rechtspositionen (aus Garantien oder Put-Optionen) als „Restriktionen“ zu verstehen, liegt nicht offenkundig auf der Hand. Doch steht zu vermuten, dass der Standard auch dies als „Restriktionen“ sieht, weil der Käufer insofern in seiner Handlung „beschränkt“ ist, wenn er die Forderung („practically“) nur zusammen mit den ergänzenden Rechten weiterverkaufen kann. Vielleicht kann man diese Problematik bspw. in der Tz. 140 noch etwas vertiefter darstellen.

**Tz 144:**

„Diese Garantieverpflichtung wird planmäßig amortisiert“: hier sollte man klarstellen, dass mit der Garantieverpflichtung nur der Betrag von 80 GE gemeint ist. Dies kann dadurch geschehen, dass der Betrag in Klammern nach dem Wort Garantieverpflichtung eingefügt wird.

„Der Restbuchwert der Forderung (100) ist abzuschreiben, wenn aus der Garantie eine Inanspruchnahme droht.“ Gilt dies auch, wenn der Betrag der drohenden Inanspruchnahme kleiner ist, als der Restbuchwert der amortisierten Garantieverpflichtung? Ja, aber in diesem Fall, ist auch die associated liability entsprechend zu vermindern. Per saldo muss aus Restforderung und associated liability der Betrag passiviert sein, der bei einer stand alone Garantie (die nicht zum fair value zu bewerten ist) zu passivieren wäre. Man könnte das Beispiel um diesen Aspekt erweitern.

**Tz. 142, 145, 148:** Anm. zur wirtschaftlichen Konsistenz der Beispiele 1,2 und 3:

In anliegendem Exel-Blatt ist anhand eines gegebenen Forderungsbestandes mit Zahlungsströmen in drei Umweltzuständen, der Verkauf in den Varianten der Beispiele 1, 2 und 3 dargestellt. Dabei ist den einzelnen Varianten ein fair value zugeordnet, der zwar gegriffen, aber im Hinblick auf einige Gesetzmäßigkeiten (Erwartungswert, Risiko) konsistent ist.

**Tz. 142 Bsp 1:** Der Kaufpreis inklusive Garantie ist 1000, darin ist eine Garantie mit fair value von 80 enthalten. Dies würde bedeuten, dass der fair value der Forderungen 920 beträgt (wenn der Gesamtkaufpreis ein fair value ist).

Unterstellt man, dass der Markt risikoavers ist, muss der Erwartungswert der Einzahlungen aus den Forderungen größer als 920 sein. Des Weiteren ergibt sich unter dieser Annahme, dass der Erwartungswert der Einzahlungen aus der Garantie kleiner als 80 ist, wenn die Garantie risikoreduzierend wirkt (In diesem Sinne ist die Klammerbemerkung (erwarteter Ausfall) unzutreffend). Verbleibt auch mit der Garantie noch ein Risiko (dass muss annahmegemäß der Fall sein, sonst läge kein teilweiser Abgang vor), muss der Erwartungswert der Einzahlungen aus der Gesamtposition (Forderung + Garantie) größer als 1000 sein. (In beigefügtem Exel-Blatt ist eine Forderung dargestellt, die die genannten Bedingungen erfüllt.)

Zum Wirkmechanismus der Garantie sind keine Angaben enthalten. Sie könnte zB vorsehen, dass xx% eines Ausfalls gegenüber den rechtlich zustehenden Beträgen bis zu einem Maximalbetrag von 100 ersetzt werden. (In beigefügtem Exel-Blatt (Spalte 2 und 3) wurde eine Garantie angenommen bei der 100% des Ausfalls, max. aber 100 GE erstattet werden.)

All dies ist kompatibel mit den sonstigen Annahmen des Beispiels, auch der Annahme, dass der Buchwert der Forderungen 1000 beträgt.

**Tz. 145 Bsp 2:** In dem Bsp. sollte klargestellt werden, wie der Kaufpreiseinbehalt zu bezahlen ist. Ich nehme an, dass er zu zahlen ist, wenn **und soweit** Einzahlungen von mehr als 900 aus den Forderungen erzielt werden (werden bspw. nur 950 erzielt, werden nur 50 nachgezahlt; werden 1025 erzielt, werden 100 nachgezahlt; dies ist auch in beigefügtem Exel-Blatt so angenommen (Spalte 4)).

