



---

**Consiglio del 25 gennaio 2013**

**Punto 4 all' ODG**

**Stato di avanzamento delle attività associative sulla regolamentazione del factoring**

**ALLEGATO 4.5.**

**ASSIREVI**

**Rappresentazione e valutazione delle operazioni di factoring pro-soluto secondo gli IFRS  
nei bilanci dei cessionari (società di factoring) e dei cedenti**

---

Documento di ricerca n. 175

## **RAPPRESENTAZIONE E VALUTAZIONE DELLE OPERAZIONI DI FACTORING PRO-SOLUTO SECONDO GLI IFRS NEI BILANCI DEI CESSIONARI (SOCIETÀ DI FACTORING) E DEI CEDENTI**

### **PREMESSA**

In sede di prima redazione di bilanci redatti secondo i principi IFRS sono sorti aspetti applicativi di non facile, né univoca soluzione.

Questo Documento di ricerca non ha l'obiettivo di definire principi contabili, né interpretazioni degli stessi, in quanto tale ruolo non compete ad Assirevi, ma prende in esame la tematica applicativa del "factoring" che appare molto rilevante alla luce delle regole previste dal principio contabile IAS 39, ne riassume gli aspetti principali e propone soluzioni che hanno il maggior consenso per i revisori che si trovano ad affrontarle in pratica.

Il presente documento aggiorna e sostituisce il Documento di ricerca n. 109 che è pertanto da considerare superato.

### **1. OBIETTIVO DEL DOCUMENTO**

Obiettivo del presente documento è fornire orientamenti in merito alle modalità di rappresentazione e valutazione delle operazioni di factoring pro-soluto nei bilanci dei Cessionari (società di factoring) secondo i principi IFRS. Si evidenzia a tal fine che l'accezione con cui nel presente documento si utilizzano i termini "factoring pro-solvendo" e "factoring pro-soluto" è quella riportata nel Contratto Quadro di Factoring (a cura della Commissione Legale approvato dall'Associazione Italiana per il Factoring nella riunione del 20 settembre 2007).

Le considerazioni di seguito esposte rappresentano le implicazioni contabili dal punto di vista del Cessionario (società di factoring); peraltro, con riferimento alle conseguenti implicazioni contabili dal lato del Cedente si ricorda quanto definito dallo IAS 39 AG 50: "Nella misura in cui un trasferimento di un'attività finanziaria non soddisfa le condizioni per l'eliminazione, il possessore di un'attività finanziaria non rileva l'attività trasferita come attività propria [...]". Ne consegue un trattamento contabile coerente tra Cedente e Cessionario. Al fine di ottenere tale trattamento contabile coerente le analisi metodologiche per l'iscrizione e l'eliminazione di attività finanziarie indicate in questo documento per le società di factoring si applicano in linea generale anche alle società cedenti, che costituiscono le controparti di tali operazioni di cessione.

Nel presente documento verrà analizzato in specifico il factoring "pro-soluto". Per quanto concerne invece la tipologia "pro-solvendo" si ritiene che la tematica non necessiti di specifici ulteriori approfondimenti, quantomeno in relazione al tema della derecognition in capo al

Cedente (e della speculare recognition in capo alla società di factoring) in quanto l'interpretazione della normativa a riguardo (cfr. paragrafo AG 40 (e) dello IAS 39) risulta essere già generalmente condivisa.

Si evidenzia infine che esula dagli obiettivi del presente documento l'analisi dei profili legali/fiscali connessi alla rappresentazione contabile nei bilanci dei Cessionari delle operazioni di factoring in conformità agli IFRS.

## **2. DESCRIZIONE DEI PRINCIPALI RISCHI CONNESSI ALLE OPERAZIONI DI FACTORING**

Ai fini della successiva analisi del trattamento contabile delle operazioni di factoring secondo gli IFRS si ritiene utile menzionare i principali rischi insiti a tale operatività:

- rischio di credito: è il rischio connesso al mancato pagamento da parte del Debitore finale;
- rischio di ritardato pagamento (o rischio di liquidità): è il rischio connesso al fatto che il Debitore effettui il pagamento del proprio debito in un momento successivo rispetto alla scadenza contrattuale;
- rischio di tasso di interesse: è il rischio connesso all'andamento avverso dei tassi di interesse;
- altri rischi: si tratta di rischi connessi alle caratteristiche peculiari del credito (ad esempio, rischio di cambio in caso di crediti espressi in valuta estera o garanzie prestate non legate all'esistenza del credito alla data di cessione).

Si evidenzia che le definizioni sopra specificate sono coerenti con le definizioni riportate nello IFRS 7<sup>1</sup>.

## **3. CLASSIFICAZIONE**

Per quanto riguarda la classificazione dei crediti iscritti nell'attivo di Stato Patrimoniale, si evidenzia che il Factor dovrà classificare, secondo i requisiti definiti dallo IAS 39, gli stessi tra i "Loan and Receivables". Qualora l'acquisto di tali crediti sia avvenuto con l'intenzione da parte del Cessionario di cederli nel breve termine e quindi con finalità di trading in questo caso dovranno essere classificati nella categoria "Fair Value through Profit & Loss". In tutti i restanti casi, ossia da intendersi come classificazione residuale, dovranno essere ricompresi nella categoria "Available for Sale".

La classificazione sopra descritta vale in entrambi i seguenti casi:

- il credito oggetto di classificazione è il "credito verso il Debitore finale", acquisito tramite il perfezionamento di una cessione con trasferimento sostanziale di tutti i rischi e benefici (requisiti IAS 39 di recognition/derecognition rispettati);
- il credito oggetto di classificazione è il "credito verso il Cedente", iscritto in bilancio in seguito all'anticipazione erogata a fronte di una transazione di "financing" (requisiti IAS 39 di recognition/derecognition non rispettati).

---

<sup>1</sup> Rischio di credito: il rischio che una delle parti di uno strumento finanziario causi una perdita finanziaria all'altra parte non adempiendo a un'obbligazione. Rischio di valuta: il rischio che il fair value (valore equo) o i flussi finanziari futuri di uno strumento finanziario fluttuino in seguito a variazioni dei cambi. Rischio di tasso di interesse: il rischio che il fair value (valore equo) o i flussi finanziari futuri di uno strumento finanziario fluttuino in seguito a variazioni dei tassi di interesse sul mercato. Rischio di liquidità: il rischio che un'entità abbia difficoltà ad adempiere alle obbligazioni associate a passività finanziarie.

#### 4. RECOGNITION/DERECOGNITION (ISCRIZIONE/ELIMINAZIONE DEI CREDITI OGGETTO DELLE OPERAZIONI DI FACTORING)

##### 4.a. Premessa

La normativa di riferimento per lo svolgimento dell'analisi relativa alla recognition/derecognition è rappresentata principalmente da:

- IAS 39 § 15-37 “Eliminazione di un'attività finanziaria”
- IAS 39 AG 36 “Diagramma di Flusso (*Decision Tree*)”
- IAS 39 Appendice B

In specifico, lo IAS 39 AG 36 illustra il percorso (il così detto “Albero delle decisioni”<sup>2</sup>) che deve essere svolto per addivenire alla conclusione se e/o in che misura un'attività finanziaria debba essere eliminata dallo Stato Patrimoniale del Cedente:

- 1) consolidare tutte le controllate;
- 2) determinare se i principi della derecognition indicati di seguito si applicano ad una parte o all'intera attività finanziaria;
- 3) verificare se sono venuti meno i diritti contrattuali a percepire i flussi di cassa;
- 4) verificare se il Cedente ha trasferito il diritto a ricevere i flussi di cassa che derivano dall'attività finanziaria;
- 5) verificare se il Cedente ha assunto un'obbligazione a pagare i cash flow derivanti dall'attività finanziaria che rispetti le condizioni del par. 19;
- 6) verificare se il Cedente ha trasferito sostanzialmente tutti i rischi e benefici;
- 7) verificare se il Cedente ha mantenuto sostanzialmente tutti i rischi e benefici;
- 8) verificare se il Cedente ha mantenuto il controllo sull'attività finanziaria.

Nel presente documento verranno analizzati in dettaglio gli aspetti che si riferiscono alle seguenti fasi del processo decisionale per l'iscrizione/eliminazione di un'attività finanziaria schematizzati nello IAS 39 AG 36:

- I. Trasferimento dei diritti a percepire i flussi di cassa (fasi 4 e 5)
- II. Trasferimento della sostanzialità di tutti i rischi e benefici (fasi 6 e 7)
- III. Trasferimento del controllo (fase 8)

L'approccio metodologico è basato su due tipologie di analisi, logicamente sequenziali l'una all'altra:

- **analisi qualitativa**, basata su di una lettura della contrattualistica di riferimento e sull'individuazione delle clausole critiche ai fini della recognition/derecognition;
- **analisi quantitativa**, che si sostanzia in una quantificazione degli effetti che le clausole contrattuali individuate tramite l'analisi qualitativa producono sui flussi finanziari netti relativi ai crediti oggetto delle operazioni di factoring. Si evidenzia che l'analisi quantitativa in oggetto è specificatamente prevista dallo IAS 39 § 21.

<sup>2</sup> L'analisi in oggetto deve essere effettuata alla data di trasferimento. Si veda a riguardo lo IAS 39 § 20: “quando un'entità trasferisce un'attività finanziaria, deve valutare la misura in cui mantiene i rischi e benefici della proprietà dell'attività finanziaria”.

Per una dettagliata disamina delle suddette analisi si rimanda alle pagine successive del presente documento. Si anticipa peraltro che in taluni casi l'esito dell'analisi qualitativa è talmente ovvio da non rendere più necessaria l'analisi quantitativa (cfr. IAS 39 § 22, AG 39 ed AG 40).

Con riferimento al paragrafo 16 dello IAS 39, ai fini dell'identificazione delle attività finanziarie sulle quali effettuare i test di valutazione del trasferimento della sostanzialità dei rischi e benefici, il Factor (e il Cedente) dovranno analizzare le proprie modalità di gestione delle attività medesime, distinguendo tra:

- gestione in forma analitica, ossia il portafoglio ceduto è gestito in via continuativa per partita (singola fattura) nelle sue componenti di accolto – approvato – finanziato;
- gestione in forma massiva, ossia il portafoglio ceduto è gestito in monte senza fare distinzione della singola fattura.

Si evidenzia che gli impatti sulla recognition/derecognition delle note di credito (emesse dal Fornitore a favore del Debitore il cui credito è oggetto di cessione) sono stati oggetto di discussione in ambito IFRIC e IASB nel corso del 2006.

Nello specifico, si tratta delle note di credito che modificano l'ammontare originario del credito all'atto o data di cessione come ad esempio crediti sorti per beni venduti che però erano difettosi, crediti sorti a fronte errori nella fattura originale, sconti volumi e/o sconti discrezionali che potrebbero essere compensati contro il valore dei crediti in essere, etc.

In questo caso, lo IASB<sup>3</sup> ha confermato che la presenza di tali condizioni non impatta sulla verifica del trasferimento dei diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari così come definito nello IAS 39 § 18 (a).

Per tutti gli eventi invece che comportano un trattenimento dei rischi/benefici in capo al Cedente e che si sostanziano con l'emissione di una nota di credito, si rimanda ai relativi paragrafi, ad esempio §4 c "Analisi qualitativa: il trasferimento sostanziale di tutti i rischi e benefici"; § 4h "La cessione dei crediti con SAL", etc.

Di seguito si presenta un esempio di gestione analitica delle fatture.

Si considerino le seguenti ipotesi iniziali:

Plafond accordato: 25			
Anticipo pari al 90% del valore nominale delle fatture accolte entro il plafond			
Fattura	Importo	Emissione/Cessione	Scadenza
A	10	01-gen	31-gen
B	15	01-gen	31-gen
C	15	01-gen	31-gen
D	15	31-gen	28-feb
E	10	31-gen	28-feb
F	10	31-gen	28-feb

<sup>3</sup> A riguardo si rimanda al documento IASB Update, September 2006.

In funzione delle ipotesi sopra descritte, la situazione al 1° Gennaio, in capo al Factor, risulta essere la seguente:

Fattura	Importo	Fattura inclusa entro il plafond	Anticipo
A	10	SI	9
B	15	SI	13,5
C	15	NO	0

Si supponga che in data 15 Gennaio venga emessa una nota di credito sulla fattura B. Con una gestione analitica questo comporta che:

Fattura	Importo	Plafond disponibile dopo l'emissione della nota di credito	Fattura inclusa entro il plafond	Anticipo	Saldo corrispettivo
A	10		SI	9	-
B	15 - 15 = 0	15	-	-	-
C	15		SI	13,5	-

In data 31 Gennaio viene incassata la fattura C. Con una gestione analitica questo comporta che si abbia la seguente situazione:

Fattura	Importo	Plafond disponibile dopo l'incasso della fattura	Fattura inclusa entro il plafond	Anticipo	Saldo corrispettivo
A	10		-	-	1
C	15 - 15 = 0	15	-	-	1,5
D	15		SI	13,5	-
E	10		NO	-	-
F	10		NO	-	-

Si evidenzia che il saldo del corrispettivo sulle fatture accolte entro il plafond avviene a prescindere dal buon esito dell'incasso.

#### 4.b. Analisi qualitativa: il trasferimento dei Flussi di Cassa

Ai sensi dello IAS 39 § 17 “Un’entità deve eliminare un’attività finanziaria quando, e soltanto quando:

- (a) i diritti contrattuali sui flussi finanziari derivanti dalle attività finanziarie scadono;  
o
- (b) l’entità trasferisce l’attività finanziaria come illustrato nei paragrafi 18 e 19 e il trasferimento si qualifica per l’eliminazione secondo quanto previsto dal paragrafo 20”.

Con riferimento alle operazioni di factoring, che comportano una cessione di credito e quindi rientrano nell'ambito del paragrafo 17 (b), risulta pertanto decisivo analizzare i paragrafi 18 (a) e 18 (b) che così recitano: *“Un’entità trasferisce un’attività finanziaria, se e soltanto se:*

- (a) *trasferisce i diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari dell’attività finanziaria;*  
*o*
- (b) *mantiene i diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari dell’attività finanziaria, ma assume un’obbligazione contrattuale a pagare i flussi finanziari a uno o più beneficiari in un accordo che soddisfa le condizioni nel paragrafo 19”.*

Qualora si sia in presenza del caso (a), il trasferimento dei flussi di cassa sottostanti l’attività ceduta è avvenuto ed è quindi possibile passare all’analisi relativa al trasferimento della sostanzialità di tutti i rischi e benefici (paragrafo 20).

