



**CIRCOLARE TECNICA 06/05**

Milano, 15 dicembre 2005

**OGGETTO: IAS E FACTORING**

Si trasmette il documento associativo relativo al trattamento delle operazioni di factoring nel contesto dei principi contabili internazionali (IAS / IFRS).

Cordiali saluti

Il Segretario Generale  
Prof. A. Carretta

**DISTRIBUZIONE:**

ABF FACTORING	Ettore SINNONA
AOSTA FACTOR	Enrico DEHO'
ATRADIUS FACTORING	DIREZIONE GENERALE
BANCA CARIGE	Gian Luigi MOLFINO
BANCA IFIS	Alberto STACCIONE
BANCO DI DESIO E DELLA BRIANZA	DIREZIONE GENERALE
CAPITALIA L&F	Marcello MESSINA
CBI FACTOR	Gianpiero BERTOLI
CENTRO FACTORING	SERVIZIO AFFARI GENERALI
COFACE FACTORING ITALIA	Massimo MANCINI
CREDEMACTOR	DIREZIONE GENERALE
EMIL-RO FACTOR	Paolo LICCIARDELLO
ENEL FACTOR	DIREZIONE GENERALE
FABER FACTOR	Sergio LOPENA
FACTORCOOP	DIREZIONE GENERALE
FARMAFACTORING	DIREZIONE GENERALE
FERCREDIT	Rossella BOGINI
FIDIS	Mauro BORGIALLO
GE COMMERCIAL FINANCE BUSINESS FINANCE	DIREZIONE GENERALE
GENERALFINANCE	DIREZIONE GENERALE
IBM ITALIA SERVIZI FINANZIARI	Gianfranco LANZA
IFITALIA	DIREZIONE GENERALE
INTESA MEDIOFACTORING	Sandra MALANCA
ITALEASE FACTORIT	Antonio DE MARTINI
ITALEASE FINANCE	Luigi REDAELLI
MPS LEASING & FACTORING	Giorgio PERNICI
RIESFACTORING	Rossano FOLZINI
SAN PAOLO IMI	DIREZIONE GENERALE
SERFACTORING	DIREZIONE GENERALE
SG FACTORING	DIREZIONE GENERALE
SIDERFACTOR	Giorgio BONDOLI
SIS.PA.	Gianluigi RIVA
TEX FACTOR	Giorgio BONDOLI
TKLEASING & FACTORING	Pier Luigi GUZZETTI
UNICREDIT FACTORING	Luigi MONCADA

*Via Cerva, 9 - 20122 Milano*

*Telefono: 0276020127 - Telefax: 0276020159 - E-Mail: [assifact@assifact.it](mailto:assifact@assifact.it)  
Codice Fiscale 97067880159- Partita I.V.A. 10316950152*

# Le operazioni di factoring nel contesto degli IAS

## Indice

1. INTRODUZIONE .....	2
2. PROFILI OPERATIVI E SISTEMI GESTIONALI DEL FACTORING E DELLA CESSIONE DEI CREDITI .....	3
3. RILEVAZIONE E STORNO DEGLI STRUMENTI FINANZIARI SECONDO LO IAS 39 (DECISION TREE, CONTROLLO E DERECOGNITION).....	5
4. MODELLO CONTABILE DI RIFERIMENTO .....	12
4.1. Classificazione .....	12
4.2. Measurement: generalità .....	13
4.3. Misurazione iniziale.....	15
4.4. Misurazione successiva.....	17
4.5. Impairment .....	17
ALLEGATO “A”- ANALISI DELLE CLAUSOLE CONTRATTUALI CHE IMPATTANO SUL TRASFERIMENTO DEI RISCHI E BENEFICI .....	20
ALLEGATO “B” - VALUTAZIONE DI IMPATTO DELLA DEDUZIONE DELLE COMMISSIONI PRO SOLUTO SUL <i>FAIR VALUE</i> DEI CREDITI ACQUISITI PRO SOLUTO E ISCRITTI IN BILANCIO .....	25
ALLEGATO “C” - UN ESEMPIO DI VALUTAZIONE QUALITATIVA DEL TRASFERIMENTO DI RISCHI/BENEFICI.....	26

Dicembre 2005



## 1. Introduzione

Il presente documento rappresenta il contributo dell'Associazione italiana per il factoring alla definizione del trattamento delle operazioni di factoring nel contesto dei nuovi principi contabili internazionali IAS/IFRS.

Il documento prende avvio dall'analisi dei principali profili operativi, non omettendo di considerare gli aspetti normativi e gestionali dell'operazione di factoring che condizionano l'attuale impostazione dei sistemi gestionali ed amministrativo-contabili.

Successivamente si affronta il tema della rilevazione in bilancio dell'operazione alla luce del dettato dello IAS 39 (recognition / derecognition / decision tree).

In tale ambito assume particolare rilevanza l'analisi delle clausole contrattuali di mitigazione del rischio, con particolare riferimento al caso delle cessioni pro soluto, per le quali tali clausole possono incidere sul trasferimento sostanziale dei rischi e benefici. Le argomentazioni sviluppate, riportate in allegato nel presente documento, sono frutto di un lavoro discusso e condiviso con il Gruppo di Lavoro Assirevi nell'ambito del Tavolo di discussione IAS e factoring organizzato da Assifact. Si fa presente come tale analisi si sia basata sul rispetto del principio della prevalenza della sostanza sulla forma nella rappresentazione in bilancio e, pertanto, qualsiasi soluzione proposta o terminologia utilizzata è strumentale a tale obiettivo e non intende entrare nel merito degli aspetti giuridico - legali dell'operazione o volerne modificare l'impostazione giuridico - contrattuale.

Si è poi affrontata la tematica dei modelli contabili applicabili all'operazione, delineando sia lo schema contabile di rilevazione delle operazioni, sia gli approfondimenti necessari rispetto alle modalità di determinazione del *fair value* delle attività rilevate in bilancio e di rilevazione dei ricavi commissionali, il tutto in un'ottica di *compliance* sostanziale con i principi contabili e di salvaguardia delle caratteristiche economiche dell'operazione di factoring quale si è affermata sul mercato nazionale.

Infine, sono state delineate le tematiche applicative legate alle modalità di gestione dei fenomeni di *impairment*, sotto il profilo dell'attualizzazione delle previsioni di recupero.



## 2. Profili operativi e sistemi gestionali del factoring e della cessione dei crediti

Com'è noto, l'attività di factoring si sostanzia nella prestazione di un insieme di servizi di natura gestionale, finanziaria e di garanzia, suscettibili di essere mischiati in differenti modi, relativamente ai crediti - solitamente di natura commerciale - vantati da un'impresa nei confronti di terzi.

Presupposto comune per l'erogazione di questi servizi, nella prassi italiana da tempo consolidata e prevalente, è il trasferimento della titolarità dei crediti stessi alla società di factoring attraverso lo strumento della cessione del credito disciplinato dal Codice Civile (artt. 1260-1267) e dalla legge 21 febbraio 1991 n. 52 relativa alla cessione dei crediti d'impresa.<sup>1</sup>

Al fine di delineare con chiarezza l'impostazione operativa dell'operazione di factoring, è opportuno ricordare che il contratto di factoring<sup>2</sup> è di norma un contratto di durata, che ha per oggetto una massa di crediti e non si esaurisce nelle singole operazioni di cessione che lo attuano. A loro volta le singole operazioni di cessione non sono negozi autonomi ed in sé conclusi, in quanto l'effettiva ampiezza del trasferimento dei rischi e benefici connessi con il diritto di credito dipende dalla cornice contrattuale concreta e dal verificarsi di una complessa serie di altre condizioni, anche estranee alle vicende del singolo credito. E' il quadro contrattuale complessivo che determina i limiti e le condizioni della ripartizione dei rischi ed oneri connessi ai singoli crediti ceduti, senza con questo incidere sul trasferimento sostanziale del diritto di credito e sulla sua disponibilità da parte del soggetto cessionario, che può pertanto, salvo specifiche clausole limitative eventualmente inserite nel contratto, disporre liberamente (facendone oggetto di mandati, costituzione in pegno, cessione a terzi, transazione). Di fatto, si riscontrano nella realtà operativa situazioni in cui società di

<sup>1</sup> Il Codice Civile (artt. 1260 - 1267) consente la cedibilità tra le parti dei crediti che non abbiano natura personale, subordina l'efficacia della cessione nei confronti del debitore e la sua opponibilità ai terzi alla conoscenza o accettazione da parte del debitore ceduto e prevede, salvo patto contrario, che il cedente non garantisca la solvenza del debitore ceduto.

Con la legge 21 febbraio 1991 n. 52, che si pone all'inizio dell'ultima e più importante fase di sviluppo del factoring italiano, il legislatore è intervenuto ad integrare la normativa civilistica della cessione di credito, introducendo una disciplina speciale per "l'acquisto dei crediti d'impresa" da parte di soggetti qualificati che svolgano professionalmente tale attività. Le novità principali apportate da questa normativa sono:

1. la specificazione che la disciplina speciale si applica ai casi in cui la cessione avviene verso corrispettivo, con la conseguente accentuazione della causa di scambio nel negozio rispetto alle altre cause possibili (mandato, garanzia, finanziamento, ecc.);
2. l'introduzione della cedibilità dei crediti futuri anche in massa, alla sola condizione che sia identificato il debitore e limitatamente ai crediti derivanti da contratti stipulati entro il termine massimo di 24 mesi dalla data della cessione;
3. l'inversione della regola codicistica riguardo alla garanzia della solvenza del debitore, per cui nella cessione di crediti d'impresa, salvo patto contrario, il cedente garantisce la solvenza del debitore nei limiti del corrispettivo pattuito (pro solvendo);
4. le norme dettate in materia di revocatoria in caso di fallimento del debitore, del cedente ed in materia di opponibilità della cessione ai terzi ed in particolare al fallimento del cedente.

Si tratta di innovazioni che vanno in direzione di una maggiore chiarezza nelle relazioni tra le parti, di maggiore snellezza operativa e di riconoscimento di meritevolezza di tutela per gli interessi del cessionario. In particolare, la norma che consente la cedibilità dei crediti futuri all'unica condizione che sia identificato il debitore ceduto costituisce una rilevante semplificazione procedurale. Va comunque rammentato che l'ambito di applicazione della legge in questione è meno ampio di quello della disciplina civilistica in quanto ne restano esclusi i crediti che non derivano da contratti stipulati nell'esercizio dell'impresa - e, quindi, a titolo esemplificativo, i crediti derivanti da prestazioni professionali e i crediti d'imposta - ed i casi in cui il cessionario non è un soggetto che esercita professionalmente l'attività di acquisto di crediti d'impresa.

<sup>2</sup> Il contratto disciplina la cessione a titolo oneroso dei crediti che il cliente (fornitore) vanta o vanterà nei confronti dei debitori. Il cedente è tenuto a garantire l'esistenza e l'esigibilità dei crediti, nonché la solvenza dei debitori, salvo che il factor vi rinunci (pro soluto). Il corrispettivo della cessione è determinato in misura pari al valore nominale dei crediti ceduti, ovvero al diverso importo che risultasse effettivamente dovuto dal debitore per effetto di eventuali riduzioni connesse con l'operazione commerciale sottostante (sconti, abbuoni, restituzioni di merci, ecc.), piuttosto che per effetto degli eventuali incrementi derivanti da interessi per ritardato pagamento (contrattuali o moratori). Tale corrispettivo è esigibile da parte del cedente:

- al momento dell'incasso del credito, se il factor non ha rinunciato alla garanzia di solvenza del cedente;
- alla stessa data o, al più tardi, ad una scadenza convenzionale determinata nel contratto, per i crediti o per la parte di essi relativamente alla quale il factor abbia rinunciato alla garanzia di solvenza del cedente.

