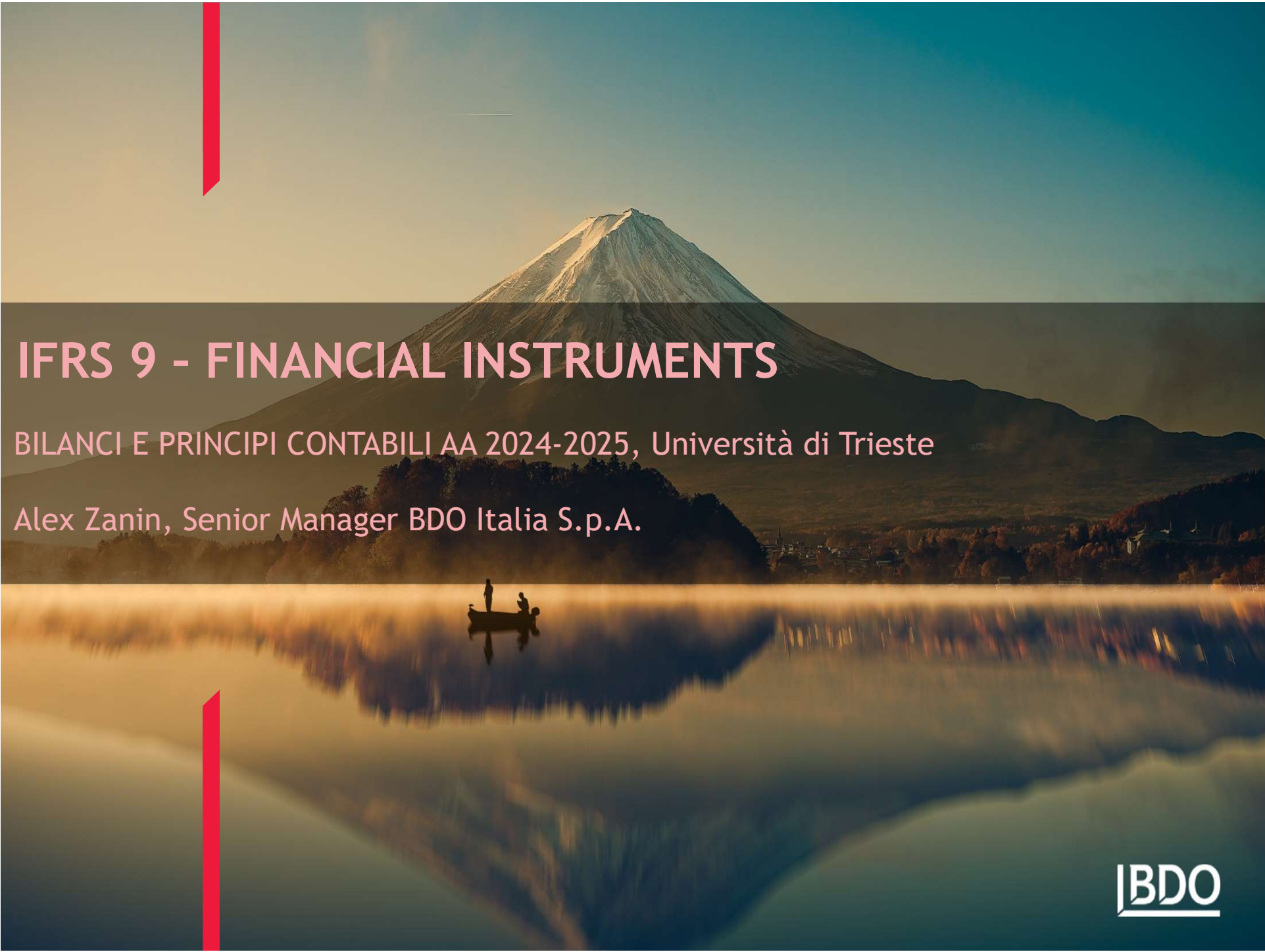




IFRS 9 - FINANCIAL INSTRUMENTS

BILANCI E PRINCIPI CONTABILI AA 2024-2025, Università di Trieste

Alex Zanin, Senior Manager BDO Italia S.p.A.



Indice

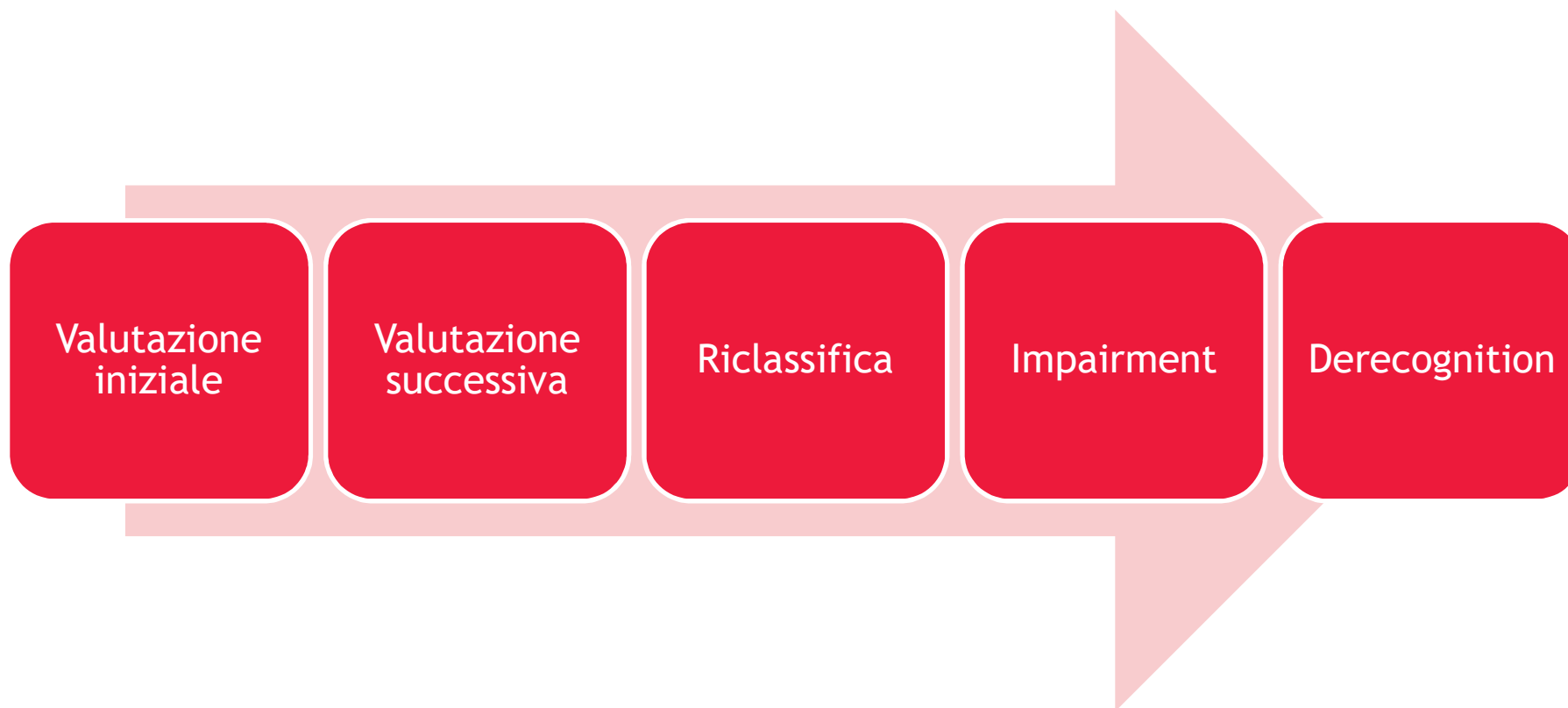
- Le fasi di vita di uno strumento finanziario
- Impairment
- Derecognition
- Hedge accounting



Le fasi di vita di uno strumento finanziario

IFRS 9 - Strumenti Finanziari

Le fasi di vita di uno strumento finanziario





IFRS 9 - Strumenti Finanziari

Valutazione iniziale

- Al momento della rilevazione iniziale, l'entità deve valutare l'attività o la passività finanziaria al suo *fair value*.
 - Nel caso di un'attività o passività finanziaria non valutata al *fair value* (valore equo) rilevato nell'utile (perdita) d'esercizio, vanno considerati anche i costi dell'operazione direttamente attribuibili all'acquisizione o all'emissione dell'attività o passività finanziaria.
 - **Eccezione per i crediti commerciali:** al momento della rilevazione iniziale l'entità deve valutare i crediti commerciali che non hanno una significativa componente di finanziamento (determinata in conformità all'IFRS 15) al loro prezzo dell'operazione.
- **Se il *fair value* dell'attività o passività finanziaria al momento della rilevazione iniziale differisce dal prezzo dell'operazione**, ed il fair value è un prezzo quotato in un mercato attivo per un'attività o passività identica (FV di Livello 1) oppure si basa su una tecnica di valutazione che utilizza solo dati provenienti da mercati osservabili, l'entità deve rilevare la differenza tra il *fair value* (valore equo) al momento della rilevazione iniziale e il prezzo dell'operazione come utile o perdita.