Qualora si sia in presenza del caso (b), al fine di verificare l’avvenuto trasferimento al Cessionario dei diritti a percepire i flussi di cassa, è necessario prioritariamente valutare il rispetto dei requisiti definiti dal paragrafo 19 e, solo se soddisfatti, procedere con l’analisi relativa al trasferimento della sostanzialità di tutti i rischi e benefici (paragrafo 20).

Il paragrafo 19 dello IAS 39 stabilisce che: *“Quando un’entità mantiene i diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari di un’attività finanziaria (la «attività originale»), ma assume un’obbligazione contrattuale a pagare quei flussi finanziari a una o più entità (i «beneficiari finali»), l’entità tratta la transazione come un trasferimento di un’attività finanziaria se, e soltanto se, tutte le tre condizioni seguenti sono soddisfatte:*

- (a) *L’entità non ha un’obbligazione a corrispondere importi ai beneficiari finali a meno che incassi importi equivalenti dall’attività originale. Le anticipazioni a breve termine da parte dell’entità con il diritto al recupero totale dell’importo prestatato più gli interessi rilevati secondo i tassi di mercato non violano questa condizione.*
- (b) *Le condizioni del contratto di trasferimento impediscono all’entità di vendere o di impegnare le attività originali salvo quando queste sono a garanzia dell’obbligazione a corrispondere flussi finanziari ai beneficiari finali.*
- (c) *L’entità ha una obbligazione a trasferire qualsiasi flusso finanziario che incassa per conto dei beneficiari finali senza un ritardo rilevante. Inoltre, l’entità non ha diritto a reinvestire tali flussi finanziari, se non per investimenti in disponibilità liquide o disponibilità liquide equivalenti (come definito nello IAS 7 Rendiconto finanziario) durante il breve periodo di regolamento dalla data di incasso alla data del dovuto pagamento ai beneficiari finali, e gli interessi attivi su tali investimenti vengono passati ai beneficiari finali”.*

Con riferimento alla cessione dei crediti, ai fini della valutazione dell’avvenuto trasferimento in capo al Factor dei crediti acquisiti pro-soluto, si può generalmente considerare non rilevante la notifica della cessione al Debitore, sempre che il trasferimento dei flussi di cassa sia efficacemente avvenuto nel rispetto di quanto previsto dallo IAS 39 § 18 e 19, ossia nel caso in cui il Cedente mantenga i diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari, ma assuma l’obbligazione contrattuale a pagare i flussi al beneficiario (il Factor nella fattispecie). Con riferimento all’impatto della notifica sui crediti verso la pubblica amministrazione si rimanda al paragrafo 4g. *“I crediti verso la pubblica amministrazione”.*

Si evidenzia peraltro che l'effettuazione di una cessione senza notifica è rilevante ai fini della capacità giuridica per il Cessionario di cedere a sua volta l'attività finanziaria libera da restrizioni o legami; conseguentemente è condizione rilevante ai fini del non trasferimento del controllo dal Cedente al Cessionario.

#### **4.c. Analisi qualitativa: il trasferimento sostanziale di tutti i rischi e benefici**

Per la verifica del punto 7 dell'albero decisionale di cui al paragrafo 4g, ossia al fine di valutare se sia avvenuto o meno il trasferimento della sostanzialità dei rischi e benefici derivanti dai crediti ceduti dal Cedente al Factor, è necessario individuare e analizzare tutte le clausole contrattuali in grado di incidere potenzialmente sulla variabilità attesa dei flussi finanziari dei crediti ceduti.

A fini meramente esemplificativi (e sempre con riferimento alla tipologia di cessioni pro-soluto), nell'ambito delle principali fattispecie contrattuali utilizzate da alcune delle principali società di factoring italiane, sono state estratte alcune clausole contrattuali ricorrenti. Tali clausole, di seguito riportate, sono state analizzate nell'ottica dell'applicazione delle regole di recognition – derecognition:

- Plafond
- Franchigia
- Massimale ("stop loss") sul rischio di insolvenza
- Massimale sul corrispettivo
- Obbligo di restituzione dei corrispettivi
- Ordine di priorità nell'imputazione degli incassi
- Facoltà di modifica o revoca unilaterale e incondizionata del plafond
- Addebito interessi sul corrispettivo della cessione
- Clausola di revisione retroattiva delle commissioni in funzione della performance del portafoglio (ad es. Bonus Malus)
- Pagamento sotto garanzia
- Mancata assunzione del rischio di cambio
- Divieto di cessione successiva
- Divieto di concessione di dilazioni di pagamento
- Diritto di compensazione



CLAUSOLA CONTRATTUALE	PARAGRAFO IAS 39 DI RIFERIMENTO	NOTE
<p>PLAFOND</p> <p>L'importo massimo del rischio che il Factor assume a fronte dell'eventuale insolvenza del Debitore viene regolamentato dal plafond, che può essere determinato a livello di Cedente o di singolo Debitore ceduto.</p> <p>Il plafond di credito sul Debitore ha carattere di rotatività, cosicché qualora lo stesso risulti totalmente utilizzato, ogni pagamento da parte del Debitore relativo a crediti ceduti in essere e garantiti renderà disponibile per pari importo il plafond medesimo. Ne consegue che nei limiti di tale disponibilità i crediti fino allora non rientranti nel plafond vi rientreranno automaticamente, in successione di data emissione e numero della fattura a partire dalla più vecchia.</p> <p>Nel caso in cui la garanzia del Factor venga rilasciata per una percentuale inferiore al 100%, il corrispettivo dovuto dal Factor verrà determinato nella medesima percentuale sul valore nominale del credito garantito. Conseguentemente tutte le spese sostenute dal Factor per il recupero dei crediti garantiti verranno ripartite fra Factor e Fornitore in proporzione alla medesima percentuale; restano ad esclusivo carico del Fornitore le spese relative ai crediti non garantiti.</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>Tale clausola è critica ai fini della derecognition da parte del Cedente (e di conseguenza della recognition da parte del Factor) come illustrato al paragrafo 4d.1 "Il Plafond".</p>
<p>FRANCHIGIA</p> <p>Le parti convengono che venga calcolata una Franchigia, su base annua, nella misura dell'X% da calcolarsi sul valore aritmetico medio dei crediti ceduti ed in essere alla fine di ciascun mese. Tale franchigia identifica il rischio massimo che resta in capo al Cedente in caso di mancato pagamento.</p> <p>Franchigia a carico del Cedente calcolata sul singolo credito; viene espressa come ammontare fisso per singolo Debitore.</p> <p>Franchigia a carico del Cedente calcolata sul portafoglio complessivo o come moltiplicatore delle commissioni.</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>Tale famiglia di clausole è critica ai fini della recognition/derecognition in quanto rappresenta una garanzia rilasciata dal Cedente al Factor per assicurare che il rischio di "prima perdita" non sia in capo al Factor che in tal caso assume solo in parte (per la quota eccedente la franchigia) il rischio di insolvenza dei Debitori ceduti (first loss).</p> <p>Al fine di stabilire se la clausola in oggetto sia sostanziale, è necessario quantificare e confrontare l'ammontare della franchigia con l'esposizione al rischio di credito. Se l'ammontare della franchigia copre sostanzialmente il rischio di credito, allora significa che il suddetto rischio non è stato trasferito dal Cedente al Factor.</p> <p>Per la definizione di rischio di credito si rimanda al paragrafo 4e. che segue.</p>

<p>MASSIMALE (“STOP LOSS”) SUL RISCHIO DI INSOLVENZA</p> <p>L'assunzione del rischio di insolvenza del Debitore ceduto da parte del Factor è limitata ad un importo massimo annuo pari a X volte le commissioni corrisposte al Factor. I crediti ceduti ed impagati eccedenti il predetto limite si intenderanno ceduti pro-solvendo.</p> <p>L'assunzione del rischio di insolvenza del Debitore ceduto da parte del Factor è limitata ad un importo massimo annuo pari ad Euro XXX.XXX. I crediti ceduti ed impagati eccedenti il predetto limite si intenderanno ceduti pro-solvendo.</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>Tale famiglia di clausole è critica ai fini della recognition/derecognition in quanto limita l'assunzione del rischio di credito da parte del Factor.</p> <p>In sostanza, mentre la “prima perdita” resta in capo al Factor, le perdite eccedenti il massimale ricadono sul Cedente.</p> <p>In presenza di tale clausola, è necessario quantificare e confrontare l'ammontare del massimale con l'esposizione al rischio. Se il massimale copre sostanzialmente il rischio di credito, allora significa che il suddetto rischio è stato trasferito dal Cedente al Factor.</p> <p>Da un punto di vista operativo, si osserva al proposito che, mentre in presenza di massimale espresso in valore assoluto tale quantificazione non dovrebbe creare problemi particolari, maggiori difficoltà sorgono in presenza di massimale espresso come multiplo delle commissioni, in quanto l'ammontare di tali commissioni (e di conseguenza l'ammontare del rischio di credito assunto dal Factor) potrebbe non essere noto al momento della cessione dei crediti al Factor.</p>
<p>MASSIMALE SUL CORRISPETTIVO</p> <p>Garanzia pro-soluto: calcolata come XX% del monte crediti sul singolo Debitore".</p> <p>... Si conviene che l'importo dei corrispettivi in garanzia complessivamente dovuti dal Factor a ZZ non potrà essere superiore a XXX euro, pertanto i crediti eccedenti tale ammontare s'intenderanno definitivamente non in garanzia del Factor.</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>Questa clausola si configura come un limite analogo al plafond per il quale si rinvia al paragrafo 4d.1.</p>
<p>OBBLIGO DI RESTITUZIONE DEI CORRISPETTIVI</p> <p>In caso di scioglimento del contratto il Fornitore (Cedente) avrà l'obbligo di restituire al Factor i corrispettivi eventualmente ricevuti a fronte dei crediti non ancora incassati.</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>Tale clausola, con riferimento al rischio di liquidità, è critica ai fini della recognition/derecognition in quanto evidenzia la natura finanziaria dell'anticipo che, essendo soggetto a restituzione, non si configura come prezzo pagato a titolo definitivo; pertanto in presenza di tale clausola il Factor ha assunto solo parzialmente il rischio di liquidità.</p>
<p>ORDINE DI PRIORITÀ NELL'IMPUTAZIONE DEGLI INCASSI</p> <p>L'obbligo di cessione permane anche in caso di revoca del plafond accordato su un Debitore, sino ad integrale estinzione dei crediti garantiti dal Factor. Nei rapporti tra Fornitore e Factor, in caso di revoca di un plafond, tutti i pagamenti effettuati da un Debitore o da terzi, così come</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>Tale clausola, che nell'ottica del Factor ha l'obiettivo di tutelare il medesimo da inadempienze contrattuali o comportamenti fraudolenti posti in essere tra Cedente e Debitore, è critica ai fini della recognition/derecognition in quanto comporta l'imputazione degli incassi in</p>

<p>qualsiasi altra somma risultante a credito del debitore e gli eventuali recuperi di carattere fiscale, saranno imputati prioritariamente ai crediti accolti pro-soluto, ai fini dei rapporti tra Fornitore e Factor.</p> <p>In caso di revoca del plafond... resta inteso che i pagamenti effettuati a titolo di riparto da procedure concorsuali, cui il Debitore dovesse essere assoggettato, saranno ripartiti tra crediti garantiti pro-soluto e non garantiti pro-solvendo in essere dalla data di efficacia della revoca del plafond, mentre i recuperi e/o i pagamenti effettuati da terzi verranno imputati prioritariamente ai crediti garantiti in essere.</p>		<p>via prioritaria alla quota relativa al plafond – indipendentemente dalle scadenze delle partite –, ossia alla quota per la quale il Factor ha assunto il rischio di credito (first loss), configurando quindi un trasferimento di rischio dal Factor al Cedente.</p> <p>Si evidenzia che l'imputazione prioritaria degli incassi alla porzione di cessione pro-soluto rappresenta una criticità anche nel caso di attribuzione degli incassi da terzi o rivenienti da procedure di recupero legali o stragiudiziali.</p>
<p>FACOLTÀ DI MODIFICA/REVOCA UNILATERALE E INCONDIZIONATA DEL PLAFOND</p> <p>Sarà facoltà del Factor modificare e revocare in qualsiasi momento, senza obbligo di motivazione, le proprie determinazioni riguardo all'assunzione del rischio di mancato pagamento del Debitore, dandone comunicazione per iscritto al Fornitore con ogni mezzo idoneo, ivi compreso telex e fax, con effetto dalla data di ricezione.</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>Tale clausola, se associata alla precedente, diventa critica ai fini della recognition/derecognition in caso di applicazione retroattiva, in quanto comporterebbe una mancata assunzione da parte del Factor dei rischi insiti nei crediti ceduti tra il momento in cui la revoca diviene efficace e quello in cui essa viene comunicata.</p>
<p>ADDEBITO INTERESSI SUL CORRISPETTIVO DELLA CESSIONE</p> <p>Le parti convengono che relativamente all'ammontare complessivo dei crediti ceduti ed anticipati, al netto degli incassi accreditati, decorrono interessi calcolati applicando giornalmente la media mensile dell'Euribor a 3 mesi maggiorato dello spread di ...% con liquidazione trimestrale posticipata.</p> <p>...sulle somme erogate dal Factor a titolo di Corrispettivo decorreranno interessi convenzionali, dalla Data Valuta di Pagamento del Corrispettivo sino alla Data Valuta di effettivo incasso da parte del Factor...</p> <p>Il Factor potrà anticipare in tutto o in parte il versamento del corrispettivo pattuito. Ogni pagamento deve intendersi riferito in primo luogo ai crediti per i quali o alla parte degli stessi per la quale il Factor abbia assunto in tutto o in parte il rischio di mancato pagamento.</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>Tale clausola rileva, sotto il profilo dell'effettività del trasferimento del rischio di ritardato pagamento.</p> <p>In presenza di tale clausola, le somme versate dal Factor rappresentano in sostanza degli anticipi (quindi una forma di finanziamento garantito dal credito in attesa che ne avvenga il pagamento) e non un corrispettivo a titolo definitivo della cessione del credito. Il corrispettivo della cessione è suscettibile di variazioni in funzione della performance del portafoglio in termini di tempistica di incasso.</p>
<p>REVISIONE DELLE COMMISSIONI CON EFFICACIA RETROATTIVA (ad es. "BONUS MALUS")</p> <p>La commissione di cessione è determinata in misura fissa sul valore dei crediti ceduti (commissione flat) ed è portata a riduzione del valore nominale dei crediti ceduti. E' previsto un meccanismo di revisione periodica della</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>Le clausole di revisione delle commissioni legate alla performance del portafoglio (perdite derivanti da inadempienza dei Debitori ceduti, in linea capitale e/o interessi) sono critiche ai fini della recognition/derecognition in quanto</p>