Il corrispettivo delle cessioni può essere oggetto di anticipazione da parte del factor rispetto al momento in cui lo stesso diverrà contrattualmente esigibile, nel qual caso esso è produttivo di interessi a favore del factor ad un tasso convenzionale pattuito tra le parti.

Si tratta, in questo caso, di un meccanismo di attualizzazione di un flusso finanziario futuro che non ha, tipicamente, una data certa di incasso (riferendosi a crediti di natura commerciale e non finanziaria), evento rispetto al quale le parti non intendono assumere una posizione di tipo speculativo. Esso rappresenta, in sostanza, il tasso effettivo al quale le parti accettano di scambiare il flusso di pagamenti attesi dal credito ceduto con il corrispettivo della cessione.

In tutti i casi in cui il cedente garantisce la solvenza del debitore, egli ne risponde comunque nei limiti del corrispettivo effettivamente ricevuto.

L'assunzione del rischio di mancato pagamento del debitore da parte del factor non è operata a livello del singolo credito, ma nel quadro di un limite di fido rotativo (plafond) determinato dal factor per ciascun debitore ceduto e subordinatamente al verificarsi di una serie di condizioni contrattuali legate, tra l'altro, all'adempimento del cedente all'obbligo di cedere tutti i propri crediti verso i debitori oggetto del contratto di factoring. Questa struttura fa sì che non sia possibile "marchiare" sin dall'inizio ogni singolo credito ceduto come pro soluto o pro solvendo, perché ad ogni effetto pratico questa condizione diverrà verificabile con certezza solo nel momento dell'eventuale inadempimento del debitore ceduto.



factoring utilizzano, anche strutturalmente, i crediti acquistati come strumento di provvista, ovvero ne dispongono nel quadro di operazioni di cartolarizzazione o di ricesione.

La struttura contrattuale dell'operazione si riflette nei sistemi gestionali, caratterizzati da due componenti funzionali fondamentali, correlate ma separate:

- i partitari che registrano le vicende dei crediti ceduti, allocati a livello del rapporto di fornitura originario (cedente/debitore);
- i conti correnti intestati ai cedenti, che raccolgono la registrazione complessiva dei movimenti finanziari generati dal rapporto di factoring (versamenti anticipati del corrispettivo, pagamenti dei debitori, ecc.).

I sistemi gestionali non incrociano le due componenti a livello del singolo credito; questo non consente, per esempio, di determinare l'entità del corrispettivo versato dal factor per ogni singolo credito, che resta invece determinato a livello di masse.

L'impostazione operativa dell'operazione sopra descritta ha condotto ad una rappresentazione contabile e di bilancio dell'operazione che prevede la rilevazione nell'attivo della società di factoring dei crediti vantati dalla stessa nei confronti dei debitori ceduti, in qualità di titolare dei diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari dei crediti ceduti, e nel passivo del debito verso il cedente per il corrispettivo dovuto (l'importo è calcolato a livello complessivo sul portafoglio ceduto come differenza fra il monte-crediti e l'anticipo erogato).



### 3. Rilevazione e storno degli strumenti finanziari secondo lo IAS 39 (decision tree, controllo e derecognition)

La descrizione dell'operazione di factoring condotta nel paragrafo precedente ha evidenziato la natura strumentale della sottostante operazione di cessione dei crediti, in rapporto alle finalità concretamente perseguite dalle parti. Nell'ottica dell'applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS ciò significa semplicemente che la rappresentazione dell'operazione nei bilanci delle parti che vi sono coinvolte richiede l'accertamento dell'effettivo risultato economico che si raggiunge attraverso il sistema delle pattuizioni contrattuali.

Nell'ambito del trattamento previsto dallo IAS 39 per le attività finanziarie, lo storno di una attività finanziaria dal bilancio del cedente è subordinato all'esperimento di un processo valutativo complesso (paragrafi 18 – 20), che prende in considerazione sia il trasferimento del diritto di incassare i flussi finanziari attesi, sia l'ampiezza di questo trasferimento (rischi e benefici connessi con l'attività trasferita), sia la circostanza per cui l'acquirente possa liberamente disporre dell'attività acquistata. In sostanza, nel presupposto dell'intervenuto trasferimento del diritto a percepire i flussi di cassa attesi dall'attività finanziaria, i due criteri concorrenti previsti dallo IAS 39 per stabilire se l'entità cedente debba o meno stornare l'attività dal proprio bilancio, ed in quale misura, sono il trasferimento dei rischi e dei benefici connessi con l'attività finanziaria ed il trasferimento/mantenimento del controllo sull'attività stessa<sup>3</sup>. Non è rilevante la circostanza per cui il cedente riceva materialmente il corrispettivo della cessione, né le modalità pratiche attraverso le quali questo corrispettivo viene erogato (in via anticipata o a scadenza, in forma di anticipazione o di sconto)<sup>4</sup>. Di seguito vengono richiamate e commentate le nozioni chiave del processo di valutazione previsto dal principio contabile.

Il *trasferimento dei rischi e dei benefici* è valutato in relazione ad un significativo cambiamento, a seguito del trasferimento dell'attività, dell'esposizione dell'entità cedente alla variabilità del valore attuale dei flussi finanziari dell'attività ceduta. I principali rischi insiti nella tipologia di crediti oggetto di questo tipo di transazione sono:

- Rischio di credito: è il rischio connesso al possibile mancato pagamento da parte del debitore finale;
- Rischio di ritardato pagamento (oppure rischio di liquidità): è il rischio connesso al possibile pagamento successivo alla scadenza contrattuale del credito ceduto;
- Rischio di tasso: è il rischio connesso al possibile andamento avverso dei tassi di interesse;
- Altri rischi: questa tipologia di rischio è correlata con le caratteristiche peculiari del credito, ad esempio, si potrebbe manifestare un rischio di cambio in caso di crediti oggetto di factoring espressi in valuta estera.

Naturalmente, il "significativo cambiamento" deve essere apprezzato in funzione della dimensione effettiva del profilo iniziale di rischio: per attività o portafogli di attività dotati di un profilo di rischio molto contenuto, la rimozione della sostanzialità dei rischi/benefici coinciderà probabilmente con la rimozione di una teorica possibilità di default della controparte e non comporterà, forse, un cambiamento significativo nella variabilità dei flussi; peraltro, poiché tale rimozione si riferisce comunque alla sostanzialità dei rischi, essa giustificherà comunque lo storno dell'attività<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> Nell'impostazione del principio è implicita un'assunzione di specularità tra la rappresentazione contabile operata dall'entità cedente e quella del cessionario. Tale assunzione può risultare meno evidente laddove si consideri che le due parti non dispongono necessariamente delle medesime informazioni e potrebbero/dovrebbero operare valutazioni che non sono necessariamente omogenee e diventa addirittura stravagante ove si consideri che, nella maggior parte dei casi concreti, le due entità potrebbero non utilizzare i medesimi principi contabili. In ogni caso, il limite sostanziale di questa specularità è costituito da quanto previsto dall'art. 5 D.Lgs. 28.2.2005 n. 38: *"se, in casi eccezionali, l'applicazione di una disposizione prevista dai principi contabili internazionali è incompatibile con la rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, di quella finanziaria e del risultato economico, la disposizione non è applicata"*.

<sup>4</sup> La forma e le modalità di erogazione potrebbero assumere rilevanza solo qualora fosse rintracciabile un incondizionato diritto contrattuale alla restituzione di queste somme da parte del Factor, inducendo quindi ad una rilevazione separata, da un lato della cessione dei crediti, dall'altro dell'operazione di anticipazione.

<sup>5</sup> Vale la pena di sottolineare la tensione esistente tra la richiesta di principio contenuta nel §20, vale a dire la rimozione di *substantially all risks and rewards*, e l'indicazione di metodo fornita al §21 per verificarla, vale a dire il riferimento al cambiamento del valore attuale dei cash flow futuri generati dall'attività finanziaria trasferita: la prima si riferisce a delle potenzialità, la seconda allude a metodi di misurazione basati necessariamente sull'esperienza passata, che fatalmente la proiettano nel futuro, senza riuscire a rendere conto della dimensione di rischio potenziale. Anche in questi casi, potrebbe trovare applicazione la riserva prevista dal citato art. 5 D.Lgs. n. 38/2005.



Il *trasferimento del controllo* dipende invece dalla concreta capacità del cessionario di vendere l'attività nella sua interezza ad una terza parte non correlata, senza bisogno di porre in essere restrizioni o clausole limitative del trasferimento (paragrafo 23).

Il *continuing involvement* è definito come il parziale trasferimento da parte dell'entità cedente dei rischi e benefici dell'attività trasferita, unitamente al mantenimento del controllo sull'attività stessa. Sotto il profilo della rappresentazione contabile esso richiede che ciascuna parte rilevi nel proprio bilancio l'attività nei limiti della parte di rischi e benefici che si è effettivamente assunta: è questo l'unico caso in cui è ammessa una rilevazione parziale degli *assets* trasferiti.

In buona sostanza, quindi, il paragrafo 20 dello IAS 39 prevede l'applicazione di un criterio principale (il trasferimento sostanziale della totalità dei rischi/benefici connessi con l'attività) e di un criterio additivo (il mantenimento del controllo) che sembra dover intervenire nei casi "grigi" generati dall'applicazione del primo, vale a dire tutti quei casi concreti in cui si realizza un trasferimento parziale dei rischi/benefici connessi con l'attività finanziaria oggetto di cessione<sup>6</sup>. Il processo logico, schematizzato nella figura seguente, dovrebbe portare ad una decisione secca – *recognition* o *derecognition* – in tutti i casi diversi da quello limite, in cui il parziale trasferimento di rischi e benefici non è accompagnato dal trasferimento del controllo.