In diesem Fall besteht der Vorgang wirtschaftlich aus zwei Vorgängen:

Für 900 erwirbt der Käufer die 1.- 900. GE aus den Forderungen + die 1001. – zur letztmöglichen GE aus den Forderungen. Nimmt man an, dass der gezahlte Preis dem fair value entspricht und unterstellt man dass der Markt risikoavers ist, muss der Erwartungswert der Einzahlungen aus diesem Teil der Forderung größer als 900 sein. (in beigefügtem Exel-Blatt (Spalte 4) ergibt sich ein fair value von 890 für diesen Forderungsteil)

Für den „variablen Abschlag“ erwirbt er die 901. – 1000. GE aus den Forderungen. Das sind „sichere“ Geschäfte, denn der Kaufpreis wird nur bei Eingang der Zahlung fällig. Der fair value dieser Komponente ist Null, solange das Geschäft schwebt.

Man könnte allerdings überlegen, was der Zeitwert dieses Teils der Forderung (901.-1000. GE aus den Forderungen) ist, denn wirtschaftlich wird dieser Teil der Forderung nicht verkauft.

Es wäre denkbar, dass der Zeitwert dieses Teils der Forderung 30 GE beträgt (so unter den Wertannahmen in dem Bsp des Exelblatts (Spalte 5)).

Damit ergäbe sich ein gesamt-Fair Value der Forderung von  $890+30=920$ . Denkbar wäre es nun einerseits einen teilweisen Abgang und andererseits ein teilweises Zurückbehalten der Forderung anzunehmen, wobei der Buchwert der Forderung nach dem Verhältnis der fair values aufzuspalten wäre. Dem steht jedoch im Sinne einer Anwendung der Abgangsregeln auf nur einen Teil der Forderung die Regelung nach IAS 16.16b entgegen. Die Regeln müssen daher auf die Gesamt-Forderung angewendet werden und das verbleibende „continuing involvement“ ist zu bilanzieren.

Zerlegt man den für 890 erworbenen Zahlungsstrom (Spalte 4) in den Zahlungsstrom aus der 90% Forderung (Spalte 9) und dem Residuum (Spalte 11), lässt sich das Residuum als Garantie aus der Subordinierung des beim Verkäufer verbliebenen Teils deuten (Sie ist ähnlich aber nicht identisch mit dem Bsp 3, s. Spalte 7 und 10). Der Fair Value des Residuums ist im Bsp. 62 GE.

Es fragt sich, ob das „continuing involvement“ unter diesen Umständen nicht in 10% des Buchwerts der Forderung zuzüglich dem max. Garantiebtrag (dieser erreicht rechnerisch sein Maximum bei einem Zahlungseingang von 900: 90 GE) in Bezug auf den veräußerten Teil der Forderung besteht. Es ergäbe sich dann folgende Buchung:

Kasse	890	an	Forderung	810
Verlust	72		Associated liability	90+62

**Tz. 148 Bsp 3:** Der Zeitwert von 900 setzt sich (bezogen auf das angefügte Beispiel Spalte 7, 9 und 10) aus dem Zeitwert der 90%Forderung (828) und dem Zeitwert der Subordinierung (72) zusammen. In dem beigefügten Beispiel sind der Verkauf mit Einbehalt und der 90%-Verkauf mit Subordinierung nicht identisch (die entsprechende Bemerkung in Tz. 150 sollte daher wegfallen, da sie nicht allgemeingültig ist).

Auch in diesem Fall stellt sich die Frage, ob das continuing involvement nicht aus 2 Komponenten besteht: der 10% Forderung (=10% des Buchwerts) zuzüglich dem max. Garantiebtrag (dieser beträgt rechnerisch 92,25 GE und würde sich in beigefügtem Bsp bei einem Zahlungseingang von 922,50 GE ergeben) in Bezug auf den veräußerten Teil der Forderung. Wenn man den fair value der Garantie aus der Subordination mit 72 annimmt, ergäbe sich folgender Buchungssatz:

Kasse	900	an	Forderung	807,75
Verlust	72		Associated liability	92,25+72

In Tz. 150 wird der max. Garantiebtrag mit 100 angegeben. Dies würde nur zutreffen, wenn der max. Zahlungseingang aus der Forderung 1.111,11 GE betrüge. Dann würde bei einem tatsächlichen Zahlungseingang von 1000, 100 aufgrund der Subordination, also aus der „Garantie“, an den Käufer fließen. Bei höheren und niedrigeren Zahlungseingängen, wäre der aus der Subordination fließende Betrag kleiner als 100.