<p>commissione da applicare.</p> <p>... in caso di ritardato pagamento verrà addebitata mensilmente una ulteriore commissione, da calcolarsi sull'ammontare dei crediti ceduti e rimborsati in data successiva alla data di scadenza dei crediti nella misura dello 0,03% per mese o frazione di mese, con l'esclusione dei primi 31 giorni...</p> <p>...oltre alla commissione flat, è prevista una commissione di conguaglio in funzione dell'andamento dei pagamenti del portafoglio.</p>		<p>indicano una limitazione o una esclusione del trasferimento dei rischi dal Cedente al Factor, nella misura in cui la revisione trovi applicazione retroattiva.</p> <p>Nello specifico, la suddetta modalità di determinazione della commissione potrebbe comportare un trattamento contabile non allineato ai requisiti definiti dallo IAS 39 § 20-21 qualora non venisse applicata prospetticamente, ossia sulle cessioni successive, o qualora l'eventuale incremento della commissione, connesso ad un peggioramento della qualità del credito ceduto, si dimostrasse essere un mero recupero del costo sopportato dal Cessionario nel corso dei mesi precedenti, oppure infine qualora venisse applicata retroattivamente.</p>
<p>PAGAMENTO SOTTO GARANZIA</p> <p>Il corrispettivo dei crediti oggetto di cessione nei confronti del Debitore per cui la garanzia del Factor abbia effetto, sarà dal Factor dovuto nei limiti dei crediti garantiti decorsi XX giorni dalla scadenza dei crediti medesimi che risultino insoluti o il più lungo periodo medio di ritardo desunto dai precedenti pagamenti al Debitore, salva la possibilità di corresponsione anticipata rispetto a tale data.</p>	<p>§ 20 IAS 39</p> <p>§ 21 IAS 39</p>	<p>Tale clausola è critica ai fini della recognition/derecognition in quanto indica che non vi è stato il trasferimento del rischio di ritardato pagamento per il periodo pattuito poiché la data di pagamento è individuata in funzione dei tempi di incasso dei crediti.</p>
<p>ESCLUSIONE DEL RISCHIO DI CAMBIO</p> <p>E' in ogni caso esclusa l'assunzione da parte del Factor del rischio di cambio.</p>	<p>§ 20 IAS 39</p> <p>§ 21 IAS 39</p>	<p>Tale clausola inficia la recognition/derecognition in quanto in presenza di tale clausola il Cedente mantiene in capo a sé il rischio di cambio.</p>
<p>DIVIETO DI CESSIONE SUCCESSIVA</p> <p>E' previsto il divieto di cessione ulteriore da parte del Cessionario senza il preventivo consenso scritto del Cedente.</p>	<p>§ 23 IAS 39</p>	<p>Tale divieto è critico ai fini della recognition/derecognition in quanto rappresenta una limitazione alla libera disponibilità del credito acquisito da parte del Cessionario.</p>
<p>DIVIETO DI CONCESSIONE DI DILAZIONI DI PAGAMENTO</p> <p>Il Factor non potrà concedere ulteriori dilazioni di pagamento ai Debitori senza il consenso del Fornitore (Cedente).</p>	<p>§ 23 IAS 39</p>	<p>Tale divieto è critico ai fini della recognition/derecognition in quanto rappresenta una limitazione alla libera disponibilità del credito acquisito da parte del Cessionario.</p>
<p>DIRITTO DI COMPENSAZIONE</p> <p>Il Factor avrà diritto di trattenere somme e compensare propri debiti a qualsiasi titolo nei confronti del Cedente con propri crediti a qualsiasi titolo vantati nei confronti del medesimo, ancorché non ancora liquidi ed esigibili.</p>	<p>§ 20 IAS 39</p> <p>§ 21 IAS 39</p>	<p>Tale clausola è critica ai fini della recognition/derecognition in quanto consente al Factor di trattenere parte del corrispettivo della cessione, in tal modo incidendo sulla variabilità dei flussi di cassa percepiti dal Cedente.</p>

<p>POLIZZA ASSICURATIVA</p> <p>Si tratta del caso in cui il Cedente cede un credito garantito da polizza assicurativa: la compagnia di assicurazione, in caso di mancato pagamento da parte del debitore, paga direttamente il Factor mentre il Cedente continua a pagare il premio assicurativo.</p> <p>Si evidenzia che, in questa fattispecie, non si tratta il caso di polizze assicurative con franchigia oppure con copertura parziale in quanto la valutazione sulle medesime rientrano nella trattazione generale del principio del “trasferimento della sostanzialità dei rischi/benefici”.</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>In merito alle polizze assicurative è necessario distinguere i due seguenti casi:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Il premio pagato è fisso, determinato ex ante e non modificabile in funzione della performance del credito. La presente struttura non è critica ai fini della derecognition in quanto il Cedente, dietro pagamento di un corrispettivo, trasferisce a terzi parte del rischio</li> <li>2) Il premio pagato è variabile (ad es. formula bonus/malus). La presente struttura è critica ai fini della derecognition in quanto il Cedente rimane esposto alla variabilità dei flussi di cassa</li> </ol>
--	------------------------------------	---

Nella prassi contrattuale, si osserva che spesso le clausole sopra esposte vengono combinate ed aggregate nel medesimo contratto, al fine sia di limitare il rischio assunto dal Factor (riducendo in tal modo il costo dell’operazione per il Cedente) sia di prevenire comportamenti non corretti da parte del Cedente, eventualmente tramite accordi con uno o più Debitori ceduti, con il risultato di introdurre rilevanti elementi di complessità nella quantificazione richiesta dallo IAS 39 dell’esposizione del Factor e del Cedente alla variabilità dei flussi finanziari dei crediti oggetto di cessione.

In taluni limitati casi l’esito di tale analisi qualitativa potrebbe essere talmente palese da non rendere necessaria un’analisi quantitativa.

Per quanto concerne invece le clausole di riassunzione del rischio in capo al Cedente (“Obblighi del Fornitore”), sia per effetto dell’inadempienza del Cedente stesso delle garanzie prestate ed elencate nel contratto di cessione (ad es. mancato rispetto dei requisiti qualitativi dei crediti oggetto di cessione, non diligente informativa, etc.) sia nel rapporto tra Fornitore e Debitore (vizi di fornitura e/o contestazioni su di quanto ceduto in pro-soluto), ad eccezione di quanto riportato di seguito, si ritiene che generalmente esse non rilevino in termini di classificazione iniziale e pertanto non rappresentino di per sé stesse motivo di ostacolo alla recognition in capo al Factor e alla derecognition in capo al Cedente.

Se infatti le previsioni contrattuali della cessione prevedono l’impegno al riacquisto del credito in capo al Cedente sotto condizione legata al verificarsi di possibili eventi o a caratteristiche dei crediti o dei Debitori non ben definite (diverse quindi da quelle sopra citate), tali previsioni si configurano di fatto come delle opzioni. A titolo esemplificativo:

- qualora l’impegno al riacquisto dei crediti alla pari scatti al verificarsi di cambiamenti di circostanze (es. fiscali, normative, regolamentari...) queste clausole, ove materiali<sup>4</sup>, dovranno essere considerate nell’analisi dei rischi e benefici e misurate in termini di esposizione alla variabilità dei flussi per determinare il grado di coinvolgimento residuo in capo al Cedente;
- qualora l’impegno al riacquisto derivi da garanzie prestate dal Cedente in relazione alla qualità dei crediti o dei Debitori ceduti le cui previsioni contrattuali, per genericità ed ampiezza, rappresentino una opzione esercitabile in qualunque momento nel corso della

<sup>4</sup> “Viene presa in considerazione qualsiasi variabilità ragionevolmente possibile nei flussi finanziari netti dando maggior peso a quei risultati che è più probabile che si verifichino” (cfr. IAS 39 § 22).

vita contrattuale in virtù del mancato rispetto dei criteri di eleggibilità, anche in tale fattispecie si ritiene che l'entità debba determinare il grado di coinvolgimento residuo.

E' evidente che se l'impegno di riacquisto da parte del Cedente si estendesse a tutti i crediti oggetto di trasferimento questo potrebbe impedire la derecognition degli stessi.

A puro titolo esemplificativo riportiamo:

<p>In relazione al credito, il Cedente, con rinuncia ad ogni eccezione, garantisce, pena la decadenza della garanzia pro-soluto che:</p> <p>[...]</p> <p>f) il Cedente garantisce di intrattenere rapporti consolidati con i Debitori oggetto della presente cessione e che tali rapporti hanno avuto sempre andamento regolare;</p> <p>g) il Cedente garantisce che l'ammontare dei crediti per ciascun singolo Debitore, è in linea con il volume delle forniture effettuate negli ultimi due anni e con l'andamento del mercato...</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>Tale clausola è critica ai fini della recognition/derecognition in quanto la determinazione delle caratteristiche dei crediti cedibili non risulta chiaramente definita comportando pertanto, in qualsiasi momento, la facoltà di esercizio della opzione in capo al Factor per mancato rispetto di criteri di eleggibilità.</p>
<p>Casi di decadenza della garanzia pro-soluto. Esclusioni della garanzia al verificarsi di uno dei seguenti eventi:</p> <p>- ...il Factor non assumerà il rischio derivante dalla revoca o restituzione dei pagamenti effettuati dal Debitore.</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>Tale clausola è critica ai fini della recognition/derecognition in quanto il Cedente mantiene il rischio derivante dalla mancata restituzione/ripetizione da parte del Factor di incassi ricevuti dal Debitore (revocatorie).</p>
<p>Obblighi di collaborazione:</p> <p>- [...] "procedura determinata da insolvenza anche in fase di richiesta" o "fatti e circostanze che rendano evidente l'aggravamento del rischio assunto del Factor.." al verificarsi di tali eventi il Cedente entro 3 gg dovrebbe provvedere alla comunicazione...</p>	<p>§ 20 IAS 39 § 21 IAS 39</p>	<p>Tale clausola è critica ai fini della recognition/derecognition in quanto non identifica con chiarezza gli eventi per i quali scatta l'obbligo di comunicazione rischiando pertanto di rendere inadempiente il Cedente (attivando pertanto potenzialmente il riacquisto del credito).</p>

Si segnala per completezza la fattispecie di contratti di "sola garanzia".

Tali contratti sono di fatto caratterizzati dall'assenza di scambio di flussi finanziari quali corrispettivo delle attività oggetto di cessione, di conseguenza la suddetta tipologia di contratti non rientra nell'ambito della derecognition così come definita dallo IAS 39 §15-37, qualificandosi come garanzia finanziaria (si veda quanto descritto al paragrafo "Trattamento contabile del rischio di credito assunto dal Factor nelle operazioni di cessione pro-soluto che non prevedono il trasferimento della sostanzialità dei rischi e benefici dal Cedente al Factor").

A titolo di esempio riportiamo le clausole che ricorrono in contratti di cessione pro-soluto di crediti “sola garanzia” riconoscibili dal combinato disposto delle seguenti clausole:

- § sola garanzia: “...il Factor potrà concedere la “sola garanzia” dei crediti ceduti – cioè senza previsione di anticipazioni del corrispettivo – se ed in quanto il Factor abbia assunto il rischio di mancato pagamento del Debitore. Le modalità dell’intervento saranno del tipo “not notification”...; conseguentemente il Factor non provvederà ad alcun adempimento amministrativo sui relativi crediti restando tale incombenza a completo carico del Fornitore;
- § inadempimento del Debitore e corrispettivo delle cessione: “Il corrispettivo dei crediti oggetto di cessione nei confronti del Debitore per cui la garanzia del Factor abbia effetto, sarà dal Factor dovuto al Fornitore nei limiti dei crediti garantiti decorsi XXX giorni dalla scadenza dei crediti medesimi che risultino insoluti.”

Una trattazione a parte meritano i crediti verso la pubblica amministrazione. Per questo approfondimento si rimanda al paragrafo 4g. “I crediti verso la pubblica amministrazione”.

## 4.d. Analisi qualitativa: alcune osservazioni particolari

### 4.d.1. Il Plafond

L’analisi della clausola del plafond, che comporta nei limiti dello stesso la presa in carico del solo rischio di mancato pagamento da parte del Factor, comporta innanzi tutto la verifica della modalità di gestione dei crediti ceduti ed in secondo luogo dell’analisi del concetto di “rotatività”.

La modalità di gestione dei crediti ceduti consente l’individuazione dell’ammontare di attività finanziarie su cui applicare i test di recognition/derecognition.

In presenza di gestione massiva<sup>5</sup>, essendo il portafoglio gestito in monte, risulta impossibile tracciare il percorso della singola fattura rispetto al plafond. In questo caso, i test di efficacia devono essere effettuati sul portafoglio oggetto della cessione nel suo complesso. Qualora invece si sia in presenza di una gestione analitica<sup>6</sup>, essendo il portafoglio gestito per singola fattura, è possibile “scindere” in due parti distinte la cessione: la parte ceduta sotto garanzia (ossia rientrando nel plafond) e la restante parte ceduta non in garanzia. Di conseguenza in questo secondo caso è possibile effettuare i test di efficacia separatamente sulle due porzioni del portafoglio crediti:

- 1) porzione in pro-solvendo (per l’ammontare che supera il plafond). Per tale fattispecie non emergono problemi di recognition/derecognition non essendo avvenuto il trasferimento dei rischi/benefici. Ne consegue che in presenza di anticipazione verrà registrato nei conti del Factor un credito nei confronti del Cedente per l’ammontare relativo all’anticipo stesso;
- 2) porzione in pro-soluto (per l’ammontare che rientra nel plafond). In questo caso si effettuano i test di efficacia sull’ammontare di riferimento in modo tale da poter verificare il rispetto di tutti i requisiti definiti dallo IAS 39.