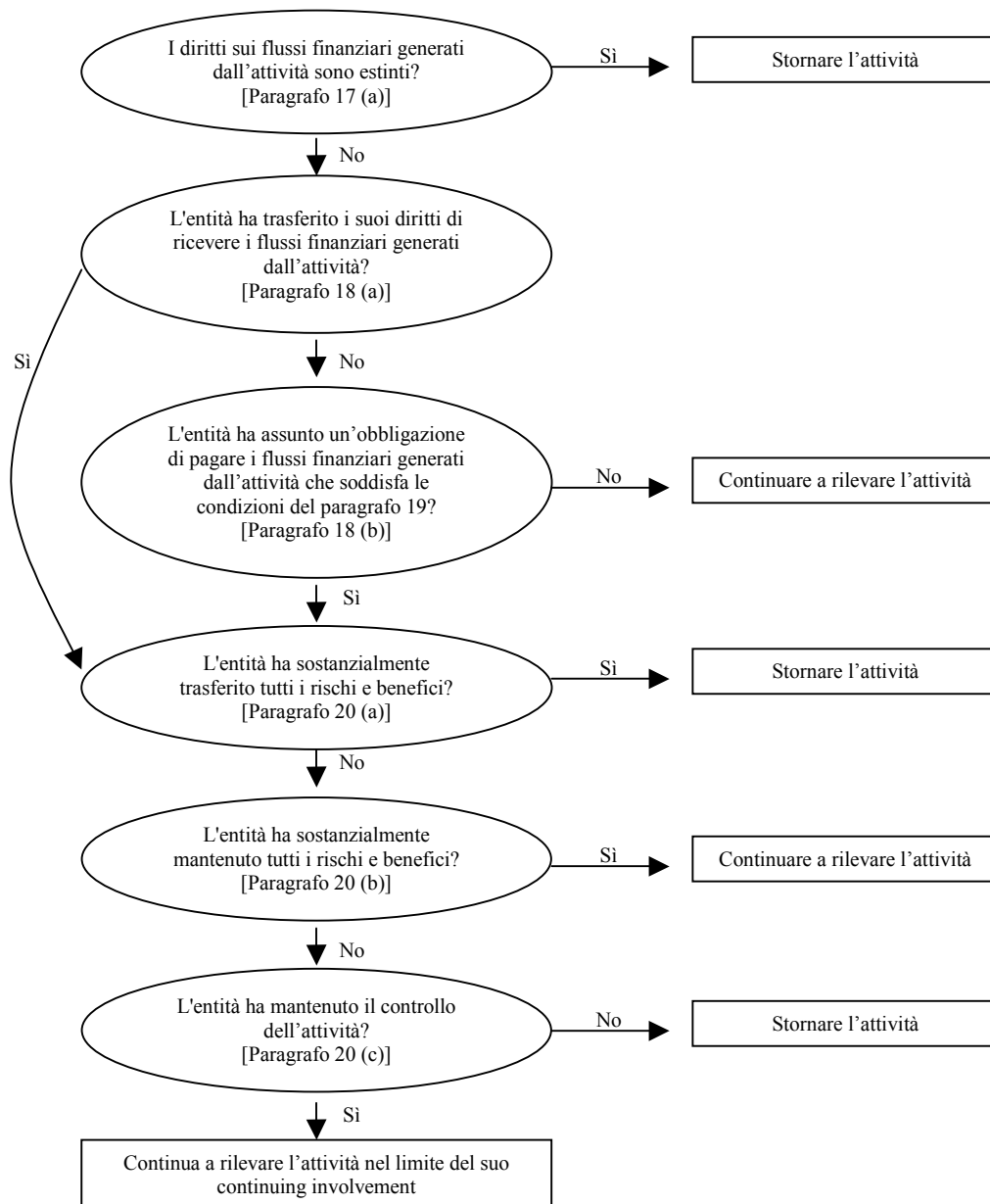
Oggetto del test dovrebbe essere ogni attività finanziaria ceduta, presa singolarmente o aggregata in pool, di cui si possano individuare i corrispondenti *cash flow*. Nel caso specifico dell'attività di factoring ciò significa apprestare la verifica in corrispondenza di uno dei seguenti quattro livelli alternativi:

- singolo credito, fattura o addirittura scadenza, in quanto unità elementare cui corrisponde un pagamento atteso ed alla condizione che sia possibile determinare a questo livello il trasferimento dei rischi, vale a dire che non vi siano clausole che limitano gli effetti di questo trasferimento in dipendenza, per esempio, dell'andamento complessivo del portafoglio di cui fa parte o per effetto di clausole di *first loss protection*;
- insieme dei crediti ceduti da un cedente vantati nei confronti di un debitore specifico (rapporto o coppia), in quanto il contratto determini solo a questo livello la possibilità di stimare il trasferimento dei rischi (presenza di clausole di copertura proporzionale del rischio, franchigie o limiti di perdita massima per debitore): in questo caso si dovrà valutare se l'intero *stock* di crediti caricati sotto il rapporto deve essere trattato come un unico portafoglio o separato in due portafogli distinti, uno contenente i soli crediti garantiti e l'altro quelli non garantiti;
- totalità del portafoglio crediti ceduto dal cedente, in quanto il contratto contenga clausole che permettano di verificare solo a questo livello il trasferimento dei rischi (franchigie aggregate, massimali contrattuali annuali, ecc.): anche in questo caso si dovrà valutare se sia possibile effettuare la valutazione di *recognition* sul portafoglio complessivo ovvero disaggregarla nelle sue due componenti, garantita e non garantita;
- singola operazione di cessione, laddove non si operi nel quadro di rapporti continuativi, ma con singoli contratti specifici.

---

<sup>6</sup> Tutto questo è perfettamente coerente con l'evoluzione del principio che, nella versione originariamente proposta, aveva abolito ogni riferimento al controllo, per reintrodurla poi a seguito dei commenti ricevuti (v. BC41-BC53). Lo stesso Board sostiene quindi la continuità tra la precedente versione del principio e quella attuale *Although the structure and wording of the derecognition requirements have been substantially amended, the Board concluded that the requirements in the revised IAS 39 are not substantially different from those in the original IAS 39. In support of this conclusion, it noted that the application of the requirements in the revised IAS 39 generally results in answers that could have been obtained under the original IAS 39.*





Il processo logico sopra rappresentato si applica ad ogni tipo di attività finanziaria: prestiti, obbligazioni, crediti commerciali originati o acquistati, crediti di imposta, ecc. Si tratta di attività che hanno tutte in comune la caratteristica di poter generare dei flussi finanziari, ma per ogni altro verso assai diverse: prestiti, obbligazioni ed altri tipi di attività finanziari sono rappresentativi di un credito di denaro sostanzialmente astratto e dotato di un suo autonomo rendimento, laddove i crediti commerciali rappresentano il corrispettivo dell'esecuzione di obbligazioni contrattuali esterne, da queste dipendono e sono privi di un autonomo profilo di rendimento finanziario, tant'è che esistono mercati obbligazionari, ma non esistono mercati in cui si scambino crediti commerciali (o, se è per questo, crediti derivanti da prestiti). Questa differenza sostanziale determina anche il limite entro cui è possibile applicare ai crediti commerciali logiche di valutazione dei flussi di cassa elaborate a partire da tipologie di crediti e contesti di mercato finanziari, così come da operazioni di tipo *one shot*, come le cartolarizzazioni.





La prima fase del processo di valutazione disegnato dal §20 e dall'AG36 dello IAS 39 è di tipo ternario e chiede al valutatore di collocare il negozio di trasferimento che esamina non all'interno di una funzione lineare di trasferimento rischi/benefici, ma più semplicemente in una delle seguenti tre categorie:

- a. trasferimento di sostanzialmente tutti i rischi/benefici
- b. ritenzione di sostanzialmente tutti i rischi/benefici
- c. parziale trasferimento di rischi/benefici.

L'intero articolato del principio contabile e le sue guide applicative non forniscono indicazioni per la quantificazione dell'avverbio "sostanzialmente"<sup>7</sup>, cosa che induce a pensare ad un processo di valutazione squisitamente qualitativo, in cui le due situazioni limite siano normalmente autoevidenti, rendendo così autoevidente anche la terza. E' importante sottolineare che l'assenza di un ancoraggio quantitativo rispetto alla dimensione del trasferimento dei rischi rende problematico l'uso di metodologie quantitative rispetto ad un processo logico come quello definito dal *framework* sopra descritto: infatti, non essendo rintracciabile un'equazione del tipo "sostanzialmente tutto" = XX%, che richiederebbe una misurazione quantitativa per poter collocare correttamente il negozio in una delle tre categorie sopra richiamate, nella maggior parte dei casi sarà sufficiente un apprezzamento di tipo qualitativo<sup>8</sup> che, partendo dalla definizione dei rischi assunti dal Factor desumibile dal contratto e dai suoi limiti, ne compari l'estensione con quelli rimasti in carico al cedente. L'apprezzamento del peso relativo delle diverse componenti di rischio sarà determinato dalla natura dell'attività (p.es. un credito verso lo Stato avrà, di norma, un profilo di rischio di credito inferiore al profilo di rischio di ritardo) e dal contesto congiunturale (p. es. in periodi di bassi tassi di interesse il rischio di ritardo di pagamento e di variabilità dei tassi potrà essere considerato meno significativo del rischio di credito).

La presenza di clausole contrattuali di mitigazione del rischio (v. allegato A) nelle operazioni Pro Soluto limita la rilevazione dei crediti ceduti nel bilancio del factor nella misura del mancato trasferimento di rischi e benefici da parte del cedente. Non costituiscono una mitigazione del rischio di insolvenza del debitore le clausole in base alle quali il cedente assume obbligazioni di comportamento, né quelle che possono determinare transitoriamente una restituzione delle somme ricevute quale anticipazione del corrispettivo, laddove resti ferma l'obbligazione del factor di pagare alla scadenza determinata dal contratto.

Le considerazioni che precedono sono particolarmente importanti dal punto di vista dell'industria del factoring. L'attività di factoring è infatti basata sul trasferimento in forma continuativa di masse di crediti commerciali appartenenti alle più diverse classi di *originators* e l'utilizzo di metodologie quantitative, la cui efficacia presupporrebbe la possibilità di operare misurazioni della variazione di esposizione al rischio dei singoli diversi *originators*, finirebbe per rendere virtualmente impossibile la redazione del bilancio da parte della società di factoring, salvo adottare un tal numero di assunzioni convenzionali da rendere sostanzialmente irrilevante la misurazione stessa. Si segnalano, d'altra parte, una serie di informazioni quantitative che sono normalmente disponibili negli archivi degli intermediari che svolgono attività di factoring e che possono supportare la valutazione in merito all'effettività del trasferimento di rischi e benefici, anche al di fuori di specifiche metodologie di stima dei *cash flow*:

- ammontare dei crediti impagati dai debitori, per i quali il factor ha corrisposto al cedente il relativo importo: la presenza di questi casi attesta, di per sé, un reale trasferimento di rischio e una modificazione di fatto dell'esposizione del cedente alla variabilità dei flussi di cassa, oltre che la concreta manifestazione di un rischio per il factor, rischio che deve trovare adeguata rappresentazione nel bilancio della società;
- ritardo medio dei pagamenti ricevuti dai debitori: in formazione che, *a contrario*, può indicare una parte di rischio normalmente non assunta dal Factor (salvo nei contratti cd. maturity, in cui essa viene effettivamente trasferita).

<sup>7</sup> La ricorrenza dell'esempio 90/10 non può essere considerata un'indicazione, posto che tale proporzione viene usata indifferentemente per casi in cui si ammette la *derecognition* e per casi che hanno esito opposto, evidenziando così piuttosto l'importanza dei contesti sostanziali che la rilevanza della specifica dimensione quantitativa.

<sup>8</sup> A supporto di questa tesi, si richiama il commento del Board contenuto nel paragrafo BC68. "When the entity transfers some significant risks and rewards and retains others and derecognition is precluded because the entity retains control of the transferred asset, the entity no longer retains all the upside and downside exposure to gains and losses resulting from the transferred asset. Therefore, the revised IAS 39 requires the asset and the associated liability to be measured in a way that ensures that any changes in value of the transferred asset that are not attributed to the entity are not recognised by the entity."



