

Ns. Rif.: 34/20/VD

Milano, 31 gennaio 2020

OGGETTO: COMMISSIONI AMMINISTRATIVA, CREDITI E RISK MANAGEMENT E GRUPPO DI LAVORO "IFRS 9"

Chiusura Gruppo di lavoro "IFRS 9"

Cordiali saluti

 Il Segretario Generale
 Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE:

	COMM. AMMINISTRATIVA	COMM. CREDITI E RISK MANAGEMENT	GRUPPO DI LAVORO "IFRS 9"	e p.c.:
AOSTA FACTOR	Igor PATRUCCO	Denise DONZEL Thierry MORET		Alessandro BERTOLDO
BANCA CARIGE	Sergio AILUNO	Walter CAPPO		Walter CAPPO
BANCA FARMAFACTORING	Mirko ZACCARIA Carlo ZANNI (**)	Piergiorgio BICCI	Maria Letizia BORSELLINO Mirko ZACCARIA	Massimiliano BELINGHERI
BANCA IFIS	Mariacristina TAORMINA	Iardena ZAMENGO	Raffaella TESSARI	Alberto STACCIONE Raffaele ZINGONE
BANCA SISTEMA	Alexander MUZ	Alessandro DE ROSA Fabrizio PISCITELLI (*) Fausto GALMARINI (**)	Alexander MUZ Alessandro DE ROSA	Fausto GALMARINI Andrea TRUPIA
BANCO DESIO E BRIANZA	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE		Davide TOGNETTI
BARCLAYS BANK IRELAND	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE		Alessandro RICCO.
BCC FACTORING	Paola CARCANO Giuseppe RIZZO	Giuseppe BRAIATO Calogero PORROVECCHIO		DIREZIONE GENERALE Carlo NAPOLEONI
BURGO FACTOR	Sergio GRIECO	Katia PROIETTO		Ugo BERTINI
CREDEMFACOR	Marco FIANDRI	Roberta PECCHINI	Cristiana CATELLANI	Luciano BRAGLIA
CREDIMI	Ezio CARLA'	Luca BOTTONE		DIREZIONE GENERALE Luca BOTTONE Ezio CARLA'
CREDIT AGRICOLE EUROFACTOR	Ivan TOMASSI Massimo NORELLI	Stefania CRISAFULLI Laura Elisabetta BINI		Ivan TOMASSI
CREVAL PIU'FACTOR	Mario FRATTAROLO	Luca SIMONATO		Stefano ZUCCHERATO
EMIL-RO FACTOR	Diego MIATTO	Manlio PESLE	Diego MIATTO	Paolo LICCIARDELLO Vittorio GIUSTINIANI
EXPRIVIA	Sergio GRIECO	Katia PROIETTO		Gianluigi RIVA
FACTORCOOP	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE		Franco TAPPARO
FACTORIT	Paolo MONTI Aurelio MARANESI	Tiziana MEZZANZANICA	Paolo MONTI	Antonio DE MARTINI
FERCREDIT	Gabriele DONA'	Raffaella PISTILLI		Raffaella PISTILLI
FIDIS	Marco ASTOLFI	Valter MELOTTO		Andrea FAINA
GBM BANCA	Pier Giuseppe RAVIGLIONE	Gianluca POTENZA		DIREZIONE GENERALE
GE CAPITAL FUNDING SERVICES	Patrizia MONDINI	Daniele SANTILLI		Fabio GIORDANO
GENERALFINANCE	Ugo COLOMBO Cristiano PERONE	Alessandro FERRARI Elisa ADDIS		Massimo GIANOLLI
GUBER BANCA	Andrea BUONAROTA Antonio TERZO	Giacomo GHERSI Sabrina PEPICIELLO		DIREZIONE GENERALE Andrea BUONAROTA
IBM ITALIA SERVIZI FINANZIARI	DIREZIONE GENERALE	Bruno BERTINI		Bruno PASERO
IFITALIA	Francesco BISESTI	Flavio CAMPILONGO Roberto PERLASCA	Alessia CERESA GIRONI Flavio CAMPILONGO	Gianluca LAURIA
ILLIMITY BANK	Franco MARCARINI	Franco MARCARINI		Franco MARCARINI
INTESA SANPAOLO	Francesco CASALINI Lucia VIGNOZZI	Giulio LILLA Fiorella SALVUCCI	Marina DE IULIO Michela TANA	Stefano FIRPO Alberto REBOSIO
MBFACTA	Mario ZANDRINI	Antonio SANTESE		Enrico BUZZONI
MEDIOCREDITO CENTRALE	DIREZIONE GENERALE	Andrea Junior ANEDDA		DIREZIONE GENERALE Alberto ROMANI
MPS LEASING & FACTORING	Andrea POLVERINI	Debora BASTIANELLO Andrea POLVERINI		Simone PASQUINI
SACE FCT	Alessandra CIMINI	Gianluca COPPETO Adriano SPINI	Alessandra CIMINI Gianluca COPPETO	Paolo ALFIERI
SERFACTORING	Enrico DELL'ORTI	DIREZIONE GENERALE		Stefano LEOFREDDI
SG FACTORING	Ornella MORONI	Luca FERRIANI Paolo LIONETTI		Carlo MESCIERI
UBI FACTOR	Aurelio VIGANO'	Ferruccio ANSALDI Simone BULDRINI	Aurelio VIGANO'	Sergio PASSONI
UNICREDIT FACTORING	Massimo CERIANI (*)	Gianluca CATALDI Stefano SALA	Gianluca CATALDI Massimo CERIANI	Roberto FIORINI

(*) Coordinatore della Commissione

(**) Presidente della Commissione

Con riferimento al Gdl misto “IFRS 9”, afferente alle Commissioni Tecniche in oggetto, si rileva quanto segue.

Il Gruppo ha da tempo terminato gli approfondimenti assegnati con l'emanazione dei due documenti trasformati nelle Circolari Tecniche allegate (Circolare Tecnica 04/17 e 05/17).

L'ultima riunione del Gdl risale al 29 marzo 2018 (cfr. Ns. Rif.: 277/18/VD) e l'approfondimento delle tematiche connesse all'introduzione del calendar provisioning, affrontate nel corso dell'ultima riunione, è ora affidato ad un apposito Gruppo di lavoro misto costituito in seno alle medesime Commissioni (cfr. Ns. Rif.: 235/19/VD).

Pertanto, d'intesa con i Presidenti e i Coordinatori delle rispettive Commissioni, si comunica la chiusura del Gdl “IFRS 9”.

Si ricorda che il presente documento è pubblicato nell'Area Commissioni dell'Area Riservata del sito associativo, a cui i membri delle Commissioni Tecniche possono accedere attraverso le credenziali personalizzate ricevute.

CIRCOLARE TECNICA 04/17

Milano, 7 novembre 2017

OGGETTO: Riflessioni in merito al principio contabile applicabile alle operazioni di factoring

Si trasmette agli Associati il documento in oggetto, elaborato dall'apposito Gruppo di lavoro IFRS 9+ (in seno alla Commissione Amministrativa e alla Commissione Crediti e Risk Management), che analizza il tema del principio contabile applicabile alle operazioni di factoring in vista dell'entrata in vigore del nuovo IFRS 9.

Cordiali saluti

Il Segretario Generale
 Prof. A. Carretta

DISTRIBUZIONE			
ASSOCIATI ORDINARI E CORRISPONDENTI		ASSOCIATI SOSTENITORI	
AOSTA FACTOR	Marziano BOSIO	ARCARES	Willy BURKHARDT
BANCA CARIGE	Walter CAPPO	FS2A	Francesco SACCHI
BANCA FARMAFACTORING	Massimiliano BELINGHERI	GIOVANARDI POTOTSCHNIG & ASSOCIATI STUDIO LEGALE	Segreteria Generale
BANCA IFIS	Alberto STACCIONE Raffaele ZINGONE	LA SCALA STUDIO LEGALE	Luciana CIPOLLA
BANCA SISTEMA	Marco POMPEO Fausto GALMARINI	SCIUMEDÈ Avvocati e Commercialisti	Paolo SCIUMEDÈ
BANCO di DESIO e della BRIANZA	Giuseppe CASTIGLIA	SEFIN	Claudia NEGRI
BARCLAYS BANK	Alessandro RICCO	STUDIO LEG. FUMAGALLI, GRANDO e ASS.	Francesco LOI
BCC FACTORING	DIREZIONE GENERALE Carlo NAPOLEONI	STUDIO LEG. LUPI E ASSOCIATI	Massimo LUPI
BURGO FACTOR	Ugo BERTINI		
CLARIS FACTOR	Paolo Massimo MURARI		
CREDEMFACTOR	Luciano BRAGLIA		
CREDIT AGRICOLE EUROFACTOR	Gianluca BORRELLI		
EMIL-RO FACTOR	Paolo LICCIARDELLO Vittorio GIUSTINIANI		
ENEL.FACTOR	Stefano SPINELLI		
EXPRIVIA Digital Financial Solution	Gianluigi RIVA		
FACTORCOOP	Franco TAPPARO		
FACTORIT	Antonio DE MARTINI		
FERCREDIT	Giacomo PORRECA Stefano PIERINI		
FIDIS	Andrea FAINA		
GE CAPITAL FUNDING SERVICES	Emiliano VERNIERO		
GENERALFINANCE	Massimo GIANOLLI		
IBM ITALIA SERVIZI FINANZIARI	Bruno PASERO		
IFITALIA	Gianluca LAURIA		
MBFACTA	Enrico BUZZONI		
MEDIOCREDITO ITALIANO	Teresio TESTA Stefano CAPPELLARI		
MPS Leasing & Factoring	Enzo NICOLI		
SACE FCT	Paolo ALFIERI		
SERFACTORING	Sergio MEREGHETTI		
SG FACTORING	Carlo MESCIERI		
UBI FACTOR	Sergio PASSONI		
UNICREDIT FACTORING	Roberto FIORINI		

Riflessioni in merito al principio contabile applicabile alle operazioni di factoring

Versione del 6 novembre 2017

Nell'ambito dei lavori di lettura e interpretazione del nuovo principio contabile internazionale IFRS 9, in sede di discussione del tema sui tavoli internazionali dell'EUF, ha avuto luogo un dibattito in merito all'effettiva applicabilità del principio ai crediti commerciali acquistati in quanto "trade receivables" e pertanto assoggettati all'IFRS 15.

Il tema, largamente dibattuto, è stato affrontato dal GdL "IFRS 9", afferente alla Commissione Amministrativa e alla Commissione Crediti e Risk Management.

Dal punto di vista interpretativo, si ritiene che l'IFRS 9 configuri un quadro di sostanziale continuità con lo IAS 39 in materia di derecognition: l'acquisto di crediti commerciali tramite un contratto di factoring configura un'attività finanziaria tale per cui l'operazione deve in ogni caso essere assoggettata al test di derecognition. Pertanto, l'esposizione di bilancio seguirà comunque le regole già in vigore e nello specifico:

- Per le operazioni pro solvendo e le operazioni pro soluto che non superano il test di derecognition, sarà rilevata una esposizione verso il cedente pari all'ammontare finanziato;
- Per le operazioni pro soluto che superano il test di derecognition, sarà rilevata una esposizione verso il debitore pari al valore del credito acquisito.

Ci si può chiedere se l'IFRS 15, che disciplina la rilevazione dei ricavi e dei crediti commerciali derivanti da contratti con i clienti, possa essere applicato eventualmente con riferimento alle sole operazioni di acquisto di crediti commerciali a titolo definitivo, per le quali si definisce un prezzo di trasferimento dell'asset che viene pagato interamente al momento dell'operazione.

Giova ricordare che rientrano nell'applicazione dell'IFRS 15 i contratti che rispettano tutti i seguenti criteri (IFRS 15, §9):

- (a) Le parti del contratto hanno approvato il contratto [...] e sono impegnate ad eseguire le rispettive obbligazioni;
- (b) L'entità può identificare i diritti di ciascuna controparte relativa ai beni o servizi da trasferire;
- (c) L'entità può identificare i termini di pagamento per i beni e servizi da trasferire;
- (d) Il contratto ha sostanza commerciale (in altre parole, si attende che il rischio, la tempistica o l'ammontare dei flussi di cassa futuri cambi in conseguenza del contratto), e
- (e) È probabile che l'entità incasserà il corrispettivo a cui è titolata in cambio dei beni e servizi che saranno trasferiti al cliente. Nel valutare se l'incasso di un ammontare di corrispettivo è probabile, l'entità dovrà considerare solo la capacità e l'intenzione del cliente di pagare quell'ammontare quando dovuto [...].