### **Tz 175: Swap**

„Demzufolge liegt keine Durchleitung vor, falls an den Swappartner auch dann Zahlungen zu leisten sind, wenn die Zahlungen aus den Forderungen ausfallen“

Wenn die Ansprüche des Swappartners in dieser Situation ins Leere laufen (oder zu Lasten der anderen Investoren in die SPE gehen), weil die SPE nicht aus anderem Vermögen die Ansprüche des Swappartners abdecken kann, und somit nur die Zahlungen aus den Forderungen zur Abdeckung der Ansprüche aller Investoren in die SPE (darunter auch der Swappartner) zur Verfügung stehen, würde dies m.E. nicht dazu führen, dass die Voraussetzung für eine Durchleitung nicht erfüllt sind. Dazu muss sichergestellt sein, dass auch im Falle der Insolvenz der SPE, der Veräußerer der Forderungen zu keinen zusätzlichen Zahlungen verpflichtet ist.

**Tz. 183:** „Control“ Abgang auch bei Durchleitung möglich  
Siehe hierzu Anm. zu Tz. 136.

### **Tz. 188-197: konzerninterner Zinsswap und variabler Kaufpreis schädlich für Durchleitung**

In dem Beispiel ist die Zweckgesellschaft dem Veräußerer der Forderungen als TU zuzurechnen. Zu untersuchen ist daher, ob die Refinanzierungsvereinbarung der SPE mit den Investoren eine Durchleitungsvereinbarung ist, denn offenkundig sind die Forderungsrechte nicht von der SPE auf die Investoren übertragen worden.

Bezogen auf die gesamten Forderungsrechte müsste jedoch die Erfüllung der Bedingungen für das Vorliegen einer Durchleitungsvereinbarung verneint werden, da die Investoren Anspruch auf Zahlung eines variablen Zinses haben, der nicht den aus den Forderungen resultierenden Zinszahlungsströmen entspricht. Der Zinsanspruch der Investoren kann geringer oder höher sein, als die Zinszahlungsströme aus den Forderungen.

Wenn die Ansprüche der Investoren höher sind als die aus den Forderungen resultierenden Zahlungen, wäre dies noch unschädlich, solange den Investoren nur die Zahlungsströme aus den Forderungen zur Befriedigung ihrer Ansprüche zur Verfügung stehen. (Im Beispiel würde aber der Veräußerer über den Zinsswap zusätzliche Zahlungsmittel zur Verfügung stellen, wodurch die Bedingung IAS 39.19a verletzt wird.)

Sind die Ansprüche der Investoren geringer als die aus den Forderungen resultierenden Zahlungen, wäre IAS 39.19c verletzt (es sei denn es wäre geregelt, dass in diesem Fall der übersteigende Betrag ebenfalls an die Investoren auszukehren ist).

Wenn der Zinsswap nicht mit dem Veräußerer, sondern mit einer Dritt-Partei abgeschlossen wird, könnte eine Durchleitung bezüglich der Gesamt-Forderungen vorliegen. Investoren und Swap-Partner hätten in Summe nur Ansprüche in Höhe der aus den Forderungen resultierenden Zahlungsströme, wenn die SPE kein anderes Vermögen besitzt. Dies setzt voraus, dass der Veräußerer unter keinen Umständen verpflichtet ist (auch bei Insolvenz der SPE) zusätzliche Mittel zur Verfügung zu stellen.

Aus der Sicht des verkaufenden Konzerns werden die gesamten Zahlungsströme aus den Forderungen (und nur diese) an Dritte abgegeben. Wie sich diese die Zahlungsströme teilen ist nicht von Belang (analog der Regelung aus IAS 39.16a (ii) und (iii)). Es wäre dann auch denkbar, dass sich der Zinsswap nicht auf die tatsächlich eingehenden Zinsen, sondern auf einen festgelegten Betrag beziehen, wenn die daraus resultierenden Risiken bei den (anderen) Investoren liegen.