<b>Livello di aggregazione dell'attività</b>	<b>Ritenzione di sostanzialmente tutti i rischi e benefici</b>	<b>Trasferimento di sostanzialmente tutti i rischi e benefici</b>	<b>Né ritenzione, né trasferimento</b>
Singolo credito	Cessione pro solvendo	Cessione pro soluto maturity o, comunque, con un termine di pagamento finale del corrispettivo compatibile con un ritardo commercialmente accettabile	Cessione pro soluto con un termine di pagamento finale del corrispettivo largamente eccedente il ritardo commercialmente accettabile
Rapporto cedente/debitore	Rapporto pro solvendo Quota pro solvendo di un rapporto pro soluto con esposizione superiore al plafond	Come sopra, nei limiti dell'ammontare del plafond (parte pro soluto) e tenendo conto dell'effetto delle eventuali clausole di mitigazione (al netto dell'eventuale franchigia individuale e sostituendo al plafond eventuali più limitati massimali contrattuali)	Come sopra ed inoltre nei casi in cui non sia possibile separare in due parti il portafoglio (garantita e non garantita) o valutare l'impatto delle eventuali clausole di mitigazione
Intero portafoglio cedente o singola operazione	Contratto pro solvendo Contratto pro soluto, limitatamente alla parte non garantita Contratto pro soluto con franchigia aggregata largamente superiore alla perdita storica o privo di un termine finale di pagamento del corrispettivo dei crediti	Contratto pro soluto, limitatamente alla parte garantita e se gli effetti delle eventuali clausole di mitigazione sono evidentemente immateriali rispetto all'esperienza storica	Contratto pro soluto in cui non è possibile separare l'eventuale subportafoglio non garantito o con franchigia aggregata sostanzialmente allineata alla perdita storica del portafoglio

La seconda fase del processo decisionale si riferisce al mantenimento del controllo e trova applicazione esclusivamente per quelle attività finanziarie per le quali sia possibile rilevare un trasferimento di rischi/benefici almeno parziale.

Come abbiamo visto, nel *framework* dello IAS 39 la nozione del controllo è incardinata sulla possibilità pratica per il cessionario di rivendere l'attività ad una terza parte non correlata, senza limitarne o condizionarne in alcun modo i diritti (§23, AG42 e AG43). La più evidente manifestazione di tale possibilità viene rintracciata nella presenza di un mercato attivo in cui si possano liberamente scambiare attività simili a quella oggetto di valutazione (AG42)<sup>9</sup>. Questa è una indicazione preziosa, ma l'Associazione ritiene sia solo un'indicazione e non una parte integrante del principio, considerato che essa è enunciata solo nella guida applicativa, con riferimento ad esempi specifici che non hanno alcuna connessione con le operazioni di factoring, e che per la maggior parte delle attività che rientrano nell'ambito di applicazione del principio non esistono mercati attivi disponibili<sup>10</sup>, cosa che finirebbe per svuotare di contenuto il principio per effetto della generalizzazione di un'indicazione applicativa.

Occorre quindi ritornare alla nozione di controllo così com'è definita nel §23 e in AG43 ed individuare le condizioni che permettano di ritenere che il cessionario abbia la capacità pratica di rivendere liberamente le attività acquistate. Queste condizioni sono, innanzitutto, giuridiche. Nell'ambito di attività di cui ci stiamo occupando, il trasferimento di crediti, esse hanno una dimensione contrattuale ed una di diritto comune.

La dimensione contrattuale coincide con l'assenza di clausole limitative della disponibilità dei crediti acquistati in capo al cessionario: non devono riscontrarsi divieti di ulteriore cessione o di costituzione in pegno, né limitazioni all'esercizio di diritti che possano modificare la configurazione del credito (durata, rendimento, importo).

La dimensione di diritto comune è legata all'esistenza di un terzo debitore, nei confronti del quale devono essere esercitate le pretese connesse con il diritto di credito, cosa che presuppone l'esperimento di un processo di comunicazione, o in qualche caso addirittura di adesione, le cui caratteristiche sono previste da

<sup>9</sup> Peraltro, tutto l'esempio contenuto in AG42 si basa sul presupposto che il cedente disponga di un'opzione di riacquisto della medesima attività venduta, circostanza che già a priori potrebbe far dubitare che vi sia stato un trasferimento del controllo e che, comunque, appare irrilevante nel contesto delle operazioni di factoring pro soluto, in cui non esiste un fenomeno di intercambiabilità tra i singoli crediti commerciali.

<sup>10</sup> Nel caso del factoring italiano, in realtà, si potrebbe sostenere con qualche ragione la presenza di un mercato secondario dei crediti acquisiti per factoring. Infatti, esiste una quota significativa di operazioni di "ricessione", operate principalmente da società "finalizzate", sia a scopo di finanziamento, sia per ridurre gli attivi a rischio.



norme di legge. Un esame particolare richiedono quindi quelle fattispecie in cui le parti di un negozio di cessione di crediti decidono di ometterne la notifica al debitore. Questa omissione può determinare:

- nell'immediato, l'inopponibilità della cessione stessa al debitore, ma non necessariamente anche ai terzi creditori del cedente, in quanto l'art. 5 della legge n. 52/1991 consente di utilizzare anche strumenti diversi (il pagamento con data certa) a questo fine;
- il mancato trasferimento del controllo sui flussi di cassa generati dai crediti ceduti. Tale conseguenza non è però, di per sé, rilevante ai fini della qualificazione dell'operazione per la *derecognition* dal bilancio del cedente, purché siano verificate le condizioni previste dal paragrafo 19 dello IAS 39, vale a dire che:
  - ✓ il cedente non sia in alcun modo tenuto a trasferire al cessionario somme diverse da quelle effettivamente incassate dai debitori;
  - ✓ sia contrattualmente vietato al cedente qualsiasi atto di disposizione dei crediti ceduti;
  - ✓ il cedente sia obbligato a trasferire i pagamenti ricevuti al cessionario senza alcun indugio materiale.

In ogni caso, vi sono anche numerose fattispecie in cui l'omissione della notifica della cessione non implica rinuncia al controllo dei flussi di cassa, che viene conseguito attraverso strumenti giuridici collaterali al negozio di cessione (mandati all'incasso, gestione diretta dei flussi attraverso sistemi di pagamento elettronico, ecc.), come già ribadito dall'Organismo Italiano di Contabilità nel documento 'Guida operativa per la transizione ai principi contabili internazionali (IAS/IFRS)' - Appendice 5 "Elementi essenziali per il trasferimento di un'attività finanziaria".

Dal punto di vista della nozione di controllo rilevante in base al paragrafo 23 dello IAS 39, l'elemento che sembrerebbe poter assumere valore discriminante, e condurre ad escludere che vi sia trasferimento del controllo nel quadro di una cessione di crediti senza notifica, è rappresentato solo dall'eventuale necessità di coinvolgere il cedente al fine di rendere opponibile al debitore il diritto del nuovo cessionario. Peraltro, nell'ottica pratica richiesta dal principio, questa circostanza è probabilmente irrilevante in tutti i casi in cui il cessionario possa efficacemente limitarsi a produrre una copia dell'originario atto di cessione allo scopo di documentare il suo diritto, cosa che lascerebbe aperto il problema solo per i casi in cui l'opponibilità del trasferimento è subordinata a specifici requisiti di forma, in particolare nel caso della cessione verso enti pubblici. In questi casi, occorrerebbe verificare la presenza di un valido mandato nel tessuto degli accordi contrattuali tra cedente originario e primo cessionario, che autorizzi il primo cessionario a stipulare lui stesso tutti gli atti necessari in nome e per conto del cedente stesso, così eliminando ogni necessità di suo coinvolgimento.

Se le considerazioni che precedono sono sostanzialmente corrette, è dunque possibile ritenere che nella maggior parte dei casi di operazioni di factoring pro soluto risulterà possibile superare il test di *derecognition*, nella prima o nella seconda fase del processo sopra descritto, limitatamente alla parte effettivamente garantita dei crediti acquistati e fatta salva l'esigenza di verificare l'effetto di eventuali ulteriori clausole di mitigazione del rischio (franchigie e/o massimali, comunque strutturati). Manterranno un significativo livello di criticità potenziale le operazioni pro soluto senza notifica per le quali, laddove si dovesse constatare il mantenimento del controllo da parte dell'entità cedente, si realizzerà una situazione di *continuing involvement*, con le conseguenti complicazioni di natura contabile.

\* \* \*

In sintesi, applicando pedissequamente all'operazione di factoring i passaggi descritti nella prima fase del processo valutativo, si possono formulare le seguenti considerazioni:

- nell'ambito di un'operazione di factoring pro solvendo, il cedente ha trasferito i diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari dei crediti (par. 18 a) ma, in linea generale, potrebbe ritenersi che abbia mantenuto sostanzialmente tutti i rischi e benefici connessi alla proprietà di tali crediti (par. 20 b). Egli deve pertanto continuare a rilevare l'attività nel proprio bilancio, essendo espressamente esclusa la possibilità di storno, e iscrivere una passività per il corrispettivo ricevuto (par. 29). La società di factoring non rileva il credito ceduto come propria attività ma rileva un credito verso il cedente per l'importo del corrispettivo pagato (AG 50).
- nell'ambito di operazioni pro soluto e nei limiti entro cui i crediti risultino acquisiti senza rivalsa verso il cedente, quest'ultimo ha trasferito i diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari dei crediti (par. 18 a) e, in linea generale e salvo analisi delle eventuali clausole contrattuali di mitigazione del rischio di cui si dirà oltre, potrebbe ritenersi che abbia trasferito sostanzialmente tutti i rischi e benefici connessi alla proprietà di tali crediti (par. 20 a). Egli deve quindi eliminare il credito dal proprio bilancio. La società di factoring rileva il credito ceduto come propria attività (par. 14 e AG 34).



Nell'ipotesi in cui il cedente non abbia trasferito né mantenuto sostanzialmente tutti i rischi e benefici dei crediti ceduti, fattispecie riscontrabile in particolare nell'ambito di operazioni pro soluto con clausole di mitigazione, occorre procedere nella seconda fase del processo valutativo sopra descritto e valutare se il cedente ha mantenuto il controllo dell'attività ceduta (par. 20 c)

L'impostazione giuridica presentata nella prima parte del presente documento chiarisce che la disponibilità dell'attività ceduta passa con la cessione, salvo clausole specifiche di limitazione, dal cedente alla società di factoring, che può ad esempio ricedere il credito (cessione ai sensi della L. 52/91 o C.C, cartolarizzazione ai sensi della L. 130/99).

Se è corretta quindi la definizione di controllo che l'Associazione ha formulato, si ritiene che nei casi di trasferimento parziale dei rischi e benefici:

- il cedente debba stornare il credito dal proprio bilancio, come previsto dall'ultimo passaggio dell'albero decisionale descritto del par. AG 36, se la società di factoring ne ha acquisto il controllo ovvero
- che si renda necessario la misurazione del *continuing involvement*, nel caso il cedente ne abbia mantenuto il controllo.



#### 4. Modello contabile di riferimento

Le considerazioni sviluppate nei paragrafi precedenti fanno ritenere non applicabile all'operazione di factoring, in quanto non assicurerebbe la compatibilità con la normativa IAS, un modello contabile a *cash out*, seppure questa possa apparire in prima battuta la soluzione operativamente più agevole e semplice. Tale modello non è in grado, quantomeno con riferimento all'operazione di factoring pro soluto, di rappresentare l'effettiva consistenza dell'attivo a rischio dell'intermediario ed è quindi suscettibile di fornire un'informazione non veritiera né corretta.

