



NEWSLETTER AIFIRM

RISK MANAGEMENT MAGAZINE

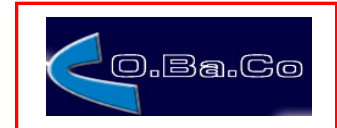
Rivista dell'Associazione Italiana Financial Risk Management (AIFIRM)

Anno 1, numero 3

Luglio - Agosto - Settembre 2005

Poste Italiane - Spedizione in abbonamento postale - 70% aut. DCB/Genova nr. 569 anno 2005

In collaborazione con



IN QUESTO NUMERO

3	Editoriale di Maurizio Vallino e Corrado Meglio
4	La funzione informativa del bilancio bancario alla luce degli international financial reporting standard di Michele Lanotte
15	La definizione dell'impairment individuale: l'ottica del credit risk management di Fabio Arnaboldi e Francesco Saita
19	Principi contabili internazionali e gestione delle operazioni di copertura di Ugo Pomante
24	IAS 39 e Basilea II: metodologie di valutazione dei crediti e soluzioni operative di Gennaro Giordano e Fabiano Lionetti

Newsletter AIFIRM - Risk Management Magazine
Anno 1, n° 3 Luglio - Agosto - Settembre 2005

Direttore Responsabile:

Maurizio Vallino (Carige SGR)

Condirettore

Corrado Meglio (Banca di Credito Popolare -
Università Federico II)

Consiglio Scientifico:

Claudio D'Auria (Banca d'Italia)
Luca Erzegovesi (Università di Trento)
Paolo Giudici (Università di Pavia)
Giuseppe Lusignani (Università di Bologna)
Mauro Maccarinelli (Banca Intesa)
Corrado Meglio (BCP - Università Federico II)
Fernando Metelli (Banca Popolare di Milano)
Claudio Porzio (Università Parthenope)
Francesco Saita (Università Bocconi)
Piero Scalerandi (San Paolo IMI)
Paolo Testi (Banca Lombarda)
Maurizio Vallino (Carige SGR)

Proprietà e Redazione: Associazione Italiana
Financial Risk Management (AIFIRM), Via San Paolo
16, 20121 Milano

Registrazione del Tribunale di Milano n° 629 del
10/9/2004

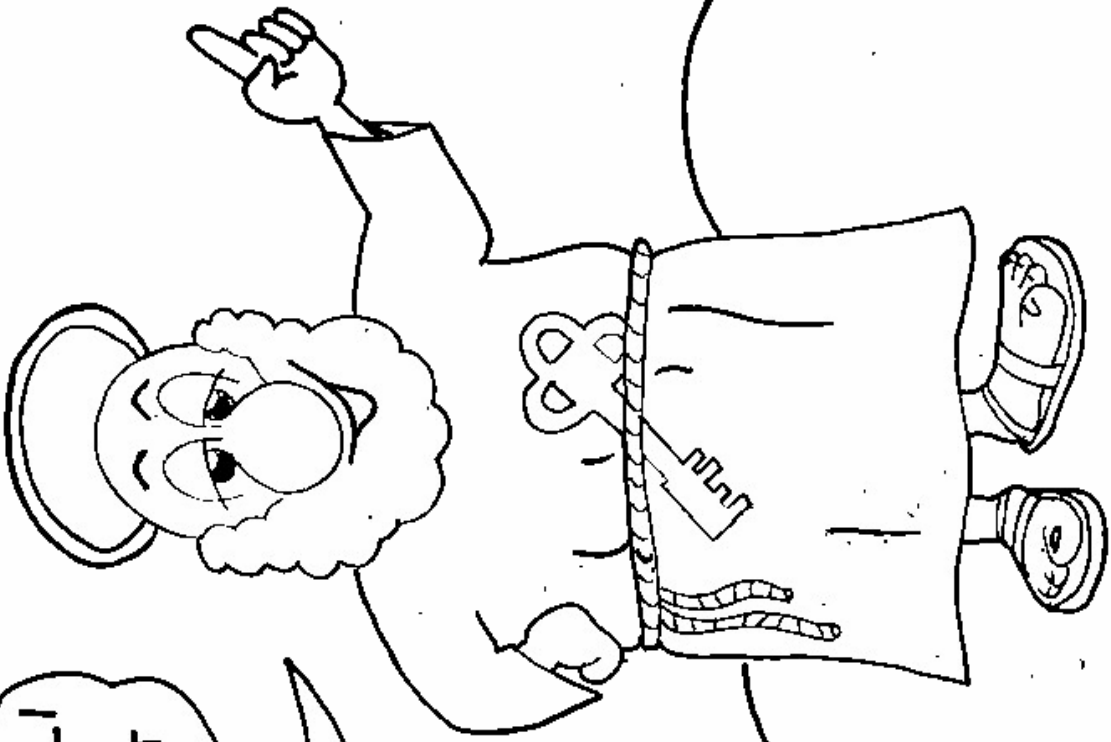
Tel. 010.3696114 - 081.3581471

E-mail: m.vallino@carigesgr.it, cmeglio@bcp.it

Stampa: Algraphy S.n.c. - Passo Ponte Carrega 62-62r
16141 Genova

**Le opinioni espresse negli articoli impegnano
unicamente la responsabilità dei rispettivi autori**

AMF



TUTTI QUELLI
CON RATING
AAA
ALLA MIA
DESTRA...

EDITORIALE

Cari Lettori,

con questo terzo numero della nostra rivista affrontiamo il tema delle interazioni tra il risk management e la nuova normativa contabile sui bilanci bancari. In particolare l'applicazione dei principi contabili internazionali IAS, unitamente alla nuova disciplina di Vigilanza prevista negli Accordi di Basilea, hanno dato e daranno vita ad una serie di novità inerenti, da un lato la valutazione dei crediti e le problematiche connesse al rischio credito, dall'altro l'operatività in materia di gestione e monitoraggio del rischio di mercato con riferimento alle problematiche di hedging dai rischi.

In questo contesto, negli articoli che seguono si potranno cogliere i collegamenti tra il bilancio (e i nuovi principi contabili) e le logiche gestionali proprie del risk management, con la finalità di illustrare i modelli applicativi IAS avendo un occhio di riguardo alle problematiche presenti in Basilea II. In sintesi, si presenterà come l'utilizzo di modelli contabili "IAS compliant" permetta, anzi, richieda l'utilizzo "dell'armamentario logico e metodologico" collegato ai Nuovi Accordi di Basilea e alle tecniche di risk management.

Un ringraziamento va a tutti gli autori che hanno contribuito a rendere questo numero un momento di riflessione sulle problematiche che oggi molti professionisti stanno affrontando per migliorare la gestione dei processi aziendali che trovano nel bilancio la più completa ed esauriente rappresentazione.

Un ultimo grazie va all'amico Silvano Gaggero che, come al solito, è riuscito con pochi tratti a sviscerare i tratti salienti del tema.

Maurizio Vallino e Corrado Meglio

La funzione informativa del bilancio bancario alla luce degli international financial reporting standard¹

di Michele Lanotte (Banca d'Italia)

1. Premessa

L'integrazione dei mercati finanziari nonché il processo di consolidamento tra borse valori di diversi paesi richiedono sempre più la diffusione - da parte delle imprese - di notizie e dati rilevanti sull'andamento della gestione aziendale al fine di consentire agli stake-holders (azionisti, risparmiatori, legislatore fiscale, ecc.) una valutazione compiuta e per quanto possibile esaustiva della vita aziendale.

Una corretta valutazione della performance delle imprese consente un'efficiente allocazione dei capitali, aumenta il grado di concorrenza, riduce il costo dei finanziamenti per i prenditori meritevoli, accresce la fiducia dei risparmiatori nel corretto funzionamento del mercato.

Peraltro, per quanto ovvio, va rilevato che l'informazione non deve essere semplicemente prodotta e pubblicata, ma deve anche essere affidabile. La possibilità di poter effettuare confronti tra le imprese presuppone che l'informativa rilasciata al pubblico sia comparabile. Ciò richiede l'utilizzo di un corpus di norme contabili unico che sia correttamente applicato da tutti gli operatori.

Al contrario, la presenza di regole contabili diverse che consentono la rappresentazione del medesimo fenomeno economico in modo differente genera confusione per tutti coloro che devono interpretare l'informativa di bilancio. Ciò comporta - soprattutto per i *global-players* - la necessità di dover sopportare dei costi per "riconciliare"² i medesimi dati per il solo fatto che questi sono pubblicati secondo logiche contabili diverse. E' evidente che da tutto questo consegue un funzionamento inefficiente dei mercati³.

In questo quadro si inserisce la scelta del legislatore comunitario di introdurre nell'ordinamento europeo un nuovo set di regole contabili - valide per tutti i soggetti che operano sui mercati finanziari internazionali - in modo da garantire la pubblicazione di bilanci sempre più trasparenti ed in grado di fornire a tutti gli stake-holders informazioni utili per le proprie decisioni. I conti annuali sono, infatti, la fonte informativa più rilevante attraverso la quale le imprese (bancarie, assicurative, industriali, ecc.) comunicano al mercato la loro performance, le loro strategie e i loro rischi.

Per le autorità di vigilanza prudenziale, l'utilizzo di norme contabili di elevata qualità aumenta la robustezza dei dati che i soggetti vigilati inviano agli organi di controllo e al mercato. Ciò accresce, da un punto di vista macroprudenziale, la solidità del sistema finanziario, e rafforza, da un punto di vista microprudenziale, il legame che si instaura tra il bilancio e le segnalazioni di vigilanza (cd. supervision reporting).

Scopo del presente lavoro è quello di analizzare i principali effetti che l'introduzione di queste regole avranno sul bilancio bancario e sull'azione di vigilanza, atteso lo stretto rapporto che unisce la disciplina contabile e quella prudenziale.

Come è stato autorevolmente osservato⁴, per le autorità di vigilanza bancaria i principi contabili devono soddisfare tre condizioni generali: 1) favorire - o essere coerenti con - l'adozione di efficaci modalità di gestione e di controllo dei rischi da parte degli intermediari; 2) sviluppare la disciplina del mercato, promuovendo rappresentazioni trasparenti delle performance aziendali e dei relativi rischi; 3) contribuire a rendere sempre più efficace, o almeno non ostacolare, la supervisione sugli intermediari.

L'articolo è organizzato nel modo che segue. Nel secondo paragrafo sono analizzate le ragioni dell'introduzione dei nuovi principi contabili internazionali nonché le scelte normative compiute dalla Comunità Europea e dal legislatore nazionale. Nel terzo paragrafo si esaminano le innovazioni più importanti previste dal nuovo corpus normativo. Nel quarto e ultimo paragrafo si effettua, infine, una disamina del rapporto tra principi contabili, trasparenza informativa e vigilanza prudenziale.

¹Banca d'Italia. Il lavoro riflette esclusivamente le opinioni dell'autore. Le tesi espresse non impegnano in alcun modo l'Istituto d'appartenenza. Desidero ringraziare Pietro Dilorenzo, Francesco Papi e Leonardo Lacaita per i preziosi consigli che mi ha dato durante la stesura di questo lavoro. Di eventuali errori o omissioni resto, ovviamente, il solo responsabile.

²E' questo il caso di alcune società italiane quotate al New York Stock Exchange, come ad esempio il SanpoloIMI, che devono redigere, in base alle previsioni della SEC, il bilancio secondo gli US - GAAP in conformità allo schema FORM 20 - F.

³Si veda sul punto Van Hulle K., "International convergence of accounting standard", intervento al Financial Reporting Council, fourteenth meeting, 28 June 2002.

⁴Si veda in proposito Basel Committee on Banking Supervision, "Report to G7 Finance Ministers and Central Bank Governors on International Accounting Standards", April 2000.

2. Il quadro normativo

Con la comunicazione del 13 giugno 2000, COM (2000) n. 359 “*La strategia dell’UE in materia di informativa finanziaria: la via da seguire*”, la Commissione Europea ha reso note le linee strategiche che intende seguire in materia contabile per procedere all’integrazione dei mercati finanziari dei singoli Stati Membri che il Consiglio Europeo⁵ di Lisbona del 23 e 24 marzo 2000 si è impegnato a realizzare entro la fine del 2005.

L’elemento centrale di questa strategia è rappresentato dall’emanazione del Regolamento (CE) n. 1606 del 19 luglio 2002. Tale provvedimento stabilisce l’obbligo per le società i cui titoli sono quotati su un mercato regolamentato di uno Stato Membro di utilizzare i principi contabili internazionali (*International Financial Reporting Standard*)⁶ elaborati dall’International Accounting Standards Board⁷ (IASB) nella redazione del bilancio consolidato a partire dal 2005.

La citata disposizione comunitaria prevede, inoltre, che gli Stati Membri possono consentire o prescrivere di redigere - conformemente agli IFRS - il bilancio: 1) individuale per le società quotate; 2) individuale e consolidato per le società non quotate.

La scelta effettuata dalla Commissione di utilizzare i principi contabili elaborati dallo IASB deriva da due fondamentali considerazioni.

In primo luogo, le direttive in materia contabile elaborate dalla Comunità prevedono numerose opzioni che hanno consentito ai diversi Stati membri di adattare al meglio le norme comunitarie ai propri sistemi giuridici e fiscali. Ciò ha consentito di raggiungere un’armonizzazione *de minimis* nell’informativa di bilancio ma di fatto ha lasciato inalterate una serie di differenze che hanno ridotto notevolmente la comparabilità dei bilanci pubblicati dalle imprese europee. Procedere all’ammodernamento delle direttive richiederebbe tempi troppo lunghi rispetto alle esigenze informative dei mercati finanziari che invece necessitano di regole chiare da produrre in tempi brevi. I principi elaborati dallo IASB prevedono delle modalità di rilevazione e contabilizzazione ben definite che riducono notevolmente i margini di discrezionalità per i redattori del bilancio.

Il secondo motivo della scelta degli IASB nasce da una rilevazione condotta dagli uffici della Comunità. Analizzando i bilanci redatti dalle principali aziende europee si è osservato che esistono due diversi set di regole contabili utilizzabili a livello internazionale. Il primo è rappresentato dagli standard elaborati dallo IASB. Il secondo è costituito dai *Generally Accepted Accounting Principles* (US-GAAP) elaborati dalla professione contabile americana. La scelta è ricaduta sugli IFRS in quanto si tratta di principi generali adatti per rispondere alla richiesta di trasparenza che viene dai mercati internazionali. Gli US-GAAP, invece, sono stati costruiti per rispondere in primo luogo alle esigenze tipiche del mercato finanziario americano. Essi sono composti da una minuziosa serie di regole e prevedono numerose interpretazioni da parte degli organismi tecnici. Ciò richiederebbe inevitabilmente un intervallo temporale molto lungo affinché tutti gli operatori possano acquisire una sufficiente dimestichezza per utilizzare tali norme. Inoltre, negli USA la corretta applicazione di tali disposizioni è dovuta ai forti poteri regolamentari e sanzionatori attribuiti alla Security Exchange Commission (SEC). Nell’ambito dell’Unione Europea sono pochi i Paesi in cui le autorità di vigilanza hanno un potere regolamentare altrettanto penetrante. Infine, nel processo di redazione dei principi contabili americani la Comunità Europea non potrebbe svolgere nessun ruolo attivo restando così esclusa da qualsiasi decisione.

E’ questa la ragione per cui il regolamento n. 1606/2002 prevede il meccanismo di omologazione (cd. *endorsement mechanism*) in base al quale i principi elaborati dallo IASB sono soggetti ad una valutazione sia a “*livello tecnico*”⁸ sia a “*livello politico*”⁹ prima del recepimento nell’ordinamento comunitario. Inoltre, la Commissione intende svolgere un ruolo

⁵Con il Consiglio Europeo di Lisbona i Governi Europei hanno deciso di accrescere l’integrazione finanziaria dei mercati finanziari al fine di promuovere la crescita e l’occupazione nell’UE. A tal fine il Consiglio ha invitato la Commissione ad assumere delle misure per accrescere la comparabilità dell’informativa pubblicata dalle imprese i cui titoli sono quotati in mercati regolamentati. Si vedano in proposito i punti 20 e 21 delle conclusioni delle conclusioni del rapporto stilato dalla presidenza portoghese, le quali sono disponibili sul sito www.europa.eu.int/council/off/conclu.

⁶Tali principi precedentemente erano denominati International Accounting Standard.

⁷Lo IASB è uno organismo internazionale di natura privata al quale partecipano le professioni contabili di Australia, Canada, Francia, Germania, Giappone, Messico, Olanda, Regno Unito, Irlanda e Stati Uniti. Recentemente ai lavori di questo organismo partecipano in qualità di osservatori il Comitato di Basilea per la Vigilanza Bancaria, lo IOSCO e la BCE. Tale organismo, precedentemente al 1° aprile 2001, era denominato IASC (International Accounting Standard Committee) ed era stato costituito nel 1973 dall’IFAC (International Federation of Accountants) al fine di promuovere l’armonizzazione delle regole contabili per la redazione del bilancio. Obiettivo della Federazione era quello di produrre degli standard contabili e di revisione condivisi a livello internazionale da far recepire dalla professione contabile nei Paesi appartenenti all’IFAC. Sul punto si veda Loli G., e Casò M., “*International Accounting Standard Board*”, in *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 1 gennaio-febbraio, 2000.