Zu prüfen wäre im Bsp (mit konzerninterner Swap-Vereinbarung), ob ggf. nur eine Durchleitungsvereinbarung im Hinblick auf die Tilgungsteile der Forderungen besteht und insofern die Abgangsregeln nur auf den Tilgungsteil der Forderungen anzuwenden sein könnten. (siehe zur Problematik die Anm. zu Tz. 116). Dazu müsste man die Ansprüche der Investoren in zwei Teile zerlegen. Einen Anspruch auf Durchleitung der Tilgungsteile der Forderungen und einen Anspruch auf eine weitere Zahlungsreihe, die sich nach dem variablen Zinssatz bezogen auf einen ggf. festen Grundbetrag bemisst. Ob dieser Weg erfolg versprechend ist, ist fraglich, denn die SPE ist dann Ansprüchen außerhalb der Forderungen ausgesetzt und insofern ggf. nicht mehr „insolvenzfest“ (siehe Anm. zu Tz. 122).

Ein Problem bereitet aber auf jeden Fall der variable Kaufpreisabschlag im Hinblick auf IAS 39.19c. Bei Eingehen entsprechender Zahlungen aus den Forderungen, die der Durchleitungsvereinbarung mit den Investoren unterliegen, kann die SPE diese Zahlungseingänge nicht an die Durchleitungsberechtigten (Investoren) weiterleiten, sondern muss die Zahlungen an den Veräußerer leisten. Damit werden nicht alle Zahlungen aus den Forderungen an Dritte weitergeleitet. Eine Durchleitung liegt damit nicht vor.

**Tz. 218:** Beispiel für Continuing involvement

Es wäre hilfreich, wenn gerade für den Fall, dass ein „continuing involvement“ bei einem unechten Pensionsgeschäft beim Pensionsgeber verbleibt, ein Beispiel gegeben würde. Die nachfolgenden Beispiele sind sehr ausführlich, betreffen aber gerade die eher „harmlosen“ Fälle, die in ihrer Bilanzierung letztlich am wenigsten fraglich sind.

**Tz. 219:** Veräußerbarkeit der Verkaufsoption gegen den Pensionsgeber

Im Falle nicht marktgängiger financial assets stellt sich die Frage, ob es Einfluss auf das „Verfügbarmacht“-Kriterium hat, wenn der Pensionsnehmer berechtigt ist, seine Put-Option gegen den Pensionsgeber mit den Wertpapieren mitzuveräußern. Kann er die Option mitveräußern, hindert ihn auch der Umstand, dass die Option „hinreichend werthaltig“ ist, nicht am Verkauf der Wertpapiere (in der Regel dann zusammen mit dem Optionsrecht). Dennoch dürfte dieser Umstand auch als „restriction“ iSd IAS 39.23 gelten, so dass die Verfügungsmacht nicht übergeht. Vielleicht sollte man dies ergänzen.

Für weitere Erläuterungen oder Rückfragen zu den Ausführungen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

K. Hoffmann

### Varianten Forderungsverkauf

	Spalte 1	Spalte 2	Spalte 3	Spalte 4	Spalte 5	Spalte 6 Sp 2 - Sp 4	Spalte 7	Spalte 8	Spalte 9 Sp 1 x 0,9	Spalte 10 Sp 7 - Sp 9	Spalte 11 Sp 4 - Sp 9	
prob.	Zahlung aus Forderung	Verkauf mit Garantie max 100	Garantie max 100	Verkauf mit Einbehalt von 100	Rest Forderung		Verkauf 90% Subordination Rest max 100	Rest Forderung (subord.)	90%Ford.	Anspruch aus Subord. Rest	"Anspruch auf Garantie"	
Umwelt 1	0,25	1025	1025	0	925	100	100	922,5	102,5	922,5	0	2,5
Umwelt 2	0,5	950	1025	75	900	50	125	922,5	27,5	855	67,5	45
Umwelt 3	0,25	850	950	100	850	0	100	850	0	765	85	85
Erwartungswert:	<b>943,75</b>	1006,25	62,5	893,75	50	112,5	904,375	39,375	849,375	55	44,375	
Varianz	3867	1055	1406	742	1250	156	986	1454	3132	1059	851	
fair value (gegriffen)	920	1000	80	890	30	110	900	20	828	72	62	

#### Annahmen:

Die Unterschiede in den Zahlungen aus den Forderungen in den Umweltzuständen beruhen allein auf Forderungsausfällen (Bonität), wobei im Umweltzustand 1 keinerlei Ausfälle eintreten (Spalte 1).