Su queste basi, è opportuno partire dalla definizione di "trade receivables", che configura:

- Un asset finanziario
- Basato sul diritto di ricevere un flusso di cassa quale contropartita di una fornitura di beni o prestazioni di servizi.

Dal punto di vista formale, si ricorda che l'IFRS 9 prevede¹ una esplicita esclusione dall'applicazione per *"i diritti e le obbligazioni nell'ambito di applicazione dell'IFRS 15 Ricavi provenienti da contratti con i clienti che sono strumenti finanziari, a eccezione di quelli che l'IFRS 15 prevede espressamente siano contabilizzati conformemente al presente Principio"*.

¹ Regolamento (UE) 2016/2067, Allegato, §2.1, alinea j).

Tuttavia l'IFRS 15 prevede che (§108):

“A receivable is an entity right to consideration that is unconditional. A right to consideration is unconditional if only the passage of time is required before payment of that consideration is due. For example, an entity would recognise a receivable if it has a present right to payment even though that amount may be subject to refund in future. An entity shall account for a receivable in accordance with IFRS 9. Upon initial recognition of a receivable from a contract with a customer, any difference between the measurement of the receivable in accordance with IFRS 9 and the corresponding amount of revenue recognised shall be presented as an expense (for example, as an impairment loss).”

Da quanto sopra, emerge che i crediti commerciali in quanto tali sono comunque assoggettati all'applicazione delle regole di rilevazione previste dall'IFRS 9 (sebbene per quelli derivanti da contratto che risultano da operazioni rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 15 siano previsti alcuni trattamenti specifici).

Inoltre, l'IFRS 15 disciplina, in prima analisi, il trattamento bilancistico dei ricavi derivanti da contratti commerciali con i clienti dell'impresa. Il contratto prevede pertanto, secondo la definizione del Principio, una obbligazione di performance in capo all'entità legata esplicitamente al trasferimento di beni o servizi. Si ritiene quindi che la nozione di “trade receivable” sia strettamente correlata alla natura commerciale del contratto sottostante (l'IFRS 15 richiama esplicitamente la “sostanza commerciale” del contratto fra i requisiti per l'applicazione del principio) e alle obbligazioni in esso contenute, ovvero l'obbligazione di fornire la prestazione per il fornitore e l'obbligazione di effettuare il pagamento per l'acquirente: il factor, nello specifico, acquisisce il diritto a ricevere i flussi finanziari dal debitore ceduto derivanti dal contratto di fornitura, ma non anche l'obbligazione di adempiere alla prestazione commerciale, che resta ovviamente in capo al cedente. Sebbene il contratto fra il fornitore (cedente) e l'acquirente (debitore ceduto) rientri nell'ambito di applicazione dell'IFRS 15, il contratto di factoring configura una fattispecie terza rispetto al contratto originario con caratteristiche differenti e non coerenti con i requisiti dell'IFRS 15.

Non pare pertanto potersi inserire i crediti commerciali acquistati nell'alveo degli strumenti esclusi dall'applicazione dell'IFRS 9, né in generale nell'ambito di applicazione dell'IFRS 15, nemmeno alle sole operazioni di acquisto a titolo definitivo.

Dal punto di vista dell'impairment, ne consegue l'inapplicabilità del metodo semplificato previsto per i crediti commerciali dal principio IFRS 9, § B5.5.15: *Nonostante i paragrafi 5.5.3 e 5.5.5, l'entità deve sempre valutare il fondo a copertura perdite a un importo pari alle perdite attese lungo tutta la vita del credito per: a) i crediti commerciali o le attività derivanti da contratto che risultano da operazioni rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 15, e che: i) non contengono una significativa componente di finanziamento (o quando l'entità applica l'espedito pratico per i contratti che durano un anno o meno) in conformità all'IFRS 15; o ii) contengono una significativa componente di finanziamento in conformità all'IFRS 15, se l'entità sceglie come principio contabile di valutare il fondo a copertura perdite a un importo pari alle perdite attese lungo tutta la vita del credito. Tale principio contabile deve essere applicato a tutti questi crediti commerciali o attività derivanti da contratto ma può essere applicato separatamente ai crediti commerciali e alle attività derivanti da contratto; [...].*

CIRCOLARE TECNICA 05/17

Milano, 7 novembre 2017

OGGETTO: Indicazioni operative per l'applicazione al factoring del nuovo principio IFRS 9

Si trasmette agli Associati il documento in oggetto, elaborato dall'apposito Gruppo di lavoro IFRS 9+ (in seno alla Commissione Amministrativa e alla Commissione Crediti e Risk Management), nel quale si riportano, a titolo esemplificativo e non vincolante, alcune indicazioni operative e interpretative che le società di factoring potranno considerare nell'ambito del lavoro di analisi, progettazione e implementazione del passaggio al nuovo IFRS 9.

Cordiali saluti

 Il Segretario Generale
 Prof. A. Carretta

DISTRIBUZIONE			
ASSOCIATI ORDINARI E CORRISPONDENTI		ASSOCIATI SOSTENITORI	
AOSTA FACTOR	Marziano BOSIO	ARCARES	Willy BURKHARDT
BANCA CARIGE	Walter CAPPO	FS2A	Francesco SACCHI
BANCA FARMAFACTORING	Massimiliano BELINGHERI	GIOVANARDI POTOTSCHNIG & ASSOCIATI STUDIO LEGALE	Segreteria Generale
BANCA IFIS	Alberto STACCIONE Raffaele ZINGONE	LA SCALA STUDIO LEGALE	Luciana CIPOLLA
BANCA SISTEMA	Marco POMPEO Fausto GALMARINI	SCIUMEDÈ Avvocati e Commercialisti	Paolo SCIUMEDÈ
BANCO di DESIO e della BRIANZA	Giuseppe CASTIGLIA	SEFIN	Claudia NEGRI
BARCLAYS BANK	Alessandro RICCO	STUDIO LEG. FUMAGALLI, GRANDO e ASS.	Francesco LOI
BCC FACTORING	DIREZIONE GENERALE Carlo NAPOLEONI	STUDIO LEG. LUPI E ASSOCIATI	Massimo LUPI
BURGO FACTOR	Ugo BERTINI		
CLARIS FACTOR	Paolo Massimo MURARI		
CREDEMFACTOR	Luciano BRAGLIA		
CREDIT AGRICOLE EUROFACTOR	Gianluca BORRELLI		
EMIL-RO FACTOR	Paolo LICCIARDELLO Vittorio GIUSTINIANI		
ENEL.FACTOR	Stefano SPINELLI		
EXPRIVIA Digital Financial Solution	Gianluigi RIVA		
FACTORCOOP	Franco TAPPARO		
FACTORIT	Antonio DE MARTINI		
FERCREDIT	Giacomo PORRECA Stefano PIERINI		
FIDIS	Andrea FAINA		
GE CAPITAL FUNDING SERVICES	Emiliano VERNIERO		
GENERALFINANCE	Massimo GIANOLLI		
IBM ITALIA SERVIZI FINANZIARI	Bruno PASERO		
IFITALIA	Gianluca LAURIA		
MBFACTA	Enrico BUZZONI		
MEDIOCREDITO ITALIANO	Teresio TESTA Stefano CAPPELLARI		
MPS Leasing & Factoring	Enzo NICOLI		
SACE FCT	Paolo ALFIERI		
SERFACTORING	Sergio MEREGHETTI		
SG FACTORING	Carlo MESCIERI		
UBI FACTOR	Sergio PASSONI		
UNICREDIT FACTORING	Roberto FIORINI		

Indicazioni operative per l'applicazione al factoring del nuovo principio IFRS9

Versione del 6 novembre 2017

Sommario

Premessa	3
1. L'ambito di applicazione	4
2. Classificazione e misurazione	4
2.1 Il Business model	5
2.2 Le caratteristiche dei flussi finanziari	7
2.3 Riconoscimento e misurazione	9
3. Impairment.....	12
3.1 Stima della perdita attesa	14
3.2 Il significativo incremento del rischio di credito	19

Premessa

Il 22 dicembre 2016, la Commissione Europea ha pubblicato un atto delegato volto ad adottare, in via ufficiale, il nuovo principio contabile IFRS 9¹. Queste disposizioni dovranno essere applicate, “al più tardi, dalla data di inizio del primo anno finanziario che comincia dal 1° gennaio 2018”.

L’IFRS 9, che sostituirà il vigente IAS 39 “Financial Instruments: Recognition and Measurement”, introduce rilevanti novità con particolare riferimento ai seguenti profili:

- Classification and measurement (classificazione e misurazione degli strumenti finanziari)
- Impairment
- Hedge Accounting (coperture contabili)

In merito all’introduzione del nuovo principio contabile, la Banca d’Italia ha rilevato che *“Il passaggio al nuovo standard contabile internazionale richiederà agli intermediari uno sforzo di adattamento notevole. Sarà necessario: acquisire adeguate competenze tecniche; adattare i sistemi informativi e gestionali; espandere il set informativo (decisamente più ampio e articolato di quello attualmente necessario per la quantificazione delle rettifiche di valore su crediti); rivedere e intensificare le interazioni tra le diverse strutture interne, in particolare di quelle di accounting e di risk management, per ottimizzare i sistemi di misurazione e controllo dei rischi”*². Anche l’EBA, nel report relativo allo studio d’impatto compiuto a gennaio su un campione di 50 banche, ha rilevato come le banche più piccole siano più indietro nelle analisi rispetto a quelle più grandi, invitando comunque tutte le banche a non sottovalutare il lavoro e i tempi necessari per l’implementazione dell’IFRS 9³.

Al fine di supportare le valutazioni degli Associati, la Commissione Amministrativa e la Commissione Crediti e risk management hanno predisposto il presente documento che riporta, a titolo esemplificativo e non vincolante, alcune indicazioni operative e interpretative che le società di factoring potranno considerare nell’ambito del lavoro di analisi, progettazione e implementazione del passaggio al nuovo IFRS 9.

La presente nota non tratta il tema dell’Hedge Accounting.

¹ Regolamento (UE) 2016/2067 della Commissione del 22 novembre 2016 che modifica il regolamento (CE) n. 1126/2008 che adotta taluni principi contabili internazionali conformemente al regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda l’International Financial Reporting Standard 9 (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=CELEX:32016R2067>).

² Banca d’Italia: Comunicazione del 7 luglio 2016 - IFRS 9 “Financial Instruments”. Questionario per l’autodiagnosi sull’adozione del nuovo principio contabile.

³ EBA Report On results from the EBA impact assessment of IFRS 9.

1. L'ambito di applicazione

Obiettivo dell'IFRS9 è stabilire principi per la presentazione nel bilancio delle attività e passività finanziarie la cui applicazione consentirà di fornire agli utilizzatori dei bilanci informazioni significative ed utili per la valutazione degli importi, della tempistica e del grado di incertezza dei flussi finanziari futuri (IFRS 9 §1.1). Il nuovo principio si applica a tutti i tipi di strumenti finanziari (fatte salve le eccezioni indicate nel §2 del principio).

Per quanto riguarda il factoring, è noto che l'operatività classica degli operatori riguarda l'acquisto di crediti commerciali ("trade receivables") da imprese. L'IFRS 9 non fornisce esplicite indicazioni per il caso del factoring.

Le analisi svolte hanno portato a ritenere che i crediti commerciali acquistati rientrino nell'ambito di applicazione dell'IFRS 9⁴, sebbene il principio li richiami solo per le disposizioni in materia di riduzione del valore (§2.2).

2. Classificazione e misurazione

Il nuovo modello di "Classification and measurement" proposto dallo IASB risponde all'obiettivo di migliorare la comprensione delle informazioni circa l'ammontare, le tempistiche e l'incertezza dei flussi di cassa futuri rimpiazzando l'attuale modello, che prevede la classificazione in:

- Held for trading (HFT)
- Loans and receivables
- Held to maturity (HTM)
- Available for sale (AFS)

Con un nuovo modello in cui l'approccio per la classificazione è univoco per tutti gli strumenti finanziari e guidato dal modello di business ("Business model").