⁸La valutazione tecnica in ordine alla compatibilità degli IFRS con le direttive contabili di bilancio (IV e VII direttive) è effettuata da un gruppo di esperti contabili denominato *European Financial Reporting Advisory Group – EFRAG*. Tale organismo è composto dai principali stake-holders dell’informativa di bilancio (utilizzatori, rappresentanti della professione contabile ecc.). Esso opera anche in stretto contatto con gli standard setter dei vari paesi europei nonché extra-UE per seguire l’evoluzione della disciplina contabile.

⁹La valutazione politica in ordine al recepimento degli IFRS è effettuata dal Comitato di regolamentazione contabile (*Accounting Regulatory Committee - ARC*) presieduto dalla Commissione Europea e composto dai rappresentanti degli Stati Membri.

attivo per quanto riguarda l'informativa contabile e a questo fine mantiene regolari contatti con lo IASB per seguire l'evoluzione dei progetti di ammodernamento dei principi contabili.

E' evidente che l'azione del legislatore comunitario non poteva limitarsi solo a definire un quadro per le società quotate. Una riforma parziale, infatti, avrebbe ridotto la capacità informativa e la comparabilità dei bilanci delle società non interessate dalla riforma. Per questo motivo la Comunità, parallelamente all'emanazione del regolamento IFRS, ha avviato la modernizzazione del quadro regolamentare per le imprese escluse dall'ambito di applicazione di tale provvedimento. Ciò è avvenuto mediante l'emanazione di due direttive il cui obiettivo è quello di adeguare la IV e la VII direttiva sui bilanci individuali e consolidati alle previsioni più importanti codificate nei principi contabili internazionali (cfr. figura 1).

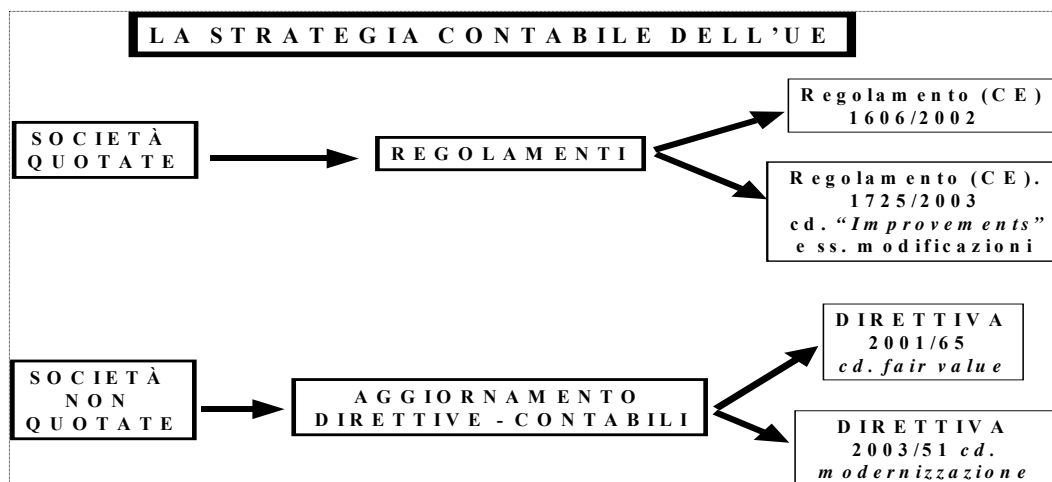


Figura 1

Il primo provvedimento è rappresentato dalla direttiva 2001/65 (cd. "direttiva fair value")¹⁰ la quale modifica la IV e la VII direttiva CE sui bilanci individuali e consolidati delle società non bancarie e la direttiva 86/635 relativa alle banche e agli intermediari finanziari. Con tale provvedimento viene introdotto - nell'ordinamento comunitario - il principio del fair value (cd. valore equo) per la valutazione degli strumenti finanziari¹¹ (primari e derivati) analogamente a quanto previsto dallo IAS 39 "Financial instruments: recognition and measurement" e dallo IAS 32 "Financial instruments: disclosure and presentation"¹². In particolare, la direttiva impone degli obblighi di disclosure nella nota integrativa e nella relazione sulla gestione che variano in relazione alla circostanza che il fair value venga applicato oppure no.

Il legislatore nazionale ha dato attuazione alle previsioni della direttiva 2001/65/UE attraverso l'emanazione del d.lgs. n. 394 del 2003. In particolare, l'art. 6, comma 1 del citato provvedimento (che ha modificato l'art. 23 del d.lgs. 87/92) prevede che nella nota integrativa individuale del bilancio bancario devono essere forniti per ciascuna categoria di strumenti finanziari derivati il loro fair value e le informazioni sulla loro entità e sulla loro natura. Per quanto riguarda le immobilizzazioni finanziarie¹³ iscritte ad un importo superiore al loro fair value, nella nota integrativa vanno indicati i motivi per i quali il loro valore contabile non è stato ridotto, inclusa la natura degli elementi sui quali si basa il convincimento che sarà recuperato il valore contabile.

Infine, l'art. 7, comma 1 del medesimo decreto (che ha modificato l'art. 3, comma 2 del d.lgs. 87/92) ha previsto che nella relazione sulla gestione – qualora ciò sia rilevante per la valutazione della situazione finanziaria ed economica - devono essere indicati gli obiettivi e le politiche della società in materia di gestione del rischio finanziario comprese le politiche di copertura delle transazioni attese, distintamente per ciascuna principale categoria di operazioni. Deve, inoltre, essere fornita

¹⁰ In proposito si veda Sottoriva C., "Modificate la IV e la VII direttiva sui bilanci con l'introduzione del principio del valore equo", in Le Società, n. 9, 2001.

¹¹ L'art. 1 della "direttiva fair value" introduce la nozione di "valore equo" che replica di fatto quella di "fair value" degli IFRS. Ai fini della nostra analisi è opportuno richiamare la nozione prevista dallo IAS 32, paragrafo 11 secondo la quale "strumento finanziario è un qualsiasi contratto che dia origine a un'attività finanziaria per un'entità e a una passività finanziaria o a uno strumento rappresentativo di capitale per un'altra entità".

¹² I principi contabili internazionali definiscono il fair value – cfr. IAS 39 "Financial Instruments: Recognition and measurement", paragrafo 9 - come il corrispettivo al quale un'attività potrebbe essere scambiata, o una passività estinta, in una libera transazione tra parti consapevoli e indipendenti. Inoltre, lo IAS 39 cfr. – AG 71 e ss. - definisce una gerarchia dei criteri per la determinazione del fair value: 1) esistenza di quotazioni pubbliche in un mercato attivo; 2) in mancanza di questo utilizzo di tecniche valutative affidabili e comunemente adottate dagli operatori di mercato; 3) prezzo di recenti transazioni tra parti consapevoli ed indipendenti; 4) riferimento ai valori correnti di mercato di strumenti sostanzialmente identici.

¹³ Sono escluse le partecipazioni in società controllate e collegate ai sensi dell'art. 2359 del codice civile e le partecipazioni in joint-venture.

l'esposizione dell'impresa al rischio di prezzo, di credito, di liquidità e al rischio di variazione dei flussi finanziari. Un'analoga modifica è stata prevista per le società non bancarie.

Il secondo provvedimento che impatta direttamente sulla normativa contabile comunitaria è costituita dalla direttiva del 18 giugno 2003 n. 51 *cd. "direttiva modernizzazione delle direttive contabili"*. Con questo provvedimento la Comunità ha provveduto a modificare l'informativa contabile andando ad allineare le vecchie direttive ai principi contabili internazionali.

Le principali novità introdotte dalla *"direttiva modernizzazione"* riguardano i seguenti aspetti: 1) inclusione nei conti annuali di altri documenti (ad esempio, il rendiconto finanziario); 2) adozione del principio della prevalenza della sostanza sulla forma; 3) adozione di un nuovo schema di stato patrimoniale; 4) adozione di uno schema di conto economico - alternativo a quello scalare e a sezioni contrapposte – basato sulla presentazione di un rendiconto delle prestazioni; 5) possibilità di valutare delle attività diverse dagli strumenti finanziari al fair value (ad esempio le immobilizzazioni); 6) ridefinizione della disciplina degli accantonamenti ai fondi rischi ed oneri per adeguarsi alle previsioni dello IAS 37 *"Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Asset"*; 7) ridefinizione del contenuto della relazione sulla gestione; 8) introduzione per quanto riguarda la relazione rilasciata dal revisore legale di alcune informazioni obbligatorie (ad esempio, portata della revisione, giudizio del revisore, ecc.); 9) introduzione del principio della *"full consolidation"* con riferimento al bilancio consolidato; 10) ampliamento della nozione di controllo.

Con l'emanazione del d.lgs. n. 38 del 28 febbraio 2005 il governo italiano ha dato attuazione alle opzioni contenute nell'art. 5 del regolamento comunitario n. 1606/2002 concernente i principi contabili internazionali.

Pertanto, a partire dal corrente anno gli IFRS saranno utilizzati obbligatoriamente oltre che dalle società quotate anche dalle banche e dagli intermediari vigilati¹⁴, dalle assicurazioni e dalle società emittenti titoli diffusi (cfr. in dettaglio la figura 2).

	BILANCIO CONSOLIDATO		BILANCIO INDIVIDUALE	
	OBBLIGO	FACOLTÀ	OBBLIGO	FACOLTÀ
(1)SOCIETÀ QUOTATE (#) (X)	2006	---	2006	2005
(2)INTERMEDIARI VIGILATI	2005	---	2006	2005
(3)ASSICURAZIONI	2005	---	2006 (xx)	---
(4)CONTROLLATE E PARTECIPATE DI (1), (2) e (3)	---	2005	---	2005
(5)ALTRE CAPOGRUPPO	---	2005	---	2005
(6)CONTROLLATE E PARTECIPATE DI (5)	---	---	---	2005
(7)ALTRE NON PICCOLE	---	---	---	DECRETO
(8)PICCOLE	---	---	---	---

(#) SOCIETÀ EMITTENTI STRUMENTI FINANZIARI QUOTATI IN QUALSIASI MERCATO REGOLAMENTATO DELL'UNIONE EUROPEA O DIFFUSI FRA IL PUBBLICO AI SENSI DELL'ART. 116 DEL TUF

(X) ESCLUSE ASSICURAZIONI

(XX) ASSICURAZIONI QUOTATE CHE NON REDIGONO IL BILANCIO CONSOLIDATO

Figura 2

¹⁴Rientrano in questa espressione: le società finanziarie capogruppo di gruppi bancari, le società di intermediazione mobiliare, gli intermediari iscritti nell'elenco di cui all'art. 107 del TUB, gli istituti di moneta elettronica, le società di gestione del risparmio.

3. L'impatto degli IFRS sull'informativa di bilancio

L'introduzione dei principi contabili internazionali rappresenta - per il mondo finanziario europeo - un momento di svolta senza dubbio epocale. Qualcuno ha definito la scelta compiuta dalla Commissione una vera e propria rivoluzione copernicana¹⁵.

Le modifiche rispetto alla nostra tradizione contabile sono numerose ed estremamente pervasive (obbligo di valutazione al fair value dei contratti derivati; nuove regole di contabilizzazione per le operazioni di copertura; valutazione al mercato di poste dell'attivo diverse dagli strumenti finanziari; nuove modalità per la quantificazione del deterioramento di un'attività finanziaria, ecc.) specie per le istituzioni finanziarie, dal momento che il loro bilancio si caratterizza per la rilevante presenza di attività e passività finanziarie.

Per questa ragione, nel corso di questo lavoro si analizzeranno le tre innovazioni più importanti che – a parere di chi scrive – sono in grado di porre maggiormente in evidenza l'impatto che i principi contabili internazionali hanno sulla vigilanza bancaria sia informativa sia regolamentare: 1) le finalità informative del bilancio alla luce degli IFRS; 2) la sua struttura; 3) il contenuto.

Nel nostro ordinamento la finalità del bilancio è quella di fornire una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, economica e finanziaria della situazione aziendale. Da siffatta impostazione discende che la finalità precipua del bilancio è quella di illustrare il patrimonio disponibile e il reddito distribuibile¹⁶.

E' evidente che, nel nostro sistema, al bilancio è attribuita una funzione pubblicistica in quanto esso mira a tutelare innanzitutto i creditori e i soci della società attraverso il mantenimento dell'integrità del capitale sociale¹⁷. Ciò comporta una filosofia contabile ancorata in primo luogo al "*principio della prudenza*" che comporta la rilevazione solo degli utili effettivamente conseguiti (e non anche quindi di quelli frutto della mera valutazione effettuata dagli organi aziendali) e delle perdite anche se conosciute dopo la chiusura dell'esercizio. Inoltre, quest'impostazione attribuisce una maggiore enfasi al criterio di valutazione del costo in luogo di quello del mercato (cd. *mark to market*) in quanto si vuole evitare che il reddito distribuibile e quindi il patrimonio sociale sia influenzato dalle oscillazioni delle variabili di mercato. La funzione pubblicistica è rafforzata dal fatto che il bilancio civilistico nel nostro ordinamento è anche la base per il calcolo del reddito imponibile. Ciò spiega – a fortiori - la ragione per la quale solo i ricavi effettivamente realizzati sono rilevati nel conto economico.

In altri ordinamenti – specie in quelli di matrice anglo-sassone in cui sono nati i principi contabili¹⁸ elaborati dallo IASB - il bilancio non ha la funzione di tutelare i terzi. Esso di norma non è soggetto all'approvazione dell'assemblea bensì del solo consiglio d'amministrazione¹⁹. In tali giurisdizioni "*la finalità del bilancio è quella di fornire informazioni sulla situazione patrimoniale, sul risultato economico e sulle variazioni nella struttura finanziaria dell'impresa, utili ad un'ampia gamma di utilizzatori per prendere decisioni in campo economico*"²⁰. Il bilancio, inoltre, deve "*esporre i risultati della conduzione amministrativa da parte della direzione aziendale delle risorse ad essa affidate*". Conseguentemente, tutte "*le informazioni contenute nel bilancio aiutano gli utilizzatori a prevedere i flussi finanziari futuri dell'impresa e in particolare la tempistica e la certezza di generare denaro e analoghe disponibilità liquide*"²¹.

Siamo quindi di fronte ad un'impostazione contabile che attribuisce al bilancio il compito di fornire, in primo luogo un'illustrazione della performance annuale dell'impresa nonché delle risorse da questa gestite.

La seconda grande novità introdotta con gli IFRS riguarda la struttura del bilancio. Come noto, in base alle disposizioni comunitarie, il bilancio d'esercizio è costituito da tre elementi: stato patrimoniale, conto economico e nota integrativa.

¹⁵Si veda in proposito Fondazione Luca Pacioli, "*L'armonizzazione contabile nell'Unione Europea*", Studio n. 4, maggio 2002.

¹⁶Per un approfondimento sul punto si veda Assonime, Circolare n. 5 del 22 gennaio 2003.

¹⁷Un esempio di questa impostazione patrimonialistica si evince dall'analisi delle regole contabili sul leasing. In base al metodo patrimoniale il locatore iscrive nel proprio attivo il bene dato in locazione anche se questo non rappresenta una immobilizzazione materiale che sarà utilizzata dall'impresa nell'ambito del proprio processo produttivo.

¹⁸Per una comparazione tra i principi contabili elaborati in Paesi di *common law* e quelli prodotti in Paesi di *civil law* si veda Cattaneo C., "*Le interrelazioni tra armonizzazione contabile e mercati finanziari in Europa*", in Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, marzo-aprile -2002; Di Pietra R., McLeay S., Riccaboni A., "*La regolazione del bilancio di esercizio: modelli teorici ed esperienza italiana*", in Rivista dei Dottori Commercialisti, novembre - dicembre 2001, n. 6.

¹⁹Si veda in proposito Carattozzolo M., "*Le modifiche alla IV e alla VII direttiva per consentire l'applicazione degli IAS*", in *Le Società*, n. 2, del 2003. Negli Stati Uniti tale impostazione ha consentito ai managers di pubblicare bilanci con dati non veritieri. Per questo motivo la riforma del diritto societario del 2002 (Sarbanes-Oxley Act) ha previsto l'obbligo per gli amministratori di allegare al bilancio una dichiarazione di veridicità dei dati e delle informazioni in esso contenute.

²⁰Si veda sul punto International Accounting Standard Board "*Quadro sistematico per la preparazione e la presentazione del bilancio*", Il Sole 24 Ore, Milano, 2001.

²¹Si veda sul punto IAS 1 "*Presentation of financial statement*", paragrafi 2 e ss.

Gli IFRS prevedono che la documentazione di bilancio sia costituita da cinque documenti. Ai tre documenti succitati devono essere aggiunti il rendiconto finanziario e il prospetto delle variazioni del patrimonio netto²².