IFRS 9 - Strumenti Finanziari

Valutazione successiva

Dopo la rilevazione iniziale l'entità deve valutare l'attività finanziaria conformemente alla classificazione al:

- a) costo ammortizzato;
- b) fair value rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo;
- c) fair value rilevato nell'utile (perdita) d'esercizio.

L'entità deve applicare le disposizioni in materia di riduzione di valore (*impairment*) alle attività finanziarie valutate al costo ammortizzato e alle attività finanziarie valutate al *fair value* rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo.



IFRS 9 - Strumenti Finanziari

Riclassificazione

- **L'entità deve riclassificare tutte le attività finanziarie solo quando modifica il proprio modello di business per la gestione delle attività finanziarie.**
 - ❑ Tali modifiche, che dovrebbero accadere molto raramente, sono decise dall'alta dirigenza dell'entità, a seguito di cambiamenti esterni o interni e devono essere rilevanti per le operazioni dell'entità e dimostrabili alle parti esterne. Di conseguenza l'entità modificherà il proprio modello di business solo in caso di inizio o cessazione di un'attività rilevante per le sue operazioni, ad esempio in caso di acquisizione, cessione o cessazione di un ramo di attività.
 - ❑ Casi di modifica del modello di business sono descritti negli esempi seguenti:
 - a) l'entità detiene un portafoglio di prestiti commerciali da vendere a breve termine. Essa acquisisce una società che gestisce prestiti commerciali e ha un modello di business basato sul possesso dei prestiti finalizzato alla raccolta dei flussi finanziari contrattuali. Il portafoglio di prestiti commerciali non è più in vendita, ed è gestito insieme ai prestiti commerciali acquisiti secondo il modello del possesso finalizzato alla raccolta dei flussi finanziari contrattuali;
 - b) una società di servizi finanziari decide di chiudere la propria attività nel settore dei prestiti ipotecari. Essa non conclude più nuovi prestiti ipotecari e si sta attivando per vendere il proprio portafoglio.

Regole precise sulle modalità di riclassifica sono riportate dal Principio nel paragrafo 5.6

- **L'entità non deve riclassificare le passività finanziarie.**



Impairment





IFRS 9 - Strumenti Finanziari

Impairment - Novità e Differenze vs IAS 39

Principali differenze - impairment

- IAS 39 - incurred loss model: prevede il riconoscimento di impairment sulla base di una oggettiva evidenza del verificarsi di una perdita.
- IFRS 9 - expected loss model
 - Viene introdotto un modello maggiormente complesso a 3 stadi
 - Impairment riconosciuto sulla base delle aspettative di perdite future.
 - La perdita futura stimata in un orizzonte temporale di 12 mesi viene già registrata al momento della rilevazione.
 - Aumento significativo delle perdite contabilizzate.
 - Si applica a tutti gli investimenti finanziari misurati al costo ammortizzato o al FVOCI (esclusi gli strumenti di equity).



IMPAIRMENT

CARATTERISTICHE GENERALI

- Modello del *Forward looking* expected credit loss (ECL);
- Richiede che vengano considerate molte più informazioni- storiche, correnti e prospettiche (ragionevoli e dimostrabili, senza ulteriori costi e sforzi);
- Reattivo ai cambiamenti nel rischio di credito;
- Determina un anticipato riconoscimento delle perdite su crediti - non essendo più corretto attendere l'evidenza di una Perdita avvenuta (cfr. Incurred loss model - IAS 39);
- Il livello di giudizio richiesto aumenta.



IMPAIRMENT

AMBITO DI APPLICAZIONE

Finanziamenti a
termine, inclusi
**finanziamenti
intercompany**

Leasing

Crediti commerciali e
contract assets

Investimenti in
obbligazioni societarie
e governative

Garanzie e impegni
all'erogazione

Finanziamenti a revoca
inclusi quelli **Intercompany**



IMPAIRMENT

IL MODELLO DELLE PERDITE ATTESE (ECL)

- General Approach

Si applica alla maggior parte dei **finanziamenti** ed ai **titoli di debito**

- Simplified Approach

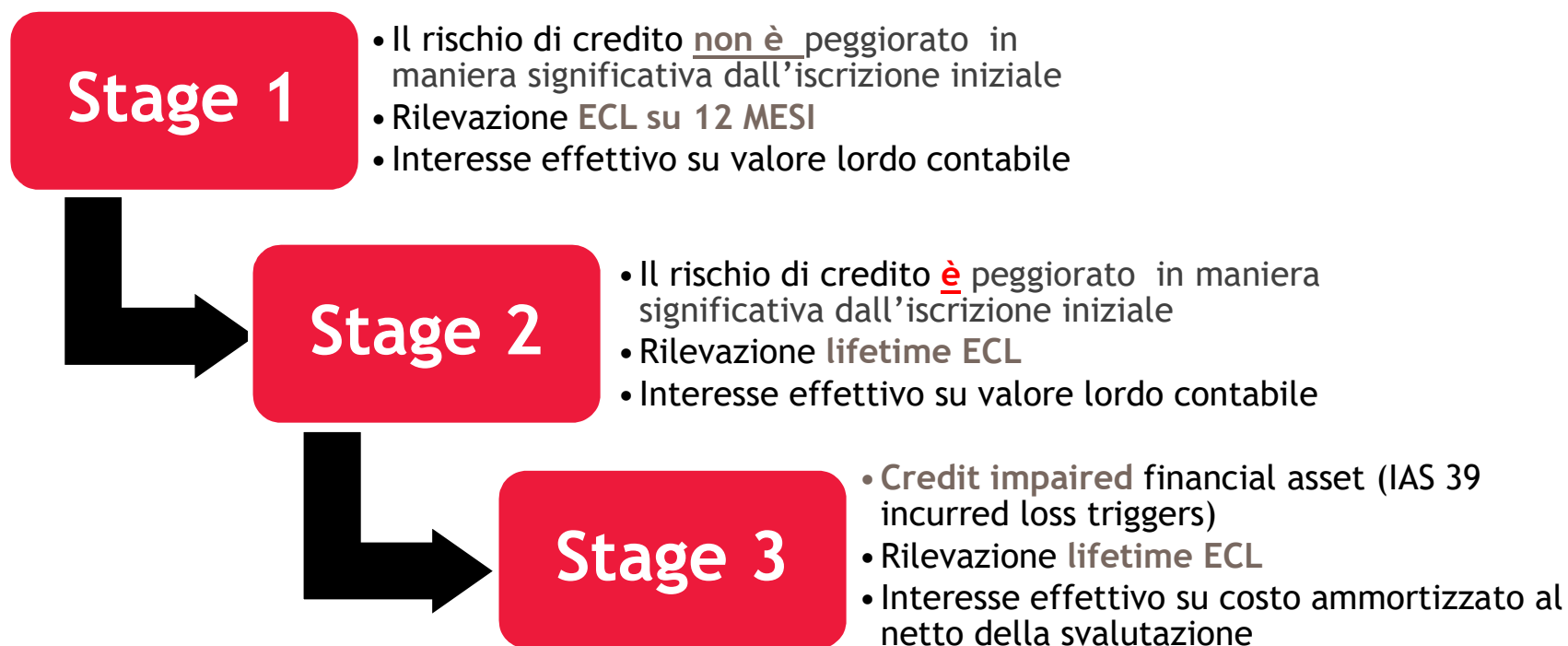
Si applicherà prevalentemente ai **crediti commerciali**

- Purchased or Originated Credit Impaired ('POCI') Approach

Si applicherà alle attività finanziarie che sono **svalutate alla prima iscrizione**.

IMPAIRMENT

APPROCCIO GENERALE A 3 STADI



IMPAIRMENT

APPROCCIO GENERALE A 3 STADI

Modifica nel rischio di credito dalla rilevazione iniziale

	STAGE 1 No significant increase in credit risk	STAGE 2 Significant increase in credit risk	STAGE 3 Credit impaired
Rilevazione dello impairment	12 month ECL	Lifetime ECL	
Rilevazione dell' interesse	Interesse effettivo sul valore contabile lordo (ante detrazione ECL)		Interesse effettivo sul valore netto contabile (dopo ECL)



IMPAIRMENT

APPROCCIO GENERALE - CONCETTI CHIAVE E DEFINIZIONI (1/3)

12 month ECL

- É rilevante per gli strumenti finanziari nello stage 1
- Rappresenta la quota di perdite attese che deriva da **eventi di default** su uno strumento che si potrebbero manifestare **entro i 12 mesi** dalla data di bilancio e considera:
 - Non solo la **carenza di incassi** che si prevede si manifesterà nei 12 mesi successivi, ma anche
 - la stima della probabilità che gli eventi di default si manifestino entro i 12 mesi dalla data di bilancio e le **conseguenti perdite attese** lungo tutta la vita dello strumento finanziario che ne deriveranno.



IMPAIRMENT

APPROCCIO GENERALE - CONCETTI CHIAVE E DEFINIZIONI (2/3)

Lifetime ECL

- Rilevante per strumenti finanziari nello **stage 2** e **stage 3**.
- La ECL che risulta da tutti i **possibili eventi** di default **lungo tutta la vita** attesa dello strumento.
- Stima della **probabilità** di default che possa avvenire lungo la vita dello strumento e la ECL che ne deriverebbe.