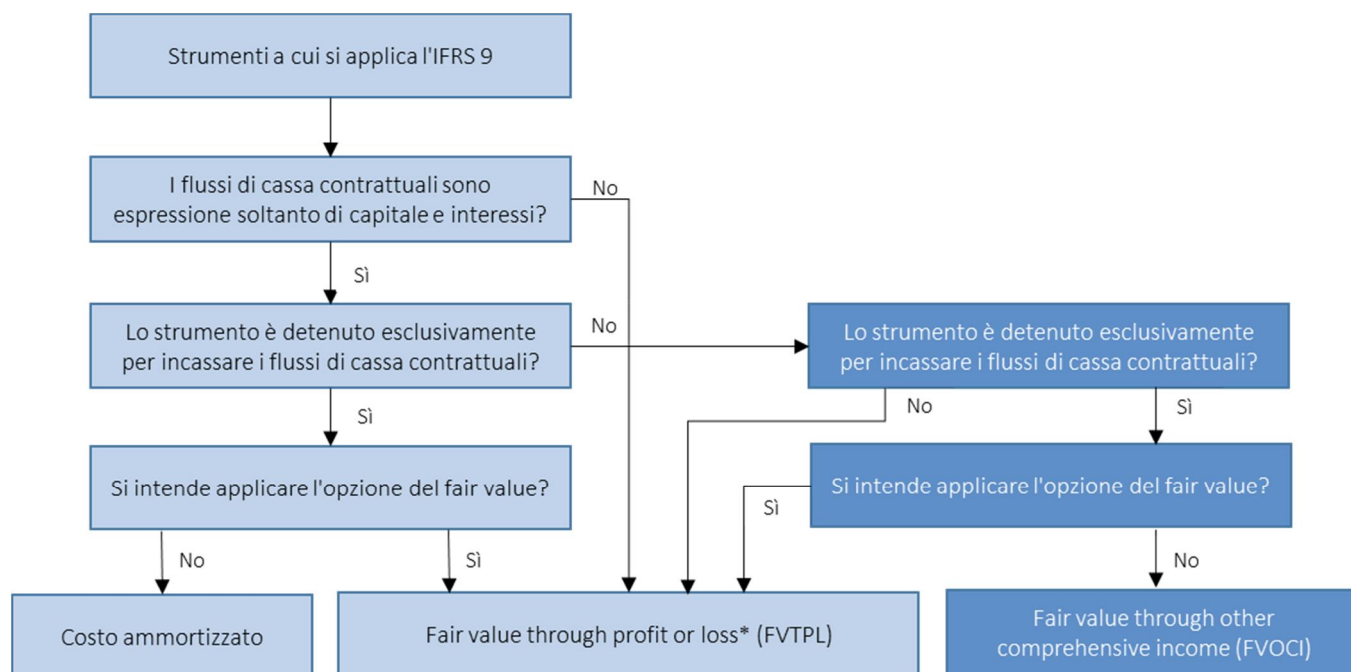
Più nel dettaglio, ai sensi dell'IFRS 9, §4.1.1, l'entità deve classificare le attività finanziarie come successivamente valutate al costo ammortizzato, al fair value (valore equo) rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo o al fair value (valore equo) rilevato nell'utile (perdita) d'esercizio sulla base di entrambi i seguenti elementi:

- a. il modello di business dell'entità per la gestione delle attività finanziarie e
- b. le caratteristiche relative ai flussi finanziari contrattuali dell'attività finanziaria.

La Figura 2.1 riassume il processo per determinare classificazione e misurazione di ciascuno strumento

⁴ Cfr. Nota "Riflessioni in merito al principio contabile applicabile alle operazioni di factoring", Ns. Rif. CT 04/17.

Figura 2.1 – Processo per la determinazione della classificazione e della misurazione di uno strumento finanziario⁵



*Opzione per gli strumenti di capitale di presentare le variazioni di fair value in OCI

2.1 Il Business model

Il Business model si riferisce a come una entità gestisce i propri asset finanziari al fine di generare flussi di cassa: incassando flussi di cassa contrattuali, vendendo l'attività o entrambi.

Esso deve essere determinato ad un livello che rifletta come gli strumenti finanziari sono gestiti per raggiungere un particolare obiettivo di business. Ad ogni modo, la determinazione non dipende dalle intenzioni del management riguardo un singolo strumento, ma andrebbe effettuata ad un più elevato livello di aggregazione.

Il Business model può tipicamente essere osservato nelle attività che l'entità svolge per raggiungere i propri obiettivi, e rappresenta "un dato di fatto" più che una affermazione. La determinazione del Business model incide sulla classificazione e misurazione dello strumento (cfr. IFRS 9, § B4.1.2B).

I Business model individuati dal nuovo principio sono tre:

1. *Modello di business il cui obiettivo è il possesso di attività finalizzato alla raccolta dei flussi finanziari contrattuali ("Held to collect" – HTC)*

Le attività finanziarie che sono possedute nell'ambito di un modello di business avente l'obiettivo di possedere attività al fine di raccogliere i flussi finanziari contrattuali sono gestite per ottenere flussi finanziari raccogliendo i pagamenti contrattuali nell'arco della vita dello strumento (§B4.1.2C). L'eventuale vendita

⁵ Cfr. IASB, IFRS 9 Financial Instruments – Project Summary, Luglio 2014.

prima della scadenza degli strumenti non costituisce necessariamente un elemento di incoerenza con tale Business model, se, ad esempio, le vendite sono infrequenti, per volumi marginali ovvero finalizzate al governo del rischio di credito (§B4.1.3, §B4.1.3A e §B4.1.3B).

2. *Modello di business il cui obiettivo è perseguito mediante sia la raccolta dei flussi finanziari contrattuali che la vendita delle attività finanziarie (“Held to collect and sale” - HTCS)*

L'entità può possedere attività finanziarie nel quadro di un modello di business il cui obiettivo è perseguito mediante sia la raccolta dei flussi finanziari contrattuali che la vendita delle attività finanziarie. In questo tipo di modello di business i dirigenti con responsabilità strategiche dell'entità hanno deciso che sia la raccolta dei flussi finanziari contrattuali che la vendita delle attività finanziarie sono indispensabili per il raggiungimento dell'obiettivo del modello di business (§B4.1.4A). In questo modello, la vendita delle attività finanziarie è essenziale, e non secondaria, per il perseguimento dell'obiettivo del Business model (§B4.1.4B).

3. *Altri modelli di business*

Un modello di business che comporta la valutazione al fair value (valore equo) rilevato nell'utile (perdita) d'esercizio è un modello in cui l'entità gestisce le attività finanziarie con l'obiettivo di realizzare flussi finanziari mediante la vendita delle attività. L'entità adotta decisioni in base ai fair value (valori equi) delle attività e gestisce le attività per realizzare tali fair value (valori equi). In questo caso, di norma l'obiettivo dell'entità determinerà una vivace attività di acquisto e di vendita (§B4.1.5). Rappresenta la classe residuale dove confluiscono tutte le attività finanziarie che non sono possedute nell'ambito di un modello di business il cui obiettivo è il possesso di attività finalizzato alla raccolta dei flussi finanziari contrattuali o il cui obiettivo è perseguito mediante sia la raccolta dei flussi finanziari contrattuali che la vendita delle attività finanziarie.

Poiché la singola entità può avere più di un modello di business per la gestione dei suoi strumenti finanziari, la classificazione non deve essere determinata a livello dell'entità che redige il bilancio. Anche nel caso del factoring, è necessario svolgere l'assessment su ciascun portafoglio di attività. In linea di principio, è comunque possibile attendersi che le attività finanziarie derivanti dai principali prodotti offerti nel settore del factoring: anticipo su crediti pro solvendo e pro soluto non iscritto in bilancio, anticipo su contratti, crediti acquisiti in pro soluto “IFRS compliant” (pro soluto “classico” iscritto in bilancio e acquisti a titolo definitivo), concessione di ulteriori dilazioni di pagamento al debitore ceduto siano normalmente incluse nel portafoglio “Held to collect”. Va comunque ricordato che il business model non si determina in relazione al tipo di prodotto bensì alle intenzioni del management nella gestione di prodotti o classi di prodotto. Resta inteso che ciascuna società è tenuta a svolgere un accurato assessment della propria attività ai fini della corretta classificazione delle esposizioni, ponendo particolare attenzione alla frequenza e all'importo delle operazioni di ri-cessione e/o cartolarizzazione dei crediti acquistati traslative di rischi e benefici ai sensi del test di derecognition.

Nella prassi delle società di factoring, si ritrova sovente la cessione di portafogli di crediti commerciali acquistati dalla clientela. Ci si può interrogare se tale prassi possa comportare la classificazione dell'operazione nel portafoglio “Held to collect and sale”. A riguardo, si ricorda che il principio recita (§B4.1.4A e B4.1.4B):

L'entità può possedere attività finanziarie nel quadro di un modello di business il cui obiettivo è perseguito mediante sia la raccolta dei flussi finanziari contrattuali che la vendita delle attività finanziarie. In questo tipo di modello di business i dirigenti con responsabilità strategiche dell'entità hanno deciso che sia la raccolta dei flussi finanziari contrattuali che la vendita delle attività finanziarie sono indispensabili per il raggiungimento dell'obiettivo del modello di business. Vi sono diversi obiettivi che possono essere coerenti con questo tipo di modello di business. Per esempio, l'obiettivo del modello di business può essere la gestione del fabbisogno di liquidità corrente, il mantenimento di un

determinato profilo di interesse o l'allineamento della durata delle attività finanziarie e delle passività finanziate da tali attività. Per perseguire tale obiettivo, l'entità raccoglierà i flussi finanziari contrattuali ma venderà anche attività finanziarie.

Rispetto a un modello di business il cui obiettivo è il possesso di attività finanziarie finalizzato alla raccolta dei flussi finanziari contrattuali, questo modello comporterà vendite più frequenti e di maggiore valore, poiché la vendita delle attività finanziarie è essenziale, e non secondaria, per il perseguimento dell'obiettivo del modello. Tuttavia, non esiste alcuna soglia di frequenza o di valore delle vendite che debbono verificarsi in questo modello di business, in quanto sia la raccolta dei flussi finanziari contrattuali che la vendita delle attività finanziarie sono essenziali per il perseguimento del suo obiettivo.

Si ritiene ad ogni modo che la prassi di cedere i crediti commerciali acquistati nell'ambito di operazioni di factoring ad altri intermediari o a veicoli per la cartolarizzazione persegua, in generale, finalità di funding, non necessariamente intrinseche nel business model e rappresenti normalmente una operazione separata dal contratto di factoring stipulato con il cliente. Nella valutazione del business model, che deve tenere conto anche della frequenza e della rilevanza delle eventuali vendite delle relative attività finanziarie, l'intermediario dovrà valutare con particolare attenzione la presenza dell'elemento di "essenzialità" della vendita per il raggiungimento degli obiettivi del relativo modello di business, in altre parole va valutato se l'intermediario ha l'obiettivo di realizzare flussi finanziari sul portafoglio di crediti acquistati mediante la loro vendita ad altro intermediario o alla società veicolo per le cartolarizzazioni: in tale contesto, non si riterrebbe che l'entità gestisca tale portafoglio ai fini della raccolta dei flussi finanziari contrattuali. Secondo tale interpretazione, in linea di principio, i casi in cui la struttura dell'operazione posta in essere con il cliente preveda il successivo e sistematico trasferimento ad altri soggetti (es. altri intermediari o veicoli) di una quota rilevante dei crediti commerciali acquistati potrebbero ricadere in questo ambito e pertanto richiedere l'inclusione nel portafoglio "Held to collect and sale".

2.2 Le caratteristiche dei flussi finanziari

Come visto, l'IFRS 9 (§4.1.2) richiede la misurazione al costo ammortizzato quando un'attività finanziaria comporta flussi di cassa che riflettono esclusivamente il pagamento del capitale e degli interessi ("solely payment of principle and interest").