Si tratta di due documenti che sono già presenti nel bilancio di molte società ma in quanto frutto di decisioni volontarie al fine di allinearsi alle *best practices* internazionali. E' evidente che attraverso questi documenti si tende a porre l'enfasi su altri aspetti rilevanti della gestione aziendale.

Con il primo documento le società sono obbligate a fornire indicazioni sulla loro situazione finanziaria e quindi sulla loro capacità di generare ovvero bruciare flussi finanziari²³. Lo IASB attribuisce grande rilevanza all'informativa sui flussi finanziari. In particolare, la conoscenza della variazione nel tempo delle disponibilità liquide o di mezzi sostanzialmente ad essi equivalenti serve agli utilizzatori del bilancio per comprendere come l'impresa – nel nostro caso la banca – intende onorare le proprie obbligazioni, sviluppare nuovi piani di investimento, ecc. Tali informazioni aiutano la comparabilità tra le banche in quanto eliminano gli effetti derivanti dall'utilizzazione di trattamenti contabili diversi²⁴.

Mediante il prospetto delle variazioni di patrimonio netto invece, si rafforza l'informativa sulle diverse componenti patrimoniali dell'impresa (azioni, riserve, ecc.). Inoltre, attraverso questo documento si quantifica la variazione complessiva del patrimonio ossia il valore totale degli utili e delle perdite generati dall'attività svolta nell'esercizio inclusi quelli che incidono direttamente sul patrimonio netto²⁵.

Per quanto concerne il contenuto del bilancio va osservato che l'introduzione degli IFRS accresce notevolmente l'informativa sia qualitativa sia quantitativa che i *preparers* devono fornire al mercato. Per ogni singolo standard è, infatti, richiesta una dettagliata informativa sia con riferimento alle modalità di contabilizzazione (*accounting*) sia con riferimento all'informativa (*disclosure*) da fornire in nota integrativa.

E' evidente che in questo modo si accresce notevolmente la possibilità per tutti gli stake-holders di entrare in possesso di dati e informazioni che accrescono l'intelligibilità del bilancio, in quanto consentono di analizzare le strategie e i rischi che le imprese intendono assumere, gli strumenti con cui i rischi vengono misurati e monitorati. E' questa la vera grande innovazione che si avrà con l'introduzione degli IFRS.

3.1 Segue): Bilancio bancario e trasparenza informativa

Il legame tra normativa di vigilanza e informativa di bilancio è testimoniato dal fatto che la disamina di questo documento costituisce una delle fasi del "*percorso di analisi*"²⁶ che viene annualmente sviluppato dalla Banca d'Italia al fine di valutare la situazione tecnica attuale e prospettica di ogni intermediario nonché il rispetto delle norme prudenziali. Il risultato di questo processo rappresenta il presupposto per definire eventuali azioni correttive in modo da permettere al singolo operatore di conseguire un'adeguata profittabilità.

Il bilancio rappresenta, infatti, uno degli strumenti (gli altri sono le segnalazioni di vigilanza, gli incontri con gli esponenti aziendali, questionari, verbali del collegio dei sindaci e delle società di revisione ecc.) attraverso i quali l'organo di vigilanza acquisisce dati e informazioni per valutare la capacità degli intermediari di perseguire una sana e prudente gestione - intesa come capacità di perseguire un'adeguata redditività stabile nel tempo.

Inoltre, i controlli sul bilancio – in sede di analisi tecnica - mirano a verificare che gli intermediari diano ai soci e al pubblico le informazioni coerenti con le vigenti disposizioni normative. Si pensi, ad esempio, ai controlli che devono essere svolti dal collegio sindacale e dalla società di revisione – alla luce delle disposizioni del TUF - in materia di sistemi di controllo interno.

Infine, la lettura del bilancio consente all'organo di controllo di confrontare tali informazioni con quelle prodotte mediante le segnalazioni di vigilanza. Questa verifica è fondamentale per valutare la qualità e la correttezza del sistema informativo-contabile che rappresenta il presupposto fondamentale per poter svolgere analisi sia cartolari sia ispettive. Ciò consente di adottare tempestivamente le misure necessarie per evitare situazioni di crisi di solvibilità o shock di liquidità che possono accrescere la volatilità delle attività finanziarie generando rilevanti perdite, specie per le banche attive nel settore dell'intermediazione mobiliare.

²²Deve peraltro osservarsi che lo IAS 1, paragrafo 9 invita le imprese a pubblicare informazioni e prospetti supplementari con riferimento a elementi ambientali e sociali qualora i fattori ambientali siano significativi e quando i dipendenti sono considerati un importante gruppo di "utilizzatori" delle informazioni di bilancio. In merito si veda Maturano G., "*Principi contabili internazionali: IAS 1 "presentazione del bilancio"*", in Contabilità, Finanza e Controllo n. 10, 2003; nonché Cordazzo M., "*I bilanci ambientali e sociali in Italia: un'analisi empirica dei contenuti e delle metodologie*", Quaderni monografici RIREA, n. 13, 2002.

²³Si veda sul punto IAS 1 "*Presentation of financial statement*", paragrafo 90.

²⁴Si veda sul punto IAS 7 "*Cash flow statement*", paragrafi 1 e ss.

²⁵Si veda sul punto IAS 1 "*Presentation of financial statement*", paragrafi 86 e ss.

²⁶Le altre tappe di questo iter conoscitivo-valutativo sono rappresentate: dai controlli andamentali, dai modelli di analisi e dalle altre aree di approfondimento. Per una disamina delle metodologie di analisi cartolare si rinvia a Bignami M., "*Gli schemi di analisi della Banca d'Italia*" in AA.VV., *Dai vincoli regolamentari al vincolo della creazione del valore*, Bancaria Editrice, 2000.

Nel campo dell'*accounting* questo vuol dire che l'informativa di bilancio deve riflettere in primo luogo la "sostanza economica" delle operazioni. Ciò richiede la rappresentazione negli schemi di stato patrimoniale e di conto economico e nella nota integrativa dei rischi effettivamente sopportati dall'impresa²⁷. Questo è un obiettivo non facile da perseguire. Infatti, i mercati sono sempre più caratterizzati da un elevato processo di innovazione finanziaria che comporta la nascita di nuovi strumenti (si pensi ai prodotti strutturati) che incorporano profili di rischio diversi. Ciò comporta rilevanti problemi sia per quanto riguarda la valutazione²⁸ sia per quanto riguarda la rappresentazione di tali strumenti nel bilancio.

Un'informativa contabile di elevata qualità: 1) fa diminuire i rischi di perdite per gli investitori in quanto riduce le aree di discrezionalità per i redattori del bilancio; 2) non consente agli "insiders" di sfruttare impropriamente le informazioni riservate; 3) evita che i managers possano pubblicare bilanci che non rispecchiano la situazione aziendale pur di conseguire gli obiettivi di profittabilità promessi al mercato.

Alla base di quest'approccio vi è l'idea che la diffusione delle informazioni da parte delle imprese consente a tutti gli stakeholders (autorità di controllo, azionisti, creditori, ecc.) di valutare l'operato dei managers. In una realtà dove i mercati sono fortemente integrati grazie ai sistemi di pagamento e i rischi si spostano con estrema velocità tra il sistema industriale e quello finanziario, l'azione dei soli regolatori non è più sufficiente. È necessario che vi sia la collaborazione fattiva di tutti gli operatori che possono orientare rapidamente le proprie decisioni in risposta ai dati e alle informazioni rilasciate dalle imprese.

L'azione del mercato (*market discipline*)²⁹ espletata da soggetti quali i depositanti, gli analisti finanziari, gli azionisti, le agenzie di rating ecc., integra l'operato – che abbiamo testé osservato – dei regolatori attraverso la selezione dei soggetti migliori. Gli intermediari non in linea con le *best practices* di mercato sono percepiti più rischiosi e conseguentemente sono obbligati a pagare uno spread maggiore sulla propria raccolta o subire una riduzione dei corsi azionari.

Come noto, la nuova architettura regolamentare *International "Convergence of Capital Measurement and Capital Standards"* (cd. Basilea II) approvata il 26 giugno del 2004 dal Comitato di Basilea per la Vigilanza Bancaria³⁰ si fonda sulla interazione di tre pilastri: 1) requisiti patrimoniali, 2) processo di controllo prudenziale svolto dalle autorità di vigilanza, 3) trasparenza informativa.

In particolare, la nuova regolamentazione prevede che nel bilancio³¹ debba essere fornita un'adeguata informativa in materia di patrimonio (composizione delle singole voci, scadenza dei subordinati, politica dei dividendi, ammontare del *free-capital*, ecc.), di misurazione dei rischi (compiti e costituzione del comitato finanza e del comitato crediti, implementazione di metodologie per il calcolo del rischio di credito fondate su modelli interni), di redditività ecc. Infine, l'ultima area d'intervento riguarda invece la pubblicazione dei coefficienti patrimoniali a fronte delle diverse tipologie di rischi in modo da permettere al mercato di apprezzare l'adeguatezza patrimoniale³².

L'aumento della trasparenza informativa prodotta dall'utilizzo dei principi contabili internazionali è in linea con l'azione dei regolatori prudenziali del settore bancario e finanziario (Comitato di Basilea per la Vigilanza Bancaria³³) e dalle autorità di

²⁷La crisi finanziaria che colpì i paesi asiatici nel 1998 fu acuita anche dalla mancanza di un valido framework contabile. Infatti, l'esame dei bilanci delle banche e delle grandi imprese non consentì alle autorità di vigilanza locali nonché alle istituzioni internazionali di valutare correttamente l'esposizione complessiva in valuta assunta da questi soggetti. La non perfetta quantificazione di queste esposizioni determinò una valutazione errata degli effetti della svalutazione delle monete ancorate al dollaro. Ciò contribuì notevolmente ad accrescere la crisi valutaria. Si veda per un approfondimento Group of 22 Reports on The International Financial Architecture, "Report of Working group on Strengthening Financial Systems", 1998. Il documento è disponibile sul sito www.bis.org.

²⁸Al momento della stipula i contratti derivati hanno un valore pari a zero o comunque molto basso. Con il passare del tempo il valore economico di questi strumenti muta in relazione all'andamento dell'attività sottostante. La maggior parte dei sistemi contabili non prevede che questi strumenti debbano essere rilevati in bilancio se non al momento del regolamento della transazione. Ciò significa che l'informativa di bilancio non mostra tutti i rischi effettivamente assunti dall'impresa che pone in essere una tale transazione.

²⁹Per un approfondimento del rapporto tra disclosure di bilancio e stabilità si veda: Enria A. e Vesala J., "Eternalità nella vigilanza europea: il caso europeo", in Banca Impresa Società, n. 1, 2002; Crockett A., "Market discipline and financial stability", Bank of England, Financial Stability Review, June 2001; Baumann U. e Nier E., "Market discipline and financial stability: some empirical evidence", Bank of England, Financial Stability Review, June 2002; Michael I., "Accounting and financial stability", Bank of England, Financial Stability Review, June 2004; Hamalainen P., Hall M., Howcroft B., "A framework for market discipline in bank regulatory design", in Journal of Business & Accounting, January-March 2005; Banca Centrale Europea, "La disciplina di mercato per le banche", in Bollettino Mensile, febbraio 2005.

³⁰Parallelamente all'azione del Comitato, la Comunità Europea ha avviato i lavori per modernizzare la direttiva 2000/12/UE nonché la direttiva 1993/6/UE (cd. Direttiva CAD) in materia di adeguatezza del capitale delle banche e delle società di intermediazione mobiliare in modo da adeguare la cornice normativa da applicare agli intermediari dell'Unione Europea.

³¹Si veda in proposito il documento di consultazione emanato dalla Banca d'Italia il 25 luglio 2005 concernente la nuova disciplina sul bilancio bancario (individuale e consolidato). Il documento è disponibile sul sito www.bancaditalia.it.

³²La Banca d'Italia già a partire dal bilancio d'esercizio 1998 ha chiesto alle banche di fornire nella nota integrativa una informativa sui requisiti patrimoniali. Si veda Banca d'Italia, Bollettino di Vigilanza, n. 12, 1998.

³³I documenti sono i seguenti: "The Basel Core Principles For Effective Banking Supervision" (1997), "Enhancing bank transparency" (1998), "Sound Practices for Loan Accounting and disclosure" (1999), "Best practices for credit risk disclosure: consultative Paper" (1999), "Recommendations for public disclosure of trading and derivatives activities of banks and securities firms" (1999).

controllo dei mercati regolamentati (IOSCO) nonché della Comunità Europea³⁴ che nel corso degli ultimi anni hanno progressivamente accresciuto il ruolo dell'informativa di bilancio quale strumento per accrescere la stabilità del mercato.

Che il *"problema disclosure"* sia molto sentito dallo IASB lo si evince dal fatto che nel corso del 2004 nell'ambito dei lavori di aggiornamento dei principi lo IASB ha emanato un documento per la consultazione denominato *"ED 7 Financial Instruments: Disclosures"* con il quale intende procedere ad una revisione dell'informativa per quanto concerne gli strumenti finanziari. In particolare, scopo del nuovo standard è quello di richiedere alle imprese di fornire dati e notizie al fine di consentire agli utilizzatori del bilancio di poter valutare compiutamente: 1) il grado e il risultato derivante dall'utilizzo di strumenti finanziari; 2) la natura e la tipologia dei rischi generati dagli strumenti finanziari ai quali l'impresa è esposta; 3) il capitale dell'impresa. Tali dati vanno ad integrare quelli richiesti dallo IAS 32 *"Financial Instruments: Presentation"* e dallo IAS 39 *"Financial Instruments: Recognition and Measurement"*.

3.2 Segue): Bilancio bancario e stabilità degli intermediari

L'informativa di bilancio e le relative regole di contabilizzazione e di valutazione rilevano i regulators prudenziali dal momento che tutti gli istituti di vigilanza³⁵ sono direttamente collegati alle grandezze contabili.

E' sufficiente a questo proposito rammentare quanto previsto dal quarantaduesimo *"considerando"* della direttiva 2000/12/CE relativa all'accesso all'attività degli enti creditizi ed al suo esercizio il quale prevede che *"il metodo contabile preciso da applicarsi per il calcolo dei fondi propri, del coefficiente di solvibilità nonché per la valutazione della concentrazione dei rischi deve tenere conto delle disposizioni della direttiva 86/635/CEE relativa ai conti annuali e ai conti consolidati delle banche e degli altri istituti finanziari"*.

La regolamentazione alla base delle direttive comunitarie in materia di vigilanza prudenziale nonché dell'Accordo di Basilea del 1988 si fondava – come noto - sul rispetto da parte degli intermediari di regole matematiche costruite ponendo in relazione i dati contabili. Anche il nuovo accordo sul capitale prevede che il calcolo dei requisiti patrimoniali debba essere effettuato facendo riferimento ai valori di bilancio.

A questo scopo il Comitato di Basilea, ha creato l'*"Accounting Task Force"* (ATF) il cui obiettivo è quello di studiare i riflessi che la contabilità e la redazione del bilancio hanno sulla determinazione dei ratios patrimoniali. In ambito comunitario è presente - allo stesso scopo - il *"Comitato di Contatto Contabile"* il quale opera quale organo tecnico per l'analisi delle direttive in materia contabile emanate dalla Comunità.

E' evidente che l'introduzione degli IFRS implica la necessità di rivedere il rapporto grandezze di bilancio-valori utilizzabili a fini di vigilanza. Questo per varie ragioni.

In primo luogo, gli IFRS prevedono la rilevazione di nuove poste di bilancio (ad esempio, le riserve di valutazione da fair value) che impattano direttamente sulla composizione e sull'ammontare del patrimonio utile a fini di vigilanza e quindi sul rispetto dei requisiti minimi di capitale.

In secondo luogo, il nuovo corpus normativo introduce regole di calcolo per la determinazione delle rettifiche di valore delle attività finanziarie (cd. *impairment*) che hanno un effetto diretto sull'ammontare delle svalutazioni che devono essere considerate nella funzione regolamentare prevista dal nuovo accordo sul capitale per la determinazione dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito. E' evidente che i due set di regole³⁶ - pur essendo finalizzate a raggiungere obiettivi diversi (trasparenza informativa versus controllo e misurazione dei rischi) – presentano dei punti di contatto comuni e devono quindi essere coordinate tra loro.

In terzo luogo, i principi contabili internazionali pongono grande enfasi sul criterio di valutazione del valore di mercato o *"mark to market"* in luogo del tradizionale principio del costo storico. Infatti, essi consentono la valutazione al fair value oltre che degli strumenti finanziari anche delle attività non finanziarie³⁷. E' evidente che la determinazione del prezzo di un'attività quotata su un mercato spesso non crea nessun problema³⁸. Al contrario la determinazione del *"fair value"* per un'attività non

³⁴Si fa riferimento alla Raccomandazione emanata dalla Comunità Europea il 23 giugno 2000 (2000/408/CE) in materia di presentazione di informazioni integrative degli strumenti finanziari e di altro tipo a completamento dell'informativa prevista dalla direttiva 86/635/CEE del Consiglio relativa ai conti annuali e consolidati delle banche e degli altri istituti finanziari.