IMPAIRMENT

APPROCCIO GENERALE - CONCETTI CHIAVE E DEFINIZIONI (3/3)

Aumento significativo nel credit risk ('SICR')

- Ad ogni data di reporting verificare se vi sia stato un **significativo aumento** del credit risk.
- Determina il punto in cui un asset passa da **stage 1** a **stage 2**:
 - Le misurazioni di ECL passano da **12 mesi** a **lifetime**
- **Non** è dato un metodo **specifico** di valutazione :
 - Il principio fornisce **linee guida** e indicatori rilevanti;
 - Richiesto l'**uso del giudizio**.
- Richiesta **informativa** sul processo di valutazione adottato.



IMPAIRMENT

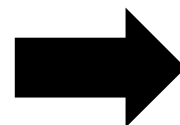
APPROCCIO SEMPLIFICATO (1/2)

- Non richiede che l'impresa faccia la verifica se vi sia un incremento significativo del rischio di credito;
- Misura sempre la ECL ad un importo equivalente a lifetime ECL;
- Espedienti pratici per semplificare la misurazione dell' ECL possono essere applicati più facilmente;
- È previsto come espediente pratico, l'utilizzo di una Provision matrix per crediti commerciali;
- Si applicano gli stessi principi della misurazione dell'ECL; ad esempio, deve sempre essere inclusa l'informativa prospettica (forward looking information).

IMPAIRMENT

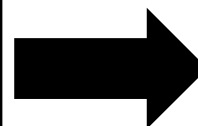
APPROCCIO SEMPLIFICATO (2/2)

Crediti commerciali e contract assets **che non contengono una componente finanziaria significativa** (normalmente quelle con una maturity inferiore o uguale a 12 mesi)



obbligo di
riconoscere sempre
lifetime ECL

Crediti commerciali e contract assets **che contengono una componente finanziaria significativa** e crediti per leasing.

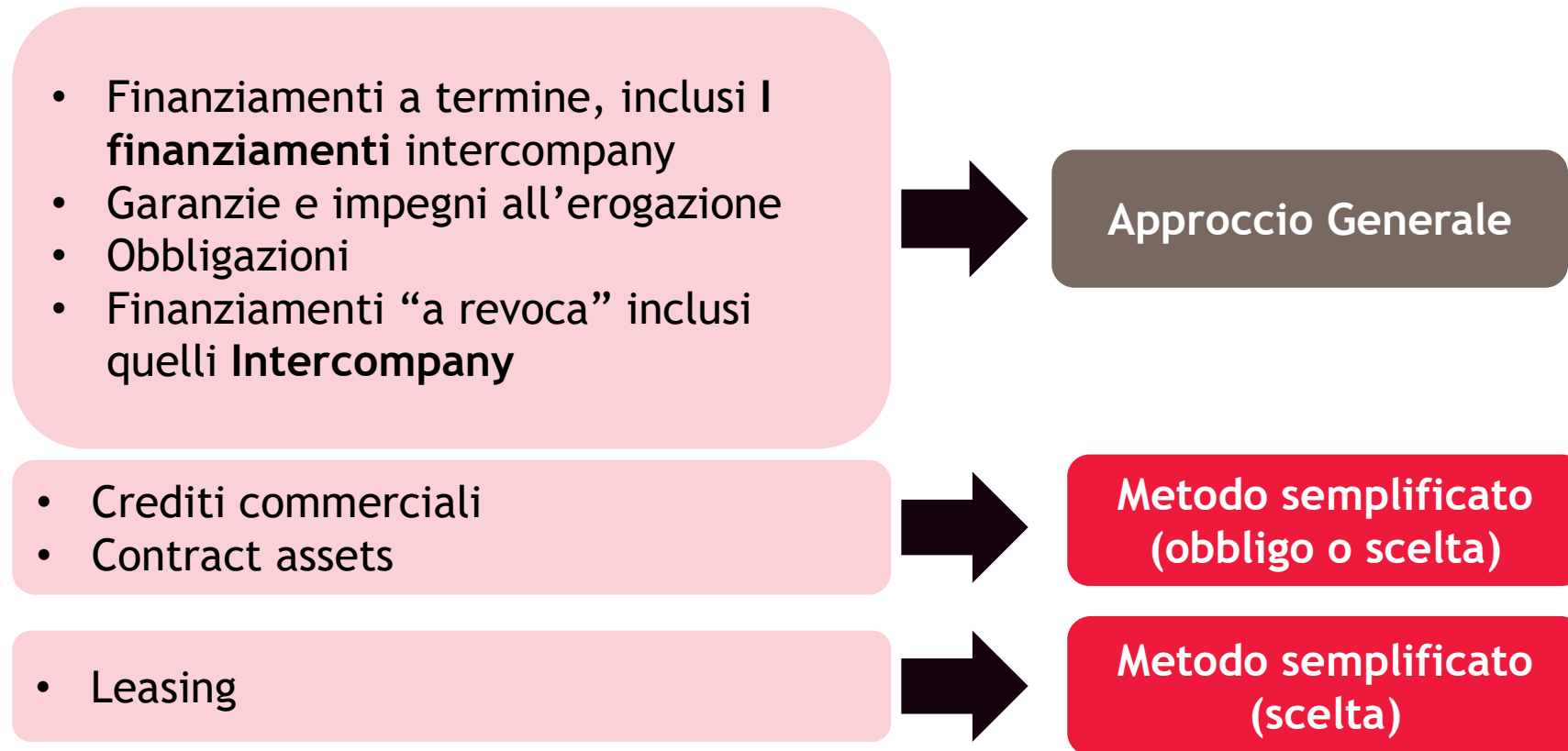


Accounting policy
scelta di riconoscere
sempre **lifetime ECL**

Attenzione l'approccio semplificato NON È UTILIZZABILE per gli intercompany loans indipendentemente dalla loro maturity -
OBBLIGATORIO general approach

IMPAIRMENT

APPROCCIO GENERALE VS. METODO SEMPLIFICATO





IMPAIRMENT

QUALE APPROCCIO ADOTTARE? (1/2)

Financial asset type		Impairment approach che deve essere applicato
1.	Crediti commerciali che non contengono una componente finanziaria significativa	Simplified approach - lifetime ECL sempre obbligatorio
2.	Crediti da leasing operativi	Accounting policy choice (applicare a tutta la categoria)
3.	Finanziamenti a collegate / JVs/controllate	Approccio generale (3-stage approach)
4.	Crediti commerciali che contengono una componente finanziaria significativa	Accounting policy choice (applicare a tutta la categoria)
5.	Finanziamenti a terzi	Approccio generale (3-stage approach)

IMPAIRMENT

QUALE APPROCCIO ADOTTARE? (1/2)

Financial asset type		Impairment approach che deve essere applicato
6.	IFRS 15 contract assets che contengono una componente finanziaria significativa	Accounting policy choice (applicare a tutta la categoria)
7.	Crediti da leasing finanziari	Accounting policy choice (applicare a tutta la categoria)
8.	IFRS 15 contract assets che non contengono una componente finanziaria significativa	Simplified approach - lifetime ECL obbligatoria
9.	Finanziamenti concessi a società del gruppo (Intercompany)	Approccio generale (3-stage approach)
10.	Garanzie finanziarie emesse	Approccio generale (3-stage approach)



Case study 1 - Trade receivables

Background

- Entity XYZ chiude l'esercizio al 31 Dicembre e sta sviluppando una provisions matrix per calcolare la sua IFRS 9 ECL provision per i crediti commerciali
- Alla data di bilancio, Entity XYZ ha crediti commerciali per CU60,000 che non contengono una componente finanziaria significativa
- Entity XYZ opera in una sola zona geografica ed ha un portafoglio crediti polverizzato
- Per determinare la sua ECL provision secondo l'IFRS 9, Entity XYZ suddivide i crediti commerciali in diversi **time buckets** (i.e. giorni di scaduto) e applica un tasso di perdita storico uniforme
- **tasso di perdita storico** del 1.6%, calcolato in base alle vendite che sono state fatte a credito nei precedenti 12 mesi (CU500,000) e le perdite sofferte in relazione a tali vendite (CU8,000), è stato applicato a tutti i time buckets

Case study 1 - Trade receivables

- Background (cont)

	Current sales	30 days	60 days	90 days	Total
Balance as at reporting date (A)	CU30,000	CU15,000	CU10,000	CU5,000	CU60,000
Expected loss rate (B)	1.60%	1.60%	1.60%	1.60%	
ECL (A*B)	CU480	CU240	CU160	CU80	CU960



Case study 1 - Trade receivables

- **Domanda 1**
- Il trattamento proposto è conforme allo IFRS 9?



Case study 1 - Trade receivables

- **Domanda 1**

- Il trattamento proposto è conforme allo IFRS 9?

- **Risposta 1**

- In linea generale, **NO** perchè:
 - si prevede che i crediti più vecchi abbiano un **maggior tasso** di perdita rispetto a quelli più recenti;
 - applicare un **tasso uniforme** ai diversi time buckets non riflette la differenza nell'andamento delle perdite nei diversi buckets;
 - l'IFRS 9 richiede che il tasso di Perdita rifletta non solo le informazioni storiche, ma anche **correnti e previsionali** (Entity XYZ ha utilizzato un tasso storico).



Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 1 - Definire un periodo storico che sia rappresentativo dell'andamento delle perdite su crediti**
- Innanzi tutto, determinare un **periodo storico** in cui le perdite emergenti nel periodo siano una valida rappresentazione degli andamenti delle perdite.
- Necessario considerare il giusto periodo di tempo di riferimento:
 - I dati relativi solo a **pochi mesi** generalmente non sono abbastanza lunghi per essere rappresentativi
 - Usare un periodo **troppo lungo**, può essere corretto se ci sono stati cambiamenti significativi in quel periodo
- Una **start-up**, o una società di recente ingresso in un mercato che hanno quindi molti nuovi clienti non avranno dati storici propri, ed in tal caso è possibile che facciano riferimento a **dati esterni** e.g. tassi di perdita del settore.
- Entity XYZ stabilisce che un periodo degli ultimi 12 mesi sia una valida rappresentazione.



Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 2 - raccogliere dati rilevanti sul periodo storico e stabilire il profilo di pagamento**
- The entity raccoglie informazioni inerenti:
 - **Totale vendite** fatte a credito nel periodo storico definito nello step 1
 - **Importo totale delle perdite** inerenti a tali vendite, e
 - **Incassi ricevuti** nei diversi **time buckets**.
- Negli ultimi 12 mesi, Entity XYZ ha realizzato CU500,000 vendite a credito e stornato perdite per CU8,000

Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 2 - raccogliere dati rilevanti sul periodo storico e stabilire il profilo di pagamento**
- Clienti hanno pagato entro 30, 60 e 90 giorni dalla vendita:

	Amount
Pagati entro 30 giorni dalla vendita	CU 80,000
Pagati tra 30 e 60 giorni dalla vendita	CU 230,000
Pagati tra 60 e 90 giorni dalla vendita	CU 120,000
Pagati dopo 90 giorni dalla vendita	CU 62,000
Totale pagati	CU 492,000



Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 3 - Determinare il profilo storico dei pagamenti**
- **Richiesta**
- Dalle informazioni raccolte nello Step 2, compilare la tavola

	Importo pagato (A)	Totale pagato (B)	Profilo di pagamento delle vendite (Importo non pagato/sospeso) [CU500,000 - (B)]
Entro 30 giorni			
Tra 30 e 60 giorni			
Tra 60 e 90 giorni			
Oltre 90 giorni			

Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 3 - Determinare il profilo storico dei pagamenti**
- **Rispsota**
- Dalle informazioni raccolte nello Step 2, si compila la tavola

	Importo pagato (A)	Totale pagato (B)	Profilo di pagamento delle vendite (Importo non pagato/sospeso) [CU500,000 - (B)]
Entro 30 giorni	CU80,000	CU80,000	CU 420,000
Tra 30 e 60 giorni	CU 230,000	CU310,000	CU190,000
Tra 60 e 90 giorni	CU120,000	CU430,000	CU 70,000
Oltre 90 giorni	CU 62,000	CU492,000	CU 8,000

Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 4 - Calcolare il tasso di Perdita storico**
- Usando la tavola dello Step 3, aiutiamo Entity XYZ a calcolare il suo tasso storico di perdita per ciascun time buckets.

	Totale vendite a credito	Pagamenti in sospeso		
		Dopo 30 giorni	Dopo 60 giorni	Dopo 90 giorni
Profilo storico di incasso delle vendite (C)	CU500,000	CU420,000	CU190,000	CU70,000
Perdita	CU 8,000	CU 8,000	CU 8,000	CU 8,000
Tasso di perdita storico (C)/CU8,000	1.60%	1.90%	4.21%	11.43%



Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 5 - rettifica il tasso storico in funzione di informazioni correnti e prospettiche**
- IFRS 9 richiede che il tasso storico sia rettificato in tal senso per stime che possano riflettere incrementi o decrementi nel tasso di perdita.
- Fare riferimento a IFRS 9.B5.5.49-54 (informazioni ragionevoli e dimostrabili)



Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- Step 5 - rettifica il tasso storico in funzione di informazioni correnti e prospettiche

Sviluppo

- Entity XYZ dovrebbe includere ogni informazioni che possa influire sulla capacità del cliente di pagare lungo la vita attesa dei crediti
- Prestare attenzione ai cambiamenti attesi nell'ambiente economico, regolamentare, e tecnologico in cui opera il cliente (prospettiva dell'industria, PIL, livello di occupazione, politica, ed altri indicatori di mercato laddove rilevanti).



Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 5 - rettifica il tasso storico in funzione di informazioni correnti e prospettiche**
- In certi casi, per calcolare una misura ponderata della probabilità di perdite su crediti le società dovranno considerare una serie di **diversi scenari economici futuri**.
- Utilizzare solo lo scenario future più probabile non sarà sufficiente perchè la relazione tra i diversi scenari e le correlate perdite su crediti non è lineare.
- In quanto le perdite su crediti aggiuntive (o gli incrementi nel credit risk) che emergono in uno scenario pessimistico saranno spesso superiori alle riduzioni di perdite (o decrementi del credit risk) in uno scenario ottimistico.
- Dovranno essere considerati **altri scenari** per catturare questo effetto.
- L'informazione deve essere **ragionevole, sostenibile e disponibile** senza ulteriori costi e sforzi.



Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 5 - rettifica il tasso storico in funzione di informazioni correnti e prospettiche**
- **Retail entity**
 - Una società con clienti nel settore del dettaglio potrebbe dover far riferimento alle condizioni economiche generali, tassi di disoccupazione, indice di fiducia del consumatore e previsioni di crescita delle vendite al dettaglio.
- **Political/regulatory factors**
 - Una società i cui clienti operino in paesi con una certa instabilità politica potrebbero anche dover far riferimento a potenziali cambiamenti nelle condizioni politiche e o regolamentari.



Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 5 - rettifica il tasso storico in funzione di informazioni correnti e prospettiche**
- Entity XYZ prevede un peggioramento delle condizioni economiche e un incremento nel tasso di disoccupazione. Questi due elementi si prevede che produrranno maggiori perdite
- Considerando che non si prevedono cambiamenti significative nei profili di pagamento, Entity XYZ prevede che ogni CU500,000 di vendita, saranno addebitate perdite per **CU10,000** (anzichè CU8,000 del periodo storico)
- **Domanda**
- Calcolare il tasso di ECL in base agli importi aggiornati di addebiti di perdite considerando le attuali e future condizioni economiche.

Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- Step 5 - rettifica il tasso storico in funzione di informazioni correnti e prospettiche

	Totale vendite a credito	Pagamenti in sospeso		
		Dopo 30 giorni	Dopo 60 giorni	Dopo 90 giorni
Profilo storico di incasso delle vendite (C)	CU500,000	CU420,000	CU190,000	CU70,000
Perdita attesa	CU 10,000	CU 10,000	CU 10,000	CU 10,000
Tasso di Perdita atteso (D) = (C)/CU10,000	2.00%	2.38%	5.26%	14.29%

Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 6 - Determinare l'accantonamento ECL in base ai tassi di perdite attesi alla data di reporting**
- L'aging dei crediti al 31 Dicembre 2018 è il seguente:

	Corrente	30 giorni	60 giorni	90 giorni	Totale
Saldo di bilancio dei crediti alla data	CU30,000	CU15,000	CU10,000	CU5,000	CU60,000

Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- Step 6 - Determinare l'accantonamento ECL in base ai tassi di perdite attesi alla data di reporting

	Corrente	30 giorni	60 giorni	90 giorni	Totale
Saldo di bilancio alla data (E)	CU30,000	CU15,000	CU10,000	CU5,000	CU60,000
Tasso di Perdita atteso (da Step 5) (D)	2.00%	2.38%	5.26%	14.29%	
ECL (E)*(D)	CU600	CU357	CU526	CU714	CU2,198



Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 6 - Determinare l'accantonamento ECL in base ai tassi di perdite attesi alla data di reporting**
- Confrontare la differenza dell'accantonamento per ECL calcolato usando il tasso storico uniforme e l'altro metodo.
- Quali sono le ragioni delle differenze?



Case study 1 - Trade receivables

CALCOLO DELL'ACCANTONAMENTO ECL PER CREDITI COMMERCIALI

- **Step 6 - Determinare l'accantonamento ECL in base ai tassi di perdite attesi alla data di reporting**
- **Domanda**
- Confrontare la differenza dell'accantonamento per ECL calcolato usando il tasso storico uniforme e l'altro metodo.
- Quali sono le ragioni delle differenze?
- **Risposta**
- ECL con il tasso storico uniforme (per page 1 of 1.6% of CU60,000) = CU960
- ECL con l'altro metodo = CU2,198
- Differenza = CU1,238
- 2 le ragioni principali di tale differenza:
 - I tassi di Perdita sono stati calcolati e applicati a crediti di diversi time buckets
 - Le rettifiche al tasso di Perdita tengono in considerazione condizioni economiche attuali e future.

Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

- Il 1 ° gennaio 2018, la capogruppo A presta ad una controllata B CU 10 milioni con i seguenti termini:
 - Il prestito è rimborsabile in 3 anni - (scadenza Dicembre 2020)
 - Senza interessi (il tasso di interesse di mercato per un prestito simile è del 15%)

Riconoscimento iniziale

- Il finanziamento è rilevato al fair value di CU 6.575 milioni pari al Present Value (PV) di CU 10 milioni con scadenza dicembre 2020, scontato del 15%
- La differenza tra l'importo iniziale di CU6.575 milioni e l'importo di cassa anticipato di CU 10 milioni, CU 3.425 milioni, è registrato come aumento della partecipazione della Controllante A nella Controllata B.
- Le scritture contabili alla rilevazione iniziale sono:

DR Finanziamento alla società B (Gross carrying amount)	CU6.575m	
DR Partecipazione nella società B	CU3.425m	
CR Cassa		CU10m



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

Rilevazione iniziale

- La capogruppo A effettua una valutazione del rischio di credito iniziale del prestito nell'arco dei suoi 3 anni di vita, tenendo conto delle informazioni che ha a disposizione **internamente** sulla posizione passata, attuale e prevista della gestione operativa e della posizione di liquidità della Controllata B e prende atto di quanto segue:
- I fattori che potrebbero influenzare l'utile operativo, la posizione di liquidità e le proiezioni di flussi finanziari della controllata B, che a loro volta influenzano la capacità della controllata B di soddisfare i suoi obblighi di pagamento, includono:
 - Il **contesto economico generale**, in particolare la disoccupazione, la fiducia dei consumatori e l'inflazione
 - Modifica delle **preferenze / tendenze del consumatore** e
 - Ambiente **competitivo**
- Le attuali proiezioni di flussi finanziari suggeriscono che la controllata B dovrebbe essere in grado di finanziare il rimborso del prestito nel dicembre 2020.



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

Definizione delle politiche contabili della capogruppo A

- Definizione di default
 - Un prestito è considerato inadempiente laddove vi siano prove che il mutuatario si trova in difficoltà finanziarie significative in modo tale da disporre di fondi insufficienti per rimborsare il prestito quando dovuto. Questo viene valutato sulla base di una serie di fattori, tra cui vari rapporti di liquidità e solvibilità.
- Incremento significativo nella valutazione del rischio di credito (SICR)
 - Eseguito **qualitativamente**. Si concentra su un confronto dei KPI previsti al momento del riconoscimento iniziale rispetto agli indicatori KPI previsti alla data di riferimento tenendo conto del contesto economico e commerciale aggiornato
 - Considera vari indici di **performance operativa** e rapporti di copertura di liquidità / cash flow
 - Se le **previsioni iniziali** non sono state (o non dovrebbero essere) raggiunte per un periodo di 6 mesi o più, ciò costituirebbe un SICR.
- Indicatori di credito deteriorato
 - Un prestito è considerato compromesso se soddisfa la definizione di un prestito insoluto.



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

31 Dicembre 20XX

- Le condizioni economiche in tutta la regione Y sono diventate sempre più incerte a causa di eventi politici come:
 - **Diminuzione della fiducia** dei consumatori e un deprezzamento del valore della valuta locale - entrambi hanno portato ad un aumento dell'inflazione
 - **l'aumento dei costi dei fornitori**, la **diminuzione dei volumi** di vendita e minori profitti operativi per la controllata B
- Uno dei maggiori datori di lavoro nella regione Y ha chiuso inaspettatamente causando un aumento dei livelli di disoccupazione che avrà un effetto negativo sui volumi di vendita
- La controllata B non ha scaduti su alcuno dei suoi obblighi di pagamento del prestito a Bank X né ha violato alcun accordo,
- **I KPI sono stati notevolmente inferiori alle previsioni** iniziali per un periodo di 4 mesi e questa tendenza dovrebbe continuare per almeno i prossimi 6-8 mesi
- Si prevede che la società controllata B disporrà di fondi sufficienti per rimborsare tutte le sue passività e il coefficiente di solvibilità chiave rimane al di sopra del livello minimo fissato dalla capogruppo A



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

Requisito 1a

- In base alle **politiche contabili della Capogruppo A**, valutare se il prestito ha subito un significativo aumento del rischio di credito (SICR)



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

Required 1a

- In base alle politiche contabili della Capogruppo A, valutare se il prestito ha subito un significativo aumento del rischio di credito (SICR)
- **Answer 1a**
- La capogruppo A dovrebbe considerare tutte le informazioni ragionevoli e supportate disponibili senza costi o sforzi eccessivi, compresi **fattori esterni e interni**.
- I fattori rilevanti includono:
 - Le **condizioni economiche** sempre più incerte nella regione Y
 - La prevista **diminuzione dei volumi di vendita**
 - La controllata B **non ha rispettato i KPI** negli ultimi 4 mesi e questa tendenza dovrebbe continuare per almeno i prossimi 6-8 mesi
- Sulla base delle politiche contabili della Capogruppo A, si è determinato che il prestito ha subito un **significativo aumento del rischio di credito**
- La **Lifetime ECL** dovrebbe essere riconosciuta



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

Calculating lifetime expected credit losses

Per calcolare le perdite attese su vita per durata prevista dall'IFRS 9, le entità devono quindi determinare:

- (i) il rischio che si verifichi un default (sia nei successivi 12 mesi, sia lungo tutta la vita attesa del credito), e
- (ii) una media ponderata del valore attuale (PV) dei flussi di cassa attesi dopo l'eventuale inadempienza da parte del debitore.



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

- **Risk of default occurring over the lifetime of the loan**
- La controllante A considera prima le informazioni storiche:
- **Informazioni interne**
 - La controllata B non ha mai insoluto per i suoi prestiti e mentre altre filiali si sono dichiarate inadempienti in passato, queste inadempienze si sono verificate molti anni fa.
 - Pertanto, la capogruppo A non considera la posizione della controllata B come comparabile.
- **Informazioni esterne**
 - Sono disponibili informazioni storiche sul tasso di insolvenza su altre entità nel settore del commercio al dettaglio.
 - In base ai dati forniti da un fornitore esterno, la controllante A arriva ad un **tasso di default storico approssimativo del 13,5%**
- Conclude che non sarebbe appropriato utilizzare questi dati esternalizzati separatamente (ma potrebbe essere un'utile fonte di verifica indipendente) perché:
 - Quelle entità hanno in genere livelli di gearing più bassi, e
 - i prestiti anticipati a queste entità sono generalmente di interesse e di livello più elevato



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

- Risk of default occurring over the lifetime of the loan
- La capogruppo A prende quindi in considerazione altre importanti informazioni previsionali
 - Conformemente alle politiche contabili della Capogruppo A, l'**insufficiente liquidità del mutuatario** a rimborsare il prestito quando dovuto (come le agenzie di rating esterne, passate ed evidenziate dai principali coefficienti di liquidità e solvibilità) costituirebbe un default. Sulla base delle attuali condizioni economiche ed economiche più probabili (caso base) si prevede che non si verifichi alcun evento di default.
 - Tuttavia, poiché l'IFRS 9 richiede che le entità considerino almeno la possibilità che si verifichi una perdita del credito. La Capogruppo A deve considerare **altri scenari** ragionevolmente possibili.
 - Fornisce informazioni economiche sui diversi tassi di disoccupazione e inflazione attesi da un fornitore esterno (e in questo caso per cui paga una commissione), e considera l'**effetto di questi scenari alternativi** sulle previsioni della B e la sua capacità di rimborsare il prestito quando dovuto .

Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

- Rischio di default lungo la vita attesa del finanziamento

Scenario	Probabilità	Default outcome
Scenario 1 (base case)	70%	No default
Scenario 2 (best case)	5%	No default
Scenario 3 (worst case)	25%	Default

- La capogruppo A conclude che il **rischio di un inadempimento** che si verifica nel corso della vita prevista, tenendo conto di altri scenari ragionevolmente possibili, è del **25%**.



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

- Determining the weighted average of credit losses
- Le **perdite su crediti** rappresentano il valore attuale delle carenze di liquidità che la Capogruppo A si aspetta di perdere nel caso in cui la controllata B sia inadempiente.
- La Capogruppo A ritiene che siano **disponibili diverse strategie di recupero** in caso di inadempienza. Questo perché l'IFRS 9 richiede alle entità di calcolare le perdite attese di credito considerando una serie di possibili risultati nella stima delle perdite di credito.
- La controllante A considera il valore delle operazioni aziendali sottostanti e il modo migliore di ottimizzarne il recupero se si verifica un default:
 - (i) La Controllata B può recuperare in un certo lasso di tempo, nel qual caso la Controllante A può scegliere di **attendere** semplicemente i recuperi, o
 - (ii) La capogruppo A potrebbe forzare una "**svendita**" dell'attività o delle attività sottostanti.

Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

- Determining the weighted average of credit losses
- La capogruppo A rileva che la «cessione rapida» di attività potrebbe determinare prezzi di vendita significativamente scontati
- La capogruppo A determina che i recuperi sarebbero massimizzati dando alla controllata B un tempo in più per rientrare dell'esposizione. Valuta 3 possibili scenari di flussi di cassa attesi nell'ambito di tale strategia di recupero (Scenari 1, 2 e 3) insieme alla probabilità che si verifichino.