A tale proposito, giova ricordare che il principio definisce come segue il "capitale" e gli "interessi" (§4.1.3):

- a) *il capitale è il fair value (valore equo) dell'attività finanziaria al momento della rilevazione iniziale. Il paragrafo B4.1.7B fornisce indicazioni aggiuntive sul significato di capitale;*
- b) *l'interesse costituisce il corrispettivo per il valore temporale del denaro, per il rischio di credito associato all'importo del capitale da restituire durante un dato periodo di tempo e per gli altri rischi e costi di base legati al prestito, nonché per il margine di profitto. I paragrafi B4.1.7 A e B4.1.9 A-B4.1.9E forniscono indicazioni aggiuntive sul significato di interesse, ivi compreso il significato di valore temporale del denaro.*

Pertanto, ai fini dell'applicazione del costo ammortizzato (in continuità con quanto finora applicato nel caso del factoring) è necessario verificare che i flussi di cassa rivenienti dall'operazione includano ritorni coerenti con un contratto base di concessione del credito ("basic lending arrangement").

Nel contratto base di concessione del credito il corrispettivo per il valore temporale del denaro e il rischio di credito sono di solito gli elementi costitutivi più importanti dell'interesse. Tuttavia, in un contratto di questo tipo l'interesse

può anche includere il corrispettivo per altri rischi associati al prestito di base (ad esempio, il rischio di liquidità) e costi (ad esempio i costi amministrativi) inerenti al possesso dell'attività finanziaria per un determinato periodo di tempo. Inoltre, l'interesse può includere un margine di profitto che è compatibile con un contratto base di concessione del credito. In circostanze economiche estreme, l'interesse può essere negativo, ad esempio se il possessore dell'attività finanziaria esplicitamente o implicitamente paga per il deposito del suo denaro per un determinato periodo di tempo (e la relativa commissione supera il corrispettivo che il possessore riceve per il valore temporale del denaro, il rischio di credito e altri rischi e costi relativi al prestito di base). Tuttavia, le clausole contrattuali che introducono l'esposizione a rischi o volatilità dei flussi finanziari contrattuali non collegata ad un contratto base di concessione del credito, come l'esposizione a variazioni dei prezzi degli strumenti rappresentativi di capitale o delle merci, non danno origine a flussi finanziari contrattuali consistenti esclusivamente in pagamenti di capitale e interessi maturati sull'importo del capitale da restituire.

La definizione del SPPI test esula dagli obiettivi del presente documento. In ogni caso, premesso che ciascuna società deve effettuare una attenta valutazione delle operazioni poste in essere, si ritiene sia possibile affermare, come principio generale, che l'operazione di factoring, nelle sue varie configurazioni, non ha come obiettivo quello di speculare sulle variazioni di prezzo degli asset acquisiti ma piuttosto quello di detenere l'asset fino a scadenza incassandone il rimborso del capitale e degli interessi. La misurazione al costo ammortizzato dovrebbe pertanto essere normalmente applicabile al caso del factoring.

In particolare, il factor dovrà prestare attenzione alle eventuali clausole contrattuali che possono generare un fallimento del SPPI test, quali, a titolo di esempio:

- **Discrasia fra il tenor del tasso e la frequenza del riprezzamento**
Nei casi in cui la frequenza della rideterminazione non rispecchia la natura del tasso di interesse (ad esempio il tasso d'interesse è rivisto mensilmente sulla base di un tasso a un anno), è necessario verificare, qualitativamente e se necessario quantitativamente, che i flussi di cassa contrattuali potrebbero differire dai flussi finanziari che si avrebbero se il valore temporale del denaro non fosse modificato. In linea di principio e ferma restando la necessità di una valutazione caso per caso e di prestare particolare attenzione alle operazioni con durate molto lunghe (es. debiti PA), si ritiene che nel caso del factoring, e soprattutto ai tassi attuali, la differenza dovrebbe risultare irrisoria non configurando il fallimento del test SPPI.
- **Modifiche del tasso massive o unilaterali contrattualizzate con il cliente**
Modifiche massive del tasso di interesse, legate a modifiche nella perdita attesa di un portafoglio o segmento di clientela per il quale si registri un aumento di costo, non costituiscono causa di fallimento del test SPPI in quanto non contrattualizzate con il cliente. Anche nell'eventualità in cui il contratto riporti una clausola che consenta al factor di modificare unilateralmente il tasso di interesse applicato, si ritiene che questa non dovrebbe configurare un fallimento del test fintanto che la modifica non è legata all'andamento di un indice esterno ma è invece connessa all'andamento del merito creditizio della controparte.
- **Dilazione al debitore ceduto**
La dilazione al debitore ceduto modifica la scadenza originale del credito: tuttavia, tale estensione non è un'opzione del debitore ceduto da attivare in corso di rapporto ma è concessa tipicamente in sede di avvio del rapporto, rappresentando quindi una parte del contratto anziché una clausola che modifica la tempistica dei flussi di cassa.
- **Contratti in valuta estera**

In linea di principio, nei casi in cui l'anticipo e l'incasso sono nella stessa valuta, non dovrebbe porsi il problema ove anche il funding sia interamente effettuato in valuta. Ulteriore riflessione merita invece il caso in cui l'anticipo e l'incasso siano effettuati in valute diverse, dove potrebbe configurarsi una componente speculativa (positiva o negativa) in assenza di coperture sul rischio cambio. Tuttavia, è possibile ritenere che nei casi in cui il cedente sia tenuto a coprire l'eventuale differenza negativa, ovvero, in caso contrario, il factor sia tenuto a trasmettere al cliente l'eventuale differenza positiva dovuta alla fluttuazione dei cambi, per l'intermediario l'operazione sia comunque neutra e pertanto non fallirebbe il test SPPI. In linea di principio, poiché il cedente è comunque tenuto a rimborsare l'eventuale saldo a debito rimasto, si ritiene che l'operazione, per il factor, sia comunque neutrale a prescindere dalle variazioni del tasso di cambio, a meno che non vi sia nel contratto una specifica assunzione del rischio di cambio da parte del cessionario. Una clausola contrattuale che imponga in maniera esplicita al cedente il rimborso delle eventuali differenze negative dovute al tasso di cambio può essere di ulteriore supporto. Si precisa che il rischio di cambio deve avere effetti sia a credito che a debito del cedente. In ogni caso, è importante verificare la correlazione fra il tasso utilizzato e la valuta quale importante elemento a supporto della tenuta del SPPI test.

2.3 Riconoscimento e misurazione

Secondo il principio contabile (IFRS 9, §3.1.1): *L'entità deve rilevare nel proprio prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria l'attività o passività finanziaria quando, e solo quando, l'entità diviene parte nelle clausole contrattuali dello strumento.*

Al momento della rilevazione iniziale l'entità deve valutare l'attività o la passività finanziaria al suo fair value (§5.1.1) più o meno, nel caso di un'attività o passività finanziaria non valutata al fair value (valore equo) rilevato nell'utile (perdita) d'esercizio, i costi dell'operazione direttamente attribuibili: il fair value è definito (cfr. IFRS 13, §9) come il prezzo che si percepirebbe per la vendita di un'attività ovvero che si pagherebbe per il trasferimento di una passività in una regolare operazione tra operatori di mercato alla data di valutazione, e in sede di rilevazione iniziale, salvo che l'entità non determini diversamente, il prezzo dell'operazione equivarrà al fair value.

Per i crediti commerciali assoggettati all'IFRS 15 e che non hanno una significativa componente finanziaria è previsto un principio specifico⁶: tuttavia tale specificità non si applica al factor in quanto, come già evidenziato, i crediti commerciali acquisiti nell'ambito di operazioni di factoring non sono assoggettati all'IFRS 15.

Nel caso del factoring, dal punto di vista interpretativo, si ritiene che l'IFRS 9 configuri un quadro di sostanziale continuità con lo IAS 39 in materia di derecognition⁷. Pertanto i crediti per factoring da iscrivere a bilancio riguardano:

- Per le operazioni pro solvendo e le operazioni pro soluto che non superano il test di derecognition, sarà rilevata una esposizione verso il cedente pari all'ammontare finanziato;
- Per le operazioni pro soluto che superano il test di derecognition, sarà rilevata una esposizione verso il debitore pari al valore del credito acquisito.

⁶ IFRS 9, §5.1.3: *“Nonostante la disposizione di cui al paragrafo 5.1.1, al momento della rilevazione iniziale l'entità deve valutare i crediti commerciali che non hanno una significativa componente di finanziamento (determinata in conformità all'IFRS 15) al loro prezzo dell'operazione (come definito nell'IFRS 15)”*.

⁷ Cfr. Regolamento 2016/2067, Allegato, Capitolo 3 -Rilevazione ed eliminazione contabile. Assirevi ha pubblicato un documento di ricerca sull'argomento: Rappresentazione e valutazione delle operazioni di factoring pro-soluto secondo gli IFRS nei bilanci dei cessionari (società di factoring) e dei cedenti. (Dicembre 2012).

Il §5.2.1 prevede che *“dopo la rilevazione iniziale l'entità deve valutare l'attività finanziaria [...] al:*

a) costo ammortizzato;

b) fair value (valore equo) rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo; o

c) fair value (valore equo) rilevato nell'utile (perdita) d'esercizio.”

Dopo il riconoscimento iniziale:

- i. Ove sussistano i requisiti per l'inclusione nel portafoglio HTC, l'entità dovrebbe misurare un credito derivante da operazioni di factoring al costo ammortizzato⁸
- ii. Ove il test SPPI non venga superato, la misurazione dovrà avvenire a “FVTPL”.

L'IFRS 9 sottolinea infine la necessità di provvedere ad una riclassificazione se e soltanto nel caso in cui il business model dell'entità viene modificato a seguito di cambiamenti interni o esterni (§4.1.1).

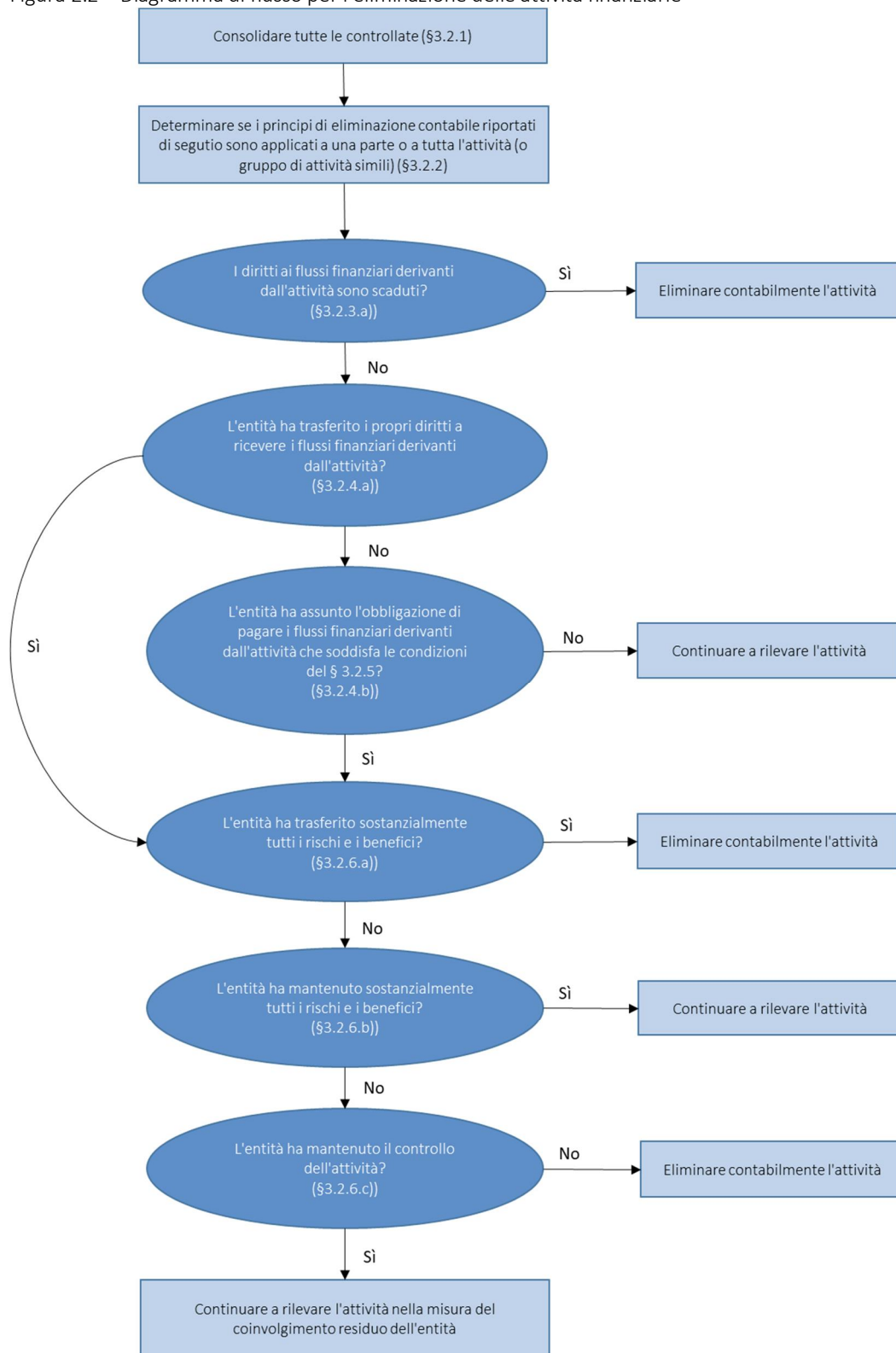
Le regole per l'eliminazione contabile (derecognition) non subiscono sostanziali variazioni rispetto alle disposizioni dello IAS 39. Vengono in ogni caso forniti alcuni chiarimenti:

- In caso di “write-off”: quando non ci sono aspettative di recupero dell'attività finanziaria, quest'ultima viene cancellata. Il write off è un evento di derecognition;
- In caso di modifiche o rinegoziazioni dei termini contrattuali, l'entità deve determinare se portino alla derecognition ed eventualmente contabilizzare il nuovo strumento modificato. In tal caso occorre ripetere l'assessment del Business Model e il test SPPI.

Per pronto riferimento, si riprende l'albero decisionale così come presentato dal nuovo principio (§B3.2.1).

⁸ Cfr. §2.1 e 2.2 del presente documento.

Figura 2.2 – Diagramma di flusso per l'eliminazione delle attività finanziarie



3. Impairment

Il nuovo principio introduce rilevanti novità in tema di impairment, richiedendo il riconoscimento di una perdita attesa su crediti nel continuo e di aggiornare la perdita attesa riconosciuta ad ogni data di riferimento per riflettere i cambiamenti nel rischio di credito di uno strumento finanziario. L'IFRS 9 istituisce quindi un modello "forward-looking" fondato sulla misurazione della perdita attesa basata sull'informazione storica, corrente e prospettica disponibile in luogo del modello "incurred loss" previsto nello IAS 39

Il nuovo principio prevede diversi modelli di riferimento per la determinazione dell'impairment, tra i quali è opportuno evidenziare:

- i. Il modello d'impairment generale;
- ii. Il modello applicabile alle attività finanziarie deteriorate acquistate o originate (*"Purchased or Originated credit-impaired financial assets – POCI"*)⁹;
- iii. Il modello semplificato per i crediti commerciali.

Figura 3.1 – Modelli di impairment nell'IFRS 9: tavola sinottica

Modello d'impairment generale (§ 5.5.1-5.5.12)	Modello POCI (§5.5.13-5.5.14)	Metodo semplificato per i crediti commerciali (§.5.5.15)
<ul style="list-style-type: none"> • applicato alle attività finanziarie diverse da quelle che prevedono trattamenti specifici • prevede la classificazione delle esposizioni in 3 bucket ("Stage") che riflettono la qualità del credito (cfr. Figura 3.2) 	<ul style="list-style-type: none"> • applicato alle attività deteriorate acquistate o originate • impairment determinato come variazioni cumulate delle perdite attese lungo tutta la vita del credito dal momento della rilevazione iniziale 	<ul style="list-style-type: none"> • può essere applicato ai crediti commerciali derivanti da contratto che risultano da operazioni rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 15 • impairment determinato sempre come variazione delle perdite attese su crediti lungo tutta la vita del credito

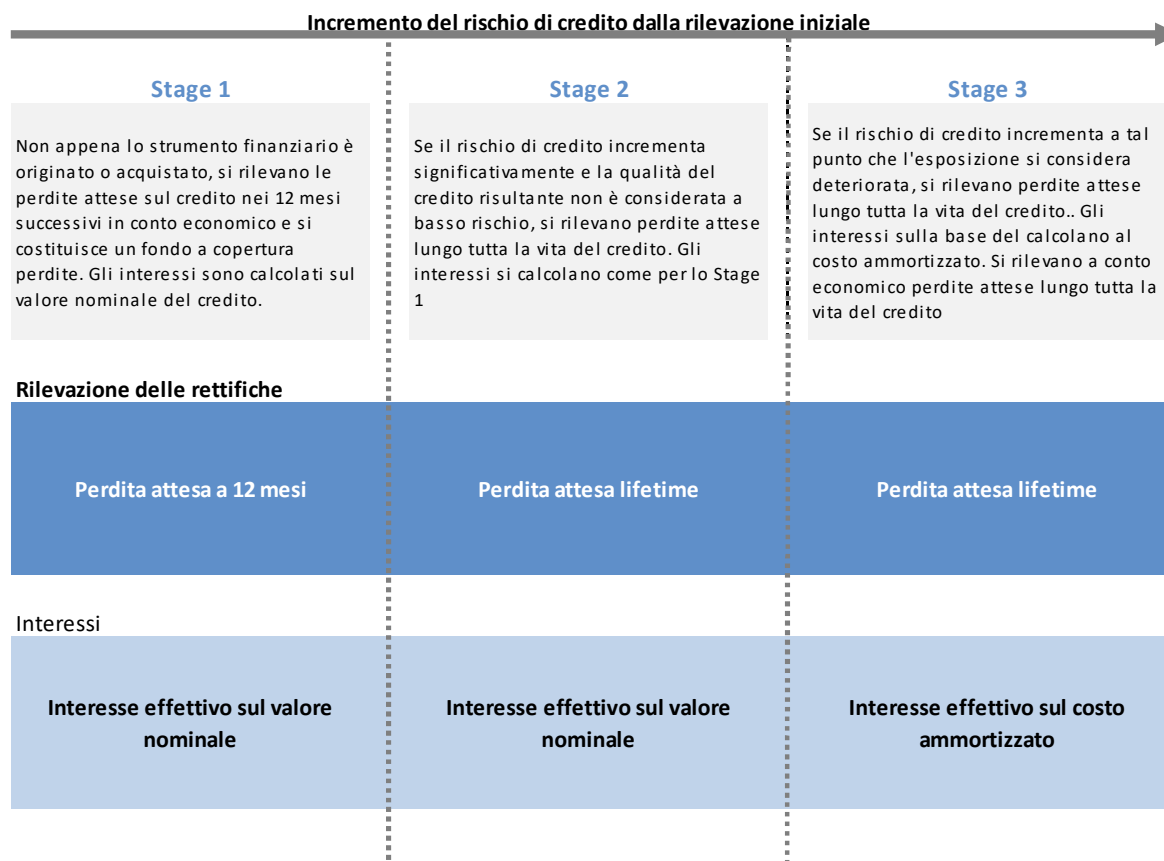
In generale, si ritiene che al factoring sia applicabile il modello generale per l'impairment, non trattandosi (di norma) di attività acquisite già deteriorate e non potendosi applicare il metodo semplificato previsto per i crediti commerciali¹⁰ in quanto (come precisato nel paragrafo precedente) i crediti acquistati dal factoring non sembrano integrare la definizione di "trade receivables" di cui all'IFRS 15.

⁹ Acquisto o emissione di un'attività finanziaria ad un forte sconto che riflette perdite su crediti già verificatesi.

¹⁰ IFRS 9, § B5.5.15: *Nonostante i paragrafi 5.5.3 e 5.5.5, l'entità deve sempre valutare il fondo a copertura perdite a un importo pari alle perdite attese lungo tutta la vita del credito per: a) i crediti commerciali o le attività derivanti da contratto che risultano da operazioni rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 15, e che: i) non contengono una significativa componente di finanziamento (o quando l'entità applica l'espedito pratico per i contratti che durano un anno o meno) in conformità all'IFRS 15; o ii) contengono una significativa componente di finanziamento in conformità all'IFRS 15, se l'entità sceglie come principio contabile di valutare il fondo a copertura perdite a un importo pari alle perdite attese lungo tutta la vita del credito. Tale principio contabile deve essere applicato a tutti questi crediti commerciali o attività derivanti da contratto ma può essere applicato separatamente ai crediti commerciali e alle attività derivanti da contratto; [...].*

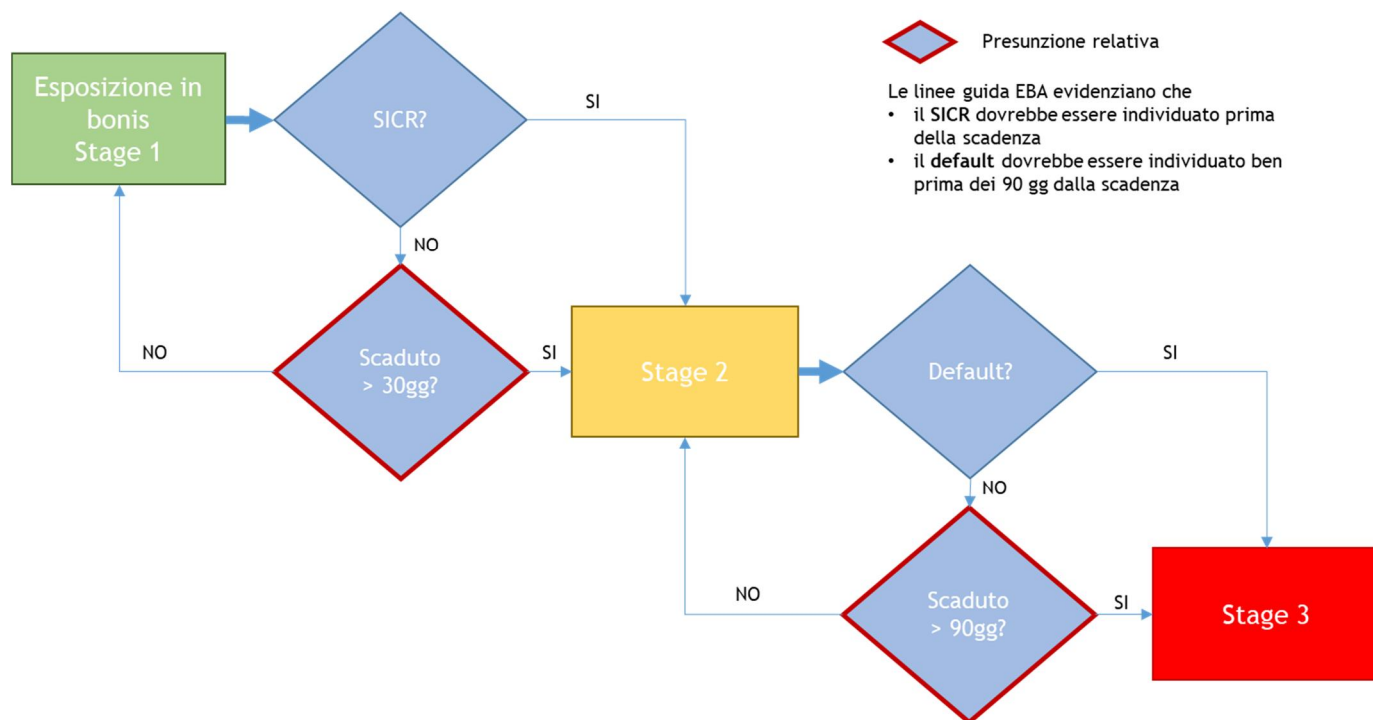
L'IFRS 9 prevede che le esposizioni siano suddivise in tre categorie ("stages") che riflettono l'andamento del rischio di credito dell'esposizione. La Figura 3.1 sintetizza le caratteristiche degli stages e differenti trattamenti applicabili.