³⁵Patrimonio di vigilanza, coefficiente di solvibilità, grandi rischi, rischi di mercato, regola sulla trasformazione delle scadenze, monitoraggio sul rischio di tasso di interesse.

³⁶ L'approccio contabile si basa sul principio delle perdite subite (*incurred losses*) mentre quello di vigilanza prudenziale si fonda sul principio delle perdite attese (*expected losses*). L'impostazione IAS esclude che possano essere registrate nel conto economico svalutazioni su posizioni che potrebbero verificarsi in futuro, mentre prescrive la registrazione delle perdite che si sono in qualche modo già manifestate.

³⁷Si pensi a questo proposito allo IAS 16 *"Property, Plant and Equipment"* e lo IAS 40 *"Investment Property"*. Nel primo caso lo IAS 16 prevede la possibilità di valutare l'immobile al fair value con contestuale imputazione delle variazioni in una riserva di patrimonio netto. Lo IAS 40 prevede invece che nel caso di valutazione al fair value degli immobili la differenza di valore viene imputata direttamente in conto economico.

³⁸Afferma sul punto lo IAS 39 (cfr. paragrafo 48A) che il prezzo di mercato di uno strumento finanziario quotato in un mercato attivo è la migliore espressione del suo fair value.

quotata o quotata su un mercato poco spesso può comportare numerosi problemi sia per il redattore sia per l'utilizzatore del bilancio. Ciò comporta naturalmente una maggiore variabilità del reddito in quanto si è esposti alla continua fluttuazione dei rischi di mercato. E' evidente che questo per le autorità di vigilanza rappresenta un problema in quanto le variazioni delle poste di bilancio si riflettono sul calcolo del patrimonio di vigilanza e sul valore delle attività di rischio e conseguentemente sui requisiti patrimoniali che devono essere rispettati nel continuo dalle banche.

Inoltre, lo IAS 39 prevede espressamente³⁹ che le imprese possano scegliere "di valutare, al momento della rilevazione iniziale, un'attività o una passività finanziaria al fair value (cd. *fair value option*) rilevato a conto economico". Tale scelta non è reversibile. Questa tematica ha rappresentato uno degli aspetti più controversi connessi con l'introduzione dei principi contabili internazionali a causa dei possibili effetti distorsivi che tale opzione valutativa può avere sulla stabilità degli operatori. Su tale tematica sono state sollevate numerose critiche da parte dei regulators (Comitato di Basilea, Comunità Europea, Banca Centrale Europea, ecc.) specie per quanto riguarda la valutazione del proprio rischio di credito (cd. *own credit risk*) connessa con l'applicazione della "fair value option" alle passività finanziarie.

In particolare, nel caso vi sia il deterioramento del merito creditizio di una banca, l'applicazione della FVO alle obbligazioni emesse da quest'ultima implicherebbe una riduzione del valore di tali titoli. Se il valore delle attività detenute da questa banca rimane stabile, il patrimonio netto aumenta. E' evidente che se tale situazione è positiva per gli azionisti (che devono rimborsare delle obbligazioni il cui valore diminuisce) non lo è, invece, per le autorità di vigilanza⁴⁰, il cui obiettivo è quello di perseguire la stabilità dell'intermediario e quindi la sua capacità di adempiere ai propri impegni contrattuali.

L'effetto finale di questa discussione ha portato - come noto - all'omologazione dello IAS 39 da parte della Commissione Europea, avvenuta con il regolamento (CE) n. 2086 del 19 novembre 2004, con il quale è stata stralciata, però, la parte relativa alla fair value option⁴¹. Ciò ha comportato un approfondimento della tematica in questione da parte dello IASB che ha emanato, recentemente⁴², un emendamento allo IAS 39 per recepire, tra l'altro, le richieste provenienti dalle autorità di vigilanza bancaria.

Infine, il citato standard consente che nella stima del fair value le imprese possano utilizzare dei modelli per il calcolo del prezzo di uno strumento finanziario (cd. *mark to model*). E' evidente che il ricorso alle tecniche statistiche comporta rilevanti "rischi operativi" dal momento che un errore nel modello⁴³ si riflette automaticamente sul prezzo dell'attività finanziaria e quindi sul risultato economico della banca. Inoltre, l'utilizzo di modelli di valutazione diversi da parte degli intermediari può generare problemi di comparabilità tra i bilanci degli operatori - qualora a fronte del medesimo titolo - ci si trovi di fronte a rilevanti differenze di prezzo.

E' evidente che gli effetti di tali innovazioni contabili non possono non riverberarsi sulla situazione patrimoniale degli intermediari.

A questo fine il Comitato di Basilea ha emanato, nel corso del 2005, una serie di documenti destinati a fornire delle indicazioni (cd. *filtri prudenziali*) su come stabilizzare il reddito e quindi il patrimonio di vigilanza delle banche. Obiettivo dei filtri prudenziali è quello di mantenere la corrente definizione e qualità degli elementi che costituiscono il capitale regolamentare per le banche che utilizzano gli IFRS.

Si tratta di tre raccomandazioni⁴⁴ emanate mediante "press release" con le quali il Comitato ha stabilito le regole di computabilità di alcune poste patrimoniali del bilancio al fine di ridurre l'aleatorietà di detti valori e quindi di "filtrare" il relativo impatto sulla stabilità degli intermediari.

Con la prima raccomandazione sono stati disciplinate la riserva dei derivati del cash flow hedge e la valutazione del proprio rischio di credito (cd. *own credit risk*). La seconda raccomandazione ha riguardato la definizione di trading book, la

³⁹Si veda sul punto IAS 39 "Financial Instruments: Recognition and measurement", paragrafo 9.

⁴⁰Per un approfondimento della relazione tra modello contabile del fair value e stabilità degli intermediari si veda: Jackson P., Lodge D., "Fair value accounting, capital standards, expected loss provisioning and financial stability", Bank of England, Financial Stability Review, June 2000; Chisnall P., "Fair value accounting - an industry view", Bank of England, Financial Stability Review, December 2000; Matherat S., "International accounting standardisation and financial stability", Bank of France, Financial Stability Review, June 2003; Banca Centrale Europea, "L'impatto del principio del fair value sul settore bancario europeo - una prospettiva di stabilità finanziaria", in Bollettino Mensile, febbraio 2004; Banca Centrale Europea, "Fair value accounting and financial stability", occasional paper series n. 13, april 2004; Michael, I.M. "Accounting and financial stability", Bank of England, Financial Stability Review, June 2004; Large A., "Financial instrument accounting", Bank of England, Financial Stability Review, December 2004.

⁴¹L'art. 1 del regolamento in questione stabilisce che l'endorsement riguarda tutto lo IAS 39 ad eccezione dei paragrafi relativi all'uso della fair value option e ad alcune regole relative all'hedge accounting.

⁴²L'emendamento allo "IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement - The fair value option" è stato emanato il 16 giugno dallo IASB a seguito della pubblicazione di un documento di consultazione emanato il 21 aprile 2004. Per una prima analisi si veda Deloitte, IASPLUS. Il documento è disponibile sul sito www.iasplus.com.

⁴³Ad esempio, la non corretta quantificazione di un fattore di rischio per posizioni che non hanno caratteristiche di prezzo lineari come le opzioni.

⁴⁴Le raccomandazioni disponibili sul sito www.bis.org sono state emanate rispettivamente l'8 giugno, il 20 luglio e il 15 dicembre 2004.

classificazione “titolo di debito/capitale”, le attività immateriali, la fiscalità differita, i fondi pensione, le stock options e il leasing. Con la terza raccomandazione è stato disciplinato il trattamento delle plus/minusvalenze dei crediti e dei titoli allocati nel portafoglio disponibile per la vendita, degli immobili, della “*fair value option*”, e delle cartolarizzazioni, ecc..

Un’analoga riflessione in ordine all’impatto che gli IFRS avranno sul patrimonio di vigilanza e sui requisiti prudenziali è stata effettuata in ambito comunitario. A questo fine il Committee of European Banking Supervisors (CEBS) ha emanato il 21 dicembre 2004 una guida operativa sull’uso dei filtri prudenziali ai fini del calcolo del patrimonio di vigilanza. Inoltre, il CEBS ha avviato una rilevazione su un campione di gruppi bancari europei volta a conoscere l’impatto degli IAS/IFRS sui principali aggregati di bilancio e sul patrimonio di vigilanza nonché ad apprezzare l’efficacia dei “*filtri prudenziali*” previsti dalle autorità nazionali. Le raccomandazioni del CEBS saranno successivamente trasfuse nel testo delle direttive comunitarie in materia di vigilanza prudenziale al momento all’esame del Parlamento Europeo (Capital Requirements Directive 2000/12/EC).

Conseguentemente, in linea con le previsioni elaborate in ambito internazionale, la Banca d’Italia ha comunicato a tutto il sistema⁴⁵: 1) le date di entrata in vigore (31.12.2005, per i gruppi bancari, e 30.6.2006, per le banche) della nuova disciplina in materia di patrimonio di vigilanza, che verrà emanata per tener conto delle novità recate dai principi contabili internazionali e per introdurre i relativi “filtri prudenziali”; 2) l’intenzione di estendere l’indagine campionaria del CEBS su base consolidata dell’impatto degli IAS sui bilanci e sui patrimoni di vigilanza dei gruppi bancari, quotati e non quotati; 3) il nuovo schema segnaletico che si basa su un’ipotesi di normativa prudenziale coerente con le indicazioni provenienti dagli organismi internazionali di vigilanza.

4. Conclusioni

L’informativa di bilancio pubblicata dalle banche con riferimento all’esercizio 2005 segna in modo inequivocabile l’inizio di una nuova era per quanto riguarda il settore dell’intermediazione finanziaria.

L’adozione di un nuovo corpus normativo si riverbererà sui dati rilasciati al mercato. La possibilità di comparare nel tempo e nello spazio i dati delle banche operanti nel mercato europeo consentirà a tutti gli operatori di compiere le proprie scelte in modo efficiente. Ciò contribuirà a rafforzare il funzionamento della disciplina del mercato che penalizza gli operatori non in linea con le best practices. Questo accresce la concorrenza e quindi il corretto funzionamento del mercato.

Inoltre, con riferimento alla vigilanza regolamentare, l’adozione dei nuovi principi contabili ha portato i regolatori ad avviare la revisione delle norme in materia di calcolo del patrimonio di vigilanza e di requisiti patrimoniali. Inoltre, le nuove regole accrescono l’interazione tra dati utilizzati a fini di risk-management e informativa di bilancio.

L’emanazione del regolamento (CE) n. 1606/2002 rappresenta un’ulteriore tappa di quel processo di armonizzazione in materia contabile avviato dall’Unione europea verso la fine degli anni settanta. La tappa finale di questo cammino è la convergenza tra il sistema contabile europeo, costituito dagli IFRS, e quello utilizzato nel principale mercato finanziario mondiale ossia gli US – GAAP. Si tratta di un processo lento ma per certi versi ineluttabile⁴⁶. A riprova di ciò non si può non ricordare in questa sede l’intesa che è stata recentemente raggiunta tra il FASB e lo IASB al fine procedere alla progressiva convergenza tra i due corpus normativi nonché coordinare i futuri progetti di lavoro.

Si tratta di un lavoro lungo e difficile ma sicuramente stimolante che nel volgere dei prossimi anni permetterà di arrivare alla creazione di un mercato finanziario effettivamente integrato.

Michele Lanotte

Bibliografia

1. Group of 22 Reports on The International Financial Architecture, “*Report of Working group on Strengthening Financial Systems*”, 1998.
2. International Accounting Standard Board “*Quadro sistematico per la preparazione e la presentazione del bilancio*”, Il Sole 24 Ore, Milano, 2001. IASB, “*International Financial Reporting Standard*”, 2004.
3. Jackson P., Lodge D., “*Fair value accounting, capital standards, expected loss provisioning and financial stability*”, Bank of England, Financial Stability Review, June 2000.
4. Large A., “*Financial instrument accounting*”, Bank of England, Financial Stability Review, December 2004.
5. Loli G., e Casò M., “*International Accounting Standard Board*”, in Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 1 gennaio-febbraio, 2000.

⁴⁵ Si veda in proposito Banca Italia, Bollettino di Vigilanza, Aprile 2005.

⁴⁶ Vi sono diverse differenze tra i due set di regole. Per un’analisi si veda Zurzolo A., “*La globalizzazione dei mercati e l’armonizzazione delle regole contabili*”, in Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 5, settembre-ottobre, 1997; Sottoriva C., “*Principi contabili e redazione del bilancio di esercizio*”, in Contabilità, Finanza e Controllo, n. 7, 1999.

6. Matherat S., *"International accounting standardisation and financial stability"*, Bank of France, Financial Stability Review, June 2003.
7. Maturano G., *"Principi contabili internazionali: IAS 1: presentazione del bilancio"*, in Contabilità, Finanza e Controllo n. 10, 2003.
8. Michael, I.M. *"Accounting and financial stability"*, Bank of England, Financial Stability Review, June 2004.
9. Sottoriva C., *"Principi contabili e redazione del bilancio di esercizio"*, in Contabilità, Finanza e Controllo, n. 7, 1999.
10. Sottoriva C., *"Modificate la IV e la VII direttiva sui bilanci con l'introduzione del principio del valore equo"*, in Le Società, n. 9, 2001.
11. Van Hulle K., *"International convergence of accounting standard"*, intervento al Financial Reporting Council, fourteenth meeting, 28 June 2002.
12. www.europa.eu.int/council/off/conclu.
13. Zurzolo A., *"La globalizzazione dei mercati e l'armonizzazione delle regole contabili"*, in Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 5, settembre-ottobre, 1997.

La definizione dell'impairment individuale: l'ottica del credit risk manager

di Fabio Arnaboldi (Unicredito Italiano) e Francesco Saita (Università Bocconi)

1. Introduzione

L'introduzione dei nuovi principi contabili rappresenta senza ombra di dubbio un momento chiaramente delicato e di non facile gestione, specialmente considerando la numerosità delle novità introdotte e conseguentemente delle aree della banca interessate e coinvolte nei progetti interni di adeguamento alla nuova normativa. E' difficile negare, tuttavia, che pur in questo quadro di generali cambiamenti l'area dei crediti richieda un'attenzione particolare, sia in considerazione della rilevanza che il portafoglio crediti assume nello stato patrimoniale tipico di un'azienda di credito o di un gruppo bancario, sia in considerazione dei già significativi cambiamenti in atto nell'area crediti derivanti dall'introduzione del Nuovo Accordo sul Capitale (noto come Basilea 2) e dalla connessa fase di introduzione/ulteriore sviluppo dei sistemi di rating interni che un grande numero di banche, pur in stadi evolutivi spesso anche significativamente diversi, sta affrontando. Nel campo dei crediti, i progetti relativi all'introduzione degli IAS/IFRS hanno visto quindi una stretta collaborazione fra la contabilità, la direzione crediti e il risk management, in un contesto spesso caratterizzato per ognuna delle funzioni da pressioni non da poco connesse in un caso al coordinamento dei diversi sottoprogetti IAS/IFRS in atto nella banca, e nell'altro caso alla gestione del processo di modifica delle prassi aziendali sulla base dei nuovi modelli di rating e alla contemporanea opportunità/necessità di adeguarsi al nuovo contesto regolamentare di Basilea II.

In questo quadro generale, gli aspetti sui quali il credit risk manager è stato, e sarà, chiamato a intervenire sono certamente molteplici e assai vari. Basti pensare, a titolo di esempio, alla valutazione degli strumenti diversi dai prestiti ma soggetti a rischio di credito (come i corporate bond o i credit derivative), alle problematiche connesse alla derecognition dei crediti cartolarizzati e trasferiti a soggetti terzi, alla valutazione a fair value in nota integrativa dell'intero portafoglio crediti con la connessa necessità, fra l'altro, di stimare un fair value per i prestiti di durata pluriennale. A ciò si aggiunge, almeno potenzialmente, l'esigenza di una revisione dei sistemi di scoring quantitativo (basati anche su dati di bilancio) che l'evoluzione verso gli IAS/IFRS dei bilanci aziendali (per ora di un solo sottoinsieme di aziende, ma in prospettiva, è lecito ritenere, di molte di più) richiederà nel tempo¹. Anche per ragioni di spazio, tali argomenti saranno del tutto trascurati in questa sede, in cui ci si limiterà invece ad alcune considerazioni sul problema della identificazione dell'*impairment*, analizzato nell'ottica del credit risk manager e alla luce dei diversi e concomitanti condizionamenti/obiettivi (la normativa di Basilea II da un lato, ma anche l'esigenza di salvaguardare il corretto svolgimento dei processi di erogazione e gestione del credito dall'altro lato) che il credit risk manager non può trascurare².