Recovery Scenarios	2019 (CU)	2020 (CU)	2021 (CU)	2022 (CU)	Total (CU)
Scenario 1 (20% likelihood)	0	2,800,000	1,600,000	1,200,000	5,600,000
Scenario 2 (60% likelihood)	0	4,500,000	2,900,000	900,000	8,300,000
Scenario 3 (15% likelihood)	0	2,000,000	2,500,000	5,500,000	10,000,000
Scenario 4 (5% likelihood)	0	1,000,000	900,000	500,000	2,400,000



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

- Determining the weighted average of credit losses
- La capogruppo A include lo scenario 3 perché, sebbene in questo scenario sia previsto il recupero dell'intero importo di 10 milioni di CU, si verificherà una perdita di credito perché gli importi dei pagamenti in ritardo saranno scontati al tasso di interesse effettivo (EIR) del 15%.
- La capogruppo A considera anche la possibilità di una "svendita" perché, pur essendo la strategia di recupero meno probabile, potrebbe comportare una significativa riduzione dei flussi di cassa e conseguentemente maggiori perdite di credito (scenario 4).



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

Domanda

- Poiché lo scenario 2 ha una probabilità del 60% di verificarsi, la capogruppo A calcola la perdita su crediti in base ai flussi di cassa attesi dallo scenario 2. Ciò è coerente con i requisiti dell'IFRS 9?



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

Domanda

- Poiché lo scenario 2 ha una probabilità del 60% di verificarsi, la capogruppo A calcola la perdita su crediti in base ai flussi di cassa attesi dallo scenario 2. Ciò è coerente con i requisiti dell'IFRS 9?

Risposta

NO

- Anche se lo scenario 2 è il risultato più probabile, **tutti** gli scenari devono essere considerati al fine di ottenere un importo ECL ponderato per la probabilità di accadimento.
- L'ECL è calcolato come un importo ponderato in base alle **probabilità**, tenendo conto di una serie di possibili risultati. L'ECL lifetime dovrebbe essere riconosciuta.

Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

- L'IFRS 9 richiede anche che le ECL siano misurate in modo da riflettere il **valore temporale** del denaro
- Gli ECL devono essere attualizzati utilizzando il tasso di interesse effettivo determinato al momento della **rilevazione iniziale**
- I PV (valore attuale) dei flussi di cassa attesi scontati dal tasso di interesse effettivo originario per ciascuno degli scenari di recupero sono i seguenti

Expected cash flow scenarios (cash flows in table above discounted at EIR of 15%)	2019 (CU)	2020 (CU)	2021 (CU)	2022 (CU)	Total (CU)
Scenario 1 (20% likelihood)	-	2,117,000	1,052,000	686,000	3,855,000
Scenario 2 (60% likelihood)	-	3,403,000	1,907,000	515,000	5,825,000
Scenario 3 (15% likelihood)	-	1,512,000	1,644,000	3,145,000	6,301,000
Scenario 4 (5% likelihood)	-	756,000	592,000	286,000	1,634,000

Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

Calcolo della perdita sul credito associata a ciascuno degli scenari di recupero.

Credit Loss scenarios	Scenario 1 (CU)	Scenario 2 (CU)	Scenario 3 (CU)	Scenario 4 (CU)
Present value of contractual cash flows due $= 1,000,000/1.15^2$				
Present value of expected cash flows per table in 1b				
Credit Loss				

Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

Calcolo della perdita sul credito associato a ciascuno degli scenari di recupero.

Credit Loss scenarios	Scenario 1 (CU)	Scenario 2 (CU)	Scenario 3 (CU)	Scenario 4 (CU)
Present value of contractual cash flows due = $10,000,000/1.15^2$	7,561,000	7,561,000	7,561,000	7,561,000
Present value of expected cash flows per table in 1b	3,855,000	5,825,000	6,301,000	1,634,000
Credit Loss	3,706,000	1,736,000	1,260,000	5,927,000



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

- Le perdite attese sui crediti sono calcolate sulla media ponderata delle perdite sui crediti.
- Calcolare la media ponderata delle perdite su crediti.

Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

Required 1d

- Le perdite attese sui crediti sono calcolate sulla media ponderata delle perdite suo crediti.
- Calcolare la media ponderata delle perdite su crediti.
- Answer 1d

Weighted Average of Credit Losses	CU
Scenario 1 (20% likelihood) [3,706,000 x 20%]	741,000
Scenario 2 (60% likelihood) [1,736,000 x 60%]	1,042,000
Scenario 3 (15% likelihood) [1,260,000 x 15%]	189,000
Scenario 4 (5% likelihood) [5,927,000 x 5%]	296,000
Weighted average	2,268,000



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

Domanda

- Calcola l'ECL Lifetime utilizzando il rischio di default del 25% e le perdite su crediti medie ponderate di CU2.268.000



Case study 2 - PRESTITI INTERCOMPANY

PRESTITO INTERCOMPANY INFRUTTIFERO

Domanda

- Calcola l'ECL Lifetime utilizzando il rischio di default del 25% e le perdite su crediti medie ponderate di CU2.268.000

Risposta

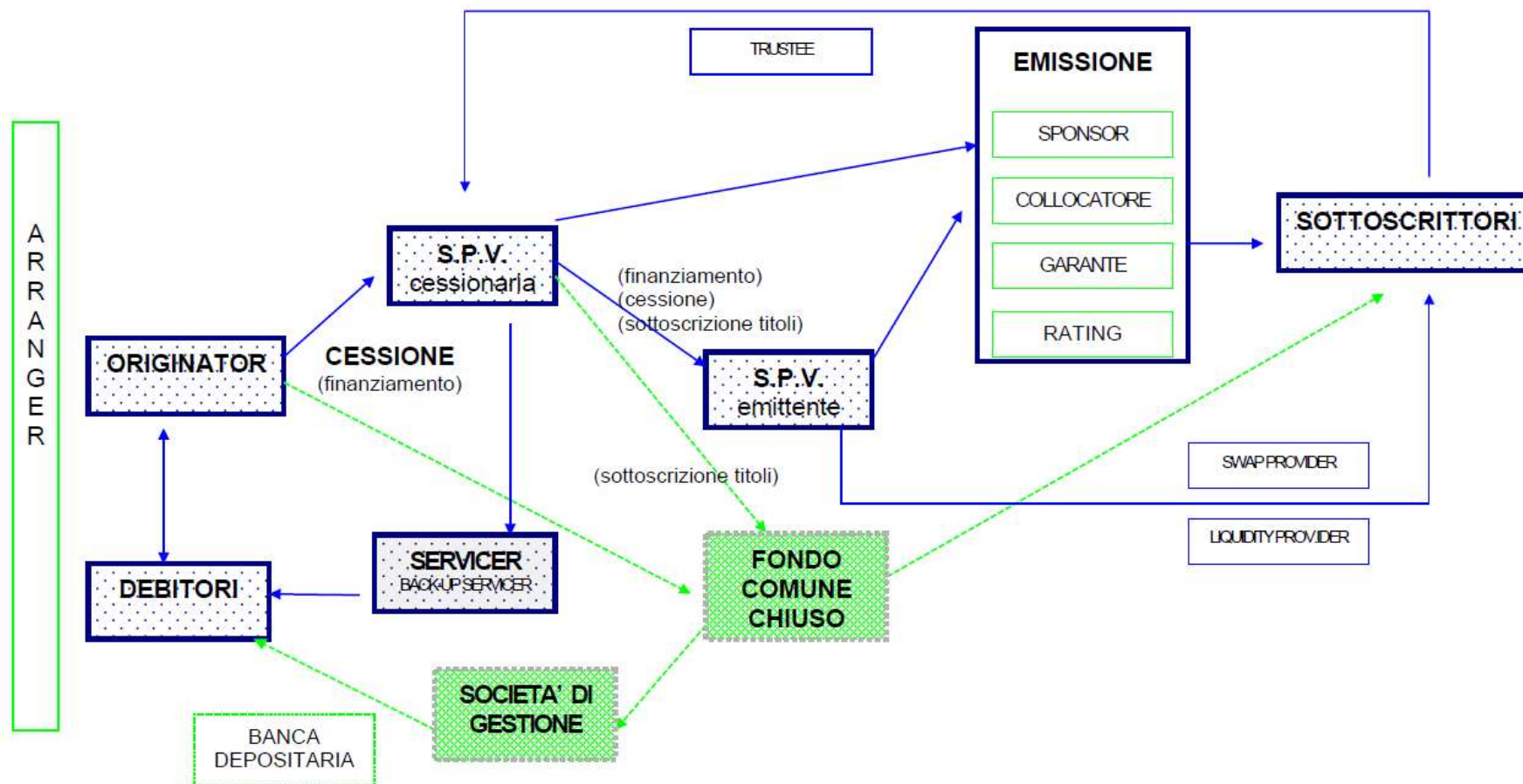
- $\text{Lifetime ECL} = 25\% \times \text{CU2,268,000}$
- CU567,000



Derecognition



Derecognition





Derecognition

Le regole sulla derecognition (cancellazione contabile) dello IAS 39 vengono riprese quasi interamente nell'IFRS 9.

L'IFRS 9 introduce due chiarimenti sulla eliminazione contabile:

- In caso di "write-off" (stralcio): quando non c'è più alcuna aspettativa di recupero di una attività finanziaria, pertanto questa viene cancellata.
Il write-off costituisce un evento di derecognition
- In caso di modifica o rinegoziazione dei termini contrattuali: l'entità deve determinare se tale modifica porta o meno alla derecognition, ed eventualmente iscrivere il nuovo strumento modificato.