L'Associazione, sulla base di un'analisi approfondita dello IAS 39, ha delineato il seguente modello contabile che segue l'albero decisionale proposto dallo IAS (par. AG36) e che appare certamente in linea con le indicazioni fornite dall'Organismo Italiano Contabilità (cfr. Guida Operativa OIC) e coerente con l'impianto delle Segnalazioni di Vigilanza, che già offre regole consolidate di rappresentazione e misurazione dell'attivo a rischio.

##### 4.1. Classificazione

Sotto il profilo classificatorio, lo IAS 39 (par. 9 e 45) definisce quattro categorie di attività/passività finanziarie:

- quelle detenute per essere negoziate, che vengono valutate al *fair value*, (held for trading) e le cui variazioni di valore vengono rilevate direttamente a conto economico;
- quelle detenute a scopo di stabile investimento, che si ritiene saranno mantenute sino alla loro scadenza (held to maturity) che vengono valutate al costo ammortizzato;
- prestiti e crediti commerciali (loans and receivables), vale a dire quell'insieme di attività/passività dotate di scadenza fissa o determinabile e prive di quotazione di mercato, che non rientrino in una delle categorie precedenti e che vengono valutate al costo ammortizzato.
- attività finanziarie disponibili per la vendita (available for sale), cioè quelle attività designate come tali o non classificate nelle precedenti categorie che vengono valutate al fair value con contropartita nel patrimonio netto.

Nell'ambito dell'attività di factoring, le attività e passività ordinariamente rilevate vanno, tipicamente, ricondotte nella terza categoria (loans and receivables), salvo i casi in cui i crediti commerciali siano, in tutto o in parte, strutturalmente destinati a confluire in programmi di cartolarizzazione ovvero ad essere comunque utilizzati al servizio di operazioni di provvista, nel qual caso si potrebbe valutare l'inserimento nella prima categoria ovvero tra le attività disponibili per la vendita (available for sale). In termini di rappresentazione nel bilancio dell'intermediario, le operazioni di factoring verrebbero quindi così riclassificate:

ATTIVO	Crediti vs. clienti	Accoglie: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Crediti acquistati Pro soluto</li><li>▪ Importi erogati al cedente a titolo di anticipo del corrispettivo per acquisto Pro Solvendo</li></ul>
PASSIVO	Debiti vs. clienti	Accoglie il debito verso il cedente ossia la parte di corrispettivo non anticipata per acquisti Pro Soluta

Tale impostazione appare in linea anche con la bozza delle istruzioni per la redazione degli schemi e compilazione dei bilanci degli intermediari finanziari iscritti nell'"elenco speciale" predisposta da Banca d'Italia (versione del 24 novembre 2005), che prevede l'iscrizione nell'attivo dello Stato Patrimoniale dei crediti verso debitori ceduti, nelle operazioni che consentono la rilevazione del credito nel bilancio del cessionario, e dei crediti verso cedenti, nelle operazioni che non consentono lo storno del credito da parte del cedente. E' inoltre prevista l'iscrizione al passivo, nella voce "Debiti", del debito verso il cedente per la parte del corrispettivo regolata in modo differito rispetto alla data della cessione, con riferimento ai crediti iscritti nell'attivo nella voce "crediti verso debitori ceduti".



## 4.2. Measurement: generalità

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 "Loans and Receivables" oppure tra gli "Available for sale" dovrà essere iscritto/valutato con le modalità di seguito descritte.

Al fine di applicare il corretto trattamento contabile di misurazione 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 (in quanto incide sulla metodologia contabile da applicare).

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. Nemmeno il documento dell'OIC fornisce una definizione specifica dello stesso, anche se dà precise linee guida (cfr. OIC Capitolo 15 - Sub Capitolo II - par. 4). L'orientamento complessivo del sistema bancario italiano è quello di considerare a breve termine tutti i crediti con scadenza sino a 18 mesi.

- 2) Individuazione e classificazione dei costi/ricavi connessi all'attività finanziaria tra i "costi/ricavi di transazione" oppure tra i "costi/ricavi operativi" (in quanto la prima componente viene richiesta nel calcolo sia del Fair Value sia del Costo Ammortizzato).

Nell'ambito del factoring, in generale, è possibile individuare 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 (ad esempio le provvigioni verso intermediari, etc.)

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

In generale, da un punto di vista contabile 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). 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 AG13 e OIC Capitolo 15 §3)<sup>11</sup>.

Riconducendo le definizioni sopra riportate alle categorie di commissione del factoring è quindi possibile affermare quanto segue:

- le commissioni di gestione vengono contabilizzate secondo quanto è definito dallo IAS 18;
- le commissioni di garanzia possono essere riconosciute come "costi/ricavi di transazione" di conseguenza rientrano nell'ambito di applicazione dello IAS 39. Peraltro, nella realtà economica delle operazioni di

---

<sup>11</sup> A questo riguardo si ritiene opportuno evidenziare, con riferimento ai costi/ricavi di gestione, che qualora siano oggetto di rimborso e qualora il differenziale tra la componente di ricavo e la componente di costo sia significativa, allora essa incide sul valore iniziale dell'attività finanziaria di riferimento, quindi sul rendimento effettivo. Per questo motivo è necessario considerare anche la suddetta componente nella valutazione.





factoring il "prezzo" dell'assunzione del rischio di insolvenza non è oggetto di determinazione a livello del singolo credito, ma a livello del portafoglio complessivo;

- le altre commissioni necessitano di una singola valutazione per ciascuna voce.

A fronte di questa impostazione generale puramente teorica, è necessario evidenziare l'elemento di complicazione rappresentato dalla circostanza per cui, nella maggior parte dei casi, le componenti di ricavo/costo citate vengono percepite/pagate in modo indiscriminato in relazione a tutti i crediti acquisiti in cessione dal Factor, indipendentemente dal fatto che essi posseggano i requisiti per l'iscrizione nel bilancio della cessionaria: una commissione di factoring flat viene applicata a tutti i crediti ceduti e può remunerare, in modo implicito o esplicito, diverse prestazioni; trattarla in parte come ricavo da transazione (per i crediti iscritti all'attivo) e in parte come compenso di gestione (per quelli non iscritti) determina un risultato che non riflette in alcun modo la realtà economica delle transazioni intercorse e può generare problemi importanti anche dal punto di vista del trattamento tributario dei ricavi, sotto il profilo delle imposte dirette e indirette. La stessa cosa vale per le commissioni riconosciute a terzi intermediari, normalmente anch'esse legate alle volumetrie complessive. Di qui l'opportunità di circoscrivere in modo più preciso l'ambito del trattamento delle commissioni attive come costi/ricavi da transazione ai soli casi in cui tali componenti possono essere univocamente ricondotte alla remunerazione delle prestazioni concernenti il singolo credito, utilizzando in tutti gli altri casi i criteri dettati dallo IAS 18. In particolare, questo principio recita:

*20. Quando il risultato di un'operazione di prestazione di servizi può essere attendibilmente stimato, i ricavi derivanti dall'operazione devono essere rilevati con riferimento allo stadio di completamento dell'operazione alla data di riferimento del bilancio. Il risultato di un'operazione può essere attendibilmente stimato quando sono soddisfatte tutte le seguenti condizioni:*

- a) l'ammontare dei ricavi può essere attendibilmente valutato;*
- b) è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione affluiranno all'impresa;*
- c) lo stadio di completamento dell'operazione alla data di riferimento del bilancio può essere attendibilmente misurato; e*
- d) i costi sostenuti per l'operazione e i costi da sostenere per completarla possono essere attendibilmente calcolati.*

Nel caso dell'attività di factoring, i compensi commissionali percepiti dal Factor a fronte dei crediti ceduti remunerano normalmente una serie complessa di prestazioni di servizi gestionali e di garanzia, il cui svolgimento è distribuito lungo tutta la durata di vita dei crediti ceduti, benché non sempre in modo uniforme. Per quanto concerne la componente di garanzia, essa remunera il rischio di insolvenza del debitore assunto dal factor e la sua distribuzione temporale può essere ragionevolmente assunta costante. Per quel che riguarda, invece, le componenti gestionali (contabilizzazione dei crediti, notifica delle cessioni, gestione della movimentazione dei partitari clienti, sollecito di pagamento, imputazione dei pagamenti, ecc.), non vi è modo di decidere *a priori* qual è la distribuzione corretta di tali attività nel tempo. Appare quindi inevitabile seguire l'indicazione contenuta nel paragrafo 25 dello IAS 18

*25. Per ragioni pratiche, quando i servizi sono resi attraverso un numero indeterminato di azioni in un determinato periodo di tempo, i ricavi sono rilevati a quote costanti nel determinato periodo di tempo a meno che sia evidente che altri metodi rappresentano in modo migliore lo stadio di completamento. Quando una particolare azione è molto più importante delle altre, la rilevazione dei ricavi è posticipata sino al momento del verificarsi dell'azione importante.*

riscontando linearmente per la durata prevista dei crediti i ricavi derivanti da commissioni flat sull'ammontare degli stessi crediti e rilevando "per cassa" solo le commissioni periodiche (plusfactoring, pro soluto mensile) o riferite ad un evento "terminale" dell'operazione gestionale (commissioni sui crediti incassati). Operando in questo modo si approssima in modo ragionevolmente efficiente l'obiettivo di distribuire nel tempo i ricavi in modo molto vicino alla distribuzione temporale dei costi ed alla durata dei rischi.

### 3) Rilevazione della eventuale passività finanziaria associata

Il factor deve anche rilevare, al *fair value* incrementato dei costi di transazione attribuibili, la passività finanziaria collegata ossia il debito nei confronti del cedente per il corrispettivo pattuito. L'eventuale anticipo erogato rappresenta l'acconto del corrispettivo pattuito; pertanto normalmente nel passivo verrà rilevato il valore nominale al netto dell'acconto eventualmente corrisposto. Ciò trova conferma nel paragrafo AG79 che prevede che i crediti e debiti a breve termine senza il tasso di interesse stabilito possono essere valutati in base all'importo originale della fattura se l'effetto dell'attualizzazione è irrilevante.

Affrontando a questo punto il tema della misurazione iniziale e misurazione successiva è possibile affermare quanto di seguito delineato.



### 4.3. Misurazione iniziale

Per pervenire a una definizione del *fair value*, come misuratore iniziale di scambio di crediti nell'ambito di operazioni di factoring occorre riepilogare in via preliminare alcuni concetti.

#### *4.3.1. Fair Value*

Il principio IAS 39 definisce nella parte introduttiva al punto valutazione (IN 18) che la stima migliore del *fair value* al momento della rilevazione iniziale di uno strumento finanziario non quotato in un mercato attivo è il prezzo dell'operazione a meno che il *fair value* dello strumento sia dimostrato da altre operazioni di mercato osservabili o sia basato su una tecnica di valutazione le cui variabili includono soltanto i dati di mercato osservabili.

In merito alla misurazione 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* più, nel caso di un'attività o passività finanziaria non al *fair value* rilevato a conto economico, i costi di transazione che sono direttamente attribuibili all'acquisizione o all'emissione di attività o passività finanziarie".