2. La definizione dell'impairment a livello individuale e la possibile identificazione con la condizione di default

Come è noto, mentre la normativa di Basilea II e in generale le logiche largamente condivise del credit risk management si fondano sui concetti di *expected* e *unexpected loss*, la normativa IAS/IFRS introduce il concetto di *incurred loss*: "Una attività o un gruppo di attività ha subito una riduzione di valore e le perdite per riduzione di valore sono sostenute se, e soltanto se, vi è l'obiettiva evidenza di una riduzione di valore in seguito a uno o più eventi che si sono verificati dopo la rilevazione iniziale dell'attività (un "evento di perdita") e tale evento di perdita (o eventi) ha un impatto sui flussi futuri finanziari stimati dell'attività finanziaria o gruppo di attività finanziarie che possono essere stimati attendibilmente. [...] Le perdite attese come risultato di eventi futuri, indipendentemente dalla loro probabilità, non sono rilevate" (cfr. Regolamento CE n.2086/2004, § 59). Se da un lato il riferimento ad eventi che si sono verificati "dopo la rilevazione iniziale dell'attività" esclude la possibilità di effettuare accantonamenti sulla base delle perdite attese nel momento di iscrizione iniziale del credito, dall'altro lato si pone il problema di comprendere quando si possa registrare per una specifica attività il riconoscimento di una perdita di valore o *impairment*. Tale tema è forse ancora più delicato nel caso dell'*impairment* collettivo riferito a un insieme omogeneo di crediti, e per il quale le differenze concettuali fra *expected* e *incurred loss* possono, a seconda dell'approccio adottato, attenuarsi anche in modo significativo³. Le condizioni che possono rappresentare un'obiettiva evidenza di *impairment* per la singola attività finanziaria includono (cfr. Reg. CE 2086/2004, §59):

- (a) significative difficoltà finanziarie dell'emittente o debitore;
- (b) una violazione del contratto, quale un inadempimento o un mancato pagamento degli interessi o del capitale;
- (c) l'estensione al beneficiario, per ragioni economiche o legali relative a difficoltà finanziarie dello stesso, di concessioni che il finanziatore altrimenti non avrebbe preso in considerazione;

¹ Su questo tema si veda Alaio e Meglio (2004), *L'impatto degli IAS sulle operazioni creditizie: un'analisi empirica*, in P. Pogliaghi, W. Vandali, C. Meglio (a cura di), *Basilea 2, IAS e nuovo diritto societario*, Bancaria Editrice, 2004.

² Il lettore interessato a una trattazione più approfondita del tema del trattamento dei crediti nell'ambito degli IAS/IFRS e ai rapporti con la normativa di Basilea può riferirsi fra gli altri a Fiore e Clarelli (2004), Granata (2004), Magistretti (2004), Mazzeo (2004), Testi e Petri (2004), Arnaboldi e Saita (2005), Dabbene (2005).

³ Tale tema esula degli obiettivi del presente contributo, che si concentra unicamente sul problema dell'*impairment* individuale. Si vedano in proposito i riferimenti bibliografici già forniti in nota 2.

(d) la probabilità che il beneficiario dichiari bancarotta o altre procedure di ristrutturazione finanziaria;

(e) la scomparsa di un mercato attivo di quell'attività finanziaria dovuta a difficoltà finanziarie”.

Nel successivo paragrafo 60 si segnala inoltre che “un declassamento nel merito di credito di un'entità non costituisce, di per sé, una evidenza di riduzione di valore, sebbene ciò possa essere indicativo di una riduzione di valore se considerato congiuntamente ad altre informazioni disponibili”. Sulla base di queste indicazioni generali, e in assenza – per ora – di interpretazioni autentiche della normativa che consentano di sciogliere eventuali dubbi, il problema che ci si può porre è se e in quale misura il concetto di *impairment* proposto dalla nuova normativa possa essere assimilato *tout court* a quello di *default* proposto da Basilea II oppure ad uno degli altri concetti familiari al credit risk manager. Sul piano concettuale, infatti, è possibile considerare e discutere almeno quattro possibili alternative di identificazione dell'*impairment* a livello individuale, che potrebbe essere associato rispettivamente:

- a) al verificarsi dello stato di *default* proposto dal Nuovo Accordo di Basilea;
- b) al *downgrading* del debitore nell'ambito del sistema di rating interno della banca;
- c) al *downgrading* del debitore nell'ambito del sistema di rating interno della banca, limitatamente ai soli casi in cui si determini il passaggio dalle classi dei crediti *in bonis* alle classi dei *problem loans* a più elevato rischio di *default*;
- d) alla segnalazione dell'elevata rischiosità del debitore da parte del sistema di monitoraggio andamentale interno della banca.

La prima soluzione può sembrare per molti aspetti quella più naturale e semplice, considerando anche le analogie che si possono riscontrare fra alcune delle condizioni evidenziate come segno evidente di *impairment* dallo IAS 39 e le condizioni tipicamente associate al *default*. Un punto critico che si potrebbe forse sollevare è peraltro rappresentato anche in questo caso dal trattamento dei *past due*, che rappresentano un *default* per Basilea II ma per i quali si potrebbe essere tentati di argomentare che, alla luce delle prassi storicamente diffuse nel contesto italiano, possano non necessariamente identificarsi con una situazione di estrema prossimità al dissesto. Il tema dei *past due* è come noto già oggetto di ulteriori approfondimenti anche per la sola rilevanza che esso ricopre per quanto concerne l'applicazione del Nuovo Accordo sul Capitale; qui basti osservare che l'indicazione – si veda il punto (b) dell'elenco precedente – di una “violazione del contratto, quale un inadempimento o un mancato pagamento degli interessi o del capitale” come chiara evidenza di *impairment* sembrerebbe deporre a favore della necessità di considerare comunque tutti i *default* derivanti da un *past due* come casi di *impairment*.

3. Alcune possibili alternative

In alternativa alla più semplice possibile soluzione, consistente nell' identificare sostanzialmente l'*impairment* con il *default*, le banche dotate di sistemi di rating interni possono valutare sul piano teorico almeno tre potenziali alternative. L'evento determinante l'*impairment* individuale potrebbe essere identificato infatti secondo approcci diversi (a) con la riduzione del rating interno, ovvero con il *downgrading*, oppure (b) con il passaggio a una classe di *problem loans* (ovvero con un declassamento che porti il debitore nelle classi più basse della scala di rating interno) o ancora (c) con la ricezione di un segnale di elevata rischiosità del cliente da parte del sistema di monitoraggio andamentale.

La prima alternativa potrebbe essere giustificata sulla base della considerazione che poiché i sistemi di rating modellano il comportamento del debitore lungo una scala di stati dai più virtuosi fino al *default*, il passaggio da una classe ad un'altra ha un preciso significato, quantificabile, ed è la manifestazione di eventi che non possono non influenzare i flussi di cassa attesi: tipici esempi (negativi) possono essere l'inserimento nella valutazione di rating di un nuovo bilancio che evidenzia perdite d'esercizio o riduzioni consistenti di fatturato a fronte di incremento dei debiti finanziari, una differente valutazione del posizionamento competitivo sul mercato, o anomali comportamenti con il sistema bancario. Il *downgrading* implica quindi un incremento della probabilità di insolvenza e quindi, *ceteris paribus*, dell'*expected loss* associata al credito concesso dalla banca. Anche se, come evidenziato precedentemente, lo IAS 39 afferma esplicitamente che un *downgrading* non rappresenta di per sé una evidenza di riduzione di valore, si potrebbe sostenere che per una banca che abbia sviluppato un sistema di rating sufficientemente robusto e testato nel tempo (e non un sistema basato prevalentemente su valutazioni qualitative o ancora mancante di una sufficiente storia che ne consenta un efficace *backtesting*) possa comunque considerare il *downgrading*, in quanto corroborato da un serio *backtest* su dati interni, come una prova evidente delle maggiori difficoltà economiche del prestatore di fondi.

Vi sono tuttavia almeno due considerazioni da svolgere in proposito. La prima, sul piano teorico, è che può essere discutibile sostenere che un declassamento anche se avvenuto fra le classi di rating più elevate (ad esempio un passaggio dalla classe 2 alla classe 3, nell'ipotesi di dieci classi di rating interno a rischio crescente) possa determinare l'insorgere di una delle condizioni evidenziate dal già citato paragrafo 59. Nella misura in cui la probabilità di *default* aumentasse, pur rimanendo in assoluto molto contenuta, può essere difficile dire se vi sia o meno un obiettivo impatto sui flussi finanziari attesi tale da giustificare il riconoscimento di una riduzione di valore. In secondo luogo, l'applicazione di un simile criterio per la definizione dell'*impairment* individuale determinerebbe chiaramente un numero di casi di *impairment* nettamente superiore rispetto alla situazione in cui esso sia sostanzialmente assimilato al *default*. Ne deriverebbero problemi sotto il profilo operativo, data l'estrema numerosità delle valutazioni di *impairment* individuale che si potrebbe rendere necessaria, e un verosimile ampliamento delle fluttuazioni dei risultati della banca in funzione dell'andamento del ciclo economico. Infatti, alle

fasi di peggioramento sarebbero associati numerosi casi di *downgrading* con conseguente registrazione di una massiccia perdita di valore del portafoglio crediti, mentre in fasi di ciclo economico positivo sarebbe lecito attendersi una certa frequenza di casi di *upgrading* di crediti precedentemente declassati che consentirebbero il recupero delle riduzioni di valore adottate negli anni precedenti⁴. Ci si potrebbe chiedere tuttavia se il ricorso a una definizione di *impairment* tale da renderlo più frequente possa consentire alla banca di ridurre almeno in parte il potenziale gap esistente fra la normativa IFRS/IAS e quella BIS2 in tema di accantonamenti; nell'ipotesi ad esempio di un prestito che registri un decadimento relativamente graduale per due esercizi, giungendo al default nel secondo, la considerazione dell'evento di *downgrading* come segnale di *impairment* consentirebbe di fatto alla banca di effettuare una riduzione per perdita di valore già nel primo esercizio, in parte sostitutiva del mancato accantonamento di tipo forfettario al momento dell'emissione che la nuova normativa contabile non consente, spalmando quindi le conseguenze del deterioramento del credito su due esercizi (invece di registrare una maggiore riduzione di perdita di valore solo nel secondo anno come accadrebbe a fronte di una definizione di *impairment* più restrittiva). Per valutare in quale misura tale effetto si realizzi occorrerebbe comunque considerare anche l'effetto delle riprese di valore negli anni di ciclo economico positivo, che andrebbero di fatto a erodere le potenziali svalutazioni degli anni precedenti.

Per quanto sia lecito attendersi che la maggioranza delle banche si orienti verso una definizione di *impairment* più restrittiva⁵, va evidenziato come la possibile scelta difforme del criterio da adottare per la definizione di *impairment* in un continuum fra questo approccio (il più cautelativo e prudenziale, ma anche quello generatore di una maggiore variabilità dei risultati economici) e il precedente (che si colloca all'estremo opposto) potrebbe creare non banali difficoltà di comparazione dei risultati prodotti fra banche diverse. Si noti che a livello di informativa offerta al mercato e agli analisti l'effetto del *downgrading* degli affidati può comunque essere colto dato l'obbligo previsto dallo IAS 32 di presentare in nota integrativa il *fair value* di tutte le attività, inclusi quindi i crediti.

Una seconda alternativa, di fatto intermedia fra le due precedentemente descritte (*impairment = default*, oppure *impairment = downgrading*), consiste nell'identificare l'*impairment* con un declassamento nelle classi di *problem loans* (anche se non necessariamente *defaulted*) presenti nei sistemi di rating interni di una banca. Tali classi potrebbero essere considerate come le classi a "elevata probabilità di fallimento" l'ingresso nelle quali potrebbe quindi essere assimilato ad alcune delle fattispecie prima citate che rappresentano un evidente segnale di *impairment*. Un declassamento di un credito fra le classi di crediti *in bonis* (ad esempio, il declassamento dalla classe 2 alla classe 3 prima citato) avrebbe quindi il solo impatto di una diminuzione del *fair value* del credito riportata in nota integrativa, senza impattare sulle valutazioni nello stato patrimoniale. Questa soluzione potrebbe ridurre la volatilità dei risultati aziendali che il secondo approccio (*impairment = downgrading*) potrebbe generare, anche se mantiene elementi di arbitrarietà, come ad esempio l'identificazione della esatta soglia di probabilità di default in base alla quale discriminare fra crediti *in bonis* e problematici.

La terza possibile soluzione consiste infine nel considerare come *impaired* i crediti per i quali i sistemi di monitoraggio andamentale suggeriscono un piano di rapido rientro. Anche se nelle principali banche i sistemi di monitoraggio andamentale sono stati di norma del tutto integrati nella determinazione del rating finale della controparte – così che questa soluzione rappresenterebbe solo una variante molto semplificata delle precedenti – esistono banche in cui o questi sistemi sono usati in parallelo e in modo disgiunto, oppure in cui questi sistemi coprono una gamma di segmenti di controparti più ampia di quella che è coperta da un sistema di rating integrato. In uno di questi due casi, una banca potrebbe considerare quindi tale soluzione come una possibile alternativa rispetto a una delle due soluzioni precedenti (identificazione dell'*impairment* con un *downgrading* o con un *downgrading* nelle classi dei *problem loans*). Sulla base dell'esperienza interna maturata nella costruzione dei sistemi di monitoraggio andamentale, una banca potrebbe argomentare che la collocazione di un cliente nella fascia per la quale è richiesto il rientro dell'esposizione deriva da chiari segnali di un incremento nella probabilità di insolvenza e da chiari sintomi di difficoltà finanziarie della controparte, in accordo con la definizione attribuita dallo IAS 39. Al tempo stesso, alcune banche potrebbero optare per il ricorso alle indicazioni derivanti dal monitoraggio andamentale ai fini della determinazione dell'*impairment* individuale perché solo per tale sistema dispongono di un campione di dati interni più ampio e su un arco temporale più ampio di quanto non accada per un rating interno integrato. Non si possono tuttavia nascondere legittime perplessità circa gli effetti che potrebbero derivare dall'utilizzo del medesimo strumento dei sistemi di monitoraggio andamentale per due finalità completamente differenti: da un lato quella (originaria) di evidenziare i crediti in deterioramento per facilitare il processo di rinnovo per quelli non problematici, per intensificare il monitoraggio su quelli per i quali esistono sintomi di anomalia, e per ridurre l'esposizione e quindi, se possibile, azzerare le perdite per quelli in evidente stato di difficoltà; e dall'altro lato quella di guidare delle valutazioni di natura contabile. Ci si può chiedere se le soglie critiche utilizzate dalle banche per fini di monitoraggio debbano essere messe in discussione se ad esse fossero associati, anche solo nella valutazione di fine anno, specifici effetti contabili, dato che evidentemente il costo delle errate classificazioni fra le diverse classi potrebbe cambiare.

4. Conclusioni

Il tema qui analizzato rappresenta, come ammesso inizialmente, solo uno dei tanti aspetti problematici derivanti dalla introduzione dei nuovi principi contabili, e per i quali mancano al momento sia delle interpretazioni ufficiali dei principi generali definiti dallo IAS 39, sia una chiara e univoca best practice cui ispirarsi, tanto più che la practice sarà condizionata sia

⁴ Vale comunque il limite che la valutazione nello stato patrimoniale non ecceda quella che sarebbe stata corretta sulla base del criterio del costo ammortizzato in assenza di un precedente *impairment*. Cfr. Reg. Ce 2086/2004, par. 65.

⁵ Si veda Mercuri (2004).

dai principi ideali definiti dai criteri contabili sia anche dalle informazioni e dai sistemi concretamente disponibili (a titolo di esempio, la difendibilità del criterio del downgrading come indicatore di una chiara evidenza di perdita di valore dipende, fra l'altro, dall'ampiezza dei dati interni a testimonianza dell'efficacia dei sistemi di rating e dalla capacità dei modelli di rating di coprire un numero significativo di segmenti di controparti). Tuttavia esso richiede al credit risk manager ulteriori sforzi e introduce qualche ulteriore inevitabile problema anche sotto il profilo gestionale, se non altro per l'obiettivo difficoltà, in molti casi, di gestire congiuntamente l'introduzione e l'estensione dei sistemi di rating interni con le conseguenti possibili modifiche ai sistemi di deleghe, di concessione e monitoraggio del credito e anche di valutazione/incentivazione dei diversi attori in gioco, la *compliance* con il Nuovo Accordo sul Capitale ed infine le modifiche nei principi di valutazione dei crediti, sia nello stato patrimoniale che in nota integrativa. Per quanto l'inevitabilità dell'adeguamento ai nuovi principi contabili possa in alcuni casi avere evidenziato meglio all'interno di certe istituzioni la criticità degli investimenti in risorse, umane e finanziarie, nelle funzioni di credit risk management, si tratta di compiti comunque sfidanti, e ricchi di implicazioni per un numero molto elevato di soggetti all'interno di ogni singola banca.