A titolo esemplificativo si supponga che si sia effettuata una cessione di un portafoglio per un ammontare pari a 100 con plafond pari a 60; applicando quanto sopra esposto si effettuerebbero

<sup>5</sup> Gestione in forma massiva, ossia l’intero portafoglio ceduto è gestito in monte senza fare distinzione della singola fattura.

<sup>6</sup> Gestione in forma analitica, ossia il portafoglio ceduto è gestito in via continuativa per partita (singola fattura) nelle sue componenti di accolto – approvato – finanziato.

i test di efficacia sull'intero portafoglio pari a 100 in caso di gestione massiva e sulla quota del portafoglio pari a 60 nel caso di gestione analitica.

La seconda peculiarità del plafond (nonché sua caratteristica distintiva) è il concetto di “rotatività”.

La rotatività è il meccanismo attraverso il quale l'assunzione del rischio di mancato pagamento da parte del Factor segue l'ordine cronologico delle fatture (i.e. secondo la data di emissione). In altri termini è il meccanismo attraverso il quale le prime fatture (per data di emissione) escluse dal plafond rientrano nello stesso non appena si verifichino gli incassi sulle fatture precedentemente accolte.

Si supponga che al tempo  $t_0$  il Cedente trasferisca un portafoglio pari a 100 alla società di factoring attraverso un contratto di cessione con plafond pari a 60. In presenza di una gestione analitica delle attività finanziarie e ipotizzando che non esistano altre clausole di mitigazione del rischio<sup>7</sup>, al tempo  $t_0$  il Cedente effettua la derecognition delle fatture rientranti nel plafond, quindi fino ad un ammontare pari a 60. Contestualmente il Factor effettua la recognition dello stesso ammontare. Se al tempo  $t_1$  il Factor incassa un ammontare pari a 10, questo stesso ammontare determina una corrispondente capienza del plafond: le prime fatture escluse al tempo  $t_0$  entrano di diritto sotto la copertura del plafond al tempo  $t_1$ . La problematica che si pone è comprendere se le fatture corrispondenti all'ammontare pari a 10 sopra descritto (di seguito “fatture ZZ”) soddisfino i requisiti definiti dallo IAS 39 al fine della derecognition.

Per rispondere al quesito sopra identificato è necessario distinguere:

#### 1. Gestione analitica delle fatture

In questo caso è possibile individuare in modo puntuale la posizione delle singole fatture rispetto al plafond, nonché abbinare le singole fatture con i relativi incassi nonché con gli eventuali anticipi erogati dal Factor.

Se sono soddisfatte le condizioni sopra descritte, allora applicando il test di efficacia alle fatture ZZ al tempo  $t_1$  (ossia al momento di entrata nel plafond), sarà possibile verificare l'avvenuto trasferimento della sostanzialità dei rischi e benefici<sup>8</sup>. Resta inteso che al tempo  $t_1$  devono rimanere invariate le condizioni contrattuali che hanno permesso la derecognition al tempo  $t_0$ .

Il suddetto meccanismo dovrà essere regolamentato nei contratti così da consentire sempre la chiara identificazione delle singole attività finanziarie accolte sotto garanzia nonché dell'ammontare ceduto in pro-solvendo ed eventualmente finanziato. Da un punto di vista gestionale quanto sopra descritto richiede una rendicontazione periodica al Cedente che consenta al medesimo di accertare in forma analitica le componenti approvate, accolte e/o finanziate.

Se dunque le condizioni sopra descritte sono verificate<sup>9</sup>, allora la rotatività definisce i termini contrattuali della cessione e quindi la data di “ingresso nel plafond” (che potrebbe non coincidere con la data contrattuale di cessione che per altro regola il trasferimento del diritto a percepire i flussi di cassa) rappresenta il momento in cui il Factor può effettuare la recognition dei crediti (e il Cedente la derecognition degli stessi) in quanto è soddisfatto il

<sup>7</sup> Per “Clausole di mitigazione del rischio” si intendono quelle clausole che comportano il trattenimento dei rischi in capo al Cedente e per le quali si è effettuato un elenco a titolo esemplificativo e non esaustivo al paragrafo 4c. “Analisi qualitativa: il trasferimento della sostanzialità dei rischi e dei benefici”.

<sup>8</sup> Per quanto riguarda il primo requisito ossia il trasferimento del diritto a percepire i flussi di cassa, esso si è verificato al momento della cessione.

<sup>9</sup> Riassumendo, i prerequisiti sono: (1) gestione analitica delle fatture nelle loro componenti di accolto, approvato e finanziato; (2) definizione contrattuale del meccanismo di rotatività del plafond; (3) rendicontazione periodica analitica al Cedente della movimentazione del plafond.



requisito del trasferimento della sostanzialità di tutti i rischi e benefici (sempre in assenza di altre clausole di mitigazione del rischio).

Resta inteso che l'eventuale pagamento del corrispettivo della cessione è da intendersi un mero finanziamento fintantoché non si realizza il trasferimento della sostanzialità di tutti i rischi e benefici e questo avviene solo al momento dell'ingresso nel plafond.

Di seguito si fornisce un esempio di quanto sopra è stato esposto:

Ipotesi:

- Contratto pro-soluto con plafond pari a 80;
- 1° Cessione in data 1° Gennaio pari a 100;
- 2° Cessione in data 15 Gennaio pari a 90;
- In data 30 Gennaio si registra un incasso pari a 60.

Data di cessione	Importo fattura	Plafond concesso	Plafond disponibile	Data scadenza/ incasso	Derec. alla cessione	Derec. successiva	Data derec. successiva
01-gen	20			30-gen	Sì		
01-gen	20			30-gen	Sì		
01-gen	20			30-gen	Sì		
01-gen	20			30-gen	Sì		
01-gen	20			28- feb	No	sì	30-gen
<b>Tot. Ceduto 1/1</b>	<b>100</b>	<b>80</b>	<b>80</b>				
15-gen	30			15-mar	No	sì	30-gen
15-gen	30			15-mar	No	*	*
15-gen	30			15-mar	No	*	*
<b>Tot. Ceduto 15/1</b>	<b>90</b>	<b>80</b>	<b>0</b>				
30-gen	-60						
<b>Tot. Incassato 30/1</b>	<b>-60</b>	<b>80</b>	<b>60</b>				

(\*): La “derecognition successiva” sarà registrata in funzione degli incassi e quindi della capienza del plafond.

Laddove il Factor sia in grado di:

- determinare almeno mensilmente ed incontrovertibilmente (con associazioni non modificabili) tutte le componenti di accolto, approvato, finanziato, in una rotatività documentata dagli incassi (distinguendo tra portafoglio presentato all’incasso rispetto quello effettivamente liquidato);
- fornendo di ciò rendicontazione dettagliata e periodica (anche a richiesta) al Cedente, sarà possibile ricondurre l’analisi di recognition alla parte di portafoglio ceduta con plafond in pro-soluto, rendendo ai fini contabili disponibile (rotatività) il plafond su base mensile.

## 2. Gestione massiva delle fatture

In questo caso non è possibile individuare in modo puntuale la posizione delle singole fatture rispetto al plafond e la corrispondenza delle singole fatture con i relativi incassi, nonché degli eventuali anticipi.

Questo fatto implica l’incapacità di seguire la storicità della singola fattura e pertanto comporta la non applicabilità della derecognition/recognition, seguendo la rotatività delle cessioni.

In altre parole, qualora si sia in presenza di una gestione massiva, è necessario effettuare il test di efficacia sull'intero ammontare ceduto ad ogni singola cessione, senza tener conto della rotatività.

Si ipotizzi che il Cedente trasferisca al tempo  $t_0$  alla società di factoring un portafoglio pari a 100 sottoscrivendo un contratto di cessione con plafond pari a 60. Stante quanto sopra descritto e supponendo che non esistano altre clausole di mitigazione del rischio, si avrebbe la situazione in cui solo una parte del rischio di credito è trasferita dal Cedente al Cessionario. Ai fini della recognition/derecognition sarebbe necessario quindi quantificare l'ammontare di rischio trasferito/trattenuto dal Cedente e di conseguenza ripercorrere il diagramma di flusso (Albero delle Decisioni) dello IAS 39 AG 36 seguendo i vari step delineati.

Si supponga ora che al tempo  $t_1$  il Cedente, sempre nell'ambito del medesimo contratto di cessione, trasferisca un portafoglio pari a 40 e si supponga che al tempo  $t_1$  si siano registrati incassi sul portafoglio precedentemente ceduto pari a 40. Il plafond al tempo  $t_1$  risulta dunque capiente per 40. Al fine del test di efficacia, essendo in presenza di una gestione massiva, è necessario analizzare la nuova cessione confrontando l'ammontare ceduto con il plafond disponibile. Si evidenzia dunque che in questo caso, non viene più presa in considerazione la cessione effettuata al tempo  $t_0$  (come avveniva nel rispetto del principio della rotatività) bensì esclusivamente la nuova cessione insieme al plafond disponibile a quella data.

Di seguito si fornisce un esempio di quanto sopra è stato esposto:

Ipotesi:

- Contratto pro-soluto con plafond pari a 100;
- 1° Cessione in data 1° Gennaio pari a 100 (scadenza 30 Gennaio);
- 2° Cessione in data 15 Gennaio pari a 90 (scadenza 15 Febbraio);
- In data 30 Gennaio si registra un incasso pari a 100;
- 3° Cessione in data 30 Gennaio pari a 100 (scadenza 28 Febbraio).

Data di cessione	Importo fattura	Plafond concesso	Plafond disponibile	Data scadenza/ incasso	Derec. alla cessione	Derec. successiva
01-gen	20			30-gen	Sì	
01-gen	20			30-gen	Sì	
01-gen	20			30-gen	Sì	
01-gen	20			30-gen	Sì	
01-gen	20			30-gen	Sì	
<b>Tot. Ceduto 1/1</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>			
15-gen	30			15-feb	No	No
15-gen	30			15-feb	No	No
15-gen	30			15-feb	No	No
<b>Tot. Ceduto 15/1</b>	<b>90</b>	<b>100</b>	<b>0</b>			
30-gen	-100					
<b>Tot. Incassato 30/1</b>	<b>-100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>			
30-gen	30			28-feb	Sì	
30-gen	30			28-feb	Sì	
30-gen	40			28-feb	Sì	
<b>Tot. Ceduto 30/1</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>			

#### *4.d.2. Le componenti variabili del corrispettivo*

Le clausole che comportano una variabilità del corrispettivo della cessione necessitano un'analisi separata.

Le suddette clausole possono manifestarsi attraverso il pagamento di interessi sul prezzo anticipato fino all'effettivo incasso del credito, oppure attraverso il meccanismo di bonus/malus che diminuisce/aumenta le commissioni flat pagate al momento della cessione, oppure attraverso il calcolo di commissioni in funzione dell'outstanding dei crediti ad una certa data e non sull'ammontare ceduto, etc. (cfr. paragrafo 4c. "Analisi qualitativa: Il trasferimento della sostanzialità dei rischi e dei benefici").

L'elemento comune a tutte le suddette clausole è lo stretto collegamento tra la performance dei crediti ceduti ed il costo che il Cedente deve pagare al Factor ed esso non si concretizza nella definizione di un fattore di sconto da applicare al prezzo di cessione bensì si manifesta durante la vita del credito come meccanismo per compensare il Factor della peggiore performance sopportata oppure il Cedente della migliore performance registrata.

Si ribadisce che ai fini della derecognition di un'attività finanziaria occorre che il prezzo di cessione sia a titolo definitivo e, quindi, deve essere eliminata la "sostanzialità" delle componenti variabili che fino al momento dell'incasso/recupero del credito non permettono la determinazione di un flusso finanziario certo. E' necessario quindi effettuare la quantificazione di tali componenti variabili e verificare quanta parte di rischio sia stata effettivamente trasferita.

#### *4.d.3. La cessione dei crediti d'imposta*

Per la categoria dei crediti di imposta (imposte dirette, IVA, ecc.), in quanto esclusi dall'ambito di applicazione dello IAS 39 non rientrando nella definizione di strumento finanziario dello IAS 32 (cfr. IAS 32 – AG 12), ai fini dell'applicazione delle regole di recognition/derecognition è necessario identificare dei principi di riferimento.

Utilizzando il framework contenuto nello IAS 8 (Paragrafi 10-12) si deve in primo luogo fare riferimento ai principi contenuti negli IFRS che trattano casi simili o correlati, e quindi alle regole dettate, in tema di derecognition, preferibilmente dallo IAS 18 o alternativamente dallo IAS 39. Si ritiene che entrambi i principi rappresentino scelte metodologicamente appropriate in tema di valutazione del trasferimento dei rischi e benefici.

La cessione dei crediti di imposta si caratterizza per:

- stipula mediante atto pubblico;
- versamento del corrispettivo al Cedente contestuale alla cessione;
- previsione di una clausola di pagamento interessi da parte del Cedente in alternativa fino ad una data prefissata oppure fino all'effettivo incasso del credito da parte del Factor.

La clausola di incasso interessi rappresenta nella sostanza il costo applicato al rischio di ritardato pagamento, che come già menzionato in precedenza rappresenta il rischio prevalente di tale fattispecie. Pertanto, nel caso in cui tale clausola sia presente, si renderà necessario quantificare l'avvenuto trasferimento del rischio di liquidità dal Cedente al Factor, in funzione dei seguenti elementi:

- tempo medio di incasso;
- durata del periodo per il quale è prevista la corresponsione degli interessi da parte del Cedente al Factor.

Qualora il test non dia esito positivo, sia esso praticato alternativamente sotto IAS 18 o IAS 39, il Factor non potrà operare la recognition e, pertanto, il corrispettivo versato al Cedente dovrà essere iscritto come anticipazione erogata al medesimo.

#### **4.e. L'Analisi quantitativa**

Con riferimento alla misurazione del sostanziale trasferimento di tutti i rischi e dei benefici insiti nell'attività ceduta, si riportano alcune considerazioni in merito ai test quantitativi precedentemente menzionati.