L'IFRS 9 non fornisce linee guida per determinare quale modifica ai termini contrattuali porti alla derecognition



Hedge accounting





Hedge accounting

- Novità IFRS 9 vs IAS 39
 - Modello contabile più semplice e collegato alle attività di gestione del rischio.
 - Maggior probabilità di qualificare operazioni come copertura, e pertanto minore volatilità a CE.
 - Requirements meno complessi ed onerosi per dimostrare la efficacia della copertura lungo la durata della stessa:
 - Eliminazione della regola 80-125% per valutare l'efficacia;
 - IAS 39 richiede dimostrazione retrospettiva e prospettica della efficacia, IFRS 9 solo prospettica;
 - La dimostrazione dell'efficacia può essere effettuata anche solo in maniera qualitativa (quantità, timing e rischi sottostanti sono allineati).

Strumenti derivati - definizione (par 9).

Definizione: uno strumento derivato è uno strumento che richiede un investimento iniziale nullo (ad esempio i forward) o minimo (ad esempio le opzioni) il cui valore si modifica al variare di una determinata variabile finanziaria di riferimento e verrà regolato in data futura.

Si deve distinguere tra (IFRS 9.4.3.1):

- free standing derivatives, derivati «autonomi»;
- embedded derivatives, derivati incorporati in un altro strumento finanziario (host contract).

I derivati «embedded» in una **passività finanziaria** devono essere separati e misurati a fair value a conto economico (IFRS 9.4.3.2 e 4.3.3).



Esempio di strumenti derivati

ESEMPIO 1

Clausola in un contratto di finanziamento che prevede l'”opzione” di estendere la durata del finanziamento stesso (alla medesime condizioni) per altri 5 anni.

Esempio di strumenti derivati

ESEMPIO 2

Contratto di fornitura in dollari che prevede che se il cambio eccede determinati limiti (COLLAR) è possibile ricontrattare il prezzo.

Esempio di strumenti derivati

ESEMPIO 3

Contratto di fornitura in valute differenti sia per il fornitore che per l'acquirente (per esempio una società italiana che opera in € e una giapponese che opera in Yen le quali regolano la loro transazione in dollari).



Strumenti derivati di copertura (cenni)

La contabilizzazione delle operazioni di copertura comporta una rilevazione simmetrica degli effetti sul conto economico derivanti dalle variazioni di *fair value* (valore equo) dello strumento di copertura e dello strumento coperto.

L'utilizzo dell'hedge accounting è considerato dagli IAS come un “privilegio” in quanto eccezione alla misurazione dei derivati attraverso il conto economico. L'utilizzo di tale tecnica di contabilizzazione è dunque condizionato al soddisfacimento di una serie di condizioni (IFRS 9.6.4.1).

Strumenti derivati di copertura (cenni) (par. 85-88)

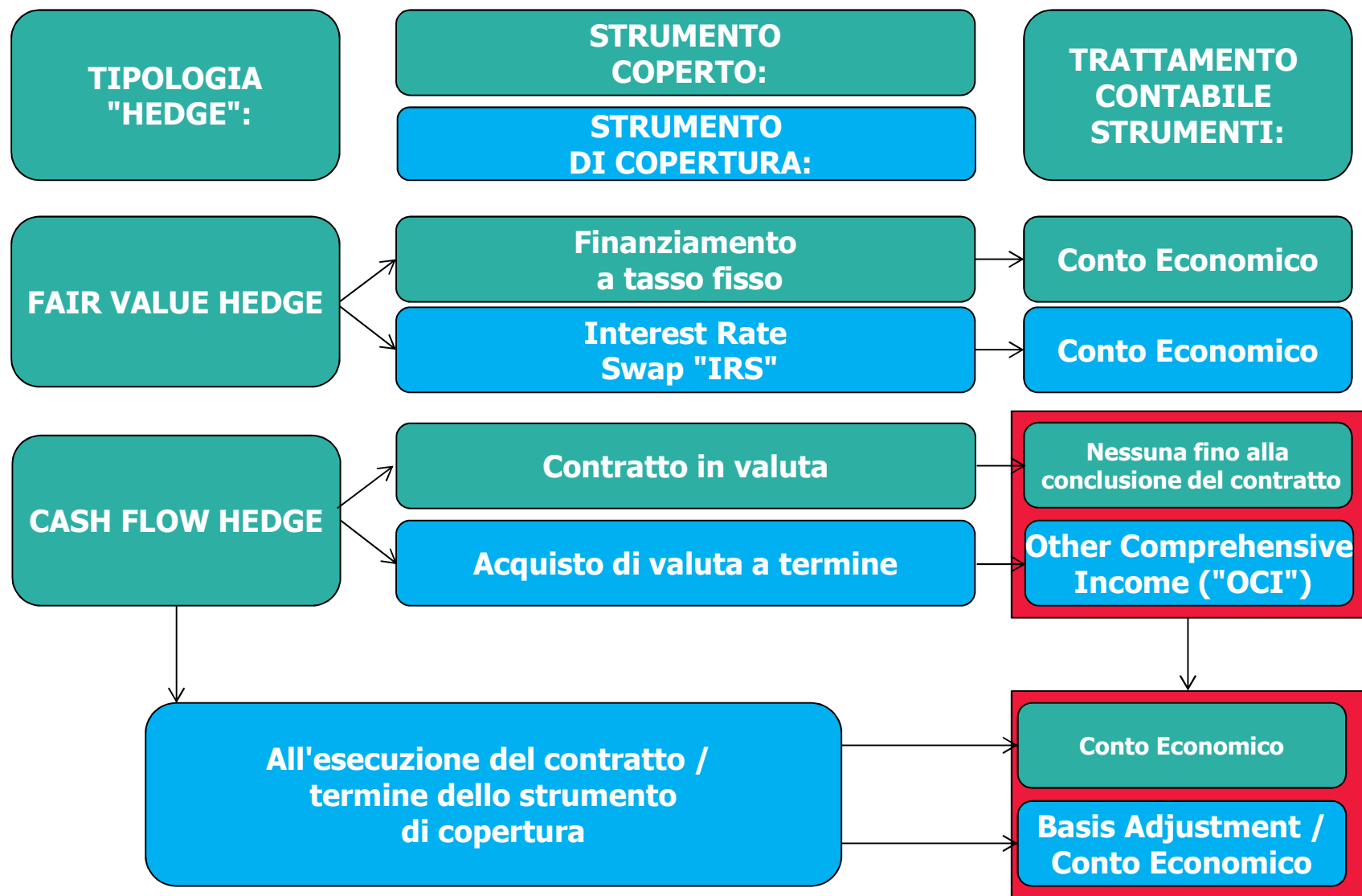
Le tipologie di relazioni di copertura sono (IFRS 9.6.5.2):

(a) copertura di fair value (**fair value hedge**): una copertura dell'esposizione alle variazioni di fair value di un'attività o passività rilevata o un impegno irrevocabile non iscritto, o una parte identificata di tale attività, passività o impegno irrevocabile, che è attribuibile a un rischio particolare e potrebbe influenzare il conto economico.

(b) copertura di un flusso finanziario (**cash flow hedge**): una copertura dell'esposizione alla variabilità dei flussi finanziari che (i) è attribuibile ad un particolare rischio associato a una attività o passività rilevata (quali tutti o solo alcuni pagamenti di interessi futuri su un debito a tassi variabili) o a una programmata operazione altamente probabile) e che (ii) potrebbe influire sul conto economico.

(c) copertura di un investimento netto in una gestione estera come definito nello IAS 21 (**Net Investment Hedge**).

Strumenti derivati di copertura (IFRS 9.6.5.8-6.5.12)



Caso 1: derivato di copertura

Supponiamo che la società A abbia sottoscritto uno strumento IRS in data 30.04.2016 (durata 5 anni) con *fair value* pari a - 5 dovuti esclusivamente a costi impliciti.

Essendo il *fair value* pari a 0 per la parte di efficacia non viene effettuata inizialmente nessuna scrittura contabile ai fini della costituzione della riserva dei flussi finanziari attesi.

Nel rispetto del principio di competenza la ripartizione dei costi impliciti a conto economico su derivati pluriennali (sia di copertura che di speculazione) può essere fatta attraverso l'utilizzo dei risconti attivi. Il rilascio annuale al conto economico può seguire la logica a quote costanti o meglio con imputazione pro-tempore del costo implicito effettivo soprattutto in presenza di un ammortamento.

Scritture contabili		Dare	Avere
Rilevazione del fair value dell'IRS dovuto a costi impliciti			
D) 19) d)	Svalutazione derivati	5	
B) 3)	Strumenti derivati passivi		5

Caso 1: derivato di copertura

Bilancio 31.12.2016

Il *fair value* dell'IRS al 31.12.2016 è pari a - 45 (di cui - 5 costi impliciti con rilascio a conto economico in 5 anni a quote costanti).

Scritture contabili al 31.12.2016		Dare	Avere
Rilevazione del differenziale sul fair value dell'IRS al 31.12.16			
A) VII)	Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi	40	
B) 3)	Strumenti derivati passivi		40
Rilevazione dell'effetto fiscale al 31.12.2016			
C) II) 5-ter)	Crediti per imposte anticipate	10	
A) VII)	Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi		10
Rilevazione risconti attivi per ripartizione dei costi impliciti a conto economico			
D)	Risconti attivi	4	
D) 19) d)	Svalutazione derivati		4

Caso 1: derivato di copertura

IRS estinto nel 2017

Il *fair value* al momento dell'estinzione è negativo pari a - 30 (di cui 26 esclusivamente dovuto a quota inefficacia e 4 a costi impliciti).