Fabio Arnaboldi e Francesco Saita

Bibliografia

1. E. Alaio e C. Meglio (2004), *L'impatto degli IAS sulle operazioni creditizie: un'analisi empirica*, in P. Pogliaghi, W. Vandali, C. Meglio (a cura di), *Basilea 2, IAS e nuovo diritto societario*, Bancaria Editrice.
2. F. Arnaboldi e F. Saita (2005), *I nuovi principi contabili: le implicazioni per il credit risk management*, in E. Palombini, R. Mazzeo, S. Zorzoli (a cura di), *IAS/IFRS e imprese bancarie*, Edibank.
3. Commissione delle Comunità Europee (2004), *Regolamento CE n. 2086/2004*, 19 novembre 2004, Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea, 9 dicembre 2004.
4. V. Fiore e N. Clarelli (2004), *Accantonamenti per perdite su crediti e IAS 39: impatti gestionali e organizzativi*, in P. Pogliaghi, W. Vandali, C. Meglio (a cura di), *Basilea 2, IAS e nuovo diritto societario*, Bancaria Editrice.
5. S. Granata (2004), *IAS e Basilea 2: punti di convergenza e principali differenze*, in P. Pogliaghi, W. Vandali, C. Meglio (a cura di), *Basilea 2, IAS e nuovo diritto societario*, Bancaria Editrice.
6. E. Magistretti (2004), *IAS 32 e IAS 39: le problematiche in discussione*, in Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi, *IAS-IFRS: l'applicazione nelle banche*, Bancaria Editrice.
7. R. Mazzeo (2004), *IAS 39 e Basilea 2: il trattamento dei crediti e delle cartolarizzazioni*, in Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi, *IAS-IFRS: l'applicazione nelle banche*, Bancaria Editrice.
8. Mercuri A. (2004), *IAS e Basilea 2. Possibili approcci di mercato alla valutazione dei crediti*, Deloitte Touche Tohmatsu, VIII Convention ABI, Roma, 29/30 novembre.
9. P. Testi e G. Petrini (2004), *Integrazione tra i nuovi IAS e Basilea 2: il caso dei metodi IRB*, in P. Pogliaghi, W. Vandali, C. Meglio (a cura di), *Basilea 2, IAS e nuovo diritto societario*, Bancaria Editrice.

Principi contabili internazionali e gestione delle operazioni di copertura

di Ugo Pomante (Università di Tor Vergata)

1. Introduzione

L'assunzione e la conseguente gestione dei rischi rappresentano il "cuore" dell'attività bancaria, nonché il presupposto per il raggiungimento dell'economicità. Focalizzando l'attenzione sui rischi economici e in particolare sui rischi di mercato e di credito, occorre rilevare che molteplici ragioni, tra le quali:

- la riduzione del rischio complessivamente assunto;
- il rispetto dei limiti di operatività imposti alle singole unità *risk taking*;
- la sistematica minimizzazione delle fonti di aleatorietà da parte delle unità gestite alla stregua di centri di costo;
- e più in generale la presenza di aspettative sui fattori di rischio incoerenti con le posizioni finanziarie assunte

inducono gli intermediari a ricorrere ad operazioni di copertura.

Seguendo una definizione ampiamente condivisa, la copertura o *hedging* è una operazione finalizzata ad eliminare o semplicemente ridurre i rischi che traggono origine da esposizioni nei confronti di una o più fonti di aleatorietà. Identificando nel momento secondo della distribuzione dei rendimenti la variabile destinata a misurare il rischio, il significato analitico della copertura può essere "colto" con facilità.

Noti:

E = Esposizione al rischio originaria;

C = Operazione di copertura;

U = Posizione ottenuta come combinazione tra esposizione al rischio e operazione di copertura;

σ_E = Deviazione standard dei rendimenti dell'esposizione al rischio E;

σ_C = Deviazione standard dei rendimenti della operazione di copertura C;

$\rho_{E,C}$ = Correlazione tra i rendimenti di E e C;

$\sigma_{(E+C)} = \sigma_U = \sqrt{\sigma_E^2 + \sigma_C^2 + 2 \cdot \sigma_E \cdot \sigma_C \cdot \rho_{E,C}}$ = Deviazione standard dei rendimenti della posizione U ottenuta come combinazione tra esposizione al rischio e operazione di *hedging*;

L'operazione C è identificabile come copertura a condizione che venga rispettata la seguente disuguaglianza:

$$\sigma_U < \sigma_E$$

Quando σ_U assume valore nullo, la fonte originaria di aleatorietà viene totalmente eliminata e, conseguentemente, la copertura assume i contorni della perfezione.

Tuttavia, la copertura perfetta, in grado di annullare totalmente una fonte di rischio, rappresenta una pura astrazione teorica; ad esempio, nessuna relazione di copertura può "resistere" ai rischi di natura catastrofica che "popolano" le code più estreme della distribuzione dei rendimenti, ove nessun modello VaR osa inoltrarsi.

2. I derivati e le coperture: tra *risk management* e *accounting*

In linea generale, una operazione di copertura non richiede obbligatoriamente il ricorso al mercato degli strumenti derivati. Infatti, in presenza di fonti di aleatorietà (tassi di interesse, tassi di cambio, corsi azionari e prezzi delle *commodities*) non perfettamente correlate positivamente, è possibile sommare ad una posizione finanziaria originaria una o più operazioni *spot*, dando luogo ad una posizione complessiva la cui volatilità è inferiore a quella della posizione coperta. Questo fenomeno, più noto in letteratura con il termine *portfolio diversification*, rappresenta una forma primitiva di *hedging*, il cui principale elemento di debolezza è ravvisabile nella impossibilità di realizzare operazioni di copertura vicine alla perfezione, a causa della difficoltà di identificare sul mercato a pronti, operazioni finanziarie caratterizzate da rendimenti correlati negativamente in modo stabile.

Le compravendite a termine, *cum* o *sine optionality*, rimuovono questo elemento di debolezza, poiché l'utilizzo di *underlying* uguali o anche simili a quello oggetto della copertura, permette di raggiungere valori di correlazione (tra i rendimenti degli strumenti coperto e di copertura) prossimi a -1.

Pur in presenza dei presupposti ottimali per effettuare efficaci operazioni di *hedging*, l'utilizzo dei derivati dà frequentemente luogo a coperture incerte. Le ragioni principali della imperfezione sono tre:

- non coincidenza tra fattore di rischio da coprire e sottostante del derivato;
- impossibilità di replicare la dimensione della posizione da coprire mediante multipli di uno stesso contratto derivato (la dimensione della posizione da coprire non è un multiplo del taglio unitario del derivato);
- non coincidenza tra periodo di copertura e scadenza dello strumento derivato.

Per quanto il ricorso a derivati negoziati su mercati *over the counter* e la conseguente possibilità di fissare liberamente le specifiche contrattuali contribuiscano ad eliminare questi elementi di incertezza, permangono sovente la natura imperfetta della copertura e l'immediata necessità di stimare il valore residuale di σ_U .

La costruzione di operazioni di copertura mediante derivati produce un effetto immediato in termini di rischio assunto e di prospettive di redditività attesa. Il *risk manager*, in una logica finanziaria, è chiamato a identificare la bontà della copertura e a misurare l'effetto prodotto in termini di assorbimento del capitale di rischio. Di contro, gli esperti di *accounting* sono chiamati a identificare gli effetti reddituali prodotti dalle operazioni di *hedging*. Gli indici di *risk adjusted performance* rappresentano, in linea teorica, il punto di incontro tra *risk management* e *accounting*, responsabili rispettivamente del denominatore e del numeratore delle misure *RAP*.

Tuttavia alcuni fattori quali:

- la complessità (alto *leverage*, asimmetria, non linearità e non monotonicità) della relazione tra prezzo del derivato e *underlying* (*payoff*),
- la tendenza a privilegiare il principio della prudenza e della dimostrabilità del risultato economico finale,

hanno condotto - in Italia e non solo - a una trattazione contabile dei derivati che ha causato una frattura preoccupante tra contributo economico e risultato contabile delle coperture. In altri termini, la trattazione in bilancio dei derivati finisce sovente col produrre un risultato contabile delle coperture che è significativamente distante dal risultato economico effettivo che gli *hedger* intendono conseguire. L'esternalità negativa più allarmante di questa incongruenza è ravvisabile nella possibilità di veder attribuito alle coperture, e più in generale ai derivati, una funzione *accounting oriented*, ovvero un obiettivo primario di tipo contabile (ad esempio, il raggiungimento di un utile target). Anche quando il contributo economico della copertura non viene immolato alle finalità contabili, è viva la necessità di conciliare il contributo economico con la trattazione in bilancio.

Inoltre, l'operatività in derivati e le coperture lasciano tracce lievi ed insufficienti nella contabilità di una banca, minimizzando così il bagaglio informativo desumibile dalla contabilità tradizionale.

L'adozione dei principi IAS rappresenta un chiaro *improvement* in riferimento tanto alla divergenza tra visione contabile e visione finanziaria delle coperture, quanto alla mancanza di informazioni contabili adeguate.

3. Le coperture e lo IAS 39

Il principio contabile "cardine" dello IAS 39 è identificabile nella valutazione degli strumenti derivati al *fair value*. La conseguenza più immediata di questa innovazione è ravvisabile nell'obbligo, in presenza di una molteplicità di derivati non quotati, di effettuare un laborioso processo di stima del *valore di mercato* degli strumenti derivati. Il processo di pricing è poi reso più gravoso dalla necessità di "isolare" gli effetti prodotti sul *fair value* dai diversi fattori di rischio.

Quando lo strumento derivato ha funzioni di *hedging* e la posizione coperta è oggetto di contabilizzazione diversa dal *fair value* (come ad esempio per le attività finanziarie immobilizzate), il riconoscimento formale dell'esistenza di una relazione di copertura e il conseguente sviluppo di un test che ne prova l'efficacia permettono di trattare al *fair value* (unicamente per la quota parte attribuibile al rischio coperto) anche la posizione coperta. Agendo nel rispetto del principio della *simmetria valutativa*, si introduce una valutazione omogenea delle posizioni coperte e di copertura che è coerente con l'analisi fatta in origine dall'*hedger* ed è anche condizione necessaria per una corretta contabilizzazione di un insieme di operazioni ormai inscindibili.

Generalmente, la dichiarazione formale dell'esistenza di una operazione di *hedging* non si rende necessaria quando lo strumento coperto è già soggetto alla trattazione al *fair value*; in tal caso, infatti, la valutazione contabile delle posizioni è già omogeneo e, conseguentemente, la dichiarazione formale avrebbe il solo effetto di alimentare uno sterile test di efficacia della copertura, il cui fallimento non comporterebbe, paradossalmente, alcun cambiamento nel trattamento contabile delle poste in gioco.

In sintesi, l'esistenza di una relazione di copertura appare rilevante - perché in grado di modificare i criteri di contabilizzazione - nei seguenti casi:

- Hedging* di attività/passività disponibili per la vendita (in assenza di copertura, valutazione al *fair value* + registrazione delle misusvalenze/plusvalenze a *Patrimonio Netto*);
- Hedging* di Prestiti e crediti (in assenza di copertura, valutazione al costo ammortizzato).

Addentrandosi nei "meandri" dello IAS 39, sono quantificabili come posizioni coperte (anche soltanto per una porzione del loro valore) sia le attività e le passività finanziarie, sia le transazioni future attese esposte ai rischi di mercato.

Inoltre, prima di ottenere rilevanza contabile, le politiche di copertura devono essere:

- parte integrante della strategia di gestione dei rischi della banca;
- formalmente documentate;
- altamente efficaci;
- valutate nel continuo;
- misurabili in modo affidabile.

In riferimento all'efficacia della copertura, questa deve essere valutata secondo due differenti prospettive:

- prospettivamente (*ex ante*);
- retrospettivamente (*ex post*).

Inoltre, la copertura è efficace se, sulla scorta dei test prospettivi e retrospettivi, le variazioni relative dei valori correnti o dei flussi di cassa dello strumento di copertura e della posizione protetta siano comprese - su base cumulata o non cumulata - nell'intervallo 80-125%.

Il requisito dell'efficacia deve essere soddisfatto e valutato sia all'avvio della relazione di copertura sia durante la sua vita. Inoltre, si rende necessario valutare l'efficacia della relazione di copertura in via continuativa o almeno con la medesima frequenza di produzione delle informative societarie periodiche.

Lo IAS 39 contempla tre distinte forme di copertura:

- a. copertura del *fair value* (il rischio coperto è identificabile nella variabilità del *fair value* delle posizioni coperte);
- b. copertura dei *cash flow* (il rischio coperto è identificabile nella variabilità dei flussi finanziari attesi delle posizioni coperte);
- c. copertura degli investimenti netti in società estere controllate o associate (il rischio coperto è quello di cambio sulle partecipazioni estere).

Focalizzando l'attenzione sulle prime due categorie, senza dubbio più rilevanti, è d'obbligo sottolineare come la classificazione proposta sia piuttosto inusuale.

Dal punto di vista del *risk manager* il rischio economico si manifesta in termini di riduzione del *market value* di un insieme di posizioni finanziarie e, conseguentemente, di riduzione del valore di mercato dei mezzi propri. Il rischio non viene quindi identificato nella variabilità dei *cash flow*.

A titolo esemplificativo, la presenza nel *banking book* di un CCT viene percepita dal *risk management* come poco rischiosa, in ragione della bassa duration modificata del titolo; scarso risalto viene invece attribuito alla natura indicizzata delle cedole ed al rischio di riduzione dei *cash flow* riconducibile ad un abbassamento dei tassi di mercato monetario. Il ragionamento non muta in presenza di una passività indicizzata che, in caso di incremento dei tassi futuri, produce, *coeteris paribus*, una riduzione del margine di interesse dell'intermediario. Più in generale, nei casi esemplificativi testé menzionati, il rischio economico non va identificato nella attività o nella passività in sé, bensì nella presenza di un eventuale *mismatching* tra le scadenze dell'attivo fruttifero e delle passività onerose. Ebbene, l'utilizzo di un modello di *duration gap* permette, a prescindere dalla natura fissa o indicizzata delle poste in essere, di identificare l'impatto complessivo che una variazione dei tassi può produrre sul valore di mercato dell'attivo e del passivo e quindi sul valore di mercato dei mezzi propri. In tal senso, non si vede la necessità di una distinzione tra copertura del *fair value* e copertura dei *cash flow*.

A giustificazione della scelta fatta in seno ai principi contabili internazionali, va detto che questi prediligono una visione alla *repricing gap* che, seguendo una logica agli utili correnti, si preoccupa di cogliere l'impatto di esercizio, e non, come fa il *risk manager* mediante la *duration gap*, l'effetto complessivo che una esposizione al rischio può produrre.

4. Alcune considerazioni sui test di efficacia delle coperture del *fair value*

Come si è detto, l'efficacia di una operazione di copertura deve essere adeguatamente dimostrata. Tuttavia, lo IAS 39 non specifica quale debba essere la metodologia da applicare ai fini della valutazione dell'efficacia, né fornisce delle linee guida sufficienti.

In tema di valutazione dell'efficacia della copertura, vi è una pluralità di scelte da operare; tra queste:

- A. definizione della frequenza temporale di effettuazione dei test di efficacia;
- B. scelta di una scadenza costante o progressivamente decrescente degli strumenti coperti e di copertura;
- C. definizione delle metodologie di stima del *fair value*;
- D. modalità di estrapolazione dei dati sulla base dei quali effettuare la valutazione prospettica;
- E. definizione della metodologia analitica utilizzata ai fini della valutazione dell'efficacia.

Alcuni di questi punti meritano, subordinatamente ai limiti di spazio, un approfondimento.

In termini ideali, la frequenza temporale del test dovrebbe essere correlata con l'orizzonte temporale della copertura. Ciò nonostante la scelta di parametrare la frequenza all'*hedging period* non è percorribile, in quanto incoerente con la necessità di misurare l'efficacia delle coperture con una frequenza almeno pari a quella di presentazione dei dati di bilancio (trimestrale o semestrale). In ogni caso, utilizzare una elevatissima frequenza temporale appare palesemente inappropriato, soprattutto in presenza di coperture (come ad esempio quelle che utilizzano gli Interest Rate Swap) aventi una durata elevata.

In riferimento alla scadenza degli strumenti, esistono due possibili alternative:

- con il passare del tempo la scadenza degli strumenti coperti e di copertura è mantenuta costante;
- con il passare del tempo la scadenza degli strumenti coperti e di copertura viene ridotta progressivamente.

La scelta ideale consiste senza dubbio nell'ipotizzare una progressiva riduzione delle scadenze, poiché in tal modo si replica fedelmente l'effetto che il trascorrere del tempo produce sulle posizioni finanziarie.

In riferimento alle metodologie analitiche utilizzabili per la valutazione dell'efficacia delle coperture, la letteratura propone tre modelli:

- *Dollar-offset test*;
- *Regression test*;
- *Volatility reduction test*.

Tra questi, il più semplice da implementare è senza dubbio il primo. Ciò nonostante, i problemi pratici che ne accompagnano l'applicazione fanno propendere per il suo abbandono a favore di metodologie sì più complesse da realizzare, ma più efficaci.

La metodologia *dollar offset* consiste nel:

- misurare la variazione del *fair value* dello strumento coperto riconducibile alla tipologia di rischio coperta ($\Delta FV_{\text{strumento coperto}}$);
- misurare la variazione del *fair value* dello strumento di copertura riconducibile alla tipologia di rischio coperta ($\Delta FV_{\text{strumento copertura}}$);
- assicurarsi che il rapporto tra le due variazioni del *fair value* sia compreso tra 0,8 ed 1,25:

$$\frac{\left| -\Delta FV_{\text{strumento copertura}} \right|}{\left| \Delta FV_{\text{strumento coperto}} \right|} \in [0,8;1,25]$$

Il limite più evidente di questa metodologia è ravvisabile nel fatto che essa, in presenza di variazioni del *fair value* molto piccole, può condurre ad un fallimento del test, pur in presenza di una concreta validità della copertura.