Al riguardo lo IAS 39 § 21 stabilisce che: “Il trasferimento dei rischi e dei benefici (vedere paragrafo 20) è valutato confrontando l'esposizione dell'entità, prima e dopo il trasferimento, con la variabilità negli importi e nella tempistica dei flussi finanziari netti dell'attività trasferita. Un'entità ha mantenuto sostanzialmente tutti i rischi e i benefici della proprietà di un'attività finanziaria se la sua esposizione alla variabilità del valore attuale dei futuri flussi finanziari netti dell'attività finanziaria non cambia in modo significativo quale risultato del trasferimento (per es. perché l'entità ha venduto un'attività finanziaria soggetta a un accordo di riacquisto a un determinato prezzo o al prezzo di vendita più il rendimento del finanziatore). Un'entità ha trasferito sostanzialmente tutti i rischi e i benefici della proprietà di un'attività finanziaria se la sua esposizione a tale variabilità non è più significativa in relazione alla variabilità totale nel valore attuale dei futuri flussi finanziari netti associati all'attività finanziaria (per es. perché l'entità ha venduto un'attività finanziaria soggetta solo a un'opzione di riacquisto al suo fair value (valore equo) al momento del riacquisto o ha trasferito una quota interamente proporzionale dei flussi finanziari da una più ampia attività finanziaria in un accordo quale una subpartecipazione a un finanziamento che soddisfa le condizioni del paragrafo 19)”.

Considerando la complessità della materia, si ritiene necessario identificare in questa sede solamente gli elementi basilari sottostanti l'analisi quantitativa in oggetto. Non rientra tra gli obiettivi del presente documento definire le tecniche di costruzione dello specifico strumento di calcolo.

Si sottolinea che tale strumento di calcolo dovrà soddisfare i requisiti richiesti dal principio IAS 39, ancorché la struttura del medesimo potrà tener conto della complessità della realtà aziendale.

In dettaglio, le fasi dei test quantitativi possono essere identificate come segue:

##### **1. Individuazione dei fattori di rischio**

Al fine dell'individuazione dei fattori di rischio è necessario effettuare l'analisi qualitativa così come descritta in precedenza.

I principali fattori di rischio (cfr. paragrafo 2) sono:

- Ü rischio di credito;
- Ü rischio di ritardato pagamento;
- Ü rischio di tasso;
- Ü altri rischi (ad esempio, rischio di cambio).

## 2. Quantificazione dei fattori di rischio

A tal fine è necessario svolgere un'analisi storica dei dati relativi a crediti/incassi in capo al singolo Debitore (oppure a cluster di Debitori) in modo tale da poter estrapolare i relativi tassi di performance storica. In dettaglio, sarà innanzi tutto necessario calcolare:

- Ü tasso di default, ossia il tasso storico che esprime l'incidenza dei mancati pagamenti dei crediti sul totale accolto per ogni periodo;
- Ü tasso di recovery, ossia il tasso che esprime l'indice di recupero sulle attività finanziarie in default di cui al punto precedente;
- Ü tempo di recovery, ossia il tempo necessario per effettuare il recupero di cui il punto precedente;
- Ü tasso di delay (o di liquidità), ossia il tasso storico che esprime l'incidenza dei ritardati pagamenti dei crediti sul totale erogato per ogni periodo;
- Ü tempo di delay, ossia il periodo di ritardo medio storico.

Una volta definiti i tassi storici di cui sopra, al fine del calcolo dell'effettivo trasferimento dei rischi/benefici, si dovrà tener conto della probabilità di accadimento futuro tenendo quindi conto di eventuali fatti intervenuti che potrebbero aver modificato la storia (cfr. IAS 39 § AG 40 (e) e IAS 39 § BC 51)<sup>10</sup>.

## 3. Quantificazione della variabilità dei flussi di cassa attesi prima e dopo la cessione

Al fine del calcolo della variabilità dei flussi di cassa attesi in funzione dei fattori di rischio individuati e quantificati come al punto precedente si dovrà tenere presente anche il principio secondo cui l'evento che ha maggiore probabilità di realizzo deve avere una maggiore incidenza sulla variabilità dei flussi di cassa attesi: *“Viene presa in considerazione qualsiasi variabilità ragionevolmente possibile nei flussi finanziari netti dando maggior peso a quei risultati che è più probabile che si verifichino”* (cfr. IAS 39 § 22).

Per quanto concerne infine l'attualizzazione dei flussi di cassa attesi necessari al fine del calcolo della variabilità e quindi del confronto della situazione prima della cessione e dopo la cessione si dovrà utilizzare *“un adeguato tasso di interesse corrente di mercato”* (cfr. IAS 39 § 22).

## 4.f. **Il trasferimento del controllo ed il continuing involvement**

Nel caso in cui la misurazione mediante i test quantitativi descritti in precedenza non abbia determinato né il trasferimento, né il mantenimento di sostanzialmente tutti i rischi e benefici insiti nei crediti ceduti, è necessario stabilire se l'entità abbia o meno mantenuto il controllo dell'attività. (IAS 39 AG 36 – Decision Tree e IAS 39 § 20(c)).

Pertanto, prima di affrontare l'analisi dei requisiti necessari alla determinazione dell'esistenza o meno del controllo sull'attività finanziaria, è opportuno ricordare che, qualora il controllo venisse mantenuto in capo al Cedente, ciò comporterebbe, secondo quanto previsto dall'albero decisionale, la rilevazione dell'attività nella misura del continuo coinvolgimento in capo al

<sup>10</sup> IAS 39 AG 40 (e): *“Una vendita di crediti a breve termine in cui un'entità garantisca di rimborsare al possessore le perdite di realizzo che è probabile che si verifichino”*.  
IAS 39 BC 51: *“...It is also consistent with how some interpreted the original IAS 39 when an entity sells a portfolio of short-term receivables but retains all substantive risks through the issue of a guarantee to compensate for all expected credit losses (see the example in paragraph BC43)”*.

Cedente ed al Cessionario per le quote di rispettiva competenza. Contrariamente, il venir meno del controllo in capo al Cedente comporterebbe l'eliminazione contabile dell'attività nel bilancio del Cedente stesso e l'iscrizione dell'attività in capo al Cessionario.

Secondo lo IAS 39 § 23 il controllo dipende dalla capacità del Factor di vendere l'attività trasferita nella sua totalità a una terza parte non correlata e lo stesso deve essere in grado di esercitare tale capacità unilateralmente e senza bisogno di imporre ulteriori restrizioni sul trasferimento.

Lo IAS 39 AG 42 stabilisce inoltre che: *“Un'entità non ha mantenuto il controllo di un'attività trasferita se il cessionario è in grado di vendere l'attività trasferita... Un cessionario è in grado di vendere l'attività trasferita se essa è negoziata in un mercato attivo poiché il cessionario potrebbe riacquistare l'attività trasferita sul mercato se necessita di restituire l'attività all'entità...”*.

Lo IAS 39 AG 43, in relazione alla capacità del Cessionario di vendere nella sua totalità a terzi non correlati e senza restrizioni l'attività finanziaria, dice che è necessario valutare nella sostanza *“cosa è in grado di fare il cessionario [Il Factor], e non di quali diritti contrattuali il cessionario gode...”*. Inoltre, il principio recita:

- “(a) un diritto contrattuale di disporre dell'attività trasferita ha poco effetto se non sussiste un mercato per l'attività trasferita; e*
- (b) la capacità di disporre dell'attività trasferita ha poco effetto se non può essere esercitata liberamente. Per tale ragione:*
  - (i) la capacità del cessionario di disporre dell'attività trasferita deve essere indipendente dalle azioni degli altri (... unilaterale); e*
  - (ii) deve essere in grado di disporre dell'attività trasferita senza avere bisogno di applicare condizioni restrittive o “legami” al trasferimento (per es. condizioni sulle modalità di assistenza di un'attività in prestito ...)”*.

In sostanza si ritiene possibile individuare nei seguenti punti gli elementi chiave che comportano il trasferimento del controllo da parte del Cedente al Cessionario:

1. capacità del Cessionario di cedere a terzi l'attività acquisita senza porre ulteriori limitazioni, restrizioni o legami al trasferimento;
2. capacità del Cessionario ad agire in via indipendente dalle azioni di altri (unilateralmente) nel trasferimento;
3. esistenza di un mercato attivo.

E' da evidenziare che gli elementi sopra definiti non sono singolarmente sufficienti a determinare il trasferimento del controllo da parte del Cedente al Cessionario. Si pensi ad esempio al caso in cui, pur in presenza di un mercato attivo, sull'attività pesino specifiche clausole restrittive (i.e. trasferimento soggetto ad autorizzazione del Cedente) o legami di assistenza (pensiamo alla molteplicità dei servizi insiti nel contratto di factoring), oppure al caso in cui, pur non esistendo clausole restrittive di alcuna natura, non è possibile individuare un acquirente.

In estrema sintesi, l'aspetto chiave è considerare cosa il Cessionario sia in grado di fare dei crediti ceduti e non quali diritti contrattuali possieda. In sostanza il Factor deve avere la capacità pratica di disporre dell'attività; la presenza in alcuni casi di garanzie prestate dal Cedente per perdite su crediti limita il Cessionario nel disporre dell'attività trasferita senza condizioni restrittive, ovvero limita la sua capacità pratica di vendere il credito in assenza anche di una

cessione della garanzia. Inoltre, in assenza di un mercato attivo tale capacità pratica di vendere i crediti viene ulteriormente limitata.

In tema di mercato attivo vale ricordare che come da definizione IAS 39 § 9 i finanziamenti e crediti vengono classificati come “attività finanziarie non derivate con pagamenti fissi o determinabili che non sono stati quotate in un mercato attivo ...”; ricordiamo inoltre che il prodotto offerto dalle società di factoring è caratterizzato attualmente da una combinazione di servizi (di garanzia, di gestione dei crediti, finanziari) che rendono lo stesso prodotto sicuramente poco standardizzato.

Si ricorda inoltre che, in caso di cessioni senza notifica ai Debitori finali, il controllo senz’altro non viene trasferito dal Cedente al Cessionario.

Alla luce del dibattito in corso anche in sede IFRIC sulle modalità di applicazione del modello contabile del “continuing involvement” si ritiene che l’applicazione di tale modello in ambito factoring richieda ulteriori approfondimenti che esulano dagli obiettivi del presente documento.

#### **4.g. I crediti verso la pubblica amministrazione**

La cessione di crediti verso la pubblica amministrazione (di seguito “PA”) viene normata dagli art. 69 e 70 del Regio Decreto 18 novembre 1923 n. 2440 e dall’art. 117 comma 3 del D. Lgs. n. 163 del 12 aprile 2006 (*Codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture*).

In particolare essa, al fine di essere validamente conclusa, deve essere eseguita per atto pubblico o per scrittura privata autenticata e notificata alla pubblica amministrazione. Di conseguenza sotto il profilo meramente legale:

- a) se la cessione non è eseguita nelle forme prescritte, la cessione non è opponibile alla PA che continuerà ad essere debitrice del Cedente. Tuttavia la cessione continua ad essere valida tra Cedenti e Cessionario (di seguito “le Parti”), quindi il Cedente avrà comunque l’obbligo di girare i flussi di cassa al Cessionario;
- b) se la cessione è eseguita nelle forme prescritte, ma non è notificata, la cessione non è opponibile alla PA che continuerà ad essere debitrice del Cedente. Tuttavia la cessione continua ad essere valida tra le Parti, quindi il Cedente avrà comunque l’obbligo di girare i flussi di cassa al Cessionario;
- c) se la cessione è eseguita nelle forme prescritte, notificata, ma viene rifiutata dalla pubblica amministrazione entro il termine di 45 giorni oppure ne era stata dichiarata l’incredibilità sin da principio, la cessione è inefficace nei confronti della PA (e quindi non opponibile alla stessa). Tuttavia la cessione continua ad essere valida tra le Parti, quindi il Cedente avrà comunque l’obbligo di girare i flussi di cassa al Cessionario.

Con riferimento alla decorrenza dei diritti e delle obbligazioni in capo alle Parti nelle fattispecie sopra descritte, si evidenzia che essi saranno efficaci a partire dal momento della stipula del contratto di cessione.

Sotto il profilo contabile ed ai fini dell’applicazione dei requisiti definiti dallo IAS 39 in tema di derecognition, in assenza di altre clausole di mitigazione del rischio, è applicabile, a titolo esemplificativo e non esaustivo, la seguente matrice:

Caratteristiche del contratto/cessione		Trattamento
<b>Caso (a)</b>		
Atto Pubblico		Derecognition al momento della cessione, in accordo con i paragrafi 18(b) e 19 dello IAS 39
Notifica		
Clausola di riacquisto <sup>11</sup>		
Obbligo a trasferire i flussi	X	
<b>Caso (b)</b>		
Atto Pubblico	X	Derecognition al momento della cessione, in accordo con i paragrafi 18(b) e 19 dello IAS 39
Notifica		
Clausola di riacquisto		
Obbligo a trasferire i flussi	X	
<b>Caso (b)</b>		
Atto Pubblico	X	Non è possibile effettuare la derecognition in quanto non essendoci la clausola di “obbligo a trasferire i flussi” non è soddisfatto il requisito di cui al §18(b) <sup>12</sup> dello IAS 39. Inoltre, anche se legalmente sussiste l’obbligo a trasferire i flussi di cassa, non essendoci la clausola contrattuale, non vi è possibilità di verificare che il regolamento del trasferimento dei flussi di cassa dal Cedente al Factor avvenga in modo tale da soddisfare i requisiti definiti dallo IAS 39 §19 <sup>13</sup>
Notifica		
Clausola di riacquisto		
Obbligo a trasferire i flussi		
<b>Caso (c)</b>		
Atto Pubblico	X	Derecognition al momento dell'accettazione della cessione da parte della PA oppure allo scadere del termine dei 45 giorni (silenzio assenso) in accordo con il paragrafo 18(a) dello IAS 39
Notifica	X	
Clausola di riacquisto	X	
Obbligo a trasferire i flussi		
<b>Caso (c)</b>		
Atto Pubblico	X	Derecognition al momento della cessione, in accordo con i paragrafi 18(b) e 19 dello IAS 39
Notifica	X	
Clausola di riacquisto		
Obbligo a trasferire i flussi	X	

<sup>11</sup> Ad esempio si veda la seguente clausola: “Nel caso in cui il Debitore non aderisca alla cessione, ovvero la rigetti in ogni caso con atto, provvedimento o comportamento validi e/o legittimi ai sensi della normativa applicabile, il Fornitore sarà tenuto a riacquistare il Credito ai sensi di quanto previsto al successivo Articolo xxx”.