Il documento IAS ABI BlueBook n. 18 asserisce che al momento della rilevazione iniziale il costo di iscrizione del finanziamento, pari all'ammontare dell'erogazione, deve essere diminuito delle commissioni percepite in relazione a tale erogazione e deve essere aumentato dei costi di transazione direttamente connessi al finanziamento quali:

- diritti e commissioni pagate ad agenti, consulenti, mediatori ed altri intermediari,
- contributi dovuti ad organi regolatori e a Borse Valori,
- imposte e tasse dovute per la conclusione dei contratti.

I costi di transazione non includono premi o sconti (che vanno a voce propria), costi di finanziamento o ripartizione di costi interni amministrativi o di gestione. Non vanno compresi i costi determinabili in momenti successivi.

Il principio IAS 39 al punto AG 13 sostiene che i costi di transazione sono costi marginali direttamente attribuibili all'acquisizione, all'emissione o alla dismissione di un'attività o di una passività finanziaria. Tale costo non sarebbe stato sostenuto se l'entità non avesse acquisito, emesso o dismesso lo strumento finanziario. Il principio IAS 39 afferma che non si devono peraltro considerare i costi di transazione recuperati nei confronti della controparte.

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* dello strumento finanziario è stimato, utilizzando una tecnica di valutazione. Questa tecnica di valutazione deve considerare i seguenti elementi (cfr. IAS 39 AG74 -79):

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

Dato quanto sopra esposto e ritenendo che normalmente un credito derivante da un'operazione di factoring non sarà iscritto nella categoria "*fair value* rilevato a conto economico" si può concludere che, ai fini della misurazione 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.

#### *4.3.2. Factoring - applicazione*

In relazione alla attività di factoring va pertanto determinato il valore equo dei crediti ceduti (operazioni "pro soluto") ovvero del pagamento anticipato nell'ipotesi di pro solvendo.

Nell'osservare l'operatività di factoring, alla luce del contenuto dei nuovi principi contabili e secondo le indicazioni fornite dall'ABI (cfr. diagramma ad albero costi di transazione - documento IAS BlueBook n.18 capitolo 2), non vanno compresi nella determinazione del *fair value* i recuperi dei costi, quali a titolo esemplificativo: recuperi di spese bancarie, insoluti, bolli, postali, valutazione debitori, tenuta conto, legali,





istruttoria, oltre alle commissioni di gestione riferite a recupero di costi amministrativi. Non sono da comprendere inoltre i ricavi determinabili in momenti successivi rispetto alla data di acquisizione del credito o di erogazione dell'anticipo quali le commissioni pro mese ed il plus factoring.

Analizziamo ora la metodologia che può essere applicata per la determinazione del valore equo, distinguendo a secondo che si tratti di ottenere il valore per un credito ceduto o per l'anticipazione.

#### 4.3.2.1. Credito ceduto

Poiché nell'ipotesi di crediti iscritti nella contabilità del factor ci si riferisce a crediti acquisiti in regime di "pro soluto" il suo valore equo è determinato dal suo valore nominale e dai relativi proventi/costi di transazione direttamente riferibili.

I proventi sono da individuare nelle commissioni di garanzia percepite *up front* per il rischio assunto. Peraltro, nella maggior parte dei casi, le commissioni *up front* includono indistintamente componenti di remunerazione del rischio, che rientrano a pieno titolo nella valutazione del *fair value*, e componenti di *servicing fees*, che a questo fine andrebbero invece dedotte, così come dovrebbero essere dedotte le eventuali commissioni di intermediazione da riconoscere a terzi in relazione all'acquisto del credito.

Per quanto concerne i costi di transazione, che in un'operazione di cessione del credito sono costituiti dal costo dell'eventuale modulo di cessione utilizzato e dalle spese di spedizione (data certa e notifiche), essi sono spesso oggetto di recupero diretto verso il cliente e, comunque, rilevano per valori assolutamente marginali rispetto alle quantità trattate e possono quindi ben essere considerati, in via di principio, irrilevanti ai fini della valutazione del *fair value* dei crediti acquistati.

Considerato che l'attualizzazione del *cash flow* richiesta dal principio può essere irrilevante nel caso dei crediti commerciali a breve termine, l'applicazione del principio richiederebbe quindi, ai fini dell'iscrizione iniziale al *fair value* dei crediti acquistati, la semplice deduzione dal valore nominale dei crediti delle commissioni *up front*, peraltro limitatamente alla parte destinata a remunerare il rischio di insolvenza assunto dal Factor. Applicando questa metodologia di valutazione ai bilanci degli operatori, si può facilmente verificare come l'impatto, in termini di differenza tra *fair value* e valore nominale dei crediti acquistati, sia del tutto immateriale (allegato "B") e quindi, tenuto anche conto dell'esigenza di evitare un impiego di mezzi chiaramente sproporzionato al fine, si possa legittimamente assumere che l'iscrizione dei crediti al loro valore nominale approssimi, nella maggior parte dei casi concreti, il *fair value* dei crediti stessi. [In ogni caso, considerato che l'applicazione dello IAS 18 alla totalità delle commissioni percepite *up front* dal factor ne determina il risconto lineare, la pura e semplice deduzione dall'attivo della componente riscontata delle commissioni (in luogo della sua iscrizione al passivo) determinerebbe una rappresentazione bilancistica sostanzialmente corretta, senza alcun bisogno di ricorrere a più complesse metodologie di rilevazione analitica del *fair value*, nel rispetto del principio di proporzionalità tra complessità delle operazioni amministrative richieste e miglioramento incrementale della precisione di misurazione.]

Per quanto riguarda i crediti di durata superiore ai 18 mesi, l'iscrizione iniziale al valore nominale non appare perseguibile. In tal caso il *fair value* dovrebbe essere stimato già in partenza come il valore attuale di tutti i futuri incassi (v. paragrafo AG64) ed il tasso di interesse da utilizzare per l'attualizzazione (anche laddove l'operazione non si realizzi con contestuale erogazione dell'anticipo al cedente) andrebbe identificato con il tasso pattuito col cedente per l'anticipo, poiché questo è il tasso al quale le parti hanno convenuto di scambiare un credito esigibile ad una certa data con un corrispettivo erogabile in via anticipata rispetto a questa stessa data. La medesima operazione deve essere effettuata anche con riferimento alla passività eventualmente associata al credito iscritto in bilancio, vale a dire al debito per il corrispettivo non ancora erogato.

#### 4.3.2.2. Pro solvendo – pagamenti anticipati.

Oggetto di misurazione, in questo caso, è il *fair value* del corrispettivo anticipato al cedente a fronte di crediti acquistati pro solvendo o, comunque, per i quali non si possano considerare verificate le condizioni per la loro iscrizione diretta in bilancio, nonché degli eventuali finanziamenti, a qualsiasi titolo erogati dal factor.

Le caratteristiche di questi attivi sono:

- le esposizioni sono fruttifere di interessi;



- le esposizioni hanno natura sostanzialmente *revolving*, essendo prive di una durata predeterminata e/o di un piano di rimborso, ovvero sono rimborsabili "a vista", a semplice richiesta del factor;
- non sono individuabili costi di transazione relativamente agli anticipi su crediti pro solvendo, in quanto l'anticipazione non è una conseguenza necessaria della cessione e, quindi, i corrispettivi ricevuti dal factor a fronte dei crediti ceduti (commissioni *up front*) remunerano le sue prestazioni di servizi e non il rischio derivante dall'anticipazione. Analogamente, i compensi ricevuti dal factor per la valutazione iniziale e l'impianto del contratto (spese di istruttoria, valutazione dei debitori, ecc.) e quelli successivi (spese di tenuta conto, ecc.) sono funzionali all'esecuzione di un contratto a durata indeterminata e non possono essere ragionevolmente connesse con il valore transitorio di un'esposizione *revolving*.

Anche in questo caso, quindi, si può ragionevolmente affermare che l'iscrizione di questi attivi al loro valore nominale costituisce una approssimazione accettabile del loro *fair value*.

Considerazioni diverse devono essere fatte laddove il factor effettui operazioni di finanziamento puro: tali operazioni dovranno essere contabilizzate e valutate in funzione degli specifici parametri di durata e dei costi/ricavi da transazione che andranno a caratterizzarle.

#### 4.4. Misurazione successiva

Per quanto concerne la misurazione successiva è necessario, inizialmente, distinguere tra credito a "breve" oppure a "medio-lungo" periodo, in quanto l'approccio può essere differente.

##### 1) Breve termine

Sia lo IAS 39 AG84 sia l'OIC introducono un trattamento peculiare di questa tipologia di crediti: il primo definisce che "...I flussi finanziari relativi ai crediti a breve termine non sono attualizzati se l'effetto dell'attualizzazione è irrilevante" mentre il secondo definisce che "... ad essi non si applica il costo ammortizzato..." (Subcapitolo II) e "... qualora l'effetto dell'attualizzazione sia immateriale, i flussi di cassa.... possono non essere attualizzati" (Appendice 3).

Dato quanto sopra esposto, il Factor potrà riconoscere il credito al suo valore originario, previa verifica dell'irrilevanza dell'effetto di attualizzazione, "attribuendo in maniera lineare a conto economico e per tutta la durata contrattuale dei finanziamenti i relativi costi di transazione e commissioni direttamente attribuibili" (cfr. OIC Sub Capitolo II §4).

Si ritiene peraltro che, pur non essendo obbligato all'applicazione del costo ammortizzato, qualora il Factor fosse in grado di applicare tale configurazione di costo a tutti i crediti, tale condotta consentirebbe da un lato il recepimento degli effetti di attualizzazione, 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 la ben più semplice distribuzione lineare delle componenti.

##### 2) Medio-lungo termine

Con riferimento alla valutazione successiva quella iniziale, lo IAS 39 definisce che il credito deve essere valutato al costo ammortizzato, qualora il credito sia iscritto nella categoria "Loans and Receivables", oppure al Fair Value, nel caso in cui il credito sia iscritto nella categoria "Available for sale".

#### 4.5. Impairment

Lo IAS 39 prescrive che ad ogni scadenza di bilancio venga operata una valutazione di *impairment* degli strumenti finanziari, finalizzata ad evidenziarne l'eventuale perdita di valore. La valutazione deve essere operata in modo analitico, per tutti gli strumenti di importo significativo per i quali vi sia evidenza di una permanente perdita di valore connessa con il degrado della solvibilità della controparte o con altri fattori suscettibili di determinare una riduzione dei *cash flow* attesi, ovvero in modo collettivo per tutti gli altri strumenti. Nella determinazione del valore attuale degli strumenti oggetto di valutazione analitica, occorre tener conto dell'orizzonte temporale di recupero, attualizzando i flussi attesi con il tasso interno di



rendimento attribuito all'attività *impaired*<sup>12</sup>. L'effetto dell'attualizzazione è rappresentato da un incremento immediato delle rettifiche di valore (rettifiche da *impairment* o da attualizzazione) e da un successivo flusso di ricavi (qualificati come "interessi", benché si tratti di riprese di valore da attualizzazione), la cui funzione è quella di riallineare il valore del credito a quello della sua previsione di recupero alla scadenza dell'orizzonte temporale di attualizzazione. L'individuazione dei parametri di durata e di tasso necessari ad operare l'attualizzazione richiesta dal principio determina alcuni caratteristici profili di criticità, che si esaminano di seguito con riferimento alle due classi di poste a rischio sopra individuate.