L'utilizzo di un *regression test* è significativamente più complesso del *dollar offset method*; in particolare, non è sufficiente limitarsi a "cogliere" la relazione esistente tra le due variabili, dovendo spingere l'analisi anche alla valutazione della significatività dei risultati.

Il punto di partenza di una regressione è rappresentato dalla disponibilità di un *input dataset*, che nel nostro specifico caso è rappresentato da una serie di:

- variazioni percentuali del *fair value* dello strumento coperto;
- variazioni percentuali del *fair value* dello strumento di copertura.

In particolare, la variazione percentuale del *fair value* dello strumento coperto rappresenta la variabile indipendente, mentre la variazione percentuale del *fair value* dello strumento di copertura rappresenta la variabile dipendente.

L'insieme delle combinazioni ($\Delta FV_{\text{Strumento Coperto}}$; $\Delta FV_{\text{Strumento di Copertura}}$), corrispondenti allo stesso orizzonte temporale, possono poi essere "plottate" allo scopo di mostrare graficamente la relazione esistente tra le due variabili.

Denominata X la variabile indipendente ($X = \Delta FV_{\text{Strumento Coperto}}$) ed Y la variabile dipendente ($Y = \Delta FV_{\text{Strumento Copertura}}$), la retta di regressione può essere scritta nel seguente modo:

$$Y = \alpha + \beta \times X$$

Il compito della regressione lineare è quello di identificare il valore delle variabili α e β , le quali rappresentano rispettivamente l'intercetta ed il coefficiente angolare della retta.

Poiché è necessario che le variazioni del *fair value* dello strumento coperto vengano compensate da variazioni di segno opposto del *fair value* dello strumento di copertura, affinché la copertura sia efficace, il coefficiente angolare deve assumere un valore negativo. Inoltre, è lecito attendersi che in presenza di una copertura 1:1 (ad una unità di strumento coperto corrisponde una unità di strumento di copertura), il coefficiente angolare β assuma un valore vicino a -1^1 .

Inoltre, poiché un valore dell'intercetta α diverso da zero non assume alcun significato finanziario sensato, è lecito "forzare" la regressione in modo tale che tale coefficiente assuma un valore nullo:

$$Y = \beta \times X$$

Una volta identificata la retta di regressione lineare, occorre misurare l'errore commesso, rappresentato graficamente dalla dispersione dei punti dalla retta di regressione. A tal fine si rendono necessari:

- un controllo generale della significatività della regressione svolto attraverso l' R^2 ;
- un controllo della pendenza della regressione, allo scopo di dimostrare che essa sia coerente con il rapporto di copertura attivato.

Per testare l'efficacia della copertura, occorre definire le soglie di efficacia delle coperture stesse. E' possibile definire tali soglie, operando in coerenza con il *range* di efficacia stabilito per il metodo *dollar offset*, il quale identifica un margine di errore non superiore al 25%. In ragione di ciò:

- si definisce nel caso dell' R^2 un livello minimo accettabile pari a 0,64 (corrispondente ad una misura della correlazione pari a 0,8);
- in riferimento alla pendenza α della curva di regressione, si definisce un *range* di accettabilità pari a:

$$H \leq \alpha \leq K$$

dove:

$$H = \frac{\alpha^*}{1,25}$$

$$K = 1,25 \times \alpha^*$$

α^* = inclinazione ottimale, che dipende dal rapporto di copertura².

¹Alternativamente, è lecito attendersi che in presenza di una copertura 2:1 (a due unità di strumento coperto corrisponde una unità di strumento di copertura), il coefficiente angolare Δ assuma un valore vicino a $-0,5$.

²Nel caso in cui lo strumento di copertura intenda coprire la totalità del rischio, il coefficiente ottimale è pari a -1 ; nel caso in cui lo strumento di copertura intenda coprire solo la metà (0,5) del rischio di variazione del *fair value*, il coefficiente ottimale è pari a $-0,5$.

Infine, in riferimento al *volatility reduction test*, posti:

V_E = Volatilità (o anche VaR) delle variazioni del *fair value* dell'esposizione al rischio E;

V_U = Volatilità (o anche VaR) delle variazioni del *fair value* della posizione ottenuta come combinazione tra esposizione al rischio e operazione di copertura;

l'indice in grado di testare l'efficacia della copertura è il seguente:

$$VRR = \frac{V_E - V_U}{V_E}$$

Il test di efficacia viene superato se l'indicatore VRR assume un valore superiore al 40%.

In presenza di valori di V_E e V_U molto bassi (ma in tal caso è la copertura stessa ad essere ingiustificata), il test rischia di non essere superato, pur in presenza di una copertura sostanzialmente efficace.

5. Conclusioni

In riferimento alla divergenza tra visione contabile e visione finanziaria delle coperture, i principi IAS rappresentano una manifesta innovazione: la valutazione dei derivati al *fair value*, il riconoscimento contabile delle posizioni di *hedging*, l'introduzione di tecniche di misurazione dell'efficacia delle coperture, rappresentano novità in grado di avvicinare sensibilmente i principi contabili alla visione finanziaria che "muove" il *risk manager*.

Ugo Pomante

Bibliografia

1. Coughlan G., Kolb J., Emery S. (2003) "HEATTM Technical Document: A consistent framework for assessing hedge effectiveness under IAS39 and FAS133", JPMorgan Technical Document.
2. FASB (1998), "Accounting for Derivative Instruments and Certain Hedging Activities", Statement of Financial Accounting Standard No. 133, Norwalk CT: FASB, June.
3. FASB (2000), "Accounting for Certain Derivative Instruments and Certain Hedging Activities – An Amendment of FASB Statement No. 133", Statement of Financial Accounting Standard No. 138, Norwalk CT: FASB, June.
4. Hull J.C. (2005), "Fondamenti dei mercati di futures e opzioni", quinta edizione, Pearson Prentice Hall.
5. Kawaller, I.G., "Measuring Hedge Effectiveness for FAS 133 Compliance", AFP Exchange , 7 , Association for Financial Professional.
6. Maspero D (2000), "L'attività bancaria in derivati: Rischi e informativa di bilancio", Bancaria Editrice.
7. Progetto FIN.TE.MA. (2003), "Risk Management e IAS 39", Quaderno n.2/2003, Egea.

IAS 39 e Basilea II: metodologie di valutazione dei crediti e soluzioni operative

di Gennaro Giordano e Fabiano Lionetti (Co.Ba.Co. Consulenze)

Premessa

L'avvento dei principi contabili internazionali IAS/IFRS, in particolare dello "IAS 39: Strumenti Finanziari", a partire dal 1° gennaio 2005 ed il prossimo avvio (dal 2007) della disciplina di Vigilanza fondata sul nuovo Accordo di Basilea sulla Convergenza internazionale della misurazione del capitale e dei coefficienti patrimoniali (Basilea II) stanno introducendo importanti innovazioni nei processi bancari di gestione, rilevazione e misurazione dei rischi di credito con riguardo tanto all'area dei crediti in bonis quanto a quella dei crediti deteriorati (sofferenze, incagli, crediti ristrutturati, crediti insoluti/sconfinanti da oltre 180 giorni).

I principi contabili internazionali e Basilea II, sebbene con finalità differenti, presentano infatti diversi punti di contatto, essendo i primi diretti a potenziare la trasparenza e la comparabilità dei bilanci avvicinando le logiche contabili a quelle gestionali/operative dei rischi, delle quali il secondo mira a rafforzare i cardini attraverso l'utilizzo di sofisticati modelli di misurazione e controllo come fondamento per la determinazione degli stessi requisiti patrimoniali di vigilanza.

Il presente lavoro si propone pertanto di illustrare possibili soluzioni applicative dello IAS 39 con riferimento alla valutazione dei crediti, in parte derivandole dai meccanismi di misurazione dei rischi propri di Basilea II: in sostanza esso disegna metodologie "IAS compliant" utilizzando anche "l'armamentario logico e metodologico" del nuovo Accordo di Basilea.

1. Criteri di valutazione dei crediti

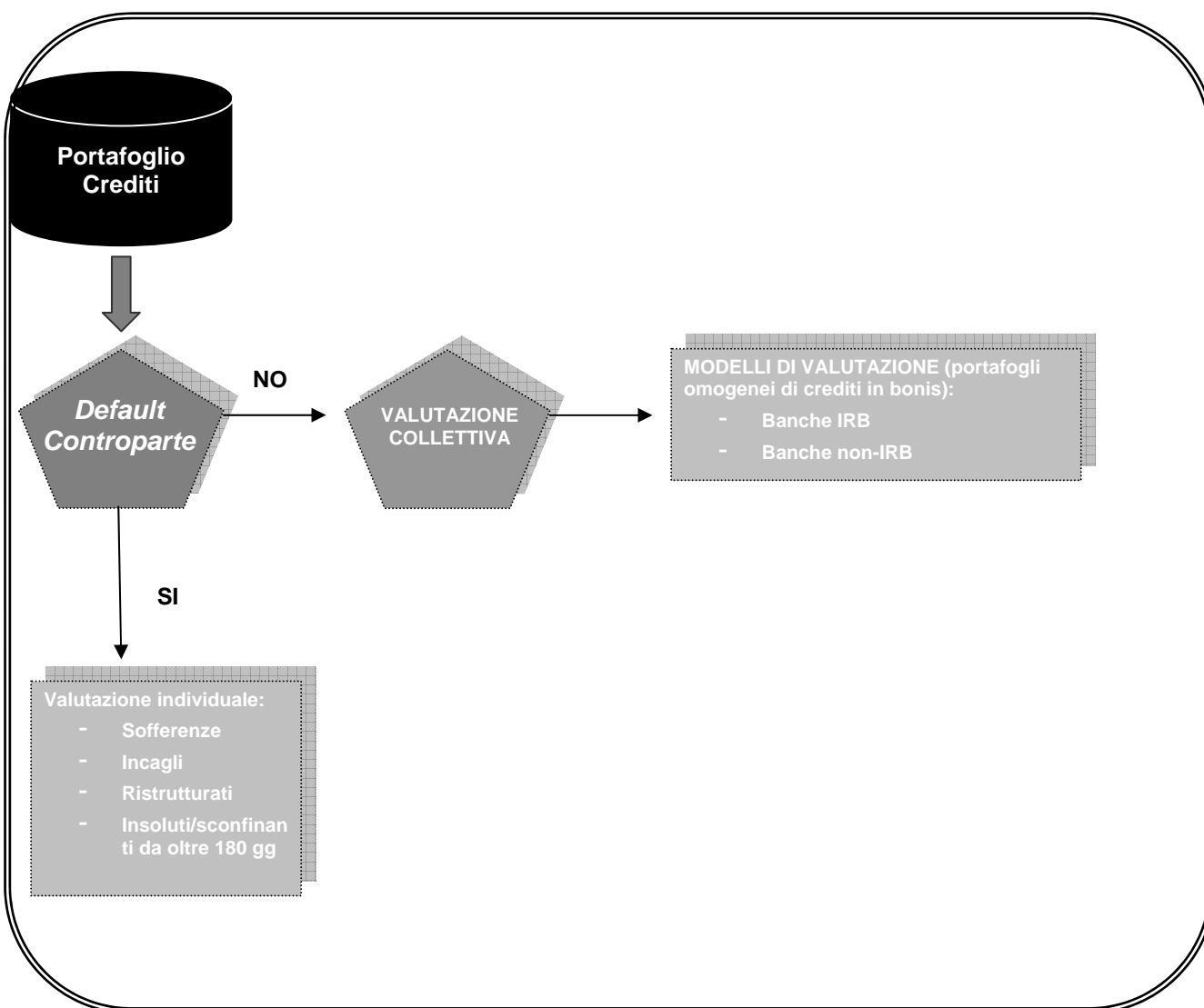
Secondo lo IAS 39 i crediti, dal momento della loro prima iscrizione in bilancio, devono essere sottoposti ai seguenti step valutativi:

1. *Costo ammortizzato* (per tutti i crediti): qualsiasi credito erogato, salvo che non si sia optato per la sua valutazione al fair value, deve essere contabilizzato in base al principio del costo ammortizzato, iscrivendolo quindi per un valore pari all'importo erogato aumentato/diminuito dei costi/ricavi di transazione up-front ad esso specificatamente riferibili ed ammortizzandolo secondo il relativo tasso interno di rendimento;
2. *Impairment individuale* (per i crediti anomali): se un credito si è deteriorato a causa del peggioramento della solvibilità del debitore, occorre procedere alla stima della perdita di valore ad esso associabile;
3. *Impairment collettivo* (per i crediti *in bonis*): i crediti che in base all'impairment test individuale risultano non deteriorati vanno assemblati in gruppi omogenei per profili di rischio con l'obiettivo di verificare l'eventuale latenza di perdite;
4. *Fair value* (per i crediti oggetto di politiche di copertura dei rischi): se un credito viene eletto "*hedged item*" (oggetto di copertura) nell'ambito di un rapporto di "fair value hedge", per il principio di "attrazione rovesciata" deve essere valutato secondo il procedimento valutativo proprio dello strumento di copertura (di regola uno strumento derivato) e quindi sottoposto a misurazione in base al fair-value (del rischio coperto).

Il paragrafo 58 dello IAS 39 prescrive, in particolare, che a ciascuna data di bilancio occorre valutare se vi siano oggettive evidenze che un **determinato credito** o un **gruppo omogeneo di crediti** abbiano subito perdite di valore dovute al deterioramento della capacità di pagamento delle controparti (*impairment test*).

Il modello valutativo-contabile di riferimento per l'*impairment test* è quello fondato sulle *incurred losses* (perdite subite) piuttosto che sulle *expected losses* (perdite attese). La differenza tra i due modelli consiste nel fatto che il primo (*incurred losses*) prescrive la contabilizzazione delle sole perdite già in qualche misura verificatesi e presenti in singole posizioni di rischio oppure in insiemi omogenei di posizioni di rischio. Questo modello esclude pertanto che possano essere registrate "in anticipo" perdite che si potrebbero verificare solo in futuro. In definitiva, si tratta di un meccanismo valutativo fondato sulla logica di tipo *backward looking* tipica delle rendicontazioni di bilancio, almeno in parte diversa dall'approccio *forward looking* alla Basilea II.

Lo schema logico di riferimento è in sintesi il seguente:



Il procedimento per la valutazione dello stato di *impairment* si articola pertanto in due fasi:

- 1) misurazione dell'*impairment* di singole posizioni di rischio (valutazioni individuali);
- 2) misurazione dell'*impairment* di portafogli di crediti caratterizzati da profili omogenei di rischio (valutazioni collettive).

Ciascuna fase dell'*impairment test* si suddivide a sua volta in due sottofasi:

- a) quella orientata alla individuazione delle situazioni di deterioramento della solvibilità dei debitori e alla connessa identificazione delle posizioni di rischio o dei portafogli deteriorati (*impaired*);
- b) quella finalizzata alla quantificazione delle perdite associabili alle varie situazioni (individuali o collettive) di *impairment*.

2. Le valutazioni individuali dei crediti anomali

Si procede a svalutazione individuale quando esistono evidenze sintomatiche di uno stato di deterioramento della solvibilità di una specifica controparte. La nozione di *impairment* individuale (deterioramento creditizio) contenuta nello IAS 39 ricalca sostanzialmente quella di default contemplata nel nuovo Accordo di Basilea. L'area dell'*impairment* individuale (o del default) è dunque complessivamente costituita dalle seguenti classi di crediti anomali (secondo le definizioni di vigilanza della Banca d'Italia):

- sofferenze;
- incagli;

- crediti ristrutturati;
- crediti insoluti/sconfinanti da oltre 180 giorni.

Per ognuno dei crediti appartenenti alle suddette classi si procede, con una modalità specifica, alla stima della rispettiva perdita di valore. Questa è pari alla differenza negativa tra il costo ammortizzato del credito stesso e il valore attuale dei flussi di cassa attesi. Rispetto agli attuali procedimenti di valutazione adottati ai fini di bilancio, lo IAS 39 richiede pertanto che venga contabilizzata subito anche la perdita di valore economico dipendente dal tempo necessario per il recupero di un credito anomalo e dalla assenza (totale o parziale) di interessi.

2.1 La valutazione dei crediti in sofferenza

Il valore attuale dei crediti in sofferenza va computato definendo i valori di recupero, i tempi attesi di recupero (stimabili su base storico-statistica partendo dalle “movimentazioni contabili” dell’archivio storico delle sofferenze “chiuse”) e i tassi di attualizzazione dei valori stessi. Per prescrizione normativa dello IAS 39 il tasso di attualizzazione è pari all’originario tasso interno di rendimento di ciascun credito.