<sup>12</sup> IAS 39 § 18(b): “mantiene i diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari dell’attività finanziaria, ma assume un’obbligazione contrattuale a pagare i flussi finanziari a uno o più beneficiari in un accordo che soddisfa le condizioni nel paragrafo 19”.

<sup>13</sup> IAS 39 §19: “Quando un’entità mantiene i diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari di un’attività finanziaria (la «attività originale»), ma assume un’obbligazione contrattuale a pagare quei flussi finanziari a una o più entità (i «beneficiari finali»), l’entità tratta la transazione come un trasferimento di un’attività finanziaria se, e soltanto se, tutte le tre condizioni seguenti sono soddisfatte.

- (a) L’entità non ha un’obbligazione a corrispondere importi ai beneficiari finali a meno che incassi importi equivalenti dall’attività originale. Le anticipazioni a breve termine da parte dell’entità con il diritto al recupero totale dell’importo prestatato più gli interessi rilevati secondo i tassi di mercato non violano questa condizione.
- (b) Le condizioni del contratto di trasferimento impediscono all’entità di vendere o di impegnare le attività originali salvo quando queste sono a garanzia dell’obbligazione a corrispondere flussi finanziari ai beneficiari finali.
- (c) L’entità ha una obbligazione a trasferire qualsiasi flusso finanziario che incassa per conto dei beneficiari finali senza un ritardo rilevante. Inoltre, l’entità non ha diritto a reinvestire tali flussi finanziari, se non per investimenti in disponibilità liquide o disponibilità liquide equivalenti (come definito nello IAS 7 Rendiconto finanziario) durante il breve periodo di regolamento dalla data di incasso alla data del dovuto pagamento ai beneficiari finali, e gli interessi attivi su tali investimenti vengono passati ai beneficiari finali”.



Caso (c)		
Atto Pubblico	X	Non è possibile effettuare la derecognition in quanto non essendoci la clausola di “obbligo a trasferire i flussi” non è soddisfatto il requisito di cui al §18(b) <sup>14</sup> dello IAS 39.
Notifica	X	
Clausola di riacquisto		
Obbligo a trasferire i flussi		Inoltre, anche se legalmente sussiste l’obbligo a trasferire i flussi di cassa, non essendoci la clausola contrattuale, non vi è possibilità di verificare che il regolamento del trasferimento dei flussi di cassa dal Cedente al Factor avvenga in modo tale da soddisfare i requisiti definiti dallo IAS 39 §19 <sup>15</sup> . La derecognition è possibile solo qualora vi sia l'accettazione della cessione da parte della PA

Al fine del trattamento contabile, la verifica sopra descritta è necessaria ma non sufficiente in quanto, con riferimento ai crediti verso la PA, è opportuno effettuare un’ulteriore riflessione. L’esperienza degli ultimi anni ha, infatti, evidenziato il succedersi sempre più di interventi legislativi ordinari o straordinari<sup>16</sup> a modifica delle tempistiche e/o modalità di pagamento da parte della pubblica amministrazione. In tale situazione, gli operatori del mercato hanno conseguentemente previsto meccanismi contrattuali di mitigazione del rischio, ad esempio attraverso clausole di aggiustamento del prezzo di cessione (interessi sul prezzo anticipato da corrispondersi fino alla data di incasso, conguaglio da corrispondersi in funzione delle tempistiche di pagamento, etc.) oppure attraverso clausole di riacquisto del credito in caso di nuove previsioni normative (riassunzione da parte del Cedente del rischio di mancato pagamento dei crediti, condizioni risolutive del contratto e degli atti di cessione, etc.).

<sup>14</sup> IAS 39 § 18(b): “mantiene i diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari dell’attività finanziaria, ma assume un’obbligazione contrattuale a pagare i flussi finanziari a uno o più beneficiari in un accordo che soddisfa le condizioni nel paragrafo 19”.

<sup>15</sup> IAS 39 §19: “Quando un’entità mantiene i diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari di un’attività finanziaria (la «attività originale»), ma assume un’obbligazione contrattuale a pagare quei flussi finanziari a una o più entità (i «beneficiari finali»), l’entità tratta la transazione come un trasferimento di un’attività finanziaria se, e soltanto se, tutte le tre condizioni seguenti sono soddisfatte.

- (a) L’entità non ha un’obbligazione a corrispondere importi ai beneficiari finali a meno che incassi importi equivalenti dall’attività originale. Le anticipazioni a breve termine da parte dell’entità con il diritto al recupero totale dell’importo prestatato più gli interessi rilevati secondo i tassi di mercato non violano questa condizione.
- (b) Le condizioni del contratto di trasferimento impediscono all’entità di vendere o di impegnare le attività originali salvo quando queste sono a garanzia dell’obbligazione a corrispondere flussi finanziari ai beneficiari finali.
- (c) L’entità ha una obbligazione a trasferire qualsiasi flusso finanziario che incassa per conto dei beneficiari finali senza un ritardo rilevante. Inoltre, l’entità non ha diritto a reinvestire tali flussi finanziari, se non per investimenti in disponibilità liquide o disponibilità liquide equivalenti (come definito nello IAS 7 Rendiconto finanziario) durante il breve periodo di regolamento dalla data di incasso alla data del dovuto pagamento ai beneficiari finali, e gli interessi attivi su tali investimenti vengono passati ai beneficiari finali”

<sup>16</sup> A titolo esemplificativo e non esaustivo, di seguito si riportano alcuni esempi di previsioni normative che hanno avuto un impatto sulla liquidabilità dei crediti (pur non determinando un decadimento del merito creditizio dell’Ente pubblico):

- Legge 24 dicembre 2007, n. 244 (Legge Finanziaria 2008 – Appendice A3), che ha ridotto da 7 a 3 anni il periodo di tempo necessario per la perenzione dei fondi secondo il quale i fondi stanziati per spese in conto capitale e non utilizzati entro tale periodo di tempo si intendono perenti agli effetti amministrativi;
- “Patto di stabilità interno” di cui agli artt. 77, 77-bis e 77-ter del Decreto Legge n. 112 del 25 giugno 2008 (Appendice A5 e Allegato C);
- Particolari previsioni attraverso cui l’assoggettabilità ad esecuzione forzata dei beni a disposizione della pubblica amministrazione viene fortemente limitata o addirittura vietata (con l’art. 2, comma 89 della Legge 23 dicembre 2009, n. 191, è stato disposto il blocco, per l’intero 2010, delle azioni esecutive (anche se già intraprese) nei confronti delle aziende sanitarie locali e ospedaliere delle regioni sottoposte ai piani di rientro e commissariate).

Le clausole di riacquisto del credito in caso di nuove previsioni normative, meritano un approfondimento. A differenza delle clausole di aggiustamento del prezzo di cessione, palesemente non in accordo con i requisiti definiti dallo IAS 39 in merito al sostanziale trasferimento dei rischi/benefici, esse appartengono a quel novero di clausole che in generale si definiscono non significative ai fini dell'analisi sulla recognition/derecognition in quanto con una probabilità di accadimento tale da far risultare non materiale l'impatto sulla variabilità all'esposizione dei flussi di cassa e/o non probabile l'opzione di riacquisto.

Tuttavia, con riferimento ai crediti verso la PA, le clausole di riacquisto in caso di nuove previsioni normative, perdono questa caratteristica di "straordinarietà" e divengono un fattore ricorrente del processo di gestione del credito. Conseguentemente si ritiene che dovranno essere considerate nell'analisi dei rischi e benefici e misurate in termini di esposizione alla variabilità dei flussi o nella determinazione del grado di coinvolgimento residuo in capo al Cedente.

Quindi, qualora l'impegno di riacquisto da parte del Cedente si estendesse a tutti i crediti oggetto di trasferimento, questo impedirebbe la derecognition degli stessi.

A puro titolo esemplificativo riportiamo:

<p>Riassunzione da parte del Cedente del rischio di mancato pagamento dei crediti:          "... o, con riferimento a Debitori rappresentati da Enti Pubblici, da interventi ordinari o straordinari, legislativi e non, che comportino una gestione particolare dei crediti o la loro inesigibilità".</p> <p>Condizioni risolutive del contratto e degli atti di cessione:          "... vengono revocati annullati dichiarati nulli o comunque resi inefficaci la delibera XY o gli atti transattivi ovvero modificati i termini e le condizioni della delibera XY o degli atti transattivi ivi inclusi i termini previsti per i pagamenti dei crediti da parte della ASL e/o degli atti di certificazione e/o della procedura di certificazione..."</p>	<p>Con riferimento ai crediti verso la pubblica amministrazione, tale clausola è critica ai fini della recognition/derecognition in quanto, data la materiale probabilità di accadimento, essa rende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- difficoltosa la definizione di un prezzo di cessione che non sia legato ad un meccanismo di "aggiustamento" del prezzo stesso, lasciando pertanto il Cedente esposto alla variabilità dei flussi di cassa attesi e/o</li> <li>- altamente probabile l'esercizio dell'opzione di riacquisto.</li> </ul>
--	---

Si evidenzia inoltre che qualora tra i criteri di eleggibilità sia presente l'art. 48 bis del D.P.R. 29 Settembre 1973 n. 602 e relativo Decreto Ministeriale attuativo del 18 Gennaio 2008 n.40<sup>17</sup> ("il Cedente dichiara che non sussistono a proprio carico violazioni, definitivamente accertate rispetto agli obblighi relativi al pagamento di imposte e tasse, ivi compresi gli obblighi di cui

<sup>17</sup> Art. 48-bis. **Disposizioni sui pagamenti delle pubbliche amministrazioni.** 1. Le amministrazioni pubbliche di cui all'articolo 1, comma 2, del decreto legislativo 30 marzo 2001, n. 165, e le società a prevalente partecipazione pubblica, prima di effettuare, a qualunque titolo, il pagamento di un importo superiore a diecimila euro, verificano, anche in via telematica, se il beneficiario e' inadempiente all'obbligo di versamento derivante dalla notifica di una o più cartelle di pagamento per un ammontare complessivo pari almeno a tale importo e, in caso affermativo, non procedono al pagamento e segnalano la circostanza all'agente della riscossione competente per territorio, ai fini dell'esercizio dell'attività di riscossione delle somme iscritte a ruolo. 2. Con regolamento del Ministro dell'economia e delle finanze, da adottare ai sensi dell'articolo 17, comma 3, della legge 23 agosto 1988, n. 400, sono stabilite le modalità di attuazione delle disposizioni di cui al comma 1.

all'48 bis...”), il Cedente dovrà essere in grado di dimostrare che all'atto della cessione non sussistevano carichi pendenti fiscali tali da rappresentare un obbligo di riacquisto “in the money” già alla data della cessione medesima.

Da ultimo si ricorda che l'effettuazione di una cessione senza notifica è rilevante ai fini della capacità giuridica per il Cessionario di cedere a sua volta l'attività finanziaria libera da restrizioni o legami; conseguentemente è condizione rilevante ai fini del non trasferimento del controllo dal Cedente al Cessionario.

#### **4.h. La cessione dei crediti rivenienti da SAL**

I ricavi derivanti da contratti di costruzione sono misurati e rappresentati in accordo con i requisiti definiti dallo IAS 11. Tuttavia i principi contabili relativi agli strumenti finanziari non escludono esplicitamente detti contratti dallo *scope* dello IAS 39, di conseguenza è innanzitutto necessario definire sotto quali condizioni è possibile iscrivere un'attività finanziaria a fronte di detti contratti.

In generale, vale il principio che gli ammontari maturati secondo quanto definito dallo IAS 11 divengono *financial asset*, in accordo con i requisiti definiti dallo IAS 39, quando essi sono fatturati ad ogni stato avanzamento lavori contrattualmente concordato con il cliente e riconosciuto dal cliente stesso. Infatti, è solamente quando il committente certifica come completata la fase di lavoro che il Fornitore diviene parte di un diritto contrattuale a ricevere dei flussi di cassa (o altre attività finanziarie), quindi si soddisfano i requisiti definiti dallo IAS 32 §11. In altre parole, l'ammontare lordo accumulato dal Fornitore per il contratto di costruzione non può essere classificato come un'attività finanziaria dal Fornitore fintantoché la fase di lavoro corrispondente non è certificata dal committente come completata e non vi sono clausole contrattuali (all'interno del sottostante contratto di fornitura) che possano, in funzione dell'andamento dei SAL successivi, ridurre e/o annullare l'ammontare dovuto.

Una volta riconosciuti i requisiti necessari alla classificazione in attività finanziaria, sul credito derivante da contratti di costruzione verranno poi applicati i principi relativi alla derecognition allo stesso modo con cui vengono applicati alle altre attività finanziarie.

Un discorso a parte deve essere fatto invece per gli anticipi di corrispettivo su fornitura o servizio ancora da rendere oppure da completare. In questo caso, non essendo ancora completato il servizio o la fornitura, non è maturato in capo al cliente un diritto contrattuale sul bene, quindi lo stesso non può disporne, venderlo o darlo a garanzia. Di conseguenza il flusso di cassa ricevuto dal Cedente prima della fornitura di merce o servizi dovrà essere riconosciuta come una passività non finanziaria ossia come un ricavo in via anticipata e conseguentemente l'eventuale cessione dei futuri flussi di cassa al Factor, prima che la merce sia stata fornita, rappresenterà un *financing* con relativa iscrizione del debito finanziario per la cassa ricevuta dal Factor. In altri termini il diritto contrattuale del Cedente a ricevere i flussi in forza di un contratto firmato tra le parti ma a fronte del quale la relativa fornitura o servizio non è stato reso, consta di due elementi: il primo elemento è rappresentato dall'obbligo di fornitura come un “executory contract” (pertanto non iscritto sino a quando la merce o il servizio non sono stati resi), il secondo elemento è rappresentato dal “loan commitment” ossia dall'obbligo contrattuale assunto dal cliente di pagare in anticipo, fattispecie questa regolata fuori dallo IAS 39 § 2h. Pertanto nessuna attività finanziaria è iscritta.