<p><b>Cedenti: anticipazioni del corrispettivo</b></p>	<p>I casi in cui viene operata una valutazione individuale corrispondono a quelli di insolvenza del cedente. In questi casi è teoricamente disponibile l'ultimo tasso applicato prima della classificazione a crediti problematici. Laddove non sia praticamente possibile rinvenire l'informazione si dovrà utilizzare un tasso convenzionale che possa approssimare l'effetto indotto dall'applicazione del principio: a titolo esemplificativo, il tasso medio di rendimento dell'attivo o, se disponibile, della classe di attivo cui apparteneva il credito, nell'anno di passaggio a crediti problematici. Anche questa, comunque, è una soluzione pragmatica, che in sede di prima applicazione approssima l'obiettivo del principio, per divergerne poi in misura sempre più significativa: infatti, la maggior parte dei contratti con la clientela cedente prevedono tassi di interesse variabili, sicché la loro trasformazione in un tasso fisso ai soli fini dell'attualizzazione delle previsioni di recupero, determina uno scostamento progressivo dall'obiettivo di utilizzare il tasso effettivo del contratto. In tali casi, è opinione dell'Associazione che l'applicazione di un tasso di mercato (p.es. il tasso medio della provvista o degli impieghi, aggiornato anno per anno) rifletterebbe in modo più fedele l'effetto di attualizzazione delle previsioni di recupero sugli assets rappresentati in bilancio.</p>
<p><b>Debitori: crediti assunti pro soluto</b></p>	<p>Trattandosi di crediti commerciali acquisiti pro soluto, risulta impossibile determinare un tasso di rendimento che abbia una qualche corrispondenza con un'obbligazione positiva del debitore, salvo utilizzare il tasso di interesse moratorio cui però non corrisponde, nel contesto dell'applicazione dei principi internazionali, un effettivo <i>cash flow</i> atteso. Si ritiene quindi che il parametro meno sbagliato, nel rispetto delle finalità sottese al principio, sia quello del tasso di interesse legale.</p>

Per quel che riguarda, invece, la determinazione dell'orizzonte temporale di attualizzazione, essa deve essere in via di principio operata per ciascuna attività o pool di attività omogenee, ricorrendo eventualmente anche all'esperienza storica rilevata per classi omogenee di esposizioni.

Gli input del processo di misurazione dell'*impairment* sono determinati:

- per i debitori pro soluto, dal passaggio a sofferenza e dal pagamento sotto garanzia al cedente (per le posizioni classificate in incaglio si assume che l'orizzonte di definizione sia inferiore all'anno e non richieda, quindi, un processo di attualizzazione, mentre le posizioni non ancora oggetto di pagamento sotto garanzia non presuppongono una perdita di *time value*, non essendo ancora divenute esposizioni di cassa);
- per i cedenti, dal passaggio a incaglio o a sofferenza, in quanto questo è il momento in cui si determina una potenziale riduzione di valore;

e, successivamente, dalla movimentazione dell'esposizione in linea capitale o dalla modifica della curva di attualizzazione delle previsioni di recupero (variazione dei tempi stimati per il recupero o dei tassi di attualizzazione).

Ai fini del calcolo della curva di attualizzazione del *cash flow*, è necessario prevedere l'alimentazione di tabelle contenenti i seguenti dati elementari per ogni esposizione a rischio o scadenza di rientro di una parte di essa:

- data, vale a dire la scadenza alla quale si presume di incassare l'importo;
- importo, l'importo espresso in valore numerario che si presume di incassare alla data;
- tasso, il tasso d'interesse da utilizzare per attualizzare il valore dell'importo alla data odierna.

<sup>12</sup> 63. Se sussistono evidenze obiettive che è stata sostenuta una perdita per riduzione di valore su finanziamenti e crediti iscritti al costo ammortizzato, l'importo della perdita viene misurato come la differenza tra il valore contabile dell'attività e il valore attuale dei futuri flussi finanziari stimati (escludendo perdite di credito future che non sono state sostenute) scontato al tasso di interesse effettivo originale dell'attività finanziaria (per esempio il tasso di interesse effettivo calcolato alla rilevazione iniziale). Il valore contabile dell'attività deve essere ridotto o direttamente o tramite l'uso di un accantonamento. L'importo della perdita deve essere rilevato nel conto economico.



Per quanto concerne la valutazione collettiva delle posizioni non oggetto di valutazione individuale, si ritiene che le metodologie attualmente in uso presso ciascun intermediario per la determinazione delle rettifiche di valore forfetarie a fronte delle attività *in bonis* possano costituire una base di valutazione adeguata, sino alla loro sostituzione con le stime di portafoglio basate sui parametri di Basilea 2.



**Allegato "A"**  
**Analisi delle clausole contrattuali**  
**che impattano sul trasferimento dei rischi e benefici**

**Definizione di factoring "pro-solvendo" e "pro-soluto", clausole tipiche delle operazioni "pro-soluto"**

Al fine della comprensione del presente documento si evidenzia che l'accezione con cui si utilizzano i termini "factoring pro-solvendo" e "factoring pro-soluto" è quella derivante dalla definizione riportata sul Contratto Quadro di Factoring (Commissione Legale Assifact del 14 Maggio 1993).

In generale, con riferimento alle clausole che regolano le modalità di assunzione del rischio di insolvenza del debitore ceduto, le cessioni factoring pro-soluto possono essere suddivise nelle seguenti tipologie:

- 1) Pro-soluto con plafond, ove il Factor definisce contrattualmente il rischio massimo che intende assumersi nei confronti del singolo Debitore ceduto;
- 2) Pro-soluto con plafond e massimale, ove il Factor, oltre a definire contrattualmente il rischio massimo che intende assumersi nei confronti del singolo Debitore ceduto, definisce contrattualmente anche il rischio massimo che intende assumersi a livello aggregato del contratto con il Cedente;
- 3) Pro-soluto con franchigia, ove il Factor definisce contrattualmente il valore al di sotto del quale non intende assumersi il rischio dei crediti acquisiti (singolo debitore o globale contratto);
- 4) Pro-soluto con altre clausole, ove il Factor definisce contrattualmente e di volta in volta le condizioni della transazione.

Nel presente documento verrà analizzato il suddetto factoring "pro-soluto", della tipologia "notification".

Per quanto concerne invece la tipologia di factoring "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) - IAS 39) sembra essere già generalmente condivisa (cfr. Sub Appendice 5 - Guida OIC).

**Recognition/derecognition**

Al fine della classificazione della transazione come una cessione con trasferimento sostanziale dei rischi e benefici oppure come un "financing" e di conseguenza per valutare la possibilità di effettuare la recognition dei crediti acquisiti, la società di Factoring dovrà:

- 1) individuare l'attività finanziaria o una parte di un gruppo di attività finanziarie simili (una fattura, una massa di crediti verso un debitore, la totalità dei crediti ceduti da un cedente) cui applicare i criteri di derecognition / recognition definiti dallo IAS 39 §17-35 (cfr. §16 IAS 39);
- 2) valutare l'avvenuto trasferimento dei diritti a ricevere i flussi di cassa derivanti dai crediti da parte del Cedente verso il Cessionario (cfr. §17 IAS 39);
- 3) valutare l'avvenuto trasferimento della sostanzialità dei rischi e dei benefici derivanti dalla proprietà dei crediti da parte del cedente verso il Cessionario. Si evidenzia a questo proposito che al fine di valutare il suddetto requisito l'impresa dovrà effettuare i test quantitativi così come definiti nel paragrafo 21 dello IAS 39 (a meno che il risultato dell'analisi qualitativa fornisca elementi a tal punto conclusivi da rendere non più necessaria l'analisi quantitativa, come previsto dal paragrafo 22, AG 39 ed AG 40).

La normativa di riferimento per lo svolgimento dell'analisi sopra descritta è rappresentata principalmente da:

- IAS 39 § 15-37 "Derecognition of a Financial Asset";
- IAS 39 AG 36 "Decision Tree";
- IAS 39 Appendice B
- OIC Capitolo 15 - Sub Capitolo II, Sub Appendice 5



Con particolare riferimento al punto (1) sopra descritto, quindi al fine dell'identificazione delle attività finanziarie sulle quali effettuare i test di valutazione del trasferimento della sostanzialità dei rischi e benefici, il Factor dovrà valutare la tipologia di gestione delle attività medesime:

- a. in forma analitica, ossia il portafoglio ceduto è gestito in via continuativa per partita nelle sue componenti di accolto – approvato – finanziato<sup>1</sup>;
- b. in forma massiva, ossia l'intero portafoglio ceduto è gestito in monte senza fare distinzione della singola fattura

Tale suddivisione può risultare molto importante, ad esempio, nel caso di factoring con plafond, in quanto è necessario conoscere a priori se, a fronte ad esempio di una cessione per un importo pari a 100 con plafond pari a 60, si debba valutare (ai fini dei test di valutazione del trasferimento della sostanzialità dei rischi e benefici) l'intero portafoglio di 100 – in caso di gestione massiva - oppure se è possibile considerare la transazione come due distinte cessioni: la prima pari a 40 come pro-solvendo, la seconda pari a 60 come pro-soluto. In quest'ultimo caso i test di efficacia saranno da effettuare solo sulla quota parte pro-soluto, ossia su 60. Tuttavia questo tipo di analisi è possibile soltanto se si è di fronte ad una gestione analitica dei crediti, attraverso la quale è possibile associare la singola fattura al primo portafoglio piuttosto che al secondo.

Si evidenzia che i test quantitativi possono dare risultati profondamente diversi in un caso piuttosto che nell'altro.

Una volta identificato il portafoglio da analizzare il Factor dovrà effettuare una prima analisi qualitativa della transazione ossia evidenziare le clausole "critiche" ai fini IAS.

A fini esemplificativi e non esaustivi (e sempre con riferimento al pro-soluto) e sulla base delle conoscenze maturate sulle clausole contrattuali maggiormente diffuse presso le società di factoring italiane, nella tabella seguente sono analizzate, in ottica IAS 39 – Derecognition, alcune clausole ricorrenti:

Clausola contrattuale	Par. IAS 39 di riferimento	Note
Qualora la garanzia del Factor venga rilasciata con percentuale di copertura 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	§20 IAS 39 §21 IAS 39	Se la gestione è "massiva" il Factor non assume parte dei rischi insiti nei crediti. Se la gestione è "analitica" è possibile considerare le due quote come costituenti due cessioni distinte ed in tale sede valutare il trasferimento della sostanzialità dei rischi dal Cedente al Factor, [Questo vale, in realtà, indipendentemente dalla circostanza per cui la garanzia sia prestata in misura uguale o inferiore al 100%, a condizione che sia possibile individuare la parte garantita dei crediti]
Le parti convengono che venga calcolata una Franchigia, su base annua, nella misura del xx% 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.  Franchigia a carico del cedente calcolata sul singolo credito; viene espressa come ammontare fisso per singolo debitore  Franchigia a carico del cedente calcolata sul portafoglio complessivo o come moltiplicatore delle commissioni	§20 IAS 39 §21 IAS 39	Tale famiglia di clausole costituisce una forma di garanzia data dal cedente per assicurare, in tutto o in parte, che il rischio di "prima perdita" non sia in capo al Factor. In tal senso il Factor assume solo in parte il rischio di insolvenza dei debitori ceduti (first loss). Si evidenzia peraltro che, allo scopo di stabilire se la clausola in oggetto sia sostanziale, è necessario quantificare e confrontare l'ammontare della franchigia con l'esposizione al rischio. Se l'ammontare della franchigia copre sostanzialmente il rischio, allora significa che il suddetto rischio non è stato trasferito dal Cedente al Factor.