Come si accennava in precedenza, la svalutazione individuale di un credito in sofferenza coincide con la differenza negativa fra il suo valore attuale e il suo valore contabile (il costo ammortizzato). In formula:

$$VR_{sofferenze} = CA \times \frac{(1 - LGD)}{(1 + TIR)^{TR}}$$

VR_{sofferenze}	= valore attuale di un credito in sofferenza
LGD	= tasso di perdita
CA	= costo ammortizzato
TIR	= tasso interno di rendimento originario
TR	= tempi attesi di recupero sofferenze

In alternativa, disponendo delle valutazioni analitiche formulate dai gestori delle posizioni in sofferenza, è possibile utilizzare le previsioni di perdita effettuate dagli stessi. Nella formula precedente occorrerà sostituire alla LGD il rapporto tra la PP (perdita presunta sulla posizione) e il suo CA (costo ammortizzato).

Le LGD di cui sopra sono espresse a valori nominali in quanto, secondo lo IAS 39, i valori di recupero dei crediti anomali devono essere attualizzati in base ai TIR storici dei crediti sottostanti. Ciò diverge pertanto da quanto richiesto da Basilea II, che impone di stimare le LGD a valori attuali con fattore di attualizzazione pari ai tassi di interesse correnti risk-free.

In base allo IAS 39, la variazione in aumento del valore attuale del credito in sofferenza prodotta dal passaggio del tempo e dal meccanismo di attualizzazione deve essere portata a conto economico tra gli interessi attivi. Qualora, oltre al trascorrere del tempo, mutino anche (in aumento o in diminuzione) i parametri del valore e/o del tempo atteso di recupero del credito, la quota parte della variazione di valore attuale ascrivibile al cambiamento di tali parametri va imputata (nel conto economico) alle rettifiche o alle riprese di valore a seconda dei casi.

2.2 La valutazione dei crediti incagliati

Per i crediti classificati tra gli incagli, i quali configurano posizioni di credito che versano in una situazione “instabile” che può evolvere sia verso la normalizzazione del rapporto, sia verso lo stato di sofferenza, oppure permanere tra gli incagli, il relativo valore attuale dipende dai seguenti fattori:

- valore di recupero;
- tempo atteso di recupero;
- tasso di attualizzazione (pari al tasso interno di rendimento);
- probabilità che la posizione ritorni in bonis;
- probabilità che la posizione passi a sofferenza;
- probabilità che la posizione resti “incagliata”.

Analiticamente:

$$\text{Valore attuale di un credito incagliato} = (p_1 + p_2) \times V_1 + (p_3 \times V_2)$$

dove:

- p₁**= probabilità di passaggio a sofferenza
- p₂**= probabilità di permanenza in incaglio
- p₃**= probabilità di ritorno in bonis
- v₁**= valore del credito se passasse in sofferenza
- v₂**= valore del credito se ritornasse in bonis

La formula matematica di riferimento è la seguente:

$$VR_{\text{incagli}} = \left[\left(CA \times \frac{(1-LGD)}{(1+TIR)^{TR}} \right) \times (\omega + \phi) \right] + \{ CA \times [1 - (\omega + \phi)] \}$$

dove,

VR_{incagli}	=	valore attuale del credito incagliato
CA	=	valore del credito al lordo delle svalutazioni (costo ammortizzato)
LGD	=	tasso di perdita delle sofferenze
TIR	=	tasso interno di rendimento originario
TR	=	tempo atteso di recupero del credito se fosse tra le sofferenze
ω	=	danger rate (probabilità di passaggio a sofferenza)
ϕ	=	probabilità di permanenza ad incaglio

2.3 La valutazione dei crediti ristrutturati

Il valore attuale di un credito ristrutturato viene determinato ricalcolandone il costo ammortizzato in relazione alle sopravvenute modifiche dei parametri contrattuali (profilo temporale dei flussi, decurtazioni del capitale e/o degli interessi). In base allo IAS 39 l'attualizzazione dei nuovi flussi contrattuali deve avvenire all'originario tasso interno di rendimento del credito stesso. Analiticamente:

$$VR_{\text{ristrutturati}} = \sum_{i=1}^n \frac{FL_i}{(1 + TIR)^i}$$

VR = valore attuale di un credito ristrutturato
 TIR = tasso interno di rendimento originario
 FL = flusso di cassa i-esimo

Di conseguenza le modifiche dei flussi di cassa prodotte dall'accordo di ristrutturazione impatteranno sul costo ammortizzato alla data di ristrutturazione del credito e si "scaricheranno" direttamente sul conto economico della banca.

2.4 La valutazione dei crediti scaduti/sconfinanti da oltre 180 giorni

La categoria delle esposizioni insolute/sconfinanti da oltre 180 giorni rappresenta una fattispecie aggiuntiva rispetto alle categorie di crediti anomali oggi presenti nella prassi bancaria italiana, introdotta specificamente a seguito del nuovo Accordo di Basilea.

Il valore attuale di un credito scaduto/sconfinante, il quale (al pari degli incagli) versa in una situazione "instabile" che può evolvere in meglio o in peggio, deriva da una media ponderata di valori pesati per le rispettive probabilità di realizzazione. In particolare, poiché il credito scaduto/sconfinante può "migrare" con una certa probabilità verso i crediti in bonis oppure verso le sofferenze o gli incagli ma anche permanere tra gli scaduti/sconfinanti, il suo valore attuale è dato da:

$$\text{Valore attuale del credito scaduto/sconfinante} = (p_{\text{inc}} + p_{\text{scaduti}} + p_{\text{soff}}) \times V_{\text{soff}} + (p_{\text{vivi}} \times V_{\text{vivi}})$$

dove:

p_{inc} , p_{soff} , p_{vivi}	=	probabilità che il credito passi rispettivamente ad incaglio, a sofferenza ovvero ritorni tra gli impieghi vivi;
V_{soff} , V_{vivi}	=	valore dell'esposizione nel caso il credito fosse classificato come un incaglio, una sofferenza o un impiego vivo.

Ipotizzando di lavorare, come già visto per gli incagli, su valori proxy delle probabilità, in relazione a quanto premesso e assumendo che:

1. il cosiddetto fattore omega (ω) sia interpretabile come probabilità di un credito incagliato di passare a sofferenza;
2. che il danger rate degli insoluti (fattore β) sia scomponibile in danger rate da incaglio e danger rate da sofferenza (si riesca in sostanza a stimare la probabilità di passaggio a incaglio e la probabilità di passaggio a sofferenza di un credito past-due),

il modello IAS da applicare alla categoria dei crediti insoluti potrebbe essere rappresentato dalla seguente equazione matematica. In sostanza:

$$VR_{\text{insoluti}} = \{[1 - (\beta_{\text{INCA}} + \beta_{\text{SOFF}} + \alpha)] \times CA\} + CA \times \left[\frac{1 - LGD}{(1 + TIR)^{TR}} \times \omega \times \beta_{\text{INCA}} \right] + CA \times \left[\frac{1 - LGD}{(1 + TIR)^{TR}} \times \beta_{\text{SOFF}} \right] + CA \times \text{MEDIA} \left[\frac{1 - LGD}{(1 + TIR)^{TR}} + \frac{1 - LGD}{(1 + TIR)^{TR}} \times \omega + CA \right] \times \alpha$$

dove,

- VR = valore attuale di un credito insoluto/sconfinante da oltre 180 giorni
- β_{INCA} = danger rate verso i crediti incagliati
- β_{SOFF} = danger rate verso i crediti in sofferenza
- α = tasso di permanenza in past-due
- CA = costo ammortizzato
- LGD = tasso di perdita delle sofferenze
- TIR = tasso interno di rendimento originario
- TR = tempo atteso di recupero del credito se fosse tra le sofferenze
- ω = tasso di passaggio degli incagli a sofferenza

3. Le valutazioni collettive dei crediti in bonis

Le valutazioni collettive dei crediti in bonis (l'impairment test collettivo) hanno come obiettivo la rilevazione dell'eventuale scadimento qualitativo di gruppi omogenei di crediti (portafogli impaired) e la quantificazione delle perdite latenti associabili a tali "scadimenti".

Il presupposto per l'applicazione del modello valutativo dei crediti in bonis è rappresentato dalla segmentazione del portafoglio crediti complessivo della banca in gruppi (portafogli) omogenei. La seguente figura riassume tali concetti suddividendo il processo nelle sue diverse fasi logiche:



La prima fase prevede la creazione di gruppi omogenei di crediti in relazione alle caratteristiche dei crediti stessi (controparti, territorialità, forme tecniche, ecc.). I gruppi omogenei vengono strutturati in maniera differente rispetto a quella prevista per Basilea II, poiché la segmentazione viene effettuata per caratteristiche anagrafiche dei crediti. La finalità è dunque quella di creare gruppi omogenei di crediti per profili di rischio suscettibili di influenzare la qualità creditizia del portafoglio stesso: ciò implica che in ogni portafoglio omogeneo vengono collocate controparti con rating differente.

La seconda fase prevede la selezione dei portafogli “impaired” da svalutare. Lo IAS 39 precisa che il *downgrade* di una singola posizione di rischio non è di per sé indicativo di deterioramento (impairment). Tuttavia, il peggioramento del “rating medio” di un portafoglio omogeneo di crediti (cioè un peggioramento generalizzato della qualità creditizia della maggior parte delle posizioni incluse nel portafoglio) e il connesso incremento di “PD media” sono inequivocabilmente interpretabili come evento di impairment, cioè di significativo scadimento qualitativo di quel portafoglio. L’individuazione dei portafogli “impaired” da sottoporre a svalutazione collettiva si basa, quindi, sul concetto di PD media del portafoglio e sulla migrazione verso il basso di tale PD media:

$$\overline{PD}_{\text{portafoglio}} = \frac{\sum_{i=1}^n PD_i}{n}$$

Per meglio comprendere il meccanismo di selezione dei portafogli deteriorati, nella seguente tabella viene illustrata una scala di rating con connesse variazioni di PD:

Variazione di classe:	Δ PD media:
dalla classe 1 alla 4	0,26%
dalla classe 4 alla 5	0,56%
dalla classe 5 alla 6	0,64%
dalla classe 6 alla 7	1,41%
dalla classe 7 alla 8	2,09%
dalla classe 8 alla 9	4,16%
dalla classe 9 alla 10	5,84%
dalla classe 10 alla 11	7,66%

L’individuazione dello stato di deterioramento richiede l’esplicitazione di apposite soglie di variazione delle classi di rating. La domanda che ci si pone è, in altri termini, la seguente: *“di quale intensità dovrà essere la migrazione del rating medio per costituire evidenza di deterioramento di portafoglio ai fini IAS?”*.

Ipotizzando che lo stato di deterioramento di un portafoglio si verifichi al passaggio dalle classi di partenza migliori (ad esempio fino alla classe 6) alle classi peggiori (oltre la classe 6) e ad ogni variazione di classe nel caso in cui il portafoglio abbia già un rating di partenza oltre la classe 6 (dalla 7 alla 8, alla 9 ecc.), verranno sottoposti a svalutazione (collettiva) non tutti i portafogli (secondo un modello di *expected losses* alla Basilea II), ma solo quelli che avranno fatto registrare una migrazione del rating medio sulla base di quanto innanzi descritto.

Selezionati i portafogli che hanno manifestato uno scadimento qualitativo, occorre determinare l’ammontare della svalutazione da applicare ad ogni singolo credito appartenente a tali portafogli. Il coefficiente di svalutazione è dato dal prodotto tra la variazione di PD (ΔPD) e la LGD.

Tale coefficiente viene applicato ad ogni singolo credito sulla scorta di quanto descritto nella formula seguente:

$$S = \frac{FI_1 \times \Delta PD \times LGD}{(1 + TIR)^1} + \frac{FI_2 \times \Delta PD \times LGD}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{FI_n \times \Delta PD \times LGD}{(1 + TIR)^n} =$$

$$= \frac{\sum_{i=1}^n FI_i \times \Delta PD \times LGD}{(1 + TIR)^i} = \Delta PD \times LGD \times \frac{\sum_{i=1}^n FI_i}{(1 + TIR)^i} = \Delta PD \times LGD \times CA$$

Ovviamente, l'ammontare della svalutazione a livello dei j-portafogli che compongono il complessivo portafoglio crediti sarà dato da:

$$A_{TOT} = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n (\Delta PD \times LGD_i \times CA_i)_j$$

Inoltre, per fronteggiare il rischio di “ritardata percezione” delle situazioni di impairment individuale (di quelle cioè che lo IAS 39 definisce “*incurred but not reported losses*”), è opportuno applicare comunque a ciascun portafoglio (cioè a quelli che non hanno fatto registrare migrazioni verso il basso della loro PD media) una rettifica forfettaria pari al maggior importo tra quello basato sul ΔPD e la svalutazione ($PD \times LGD$) dei crediti più rischiosi (con PD maggiori) del portafoglio stesso. La determinazione della svalutazione verrà effettuata utilizzando la seguente formula matematica:

$$AS_i = \max[\Delta PD \times LGD \times CA; (PD \times LGD \times CA)_{RISK}]$$

Per quanto concerne il fattore $(PD \times LGD \times CA)_{RISK}$ occorre precisare che esso rappresenta il coefficiente minimo di svalutazione in termini di PD piena ed LGD (perdita attesa) sulle sole posizioni più rischiose incluse nel gruppo omogeneo di crediti. Questo implica che, ancora una volta, la banca dovrà dotarsi di regole che disciplinino la modalità di applicazione di tale correttivo con riferimento soprattutto alle classi di rating da selezionare per la definizione del “floor” di svalutazione. La ratio economica alla base del correttivo risiede nel fatto che difficilmente, per quanto un gruppo omogeneo di crediti possa essere caratterizzato da una qualità creditizia elevata e stabile nel tempo (che non manifesti cioè deterioramento nel tempo), non vi saranno perdite nel gruppo di crediti analizzato.

Stimato l'ammontare della svalutazione da applicare ai vari portafogli, è necessario gestire i corrispondenti fondi di svalutazione collettiva. Si può decidere di alimentare un “unico fondo” ovvero “n-fondi” quanti sono i portafogli. La gestione dei fondi consiste, di tempo in tempo, nell'adeguare l'ammontare dei fondi stessi sia in funzione dell'eventuale impairment sia in relazione:

1. agli incrementi/decrementi di LGD;
2. alle variazioni dell'utilizzato (del CA) dei crediti inclusi nei singoli portafogli omogenei;
3. ai mutamenti nei criteri di costruzione della scala di rating e delle PD;
4. ai cambiamenti dei criteri di segmentazione dei portafogli.

I descritti procedimenti di valutazione collettiva possono essere impiegati anche da parte delle banche attualmente prive di sistemi interni di rating oppure che siano dotate di sistemi che assicurano solo una parziale copertura del portafoglio crediti. Una soluzione è quella di “modellizzare” i tassi di decadimento trimestrali prodotti dalla Banca d'Italia, indicativi della PD di gruppi di crediti segmentabili per settore di attività economica (SAE), branca d'attività economica (RAE) e/o regione/provincia di residenza etc..., sulla base di parametri macroeconomici e settoriali e in funzione di indicatori comportamentali/andamentali interni. In alternativa al modello innanzi proposto, che può a buon titolo essere assimilato ad un modello di rating semplificato, si può utilizzare un modello di proxy-PD mutuando le metodologie di calcolo della Banca d'Italia nella determinazione dei tassi di decadimento ed applicandole ad una nozione di default “IAS 39 compliant” (in sostanza considerando non solo le sofferenze ma anche, come minimo, gli incagli).

In particolare, la formula utilizzata per la stima periodica della proxy-PD è:

$$\text{Proxy - PD}_{t+1} = \frac{n^\circ \text{ soggetti in default tra } t \text{ e } t + 1}{n^\circ \text{ soggetti non in default al tempo } t}$$

Stimata la proxy-PD con una periodicità predeterminata (ad esempio mensile, trimestrale, semestrale) su un orizzonte temporale pluriennale (dai 3 ai 5 anni) occorrerà “tradurre” la stessa in PD annuale. Le modalità di traduzione della PD infra-annuale in PD annuale può avvenire utilizzando la formula della PD cumulata, ovvero:

$$PD_T = 1 - \prod_{t=1}^T (1 - PD_t)$$

dove PD_T rappresenta la PD annuale e PD_t la PD infrannuale.

4. Conclusioni

Come si è avuto modo di chiarire nei paragrafi precedenti, i nuovi criteri di valutazione dei crediti dettati dallo IAS 39 e i connessi modelli applicativi necessari per calare tali criteri nelle concrete realtà operative delle banche presentano molti punti di contatto con le tecniche di misurazione dei rischi di credito disegnate dalla teoria finanziaria e adottate da Basilea II.

Nonostante la differente prospettiva di valutazione (*backward looking* per lo IAS 39, *forward looking* per Basilea II), ciò permetterà di assicurare più strette coerenze tra il piano della valutazione/gestione operativa dei rischi del portafoglio prestiti e il piano della rendicontazione contabile dei risultati e favorirà rappresentazioni di bilancio più trasparenti e razionalmente fondate.

Gennaro Giordano e Fabiano Lionetti