## 5. MEASUREMENT

Il credito iscritto in bilancio, sia esso generato da una cessione con trasferimento sostanziale dei rischi e benefici oppure da un “financing” e, quindi, sia esso classificato tra i “Loan and Receivables” oppure, ove appropriato, tra gli “Available for sale” dovrà essere iscritto/valutato con le modalità di seguito descritte.

Al fine di applicare il corretto trattamento contabile di valutazione iniziale e successiva è necessario innanzi tutto introdurre i seguenti concetti:

1) Classificazione dell’attività finanziaria tra i crediti a “breve” oppure a “medio-lungo” termine

Lo IAS 39 non fornisce esplicitamente una definizione di “breve termine” anche se indicazioni utili a tal fine possono essere riscontrate nello IAS 1, con riferimento all’esposizione negli schemi di bilancio di attività e passività.

Per quanto riguarda l’obiettivo del presente documento si ritiene sufficiente evidenziare l’esistenza delle due diverse tipologie di credito, ossia di “breve” e “medio-lungo” termine, rimandando alla più generale interpretazione Assirevi per la esplicita definizione.

2) Individuazione e classificazione dei costi/ricavi connessi all’attività finanziaria tra i “costi/ricavi di transazione” oppure tra i “costi/ricavi operativi”

Al fine della corretta contabilizzazione delle voci di ricavo/costo è necessario innanzi tutto comprenderne la natura e, quindi, individuare il principio contabile collegato da applicare.

Nell’ambito dell’operatività di factoring, in generale, è possibile individuare, sotto il profilo della natura, tre categorie principali di compensi:

- a) Commissioni di Gestione  
Tali commissioni si configurano come corrispettivo a fronte di una prestazione di una pluralità di servizi (ad esempio il sollecito del Debitore, l’incasso del credito, etc.) resi attraverso un numero indeterminato di azioni in un determinato periodo di tempo.
- b) Commissioni di Garanzia  
Tali commissioni si configurano come corrispettivo a fronte dell’assunzione da parte del Factor di parte o di tutta la componente rischio insita nell’attività finanziaria oggetto della transazione.
- c) Altre commissioni  
In tale categoria sono ricomprese quelle voci di costo/ricavo non rientranti nelle due categorie precedenti.

Per giungere ad una coerente e corretta trattazione di tali fattispecie in seno ai Principi Contabili IFRS è necessario distinguere i costi/ricavi derivanti da prestazione di servizi per i quali si applica lo IAS 18 dai costi/ricavi di transazione, ossia riconducibili al valore iniziale di iscrizione dell’attività finanziaria, per i quali si applica lo IAS 39.

I costi/proventi di transazione sono quei costi/proventi marginali direttamente attribuibili alla transazione, dove per marginali devono intendersi quei costi/proventi che non si sarebbero prodotti in assenza della transazione (cfr. IAS 39 § 9).

Riassumendo i costi/ricavi afferenti le operazioni di factoring possono essere suddivisi come segue:

1. Commissioni classificabili come costi/ricavi di transazione, quindi rientranti nel rendimento effettivo.
2. Commissioni non classificabili come costi/ricavi di transazione. Tale fattispecie comprende:
  - ricavi contestuali all'erogazione (ma non diretti e iniziali): maturano in base allo stato avanzamento della fornitura di servizio <sup>18</sup>;
  - costi/ricavi "on going" (periodali ad esempio mensili e/o annuali): maturano per competenza in base allo stato avanzamento della fornitura di servizio;
  - on going una tantum (non dirette iniziali, non periodali e correlate al momento di esecuzione di un atto significativo): rilevate per competenza nel momento in cui il servizio una tantum è completato (molto spesso coincidente con l'incasso della commissione).

I costi di transazione includono gli onorari e le commissioni pagati ad agenti (inclusi i dipendenti che svolgono la funzione di agenti di commercio), consulenti, mediatori e operatori, i contributi prelevati da organismi di regolamentazione e dalle Borse valori, le tasse e gli oneri di trasferimento. I costi di transazione non includono premi o sconti, costi di finanziamento, o costi interni amministrativi o di gestione ed i costi rimborsati dal cliente finale (cfr. IAS 39 AG 13).

### Valutazione iniziale

In merito alla valutazione iniziale lo IAS 39 § 43 è molto esplicito: "Quando un'attività o passività finanziaria è inizialmente rilevata, un'entità deve misurarla al suo fair value (valore equo) più, nel caso di un'attività o passività finanziaria non al fair value (valore equo) rilevato a conto economico, i costi di transazione che sono direttamente attribuibili all'acquisizione o all'emissione di attività o passività finanziarie".

Il *fair value* di uno strumento finanziario al momento della misurazione iniziale è normalmente il prezzo di transazione ossia il *fair value* del corrispettivo dato o ricevuto. Tuttavia, se parte del corrispettivo dato o ricevuto è per qualcosa di diverso dallo strumento finanziario, oppure se il mercato - per l'attività finanziaria in oggetto - non è attivo, allora il fair value (valore equo) dello strumento finanziario è stimato, utilizzando una tecnica di valutazione.

La suddetta tecnica di valutazione deve considerare i seguenti elementi (cfr. IAS 39 AG 74 -79):

- a) aspettative di mercato, ossia come il mercato prezzerebbe l'attività finanziaria in oggetto;
- b) fattori di rischio nonché di rendimento inerenti l'attività finanziaria in oggetto;
- c) fattore tempo, ossia è richiesta l'attualizzazione dei flussi finanziari.

Sulla base di quanto sopra esposto e, considerando il fatto che un credito derivante da un'operazione di factoring non è iscritto nella categoria "*fair value* rilevato a conto economico", si può concludere che, ai fini della valutazione iniziale, è necessario sommare algebricamente il fair value dell'attività in oggetto calcolato secondo quanto esposto in precedenza ed i costi di transazione direttamente attribuibili alla stessa attività.

---

<sup>18</sup> Si ricorda che lo IAS 18 par. 25 consente di rilevare i ricavi a quote costanti in un determinato periodo di tempo.

Si evidenzia infine che, per quanto concerne la distinzione tra crediti di “breve” e di “medio-lungo” periodo, essa non ha rilevanza in sede di misurazione iniziale se non per quanto concerne il fattore tempo in quanto, con riferimento alla prima categoria, qualora non significativo esso è trascurabile.

### Valutazione successiva

Per quanto concerne la valutazione successiva è necessario, inizialmente, distinguere tra crediti a “breve” rispetto a quelli a “medio-lungo” periodo, in quanto l’approccio può essere differente.

#### 1. Crediti a breve termine

Lo IAS 39 AG 84 introduce un trattamento peculiare di questa tipologia di crediti definendo che “...I flussi finanziari relativi ai crediti a breve termine non sono attualizzati se l’effetto dell’attualizzazione è irrilevante”.

Sulla base di quanto sopra esposto, il Factor potrà iscrivere il credito al suo valore originario, previa quantificazione dell’irrilevanza dell’effetto di attualizzazione.

Si ricorda che l’applicazione del costo ammortizzato a tutti i crediti consentirebbe da un lato il recepimento degli effetti di attualizzazione (che in presenza di commissioni erogate up-front non è detto che rispettino l’irrilevanza menzionata dallo IAS 39), dall’altro la ripartizione delle commissioni e costi di transazione in relazione al tasso interno di rendimento. Tale trattamento contabile potrebbe generare delle differenze rispetto alla ben più semplice distribuzione lineare delle componenti.

#### 2. Crediti a medio-lungo termine

Con riferimento alla valutazione successiva a quella iniziale, lo IAS 39 stabilisce che i crediti devono essere valutati al costo ammortizzato, qualora essi siano iscritti nella categoria “Loans and Receivables”, oppure al fair value, nel caso in cui i crediti siano iscritti nella categoria “Available for sale”.

## 6. IMPAIRMENT

### Valutazione analitica

Lo IAS 39, paragrafo 58, stabilisce che, ad ogni data di riferimento, un’entità debba determinare se vi è qualche obiettiva evidenza di una riduzione di valore su singole attività o gruppi di attività finanziarie.

Gli elementi per stabilire tale evidenza sono esplicitati al paragrafo 59, nel quale vengono riportate le seguenti possibili fattispecie indicative di *riduzione di valore*:

- significative difficoltà finanziarie dell'emittente o Debitore;
- una violazione del contratto, quale un inadempimento o un mancato pagamento degli interessi o del capitale;
- l'estensione dal finanziatore al beneficiario per ragioni economiche o legali relative alla difficoltà finanziaria dello stesso, di una concessione che il prestatore non avrebbe altrimenti preso in considerazione (es. dilazione di pagamento, piano di rientro);

- esistenza della probabilità che il beneficiario dichiari bancarotta o altre procedure di ristrutturazione finanziaria;
- la rilevazione di una riduzione di valore su quell'attività in un precedente esercizio;
- la scomparsa di un mercato “attivo” per quell'attività finanziaria a seguito di difficoltà finanziarie;
- l'andamento storico degli incassi di parte dei crediti, indicativo del fatto che non saranno recuperati tutti gli importi dovuti (sia capitale che interessi).

Viene inoltre precisato che un'attività è soggetta ad *impairment* se e solo se esiste evidenza oggettiva di una riduzione di valore come risultato di uno o più eventi che si sono verificati dopo la rilevazione iniziale dell'attività e quell'evento (o eventi) ha un impatto sui flussi finanziari futuri stimati dell'attività. Non devono essere incorporate nelle stime di impairment le perdite attese derivanti da eventi futuri, indipendentemente dalla probabilità di accadimento (*expected loss*).

Qualora sia accertata la presenza di una riduzione di valore, l'entità deve procedere alla valutazione con riferimento a ciascun credito quando risulta singolarmente significativa, ma è consentita anche quando – pur non significativa singolarmente – lo diventa considerando i crediti nel loro complesso.

L'entità deve procedere al calcolo della riduzione di valore, secondo regole che si differenziano per le diverse modalità di contabilizzazione dei crediti; in particolare la modalità di calcolo dell'ammontare della riduzione di valore applicabili ai crediti e finanziamenti iscritti al costo ammortizzato (tra i quali rientrano i crediti per operazioni di factoring) sono quelle riportate nei paragrafi 63-65 dello IAS 39.

Lo IAS 39, paragrafo 63, dispone che la perdita per riduzione di valore su finanziamenti e crediti o investimenti posseduti fino alla scadenza ed iscritti al costo ammortizzato, deve essere misurata come differenza fra il valore contabile dell'attività e il valore attuale dei futuri flussi finanziari stimati (escluse le perdite su crediti future che non sono state sostenute) attualizzati al tasso di interesse originario effettivo dello strumento finanziario. Contabilmente, il valore dell'attività deve essere ridotto direttamente oppure indirettamente tramite un accantonamento a un fondo del passivo; l'importo della rettifica deve essere iscritto nel conto economico del periodo.

L'utilizzo del tasso di interesse effettivo è ribadito nell'AG 84 dello IAS 39, nel quale si afferma che, diversamente, l'attualizzazione ad un tasso di mercato comporterebbe, qualora applicato, la misurazione dello strumento al fair value, evidentemente in contrasto con la metodologia del costo ammortizzato.

Viene inoltre precisato che una riduzione di valore di un'attività finanziaria iscritta al costo ammortizzato è misurata utilizzando:

- il tasso di interesse effettivo originario dello strumento finanziario (per esempio il tasso di interesse effettivo calcolato alla rilevazione iniziale), ancorché sia intervenuta una rinegoziazione/ristrutturazione dei termini;
- se il tasso di interesse contrattuale è variabile, il tasso di attualizzazione di riferimento è il tasso/i di interesse corrente effettivo determinato in base al contratto.

Qualora l'effetto dell'attualizzazione non sia significativa, i flussi di cassa relativi a crediti commerciali a breve termine possono non essere attualizzati.

L'AG 84 dello IAS 39 specifica inoltre che la stima del valore corrente di un'attività finanziaria assistita da garanzia deve riflettere i flussi finanziari che possono risultare dalla realizzazione della medesima.

E' esplicitamente riconosciuto che il processo di stima dell'*impairment loss* possa condurre ad un importo puntuale o a un range di importi; in quest'ultimo caso, l'*impairment loss* deve essere quantificata come migliore approssimazione all'interno dell'intervallo (AG 86).

E' consentita la rivalutazione del valore di un credito nel caso in cui sussistano elementi oggettivi di recupero (ad esempio, miglioramento del rating del Debitore). A tale proposito, lo IAS 39, paragrafo 65, afferma che il valore di un asset, per il quale era stata contabilizzata una perdita in un esercizio precedente, può essere ripristinato al valore originario nel caso in cui tale diminuzione di riduzione di valore sia oggettivamente collegabile ad un evento verificatosi successivamente all'*impairment*. Il principio pone tuttavia un limite alle riprese di valore: il valore del credito post rivalutazione non può essere superiore all'importo che il credito avrebbe assunto, nel medesimo momento, se l'*impairment* non fosse mai stato iscritto.

Alla luce di quanto sopra esposto i momenti essenziali che caratterizzano il processo di impairment sono ravvisabili nei seguenti:

- identificazione dei crediti da sottoporre ad impairment;
- previsione di recupero futuro del credito;
- tempi di recupero dello stesso;
- tasso di interesse per l'attualizzazione dei flussi di cassa.

La previsione di recupero futuro del credito viene effettuata sia con riferimento alla stima dei flussi finanziari futuri e riferiti a quelli contrattualmente pattuiti sia alla previsione dei tempi di recupero delle somme. Nella stima dei flussi vanno inoltre inclusi i valori di realizzo di eventuali garanzie al netto delle spese da sostenere per l'escussione delle stesse.

Per la stima dei tempi di recupero sarebbe opportuno rapportarsi alle scadenze contrattuali o qualora queste non costituiscano un buona approssimazione dei tempi di recupero, alla durata stimata del periodo di recupero (ad esempio, durata delle procedure esecutive o fallimentari). Nel caso in cui tali informazioni non dovessero essere disponibili, è possibile ricorrere alla stima di tempi medi di recupero, determinati su basi storiche (es. indice di rotazione medio delle posizioni a sofferenza).