Die in der letzten Zeile genannten fair values sind gegriffen. Sie berücksichtigen den Erwartungswert und das Risiko. Tendenziell: je größer das Risiko, desto größer der Abschlag vom Erwartungswert. (Ausnahme: risikoreduzierende Parten). Die Summe von fair values von Teilzahlungsströmen beträgt den fair value des Gesamtzahlungsstroms (MM-Theorem).

Verkauf mit Garantie (Spalte 2): Die Garantie besagt, dass jeder Forderungsausfall ausgeglichen wird, maximal jedoch ein Ausfall von 100 GE. Der fair value dieser Garantie ist mit 80 GE gegriffen. Er liegt über dem Erwartungswert der Zahlungen aus der Garantie, weil die Garantie risikoreduzierend wirkt (Spalte 3). So ergibt sich der Gesamt fair value der garantierten Forderung von 1000 GE.

Verkauf mit Einbehalt (Spalte 4): Es wird ein Gesamtpreis von 990 GE vereinbart. Hiervon werden 100 GE einbehalten, die nur und soweit ausbezahlt werden, wenn mehr als 900 GE aus der Forderung fließen. Dabei ist ein fair value für die Teilforderung (1.-900. GE + 1001.-1025. GE) von 890 GE angenommen. Der fair value der Restforderung (901.-1000. GE), die wirtschaftlich beim Verkäufer verbleibt ist mit 30 GE angenommen (Spalte 5). Die Summe der fair values der Teilforderungen muss 920 ergeben (wenn man dem MM-Theorem folgt). In Spalte 11 ist der "Anspruch aus Garantie" dargestellt, wenn der Gesamtanspruch (Spalte 4) in eine 90% Forderung (Spalte 9) und das Residuum aufgespalten wird. Der rechnerische Maximalbetrag der Garantie beträgt 90 GE und tritt bei einem Zahlungseingang von 900 GE ein.

Verkauf 90% mit Subordination des Rest (Spalte 7): Es werden 90% der Zahlungsströme aus der Forderung verkauft. Zahlungsausfälle gemessen an 90% der rechtlicher Ansprüche (922,5 GE) sind aus den Zahlungseingängen aus der verbleibenden Restforderung auszugleichen, max. jedoch ein Betrag von 100. (Die Begrenzung spielt in dem Bsp keine Rolle.) Der Fair value dieser (gesicherten) Forderung wird mit 900 GE gegriffen. Daraus ergibt sich, dass die (ungesicherte) 90% Forderung einen fair value von 828 (Spalte 9) und die Sicherungsanspruch aus der Subordination einen fair value von 72 hat (Spalte 10). Der rechnerische Maximalbetrag der Garantie beträgt 92,25 GE und tritt bei einem Zahlungseingang von 922,5 GE ein.

Unter den Annahmen des obigen Beispiels sind der Verkauf mit Einbehalt von 100 (Spalte 4) und der Verkauf von 90% mit Subordination (Spalte 7) wirtschaftlich nicht identisch.

**Berechnung des Max. Garantiebetrags:**

a) Garantie mit Höchstbetrag 100: Maximum  
100

b) 90 % mit Subordination des Rests

Anspruch 90% = 922,5

90%	10% "Abführung"	
922,5	102,5	0
900	100	22,5
810	90	90
855	95	67,5
819	91	91
828	92	92
832,5	92,5	90
830,25	92,25	92,25

92,25

c) Verkauf mit "Einbehalt von 100"

Anspruch auf die ersten 900 GE

Im Verhältnis zu einer 90% Forderung ergibt sich damit ein max. Garantiebtrag von 90