Scritture contabili esercizio 2017		Dare	Avere
Rilevazione chiusura anticipata IRS - Storno strumento finanziario			
B) 3)	Strumenti derivati passivi	40	
A) VII)	Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi		40
Rilevazione chiusura anticipata IRS - Storno effetto fiscale			
C) II) 5-ter)	Crediti per imposte anticipate	10	
A) VII)	Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi		10
Rilevazione chiusura anticipata IRS - Storno risconti attivi			
D) 19) d)	Svalutazione derivati	4	
D)	Risconti attivi		4
Rilevazione oneri finanziari per estinzione anticipata IRS			
C) 17)	Oneri finanziari	30	
C) IV) 1)	Banca C/C		30
Rilascio fondo strumenti finanziari passivi - Costi impliciti			
B) 3)	Strumenti derivati passivi	5	
D) 18) d)	Rivalutazione di strumenti finanziari derivati		5

Caso 2: derivato di tipo speculativo (a P&L)

Derivato IRS:

- Incasso: tasso fisso 6% semestrale
- Pago: Euribor 6m + 150bps (pari al 4% al primo anno)
- Durata: 3 anni
- Nozionale: 1000€
- Data sottoscrizione: 30/9/17
- FV al 31/12/17: 200€
- FV al 31/3/18: 220€
- Dopo i primi 6 mesi, al 31/3/18 incasso 20€

Caso 2: derivato di tipo speculativo (a P&L)

Il FV al termine dell'esercizio è positivo.

Il differenziale è contabilizzato a conto economico:

Derivato IRS	a	Provento (c.e.)	200	200
--------------	---	-----------------	-----	-----

Caso 2: derivato di tipo speculativo (a P&L)

Al 31.3.18 il FV dello strumento aumenta a 220.

Il differenziale (di 20 pari all'incremento del FV rispetto alla precedente rilevazione) è contabilizzato a conto economico.

Derivato IRS	a	Provento (c.e.)	20	20
--------------	---	-----------------	----	----

In pari data incasso il differenziale di tasso pari a 20.
Rilevo l'incasso riducendo il valore patrimoniale dello strumento:

Cassa	a	Derivato IRS	20	20
-------	---	--------------	----	----



Tipologie di derivati (cenni)

I contratti derivati, innanzitutto, possono essere scambiati all'interno delle Borse ufficiali, oppure in mercati paralleli non ufficiali e possono quindi essere

- Derivati Standardizzati → i Derivati negoziati nelle borse ufficiali possono essere solo di questa tipologia.
- Derivati Over-the- Counter (OTC), sono contratti derivati creati ad hoc e quindi possono avere caratteristiche molto diverse tra di loro.

Una prima sommaria distinzione degli OTC è la distinzione tra:

- Derivati Plain vanilla, derivati intesi come «semplici»
- Derivati esotici, ovvero costruiti a partire da derivati Plain Vanilla con aggiunta di clausole che rendono il meccanismo di funzionamento complesso e articolato



Tipologie di derivati (cenni)

La prima macro distinzione per i derivati Plain Vanilla è composta da:

- Swap, ovvero accordi tra due soggetti per scambiarsi dei futuri pagamenti. Tale accordo definisce le date in cui i pagamenti avvengono ed il modo con il quale questi devono essere calcolati.
- Forward (o Future), sono contratti a termine per acquistare o vendere un'attività ad una data futura con un certo prezzo (i Future sono contratti standardizzati e presenti nelle diverse Borse).
- Option, ovvero un contratto che dà diritto di acquistare o vendere ad una certa data futura un'attività ad un prezzo prefissato.



Tipologie di derivati: SWAP

Gli swap possono riguardare diverse variabili, le più frequenti sono:

- Tassi di interesse (es. variabile contro variabile + spread con Cap & floor)
- Tassi di cambio (es. Euro/Dollaro Statunitense)
- Azioni (es. dividendi Alfa contro dividendi Beta)
- Merci (es. Valore merce A contro valore merce B).



Tipologie di derivati: SWAP IRS

Gli swap più semplici e frequenti sono sui tassi di **interesse (IRS)** i quali si possono suddividere in diverse subcategorie, ovvero,

- Basis Swap (sono quelli più frequenti in cui i flussi scambiati sono entrambi basati su tassi variabili;
- Amortizing Swap dove il valore del nozionale diminuisce nel corso del tempo;
- Step-Up Swap dove il valore del nozionale aumenta nel corso del tempo;
- Deferred Swap dove le parti concordano di differire la data a partire dalla quale iniziano a scambiarsi gli interessi;
- Advance Swap dove il tasso variabile osservato in un certo periodo viene utilizzato per il pagamento degli interessi nel periodo successivo;
- Arreas Swap dove la determinazione del tasso variabile è effettuata alla fine del periodo stesso;
- Accrual Swap dove il tasso fisso matura solamente se il tasso variabile si mantiene entro un certo livello indicato e prefissato.



Tipologie di derivati: Currency SWAP

Gli swap più semplici sui tassi di cambio sono i Currency Swap, ovvero, un contratto che prevede lo scambio di flussi di pagamento periodici in due diverse valute, relativamente al capitale ed interesse a tasso fisso di un prestito denominato in una valuta contro il capitale e gli interessi a tasso fisso di un prestito denominato in un'altra valuta (fixed for fixed).

Esistono inoltre:

- Fixed for floating (conosciuto anche come cross-currency swap): tasso di interesse fisso di una valuta viene scambiato contro il tasso di interesse variabile in un'altra valuta;
- Floatign for floating: tasso di interesse variabile di una valuta contro il tasso di interesse variabile in altra valuta;
- Differential Swap: il tasso di interesse variabile relativo a una certa valuta (Euribor ad esempio) è applicato al nozionale di un'altra valuta (ed esempio in dollari)



Tipologie di derivati: Altri SWAP

Gli Swap possono avere anche altre variabili:

- Azioni (Equity swap): le parti si scambiano dividendi ed i guadagni in conto capitale (variazioni di Fair Value) relativi ad un titolo azionario contro un tasso di interesse fisso o variabile. Tale modalità può avvenire senza scambio di titoli, bensì di denaro (net cash settlement) oppure la parte può trasferire titoli contro una somma di denaro (physical settlement).
- Merci (commodity swap): in questo caso le parti si scambiano il valore di determinate merci.



Tipologie di derivati: Forward e Future

Hanno lo stesso significato solo che i future sono quotati in Borsa.

I Forward più frequenti hanno come sottostante i tassi di cambio su valute, questo non esclude che sia possibile creare forward su qualsiasi attività o passività (titoli di debito, titoli azionari, merci...).

Il prezzo a termine (Forward price) è determinato al momento di stipula del contratto e dipende essenzialmente dal prezzo a pronti (prezzo Spot) del sottostante, dalla durata del contratto e dal dato di interesse su titoli privi di rischio oltre che dal differenziale dei tassi delle due valute.

Spesso nelle aziende industriali si trovano Flexible Forward ovvero l'opportunità di acquistare, nell'ambito della durata del contratto, la divisa in tranches di importo minimo predeterminato al cambio concordato. L'unico obbligo in capo al contraente sarà al termine dell'operazione, quando sarà tenuto ad acquistare l'importo residuo, pari al nozionale non ancora esercitato nel corso della durata del contratto.



Tipologie di derivati: Option

Un'opzione è un contratto che dà diritto all' Holder ad acquistare (call) o a vendere (put) una determinata attività ad un prezzo prefissato in una data futura (maturity). L'acquirente del diritto (holder) paga un premio al venditore (writer) a causa dell'asimmetria del rischio tra le due parti.

Tendenzialmente le opzioni europee possono essere esercitate solamente alla scadenza, mentre quelle di tipo americano possono essere esercitate lungo la durata del contratto.

Le opzioni possono prevedere sottostanti diversi (titoli di debito, azioni, tassi di interesse, indici, tassi di cambio...).

Se il suo esercizio non è conveniente si dice che l'opzione è «out of the money», se è indifferente è «at the money», quando invece è vantaggioso esercitare il diritto è «in the money».

Lo «strike price» è il prezzo di mercato alla data di esercizio del diritto.



Contatti

Alex Zanin

Senior manager, Audit & Assurance

alex.Zanin@bdo.it

BDO è tra i principali network internazionali di revisione e consulenza aziendale con circa 67.000 professionisti altamente qualificati in più di 150 paesi. In Italia BDO è presente con oltre 700 professionisti e 20 uffici, una struttura integrata e capillare che garantisce la copertura del territorio nazionale.

BDO Italia S.p.A., società per azioni italiana, e BDO Tax & Law S.r.l. Stp, società tra professionisti, sono membri di BDO International Limited, società di diritto inglese (company limited by guarantee), e fanno parte della rete internazionale BDO, network di società indipendenti. BDO è il marchio utilizzato dal network BDO e dalle singole società indipendenti che ne fanno parte.

BDO è il marchio utilizzato dal network BDO e dalle singole società indipendenti che ne fanno parte.

© 2017 BDO (Italia) - All rights reserved.

www.bdo.it