Figura 3.2 – Stage allocation: tavola sinottica



Alla data di rilevazione iniziale, l'attività è classificata nello Stage 1 (salvo che non vi siano i presupposti per la classificazione come "POCI"). Secondo l'IFRS 9 (§5.5.9) a ogni data di riferimento del bilancio l'entità deve valutare se il rischio di credito relativo allo strumento finanziario sia significativamente aumentato dopo la rilevazione iniziale. In sede di valutazione, l'entità deve utilizzare la variazione del rischio di inadempimento lungo la vita attesa dello strumento finanziario anziché la variazione dell'importo delle perdite attese su crediti. Non è necessario allocare nello Stage 2 le esposizioni verso strumenti finanziari a basso rischio di credito.

Figura 3.3 – Stage allocation: esempio di albero decisionale



Con riferimento al factoring, acquisiscono particolare importanza le riflessioni in merito:

1. Alla stima della perdita attesa a 12 mesi e lifetime;
2. All'individuazione delle situazioni di significativo incremento del rischio di credito ("SICR") ai fini del passaggio a Stage 2.

3.1 Stima della perdita attesa

L'IFRS 9 prevede che (§5.5.1 e segg.) l'entità deve rilevare un fondo a copertura perdite per perdite attese su crediti riguardanti attività finanziarie, crediti impliciti nei contratti di leasing, attività derivanti da contratto o impegni all'erogazione di finanziamenti e contratti di garanzia finanziaria: se alla data di riferimento del bilancio il rischio di credito relativo a uno strumento finanziario non è aumentato significativamente dopo la rilevazione iniziale, l'entità deve valutare il fondo a copertura perdite per lo strumento finanziario a un importo pari alle perdite attese su crediti nei 12 mesi successivi (perdita attesa a 12 mesi - Stage 1). Altrimenti, se il rischio di credito dello strumento finanziario è significativamente aumentato dopo la rilevazione iniziale, a ciascuna data di riferimento del bilancio l'entità deve valutare il fondo a copertura perdite relativo allo strumento finanziario a un importo pari alle perdite attese lungo tutta la vita del credito (perdita attesa *lifetime*).

Con riferimento al factoring, si pone quindi il tema della durata della vita del credito e di come calcolare la perdita attesa.

In linea generale, secondo l'IFRS 9, §5.5.17:

“L’entità deve valutare le perdite attese su crediti dello strumento finanziario in modo che rifletta:

- a) un importo obiettivo e ponderato in base alle probabilità determinato valutando una gamma di possibili risultati;*
- b) il valore temporale del denaro; e*
- c) informazioni ragionevoli e dimostrabili che sono disponibili senza eccessivi costi o sforzi alla data di riferimento del bilancio su eventi passati, condizioni attuali e previsioni delle condizioni economiche future.”*

Sebbene il principio sottostante non sia il medesimo, si ritiene di potersi agganciare, nelle riflessioni, alla normativa prudenziale, tenendo presente che la vigilanza prudenziale adotta un’ottica “Through The Cycle” mentre l’IFRS 9 predilige invece un approccio “Point In Time”. Per tale ragione, l’azienda potrà valutare opportune eventuali calibrazioni successive ai parametri utilizzati ai fini di vigilanza.

In prima analisi, si ricorda che nella disciplina regolamentare¹¹ il valore dell’esposizione è dato dal valore contabile¹². Il valore contabile dell’esposizione è evidentemente determinato dall’applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS e richiamato dalle Circolari 217 e 272 di Banca d’Italia¹³:

Ai fini della classificazione delle operazioni di factoring tra “pro-soluto” e “pro-solvendo”, indipendentemente dalla forma contrattuale, si considera “pro-soluto” l’operazione che realizza in capo alla banca il pieno trasferimento dei rischi e dei benefici connessi con le attività oggetto della transazione, ai sensi dell’IFRS 9 (c.d. derecognition).

Per converso, sono da considerarsi come “pro-solvendo” le operazioni che non realizzano in capo alla banca il suddetto trasferimento dei rischi e dei benefici. Pertanto, nelle forme tecniche relative al factoring le esposizioni connesse con operazioni “pro-solvendo” vanno imputate ai soggetti cedenti, mentre quelle relative ad operazioni “pro-soluto” ai debitori ceduti.

Se ne deduce che l’esposizione è intestata, normalmente, alla medesima controparte a cui si riferisce l’esposizione di bilancio. Si ritiene, in linea generale, che la perdita attesa possa essere calcolata avendo riguardo alla controparte di bilancio e pertanto considerando la probabilità di default del cedente per le operazioni pro solvendo e quelle che non danno luogo a derecognition e del debitore ceduto per gli acquisti a titolo definitivo e nelle operazioni pro soluto che consentono l’iscrizione del credito acquistato nel bilancio del cessionario. Va altresì ricordato che, laddove vi siano impegni irrevocabili ad erogare, è necessario misurare il rischio sul margine non utilizzato.

Secondo tale approccio, la perdita attesa dovrà tenere conto:

- della PD a 12 mesi (o *lifetime*) del cedente per le operazioni pro solvendo e quelle pro soluto che non danno luogo a derecognition;
- della PD a 12 mesi (o *lifetime*) del debitore ceduto per gli acquisti a titolo definitivo e nelle operazioni pro soluto che consentono l’iscrizione del credito acquistato nel bilancio del cessionario

Assume inoltre rilevanza, sotto questo profilo, la vita complessiva dell’esposizione: nel caso del factoring, essa è normalmente a breve o brevissimo termine, ed è data:

- nelle esposizioni a revoca intestate al cedente, dal periodo di tempo fra la proposta di delibera in merito all’affidamento del cedente (inception date) e la data della successiva revisione del fido (tipicamente

¹¹ Regolamento (UE) N. 575/2013 Del Parlamento Europeo e Del Consiglio del 26 giugno 2013 relativo ai requisiti prudenziali per gli enti creditizi e le imprese di investimento e che modifica il regolamento (UE) n. 648/2012 (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/HTML/?uri=CELEX:32013R0575&from=IT>).

¹² Art. 111 (per il metodo standardizzato) e art. 166 (per i metodi IRB).

¹³ Il testo, alla data di redazione della presente nota, risulta in consultazione.

annuale o frazione d'anno, per cui si ritiene plausibile adottare, prudenzialmente, una durata convenzionale pari a 12 mesi)¹⁴;

- nelle esposizioni intestate al debitore ceduto, dal periodo di tempo fra la data di carico del credito (inception date) e la data attesa di pagamento da parte del debitore ceduto.

Poiché le esposizioni tipiche del factoring hanno normalmente una durata inferiore all'anno, si ritiene possibile ricorrere alla PD a 12 mesi quale proxy (floor) della PD lifetime anche nel caso di passaggio a Stage 2. E' in ogni caso possibile ricorrere a stime dell'EAD riproporzionata che tengano conto del frazionamento infrannuale della durata¹⁵.

Ai fini delle riflessioni di bilancio, si ritiene che la scadenza nominale delle fatture non possa rappresentare un'adeguata valutazione della vita complessiva dell'esposizione: trattandosi di scadenze di natura commerciale, esse sono soggette alle abitudini di pagamento proprie del settore industriale di appartenenza, delle specifiche imprese e financo delle singole relazioni cliente-fornitore. Non a caso, normalmente tali scadenze non sono considerate ai fini del pricing dell'operazione, che è invece basato sulle attese di effettivo incasso. Pertanto, anche ai fini delle valutazioni di bilancio, la scadenza del credito non può che riferirsi a quella in cui l'intermediario si attende, sulla base delle esperienze storiche e, ove disponibili, delle convenzioni concordate con il cliente, di ricevere effettivamente l'incasso di quanto dovuto dal debitore ceduto.

Va tuttavia segnalato che la CRR prevede alcuni requisiti operativi che consentono di adottare il metodo "crediti commerciali acquistati" nell'ambito degli approcci basati sui rating interni:

¹⁴ In ogni caso, l'IFRS 9, § B5.5.13 prevede che "per gli strumenti finanziari nei quali la struttura degli inadempimenti non si concentra in un momento specifico della vita attesa dello strumento finanziario, le variazioni del rischio di inadempimento nei 12 mesi successivi possono essere una ragionevole approssimazione delle variazioni del rischio di inadempimento per tutta la vita dello strumento. In questi casi, l'entità può utilizzare le variazioni del rischio di inadempimento nei 12 mesi successivi per determinare se il rischio di credito è aumentato in misura significativa dopo la rilevazione iniziale, a meno che le circostanze indichino che è necessaria una valutazione lungo tutta la vita".

¹⁵ Ad esempio, moltiplicando l'EAD per un fattore pari a $N/365$, con N = al numero di giorni mancanti alla scadenza. Tale fattore, per convenzione, dovrebbe essere riportato pari a 1 nel caso di esposizioni scadute. La società può ritenere opportuno considerare un floor pari a 1 mese per tenere conto della possibilità che una situazione di difficoltà emerga negli ultimi giorni di vita dell'esposizione.

Articolo 184

Requisiti per i crediti commerciali acquistati

1. Ai fini della quantificazione dei parametri di rischio da associare alle classi o ai pool per i crediti commerciali acquistati, gli enti garantiscono che siano soddisfatte le condizioni di cui ai paragrafi da 2 a 6.
2. La struttura dell'operazione assicura che in tutte le circostanze prevedibili l'ente mantenga la proprietà e il controllo effettivi su tutti gli introiti rivenienti dai crediti. Qualora il debitore effettui i pagamenti direttamente al cedente o al gestore, l'ente si assicura regolarmente che questi gli siano retrocessi per intero e conformemente alle condizioni contrattuali. Gli enti si dotano di procedure intese ad assicurare che il diritto di proprietà sui crediti e sugli introiti pecuniari sia protetto contro moratorie fallimentari o azioni legali che possano sensibilmente ostacolare la capacità del finanziatore di liquidare o cedere i crediti o di mantenere il controllo sugli introiti stessi.
3. L'ente sorveglia sia la qualità dei crediti commerciali acquistati, sia la situazione finanziaria del cedente e del gestore. Si applicano le seguenti condizioni:
 - a) l'ente valuta la correlazione fra la qualità dei crediti commerciali acquistati e la situazione finanziaria sia del cedente sia del gestore e pone in atto politiche e procedure interne che offrano adeguate salvaguardie contro qualsivoglia evenienza, fra cui l'attribuzione di un rating di rischio interno a ciascun cedente e gestore;
 - b) l'ente dispone di politiche e procedure chiare ed efficaci per determinare l'ammissibilità del cedente e del gestore. L'ente o un suo rappresentante effettuano periodici riesami del cedente e del gestore per verificare l'accuratezza delle loro segnalazioni, individuare eventuali frodi o carenze operative e vagliare la qualità delle politiche di credito del cedente e la qualità delle politiche e delle procedure di incasso del gestore. I risultati di questi riesami sono documentati;
 - c) l'ente valuta le caratteristiche degli aggregati di crediti commerciali acquistati compresi i debordi, le evidenze storiche concernenti arretrati, crediti anomali e svalutazione crediti del cedente, i termini di pagamento e gli eventuali conti di contropartita;
 - d) l'ente è dotato di efficaci politiche e procedure per sorvegliare su base aggregata le concentrazioni di esposizioni verso singoli debitori all'interno di ogni aggregato di crediti commerciali acquistati e a livello trasversale fra un aggregato e l'altro;
 - e) l'ente si assicura di ricevere dal gestore segnalazioni tempestive e sufficientemente dettagliate sulla struttura per scadenze e sul grado di diluizione dei crediti, al fine di accertare la conformità con i criteri di ammissibilità e le politiche di finanziamento che regolano i crediti commerciali acquistati e disporre di un efficace mezzo per sorvegliare e verificare i termini di vendita del cedente e il grado di diluizione.
4. L'ente è dotato di sistemi e procedure che consentono non solo di accertare precocemente il deterioramento della situazione finanziaria del cedente e della qualità dei crediti commerciali acquistati, ma anche di anticipare l'insorgere di problemi. In particolare l'ente dispone di politiche, procedure e sistemi informativi chiari ed efficaci per sorvegliare le violazioni delle clausole contrattuali nonché di procedure chiare ed efficaci per l'avvio di azioni legali e il trattamento dei crediti commerciali acquistati anomali.
5. L'ente dispone di politiche e procedure chiare ed efficaci per disciplinare il controllo dei crediti commerciali acquistati, dei finanziamenti concessi e del flusso degli incassi. In particolare, dispone di politiche interne scritte che specificano tutti gli aspetti sostanziali del programma di acquisto di crediti, fra cui i tassi delle anticipazioni, le garanzie reali ammissibili e la documentazione prescritta, i limiti di concentrazione, il trattamento degli incassi. Tali elementi tengono adeguatamente conto di tutti i fattori rilevanti e sostanziali, come la situazione finanziaria del cedente e del gestore, le concentrazioni di rischio e le tendenze nella qualità dei crediti commerciali acquistati e della clientela del cedente e i sistemi interni assicurano che l'anticipazione di fondi avvenga unicamente contro consegna delle garanzie e della documentazione prescritte.
6. L'ente dispone di un efficace processo interno per verificare la conformità con tutte le politiche e procedure interne. Il processo include regolari revisioni di tutte le fasi critiche del programma di acquisto dei crediti, verifiche della separazione funzionale tra la valutazione del cedente e del gestore e quella del debitore e la valutazione del cedente e del gestore e le risultanze delle verifiche in loco su questi condotte, e la valutazione dell'attività di back office, con particolare riguardo a qualifiche, esperienza, risorse umane disponibili e sistemi informatici di supporto.