<sup>1</sup> Peraltro, ai fini del test di recognition, la componente "finanziato" non dovrebbe essere considerata rilevante, posto che il principio ammette anche il versamento differito del corrispettivo.



Clausola contrattuale	Par. IAS 39 di riferimento	Note
... 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	§20 IAS 39 §21 IAS 39	Con esclusivo riferimento al rischio di liquidità, tale clausola evidenzia la natura finanziaria dell'anticipo che, potendo essere soggetto a restituzione, non ha natura di prezzo pagato a titolo definitivo. In questo senso il Factor ha assunto solo parzialmente il rischio in oggetto. La fattispecie in questione ha rilevanza sostanziale qualora le cause di scioglimento siano di natura discrezionale, mentre ha rilevanza marginale qualora le cause di scioglimento siano collegate ad inadempimenti contrattuali del Cedente.
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 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	§20 IAS 39 §21 IAS 39	Tale clausola, a tutela di inadempimenti contrattuali e/o di comportamenti fraudolenti posti in essere tra Cedente e debitore, comporta l'imputazione degli incassi in 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). In questo senso essa modifica il profilo di rischio riducendo quello della quota a carico del Factor <sup>2</sup> . <i>La clausola assume una valenza pratica solo quando, dopo la revoca del plafond, contemporaneamente il debitore omette il pagamento dei crediti garantiti (sorti antecedentemente ed aventi scadenza anch'essa antecedente) e paghi invece i crediti non garantiti (sorti ed aventi scadenza successiva ai primi). In questi casi, posto che il cedente ha l'obbligo contrattuale di non modificare le condizioni di pagamento applicate al debitore dopo la revoca del plafond, il comportamento illogico del debitore farebbe presumere l'esistenza di un accordo tra lui stesso ed il cedente, in danno del factor.</i>
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	§20 IAS 39 §21 IAS 39	Se tale clausola dovesse assumere valenza retroattiva, ciò significherebbe che il Factor non assume i rischi insiti nei crediti ceduti tra il momento in cui la revoca diviene efficace e quello in cui essa viene comunicata. Peraltro, tale clausola ha normalmente efficacia ex nunc e come tale non inficia la cessione.

<sup>2</sup> L'Associazione sottolinea come la clausola concernente l'imputazione prioritaria dei recuperi alla parte garantita dei crediti risponda ad un'esigenza di tutela comportamentale: il plafond copre i crediti in ordine di data emissione fattura dunque, normalmente, le fatture più vecchie sono quelle garantite e quelle che, sempre normalmente, il debitore dovrebbe pagare prima. La regola non fa nient'altro che cristallizzare questa "normalità" allo scopo di prevenire la tentazione di accordi fraudolenti tra debitore e cedente. D'altra parte, ai fini IAS in caso di coesistenza di crediti ceduti pro soluto e pro solvendo, cedente e cessionario iscrivono due attività distinte (l'uno la parte pro solvendo, l'altro la parte pro soluto): ciascuna di queste attività ha una diversa rischio propria, anche per effetto delle clausole contrattuali che ne hanno regolato il trasferimento, ma questo può incidere sulla loro valutazione e non significa nulla rispetto all'iscrizione iniziale in bilancio, considerato che in nessun caso concreto il rischio del cedente risulta superiore alla quota pro solvendo che iscrive in bilancio.





Clausola contrattuale	Par. IAS 39 di riferimento	Note
<p>Le PARTI convengono che relativamente all'ammontare complessivo dei CREDITI ceduti ed anticipati da ..., al netto degli incassi accreditati sui CONTI di ..., 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, nella misura e con la periodicità di liquidazione previste nell'Appendice n. 1, dalla Data Valuta di Pagamento del Corrispettivo sino alla Data Valuta di effettivo incasso da parte del Factor...</p>	§20 IAS 39 §21 IAS 39	<p>Le somme erogate costituiscono versamenti anticipati del corrispettivo (quindi una forma di finanziamento garantito dal credito in attesa che ne avvenga il pagamento) e non un corrispettivo a titolo definitivo in quanto ancora suscettibili di variazioni in funzione della performance del portafoglio (ossia alla data di effettivo incasso). La suddetta clausola rileva, sotto il profilo del trasferimento del rischio di ritardato pagamento, che viene escluso sino alla data prevista per l'accredito definitivo<sup>3</sup>.</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 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>	§20 IAS 39 §21 IAS 39	<p>In generale, la presenza di clausole di revisione prezzo legate alla performance del portafoglio (perdite derivanti da inadempienza dei debitori ceduti, in linea capitale e/o interessi) può indicare una limitazione o una esclusione del trasferimento dei rischi dal cedente al factor, nella misura in cui la revisione trovi applicazione retroattiva. Nello specifico, la suddetta modalità di determinazione della commissione può risultare in contrasto con i requisiti definiti dallo IAS 39 §20-21 qualora non venga applicata prospetticamente, ossia sulle cessioni successive, o qualora l'eventuale incremento della commissione, connesso ad un peggioramento della qualità del credito ceduto, si dimostri essere un mero recupero del costo sopportato dal cessionario nel corso dei mesi precedenti.</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 xxx 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>	§20 IAS 39 §21 IAS 39	<p>Tale clausola, con esclusivo riferimento al rischio di ritardato pagamento, comporta il non trasferimento del rischio in oggetto per il periodo pattuito.</p>
<p>E' in ogni caso esclusa l'assunzione da parte del Factor del rischio di cambio</p>	§20 IAS 39 §21 IAS 39	<p>In tal senso il Factor non ha assunto questo tipo di rischio.</p>
<p>E' previsto il divieto di cessione ulteriore da parte del cessionario senza il preventivo consenso scritto del cedente</p>	§23 IAS 39	<p>Tale vincolo costituisce una limitazione alla libera disponibilità del credito acquisito da parte del Cessionario, pertanto il Factor non ha acquisito il controllo.</p>
<p>Il Factor non potrà concedere ulteriori dilazioni di pagamento ai debitori senza il consenso del Fornitore (cedente)</p>	§23 IAS 39	<p>Tale vincolo costituisce una limitazione alla libera disponibilità del credito acquisito da parte del Cessionario ed impedisce il trasferimento del controllo qualora la limitazione permanga nel caso di cessione a terzi.</p>

<sup>3</sup> L'Associazione sottolinea che, nella sostanza, questa clausola stabilisce il valore di scambio del credito alla data in cui il corrispettivo diviene esigibile, fissando così anche il limite entro il quale si trasferisce il rischio di liquidità: nessun trasferimento in caso di cessione pro solvendo, un massimo di 150 giorni dalla scadenza dei crediti in caso di cessione pro soluto. Si tratta di una clausola di cap che, nei contratti di tipo maturity, viene sostituita da un termine convenzionale valido per tutti i crediti ceduti.





Clausola contrattuale	Par. IAS 39 di riferimento	Note
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	§20 IAS 39 §21 IAS 39	La suddetta clausola può rilevare sotto il profilo dell'effettività del trasferimento del rischio di liquidità.

A riguardo delle clausole sopra menzionate, si evidenzia che le clausole di riassunzione del rischio in capo al fornitore (Cedente) per inadempienze del Cedente verso il Factor (mancate cessioni, non diligente informativa) e del rapporto tra Fornitore e Debitore (vizi fornitura e/o contestazioni di quanto accolto in prosoluto) non rilevano in termini di classificazione iniziale e pertanto non rappresentano motivo di mancata recognition in capo al factor (correlativamente di mancata derecognition in capo al fornitore-cedente).

Al fine della valutazione della "first recognition", il Factor dovrà quantificare il peso delle clausole di riferimento e valutare se è avvenuto il trasferimento della sostanzialità dei rischi e benefici derivanti dai crediti ceduti dal Cedente al Factor stesso. Si segnala che l'esito di tale analisi in alcuni casi potrebbe essere talmente palese da non rendere necessaria un'analisi quantitativa.

Ad esempio, si segnalano i contratti di factoring il cui oggetto è rappresentato da crediti verso Soggetti per i quali il rischio principale è rappresentato dal rischio di ritardato pagamento in quanto il rischio di insolvenza della controparte è ritenuto basso. Per i suddetti contratti, infatti, qualora fosse presente la clausola di incasso interessi sull'anticipazione del prezzo che rappresenta nella sostanza il costo applicato al rischio di ritardato pagamento, il test di efficacia in merito al trasferimento della sostanzialità dei rischi e benefici non darebbe esito positivo.



**Allegato "B"**  
**Valutazione di impatto della deduzione delle commissioni pro soluto  
sul *fair value* dei crediti acquisiti pro soluto e iscritti in bilancio**

La tabella seguente riporta una stima dell'effetto potenziale del trattamento delle commissioni pro soluto quali proventi da transazione, ai fini della valutazione del *fair value* dei crediti pro soluto acquistati ed iscritti in bilancio dalle società di factoring. L'elaborazione è stata operata sui bilanci di 9 società di factoring, che rappresentano, in termini di turnover, il 68% circa del totale mercato pro soluto al 31 dicembre 2004, ed evidenzia il limitatissimo impatto atteso rispetto al valore nominale dei crediti acquistati, tenuto conto della contenuta durata media dei crediti stessi.

<b>DATI anno 2004</b>	
<b>MERCATO</b>	
A) OUTSTANDING - TOT. MERCATO 2004	31.626.349.000
B) TURNOVER - TOT. MERCATO 2004	105.126.405.573
C) OUTSTANDING PRO SOLUTO - TOT. MERCATO 2004	16.040.605.479
D) TURNOVER PRO SOLUTO - TOT. MERCATO 2004	68.042.394.841
<b>CAMPIONE</b>	
E) OUTSTANDING PRO SOLUTO 2004	15.244.428.678
F) TURNOVER PRO SOLUTO 2004	46.299.856.406
G) Commissioni pro soluto	163.335.370
H) Ristorni commissionali (relativi alle commissioni pro soluto)	11.387.402
I) $F - G + H$	46.147.908.438
L) tasso effettivo di rendimento $= [(G-H)/I]$	0,329%
M) scadenza media del settore - tot. $= [365/(B/A)]$	110
N) scadenza media del settore - pro soluto $= [365/(D/C)]$	86
O) scadenza media del campione - pro soluto $= [365/(F/E)]$	120
P) TURNOVER PRO SOLUTO 2004	46.299.856.406
Q) Valore equo $= P (1+L)^{-(M/365)}$	46.254.091.663
R) Scostamento valore nominale / valore equo $= P - Q$	45.764.743
S) Scostamento percentuale Valore nominale / Valore equo $= R / P$	0,099%
T) Deviazione Standard su un campione di 9 società	0,021%



**Allegato "C"**  
**Un esempio di valutazione qualitativa  
del trasferimento di rischi/benefici**