Il tasso di interesse per l'attualizzazione dei flussi di cassa da utilizzare è il tasso di interesse effettivo originario (cosiddetto "TEO") così individuato:

- per i crediti a tasso fisso, deve essere utilizzato il TEO calcolato ai fini del calcolo del costo ammortizzato del credito;
- per i crediti a tasso variabile deve essere utilizzato il TEO, ovvero il tasso corrente di interesse effettivo determinato secondo contratto.

Nel caso di crediti rivenienti da operazioni di factoring occorre distinguere le seguenti tipologie:

- anticipi su crediti pro-solvendo: il tasso corrente di interesse effettivo determinato secondo contratto. Nel caso in cui non fosse praticamente possibile ottenere tale informazioni (posizioni acquisite in ambito di fusioni o troppo datate rispetto all'entrata in vigore dei principi IAS/IFRS) è possibile utilizzare un tasso "convenzionale" che possa approssimare il TEO. Una possibile semplificazione potrebbe essere un tasso medio della classe di attivo



di appartenenza del credito in sofferenza distinto per anno di formazione e (ove possibile) per tipologia di prodotto;

- crediti pro-soluto: trattandosi di crediti commerciali acquisiti pro-soluto, nel caso risulti impraticabile la determinazione di un tasso di rendimento che abbia una corrispondenza con un'obbligazione positiva del Debitore (salvo utilizzare il tasso di interesse moratorio cui però non corrisponde un cash flow atteso), potrebbe essere necessario identificare un parametro proxy del "tasso effettivo originario". In questo contesto, ci si potrebbe riferire al tasso di finanziamento eventualmente concesso al Cedente sul credito acquisito pro-soluto, e qualora non definibile, al tasso di mercato in vigore (al momento della prima valutazione analitica del credito se trattasi di tasso variabile) per operazioni creditizie similari o al tasso di mercato in vigore al tempo in cui l'operazione di cessione pro-soluto è avvenuta (se trattasi di tassi fissi).

### Valutazione collettiva

L'elemento discriminante per l'assoggettamento di un credito a valutazione collettiva è costituito, in base a quanto stabilito dallo IAS 39, dall'assenza di un'evidenza oggettiva di riduzione di valore.

Il paragrafo 64 dello IAS 39 stabilisce che se l'entità determina che non esiste alcuna evidenza obiettiva di riduzione di valore per le attività finanziarie valutate singolarmente, essa include tali attività finanziarie in un gruppo di attività con caratteristiche simili in termini di rischio di credito e le valuta collettivamente per stimarne la riduzione di valore.

Alla luce di quanto sopra esposto i momenti essenziali che caratterizzano la valutazione collettiva dei crediti sono ravvisabili nei seguenti:

- segmentazione dei crediti per gruppi omogenei in termini di rischio di credito (AG 87);
- calcolo della perdita insita nel portafoglio omogeneo (AG 89).

L'AG 87 dello IAS 39 stabilisce che, al fine di una valutazione collettiva della riduzione di valore, le attività finanziarie sono raggruppate sulla base di caratteristiche simili di rischio creditizio che sono indicative della capacità del Debitore di corrispondere tutti gli importi dovuti secondo le condizioni contrattuali. Le caratteristiche scelte sono rilevanti per la stima dei flussi finanziari futuri dei gruppi di attività, essendo indicative della capacità del Debitore di adempiere alle proprie obbligazioni contrattuali.

Le caratteristiche da considerare al fine di individuare i criteri di segmentazione per gruppi omogenei dei crediti da valutare collettivamente, sono le seguenti:

- caratteristiche di rischio di credito del Debitore;
- tipologia di strumento finanziario;
- settore;
- localizzazione geografica;
- tipologia dell'eventuale garanzia;
- altri fattori ritenuti nella fattispecie rilevanti.

Lo IAS 39, quindi, raccomanda di considerare variabili indicative della capacità del Debitore di pagare tutti gli importi dovuti in base ai termini contrattuali, non stabilendo tuttavia regole particolarmente rigide da rispettare nell'effettuare la valutazione.

L'AG 89 dello IAS 39 fornisce indicazioni riguardo le fonti informative da utilizzare per effettuare le stime: i flussi finanziari futuri di un gruppo di attività finanziarie, valutate in modo collettivo, sono stimati sulla base di esperienze storiche di perdita per attività con caratteristiche di rischio simili a quelle del gruppo. Le entità che non hanno un'esperienza specifica di perdita, o esperienze insufficienti, utilizzano un'esperienza di un gruppo simile per gruppi di attività finanziarie comparabili. È importante che le serie storiche siano corrette per tener conto delle condizioni attuali non riflesse nelle serie storiche e per escludere condizioni passate non più presenti o ripetibili.

Le stime dei cambiamenti dei flussi finanziari futuri devono essere coerenti con le modifiche dei dati collegati rilevabili di periodo in periodo (quali, ad esempio, modifiche dei tassi di disoccupazione, prezzi degli immobili, prezzi delle materie prime, stato dei pagamenti, e/o altri fattori che siano indicativi di perdite verificatesi nel gruppo e/o del loro impatto).

L'AG 91 dello IAS 39 stabilisce che quando si utilizzano tassi storici di perdita nella stima di flussi finanziari futuri, è importante che le informazioni sui tassi storici di perdita si applichino a gruppi di attività finanziarie coerenti rispetto al gruppo sul quale le perdite sono state rilevate.

Naturalmente, affinché le modalità di stima siano valide nel tempo, anche la metodologia e le ipotesi usate devono essere periodicamente riviste al fine di ridurre le differenze tra stime di perdita e perdite effettive.

Un'ultima specificazione di carattere metodologico, rilevante ai fini della valutazione collettiva riguarda la raccomandazione circa l'utilizzo di stime di perdita osservate su campioni coerenti con i gruppi omogenei ai quali le stime medesime si applicano (cfr. AG 91 IAS 39).

Pertanto, il metodo di svalutazione utilizzato dovrebbe consentire di associare ad ogni gruppo omogeneo:

- le informazioni di perdita passate di gruppi di attività con caratteristiche simili in termini di rischi di credito, e
- i dati rilevanti ed osservabili (ove presenti) che riflettono mutamenti nelle passate rilevazioni di perdita ai fini di aggiornamento ed integrazione delle stesse all'interno del metodo di calcolo.

Ulteriori dettagli metodologici sono forniti nel paragrafo AG 92 laddove si evidenzia la possibilità di utilizzare, ai fini della quantificazione della valutazione collettiva, metodi statistici o approcci matematici purché coerenti con le disposizioni dei paragrafi 63-67 e AG 87-AG 91 dello IAS 39; tali modelli/approcci devono incorporare almeno i seguenti fattori:

- valore finanziario del tempo;
- flussi di cassa residui di ciascuna attività del gruppo;
- durata relativa dei crediti all'interno del portafoglio;
- non devono inoltre condurre all'iscrizione di perdite rilevate all'atto della iscrizione iniziale delle attività.

## 7. TRATTAMENTO CONTABILE DEL RISCHIO DI CREDITO ASSUNTO DAL FACTOR NELLE OPERAZIONI DI CESSIONE PRO-SOLUTO CHE NON PREVEDONO IL TRASFERIMENTO SOSTANZIALE DI TUTTI I RISCHI E BENEFICI DAL CEDENTE AL FACTOR

Con l'eliminazione dal bilancio del Factor di crediti, ceduti in pro-soluto, per i quali non risulta avvenuto il trasferimento sostanziale di tutti i rischi e benefici, si pone il problema del trattamento contabile, nonché della valutazione, del rischio di credito che, se pur in via residuale, sussiste in capo al Factor. Tale fattispecie sarà di seguito trattata sia nel caso di erogazione dell'anticipo da parte del Factor al Cedente, con conseguente iscrizione del credito garantito da collateral e valutazione del rischio credito assunto ai fini della determinazione dell'impairment (crediti oggetto di cessione), sia nel caso di mancata erogazione dell'anticipo (garanzia finanziaria).

Premesso che come specificato dall'AG 49 dello IAS 39, nella misura in cui un trasferimento di un'attività finanziaria non soddisfa le condizioni per l'eliminazione contabile, i diritti o obbligazioni contrattuali del trasferente connesse al trasferimento non sono oggetto di contabilizzazione separata come derivati.

Al fine della lettura di ciò che segue si considerino le seguenti ipotesi:

- cessione factoring di un portafoglio di crediti pari a 100, con plafond pari a 50 e anticipo pari a 60. Il contratto prevede clausole di mitigazione del rischio che hanno precluso la derecognition;
- l'analisi quantitativa di detta transazione ha dimostrato che il Cedente non ha trasferito (bensì trattenuto) la sostanzialità dei rischi e benefici. Di conseguenza la cessione non si qualifica per la derecognition in capo al Cedente e per la recognition in capo al Factor;
- il Factor avendo anticipato un ammontare pari a 60, ha iscritto in bilancio un credito verso il Cedente per 60;
- contrattualmente il Factor si impegna a coprire il rischio di mancato pagamento sulle fatture che rientrano nel plafond. Di conseguenza deve iscrivere la relativa garanzia.

In capo al Factor l'obbligazione contrattuale di garanzia pro-soluto prestata al Cedente si configura, in presenza di anticipazione, come una transazione finanziaria assistita da un collateral (rappresentato dal portafoglio crediti ceduto).

Nella esemplificazione sopra riportata in presenza di crediti ceduti per 100 e plafond per 50, l'anticipazione erogata al Cedente dal Factor per 60 ed iscritta come credito verso il Cedente sarebbe in sostanza assistita da due livelli di garanzia:

- un primo livello di garanzia (pari a 100) rappresentato dalla totalità dei crediti dati a garanzia (monte crediti ceduto);
- un secondo livello di garanzia che interverrebbe solamente nel caso di *default* dei Debitori ceduti, rappresentato dalla garanzia data dal Cedente per perdite superiori al plafond (quindi in ipotesi cessione pari a 100, plafond pari a 50, il secondo livello di garanzia data dal cedente al Factor ammonterebbe a 10 (60-50) dopo aver considerato una *first loss* di 50 a carico del Factor).

La rappresentazione contabile conseguente si riflette nella valutazione del credito per l'anticipazione erogata al Cedente e della garanzia collegata, ai fini della determinazione della riduzione di valore (trattata nel paragrafo "Impairment").

Si evidenzia che, in presenza di rapporti continuativi, sarà peraltro indispensabile che il Factor identifichi chiaramente la metodologia di attribuzione delle eventuali perdite tra la quota in pro-soluto e quella in pro-solvendo, così da regolare l'attribuzione della riduzione per perdita di valore, in presenza di perdite superiori alla garanzia pro-soluto prestata, tra l'anticipazione a fronte di cessione in pro-solvendo e l'anticipazione prestata a fronte di cessione in pro-soluto.

In assenza di anticipazione, la garanzia prestata dal Factor di assorbire le perdite sino all'ammontare stabilito nel plafond si inquadra tra le "Financial Guarantees Contract" trattate nel documento *Amendments to IFRS – Financial Guarantee Contracts and Credit Insurance* emesso dallo IASB nel mese di agosto 2005, che introduce degli emendamenti sia allo IAS 39 che all'IFRS 4; tale documento stabilisce (con riferimento allo IAS 39.9 e AG 4) che i contratti di garanzia finanziaria (anche conosciuti come 'assicurazione del credito') si manifestano quando all'emittente (Factor nel caso descritto in questo documento) viene richiesto di effettuare specifici pagamenti volti a rimborsare il sottoscrittore (Cedente nel caso del factoring) per perdite subite a seguito dell'inadempimento di un Debitore specifico indicato nel contratto di garanzia finanziaria.

Nella fattispecie in esame il Factor misurerà il contratto di garanzia:

- a) inizialmente al *fair value*; se il contratto è stato concluso mediante una transazione singola tra parti indipendenti il suo *fair value* alla data di prima iscrizione sarà pari alla commissione di garanzia dovuta al Factor;
- b) successivamente al maggiore tra:
  - l'ammontare inizialmente riconosciuto meno, quando applicabile, l'ammortamento cumulato della commissione, determinato in accordo con lo IAS 18 "Revenues"
  - e
  - un ammontare determinato in accordo con lo IAS 37 "Provision, Contingent Liabilities and Contingent Assets" (per valutare l'esistenza di una passività addizionale).

Sotto un profilo sostanziale, in assenza di attività finanziarie iscritte all'attivo di bilancio, il rischio controparte che scaturisce dalla garanzia pro-soluto prestata dal Factor, è stato assunto dal Factor in forma sintetica attraverso la garanzia prestata, anziché attraverso l'assunzione della titolarità del credito.

Il trattamento contabile nella fase di "misurazione iniziale" comporterà pertanto, a fronte dell'incasso della commissione di garanzia, l'iscrizione al passivo del fair value del contratto di garanzia, da ammortizzare sulla durata della garanzia stessa, essendosi costituito in virtù del contratto di cessione una obbligazione legale attuale.

Nella fase di "misurazione successiva" la passività da iscrivere sarà valutata al (a) maggiore valore tra la migliore stima dell'obbligazione assunta per effetto della garanzia pro-soluto e (b) il valore inizialmente rilevato (fair value) al netto della quota di ammortamento complessivo rilevato in conformità allo IAS 18.

Il manifestarsi di un evento di default, relativamente ad un credito ceduto pro-soluto ma non iscritto in bilancio dal Factor e per il quale era stata iscritta una garanzia finanziaria, comporterà, con l'uscita di cassa a favore del Cedente la contestuale iscrizione, al fair value, del credito verso il Debitore ceduto acquisito dal Factor a titolo definitivo.

All'atto dell'acquisto del credito, il Factor potrebbe contabilizzare una rettifica di valore per un ammontare pari alla differenza tra:

- l'ammontare versato al Cedente, meno quanto già accantonato a fronte della garanzia finanziaria;
- il fair value del credito acquistato.

Con riferimento all'informativa di bilancio prevista per i contratti di garanzia finanziaria contabilizzate secondo lo IAS 39, questa dovrà essere data in base ai requisiti dello IFRS 7.

DICEMBRE 2012

*"I contenuti del presente documento, aggiornati alla data di elaborazione del documento stesso, riguardano tematiche di carattere generale, senza costituire assistenza e consulenza professionale per singole e concrete fattispecie. Tutti i diritti riservati."*