Il rispetto di tali requisiti, prassi comune nell'attività di factoring, consente nell'ambito di tale approccio di intestare l'esposizione al debitore ceduto indipendentemente dal superamento del test di derecognition, rilevando (potenzialmente) la garanzia prestata dal cedente nel pro solvendo come una garanzia personale.

Tale approccio è peraltro alla base del principio di traslazione del rischio sul debitore contenuto, per gli intermediari finanziari adottanti il metodo standardizzato, nella relativa disciplina nazionale (Circolare n. 288 di Banca d'Italia)¹⁶.

Ove l'intermediario, ritenga tale rappresentazione più coerente rispetto alle modalità interne di gestione del rischio, appare pertanto possibile ricorrere ad essa per i fini delle valutazioni relative alla rilevazione in bilancio delle perdite attese su crediti. In tal caso, l'anticipazione pro solvendo dovrà intendersi convenzionalmente allocata sui debitori ceduti e la perdita attesa sarà determinata coerentemente con le regole applicate alle esposizioni verso il debitore ceduto (fatta salva, in ogni caso, la possibilità di considerare la garanzia fornita dal cedente). In questo contesto, considerato che la traslazione non deve essere fatta sistematicamente, ma può esserci una alternanza tra allocazione sul cedente e allocazione sull'insieme dei debitori ceduti, il calcolo ai fini dell'allocazione dell'esposizione tra Stage 1 e Stage 2 deve avvenire valutando gli eventuali mutamenti della rischiosità della "relazione" che potrà appunto di volta in volta essere posizionata sulla PD del cedente oppure sulla media ponderata delle PD dei debitori (in caso di traslazione).

Sempre con riferimento alla disciplina prudenziale, gli enti che non dispongono di modelli interni (ovvero coloro che hanno accesso a modelli di gruppo per i debitori ceduti i cui parametri non sono stimati), possono ricorrere a PD fornite da soggetti esterni (es. ECAI, assicurazioni del credito) ovvero stimate attraverso modelli gestionali sviluppati internamente alla società, anche se non utilizzati ai fini di vigilanza prudenziale, o ancora tenere conto della previsione di cui all'art. 180 della CRR secondo la quale *"per i crediti verso imprese acquistati, gli enti possono stimare la EL per classe del debitore sulla base delle medie di lungo periodo dei tassi effettivi di default relativi ad un orizzonte temporale annuale"*. Tale metodologia appare peraltro coerente con quanto previsto dal principio stesso (§B5.5.35) in materia di crediti commerciali: *"Per la valutazione delle perdite attese su crediti l'entità può avvalersi di espedienti pratici se sono compatibili con i principi di cui al paragrafo 5.5.17. Un esempio di espediente pratico è il calcolo delle perdite attese su crediti per i crediti commerciali utilizzando una matrice di accantonamento. L'entità si avvarrebbe della sua esperienza storica in materia di perdite su crediti (rettificate, se del caso, in conformità ai paragrafi B5.5.51-B5.5.52) per i crediti commerciali al fine di stimare le perdite attese su crediti nei 12 mesi successivi o le perdite attese lungo tutta la vita del credito sulle attività finanziarie pertinenti. Una matrice di accantonamento potrebbe, ad esempio, specificare tassi di copertura fissi in funzione del numero di giorni trascorsi da quando un credito commerciale è scaduto (per esempio, l'1 per cento se non è scaduto, il 2 per cento se è scaduto da meno di 30 giorni, il 3 per cento se è scaduto da più di 30 giorni ma meno di 90 giorni, il 20 per cento se è scaduto da 90-180 giorni ecc.)."*

¹⁶ Circolare n. 288 di Banca d'Italia, Titolo IV – Vigilanza prudenziale, Capitolo 5 – Rischio di credito – Metodo standardizzato, Sezione II – Disposizioni specifiche, §3 Metodo standardizzato - Crediti commerciali acquistati: *"[...] Con riferimento al caso sub a), le esposizioni possono essere alternativamente intestate al debitore ceduto qualora siano soddisfatti i requisiti operativi di seguito indicati, volti ad assicurare che il recupero delle esposizioni creditizie dipenda dai pagamenti effettuati dai debitori ceduti piuttosto che dalla solvibilità dei cedenti [...]"*.

3.2 Il significativo incremento del rischio di credito

Il principio prevede che (§5.5.9 e segg.) a ogni data di riferimento del bilancio l'entità debba valutare se il rischio di credito relativo allo strumento finanziario sia significativamente aumentato dopo la rilevazione iniziale. In sede di valutazione, l'entità deve utilizzare la variazione del rischio di inadempimento lungo la vita attesa dello strumento finanziario anziché la variazione dell'importo delle perdite attese su crediti. Per effettuare tale valutazione, l'entità deve confrontare il rischio di inadempimento relativo allo strumento finanziario alla data di riferimento del bilancio con il rischio di inadempimento relativo allo strumento finanziario alla data della rilevazione iniziale e considerare informazioni ragionevoli e dimostrabili, che siano disponibili senza eccessivi costi o sforzi, indicative di aumenti significativi del rischio di credito verificatisi dopo la rilevazione iniziale.

Il principio fornisce una ampia, seppure non esaustiva, lista di informazioni può essere rilevante nella valutazione delle variazioni del rischio di credito¹⁷:

- a) variazioni significative degli indicatori di prezzo interno del rischio di credito per effetto di una variazione iniziale del rischio di credito che comprende, ma non solo, lo spread creditizio che risulterebbe se un particolare strumento finanziario o uno strumento finanziario analogo con le stesse condizioni e la stessa controparte fosse di nuova creazione o emissione alla data di riferimento del bilancio;
- b) altre variazioni dei tassi o dei termini contrattuali di uno strumento finanziario esistente che sarebbero significativamente differenti se lo strumento fosse di nuova creazione o emissione alla data di riferimento del bilancio (quali clausole più rigide, garanzie reali o garanzie personali di importo più cospicuo o una maggiore copertura dei proventi) a causa delle variazioni del rischio di credito dello strumento finanziario dopo la rilevazione iniziale;
- c) variazioni significative degli indicatori di rischio di credito del mercato esterno per un particolare strumento finanziario o strumenti finanziari analoghi con la stessa vita attesa. Le variazioni degli indicatori del rischio di credito comprendono, senza limitarsi a questi: i) lo spread creditizio; ii) i prezzi del contratto di credit default swap per il mutuatario; iii) il tempo durante il quale o la misura in cui il fair value (valore equo) dell'attività finanziaria è stato inferiore al suo costo ammortizzato e iv) altre informazioni di mercato relative al mutuatario, quali le variazioni del prezzo degli strumenti di debito e rappresentativi di capitale del mutuatario;
- d) una variazione significativa, effettiva o attesa, del rating di credito esterno dello strumento finanziario;
- e) un declassamento, effettivo o atteso, del rating di credito interno del mutuatario o una diminuzione del punteggio comportamentale utilizzato per la valutazione del rischio di credito a livello interno. I rating di credito interni e il punteggio comportamentale interno sono più attendibili se abbinati ai rating esterni o sostenuti da studi sull'inadempimento;
- f) variazioni sfavorevoli, esistenti o previste, delle condizioni economiche, finanziarie o commerciali che si ritiene possano provocare un cambiamento significativo della capacità del mutuatario di onorare i suoi debiti, come un aumento, effettivo o atteso, dei tassi di interesse o un aumento significativo, effettivo o atteso, dei tassi di disoccupazione;
- g) una variazione significativa, effettiva o attesa, dei risultati operativi del mutuatario. Tra gli esempi figurano il calo dei ricavi o dei margini effettivi o attesi, l'aumento dei rischi operativi, la carenza di capitale circolante, la diminuzione della qualità delle attività, una maggiore leva di bilancio, una maggiore liquidità, problemi di gestione o cambiamenti dell'ambito di attività commerciale o della struttura organizzativa (come la cessazione di un settore dell'attività commerciale) che comportano una variazione significativa della capacità del mutuatario di onorare i suoi debiti;

¹⁷ IFRS 9, §B.5.5.17.

- h) aumenti significativi del rischio di credito di altri strumenti finanziari dello stesso mutuatario;
- i) una variazione significativa sfavorevole, effettiva o attesa, del contesto regolamentare, economico o tecnologico del mutuatario che comporti una variazione significativa della capacità del mutuatario di onorare i suoi debiti, come il calo della domanda del prodotto commercializzato dal mutuatario a causa di un'evoluzione tecnologica;
- j) variazioni significative del valore delle garanzie reali a sostegno del debito oppure della qualità delle garanzie di terzi o degli strumenti di attenuazione del rischio di credito, che dovrebbero ridurre l'incentivo economico, per il mutuatario, a effettuare pagamenti contrattuali regolari o, in alternativa, avere effetti sulla probabilità di inadempimento. Per esempio, se il valore della garanzia reale si riduce perché diminuiscono i prezzi delle abitazioni, in alcuni sistemi giuridici i mutuatari sono maggiormente incentivati a non rimborsare il mutuo;
- k) una variazione significativa della qualità della garanzia fornita da un azionista (o dai genitori di un individuo) se l'azionista (o i genitori) è (sono) incentivato(i) ad evitare l'inadempimento con un'iniezione di capitale o di liquidità e ne ha (hanno) la capacità finanziaria;
- l) variazioni significative, come la riduzione del sostegno finanziario da parte dell'entità capogruppo o di altre affiliate o una variazione significativa, effettiva o attesa, della qualità dello strumento di attenuazione del rischio di credito, che dovrebbero ridurre l'incentivo economico, per il mutuatario, a effettuare pagamenti contrattuali regolari. Forme di miglioramento della qualità del credito o di supporto di credito prevedono che si tenga conto della situazione finanziaria del garante e/o, per gli interessi emessi in cartolarizzazioni, che si determini se gli interessi subordinati siano in grado di assorbire le perdite attese su crediti (per esempio, sui finanziamenti sottostanti al titolo);
- m) variazioni attese nella documentazione relativa al finanziamento, in particolare una violazione attesa del contratto che può comportare clausole di deroga o modifica, esenzioni dal pagamento degli interessi, incrementi del tasso di interesse che richiedono ulteriori garanzie personali o reali, o altre modifiche del quadro contrattuale dello strumento;
- n) variazioni significative del rendimento atteso e del comportamento del mutuatario, in particolare le variazioni dello stato dei pagamenti dei mutuatari nel gruppo (per esempio, un aumento nel numero atteso o dell'entità dei ritardi dei pagamenti contrattuali o aumenti significativi nel numero previsto di beneficiari di carte di credito che si prevede raggiungano o superino il loro limite massimo di credito o che si prevede paghino l'importo minimo mensile);
- o) variazioni nell'approccio di gestione del credito dell'entità in relazione allo strumento finanziario; in altri termini, in base a indicatori emergenti di variazioni del rischio di credito dello strumento finanziario, le prassi di gestione del rischio di credito dell'entità dovrebbero diventare più attive o essere incentrate sulla gestione dello strumento, in particolare con un controllo o un monitoraggio più intensi dello strumento o un intervento specifico dell'entità presso il mutuatario;
- p) informazioni sul livello dello scaduto, in particolare la presunzione relativa di cui al paragrafo 5.5.11.

Qui si farà riferimento all'applicazione al factoring di alcuni dei concetti più rilevanti in materia.

Il principio sottolinea che le informazioni non devono necessariamente provenire da un modello statistico o da un processo di rating del credito per stabilire se c'è stato un aumento significativo del rischio di credito dello strumento finanziario. In altri casi, l'entità può aver bisogno di prendere in considerazione altre informazioni, in particolare informazioni generate dai suoi modelli statistici o dai suoi processi di rating del credito. In alternativa, l'entità può basare la valutazione su entrambi i tipi di informazione, ossia fattori qualitativi che non vengono individuati attraverso il processo di rating interno e una specifica categoria di rating interno alla data di riferimento del bilancio che tiene conto delle caratteristiche del rischio di credito al momento della rilevazione iniziale, se entrambi i tipi di

informazione sono rilevanti¹⁸. Pertanto, un significativo declassamento di una esposizione rispetto alla scala dei rating utilizzati dall'entità può rappresentare un indicatore di significativo incremento del rischio ma non è sufficiente per una visione.

Pur senza poter dare una lista esaustiva di indicatori, si ritiene che configurino senz'altro elementi tali da suggerire un significativo incremento del rischio di credito quanto meno:

- a) l'inserimento del soggetto nelle liste di monitoraggio creditizio/osservazione da parte della società;
- b) la classificazione dell'esposizione come "forborne exposures".

Nel caso del monitoraggio creditizio, l'inserimento di un soggetto nelle liste segue l'esito di una valutazione "judgmental" della società che tiene conto di un variegato set di indicatori specifici dell'operatività. Si ricorda, peraltro, che il principio detta che (§B.5.5.16): *"L'analisi del rischio di credito è un'analisi multifattoriale e olistica; determinare se un certo elemento è rilevante e il suo peso rispetto ad altri fattori dipenderà dal tipo di prodotto, dalle caratteristiche degli strumenti finanziari, dal mutuatario, nonché dalla regione geografica. L'entità deve prendere in considerazione informazioni ragionevoli e dimostrabili, disponibili senza eccessivi costi o sforzi, che siano rilevanti per lo specifico strumento finanziario oggetto della valutazione"*. Un ulteriore affinamento, tale da considerare anche singoli alert di rischio, può essere pertanto implementato dalle società dotate di sistemi che consentano la creazione di griglie di interpretazione dei dati a disposizione, con particolare attenzione ai profili specifici dell'attività di factoring e attinenti alla relazione commerciale tra il cedente e il debitore ceduto.

Per completezza si ricorda che il principio (§B5.5.5) prevede che *"Allo scopo di determinare gli aumenti significativi del rischio di credito e di rilevare un fondo a copertura perdite su base collettiva, l'entità può raggruppare gli strumenti finanziari sulla base della comunanza delle caratteristiche di rischio di credito, al fine di facilitare un'analisi che è strutturata per individuare tempestivamente gli aumenti significativi del rischio di credito. L'entità non dovrebbe occultare tali informazioni raggruppando gli strumenti finanziari con caratteristiche di rischio diverse. Esempi di caratteristiche di rischio di credito comuni possono includere, senza limitarsi a questi: a) il tipo di strumento; b) i rating del rischio di credito; c) il tipo di garanzia reale; d) la data della rilevazione iniziale; e) la scadenza residua; f) il settore; g) l'ubicazione geografica del mutuatario e h) il valore della garanzia reale relativa all'attività finanziaria se ha un effetto sulla probabilità di inadempimento (per esempio, i prestiti senza rivalsa in alcuni ordinamenti giuridici o i rapporti percentuali tra prestito immobiliare e valore dell'immobile)"*.

Basso rischio di credito

L'entità può supporre che il rischio di credito relativo a uno strumento finanziario non è aumentato significativamente dopo la rilevazione iniziale, se viene determinato che lo strumento finanziario ha un basso rischio di credito alla data di riferimento del bilancio¹⁹.

Per determinare se uno strumento finanziario è a basso rischio di credito, l'entità può utilizzare i propri rating interni del rischio di credito o altre metodologie coerenti con una definizione globalmente condivisa di basso rischio di credito, che prendano in considerazione i rischi e il tipo di strumenti finanziari oggetto di valutazione. Un rating esterno investment grade è un esempio di strumento finanziario che può essere considerato a basso rischio di credito (§B5.5.23).

Merita una ulteriore riflessione il caso della Pubblica Amministrazione. In questo caso, le perdite su crediti commerciali verso la PA, nell'esperienza degli Associati, sono storicamente irrilevanti, configurando certamente un

¹⁸ IFRS 9, §B.5.5.18.

¹⁹ Cfr. §5.5.10 e B5.5.22-B5.5.24.

caso di “basso rischio di credito”. Si ritiene pertanto che alle esposizioni verso Stato, Ministeri, Unità dell’Amministrazione Centrale, Enti territoriali quali Regioni e Province, sia applicabile la “low credit risk exemption” prevista dal principio. Anche le ASL, in virtù delle caratteristiche strutturali del Sistema Sanitario Nazionale e del meccanismo di copertura dell’eventuale disavanzo a carico delle Regioni²⁰, devono rientrare nell’esenzione. Parimenti rientrano nell’esenzione i Comuni, lasciando al singolo Associato l’adozione di un approccio più prudente sulla base delle policy interne.

Pertanto, anche nel caso in cui l’ente pubblico venga classificato in default dal punto di vista regolamentare in applicazione della regola dei 90 giorni di scaduto, la classificazione a Stage 3 avrà come conseguenza l’applicazione di una PD pari a 1 e di una LGD che tenga conto delle perdite storicamente registrate dalla società nel settore dei debiti commerciali della PA, nonché degli scenari, dei flussi attesi futuri e del valore del tempo. Va comunque ricordato che il principio, §B.5.5.37 prevede che:

“Nel definire l’inadempimento ai fini della determinazione del rischio di inadempimento, l’entità deve applicare una definizione di inadempimento coerente con la definizione utilizzata ai fini della gestione del rischio di credito interno per lo strumento finanziario pertinente e prendere in considerazione indicatori qualitativi (per esempio, le clausole finanziarie), ove appropriato. Vi è tuttavia la presunzione relativa che l’inadempimento si verifichi se l’attività finanziaria è scaduta da almeno 90 giorni, a meno che l’entità disponga di informazioni ragionevoli e dimostrabili per attestare che sia più appropriato adottare un criterio di inadempimento più tardivo. La definizione di inadempimento utilizzata per queste finalità deve essere applicata in modo coerente a tutti gli strumenti finanziari, a meno che si rendano disponibili informazioni in grado di dimostrare che, per un particolare strumento finanziario, è più appropriata un’altra definizione di inadempimento.”

Si ricorda in ogni caso che il Comitato di Basilea²¹ e le linee guida EBA²² richiamano il principio secondo cui ogni uso della “low risk exemption” debba essere accompagnato da una chiara evidenza che il rischio di credito alla data di redazione del bilancio è così basso che non può essersi verificato alcun significativo aumento del rischio di credito rispetto alla data di prima rilevazione.

Presunzione relativa per lo scaduto da più di 30 giorni

Ai sensi del § 5.5.11, indipendentemente dal modo in cui l’entità valuti aumenti significativi del rischio di credito, vi è una presunzione relativa che il rischio di credito dell’attività finanziaria è aumentato significativamente dopo la rilevazione iniziale quando i pagamenti contrattuali sono scaduti da oltre 30 giorni.

Trattandosi di una presunzione relativa (“rebuttable presumption”), l’entità può confutare tale presunzione qualora abbia informazioni ragionevoli e dimostrabili, disponibili senza eccessivi costi o sforzi, che dimostrano che il rischio di credito non è significativamente aumentato dopo la rilevazione iniziale anche se i pagamenti contrattuali sono scaduti da oltre 30 giorni.

Considerata la peculiarità del factoring di operare su crediti commerciali, per propria natura soggetti a eventi e comportamenti di natura commerciale che incidono sulla effettiva scadenza del credito, minando la credibilità della scadenza facciale della fattura quale data attesa di pagamento, appare logico che tale presunzione si basi sulla

²⁰ Cfr. relativo Parere del prof. avv. Angelo Clarizia (Assifact, Circolare Tecnica 03/12 del 24 aprile 2012).

²¹ Basel Committee on Banking Supervision, Guidance on credit risk and accounting for expected credit losses, Dicembre 2015.

²² EBA, Guidelines on credit institutions’ credit risk management practices and accounting for expected credit losses (EBA/GL/2017/06).

scadenza attesa di cui sopra, in modo tale da configurare effettivamente un elemento di potenziale incremento del rischio. Peraltro, il principio sancisce inoltre che l'entità può confutare tale presunzione (§B5.5.20) *“ad esempio quando il mancato pagamento deriva da un errore amministrativo, anziché da difficoltà finanziarie del mutuatario, o l'entità ha accesso a dati storici attestanti che non vi è correlazione tra gli aumenti significativi del rischio di inadempimento e le attività finanziarie i cui pagamenti sono scaduti da più di 30 giorni, ma che tale correlazione sussiste quando i pagamenti sono scaduti da più di 60 giorni.”* Pertanto, si ritiene di poter considerare, a questi fini, tutte le casistiche in cui il ritardo non è generato da difficoltà finanziarie della controparte ma piuttosto da meccanismi di flessibilità contrattuali o relazionali che governano il rapporto commerciale, già riconosciuti dalla vigilanza prudenziale, quali i casi di contestazione della fornitura²³.

Al fine del calcolo dei giorni di scaduto, vale la pena soffermarsi sul caso delle esposizioni verso il cedente (non traslate sul debitore ceduto ai sensi della normativa prudenziale o ai fini della valutazione di bilancio). Seguendo la logica di aderenza alla vigilanza prudenziale attualmente vigente, si ricorda che le Circolari di Banca d'Italia 272 e 217 prevedono un trattamento specifico che si riporta di seguito:

“Ai fini della verifica del carattere di continuità dello scaduto nell'ambito dell'operatività di factoring, si precisa quanto segue:

- *nel caso di operazioni “pro-solvendo” l'esposizione scaduta, diversa da quella connessa con la cessione di crediti futuri, si determina esclusivamente al verificarsi di entrambe le seguenti condizioni:*
 - a) *l'anticipo è di importo pari o superiore al montecrediti a scadere (La condizione relativa al rapporto fra anticipo e montecrediti a scadere va verificata con riferimento alla situazione in essere alla data di riferimento della segnalazione);*
 - b) *vi è almeno una fattura non onorata (scaduta) da più di 90 giorni e il complesso delle fatture scadute (incluse quelle da meno di 90 giorni) supera il 5% del montecrediti.”*

Per analogia, si ritiene che la presunzione relativa possa operare in maniera simile richiedendo il superamento del ratio a) e, contemporaneamente, la presenza di uno scaduto sottostante da oltre 30 giorni per un ammontare significativo (si ritiene di poter ricorrere alle soglie di vigilanza).

²³ Circolari di Banca d'Italia 272 e 217: *“– nel caso di eventuali accordi commerciali tra cedente e debitori ceduti che concedano a tali ultimi margini di flessibilità nella data di pagamento, il conteggio dello scaduto decorre a partire dalla data ultima riconosciuta al debitore per il pagamento a condizione che la banca segnalante abbia formale conoscenza dei suddetti accordi; – in caso di ritardi dovuti a contestazioni nelle forniture, la continuità dello scaduto si interrompe sino a conclusione delle contestazioni medesime. Qualora tali ultime si risolvano a sfavore del debitore ceduto, il conteggio dello scaduto decorre a partire dalle date originarie delle esposizioni”.*