

Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Contabilità e Bilancio

**L'impatto dell'IFRS 9 sulla redazione del bilancio.
Caso EFG International**

RELATORE:

Prof. Sarcone Salvatore

CANDIDATO:

Faretra Cataldo

Matricola: 216381

ANNO ACCADEMICO 2017/2018

*Ai miei genitori che mi hanno insegnato tanto,
che mi sono stati sempre vicini nei momenti belli e brutti dandomi sempre il giusto consiglio,
offrendomi sempre il massimo talvolta rinunciando a qualcosa di bello che avreste potuto fare
voi. . .*

*Non potrò mai ringraziarvi abbastanza per tutto quello che avete fatto e continuate a fare per me
e la gioia più grande è vedervi sempre sorridere!*

Ai miei nonni che sono il mio punto di riferimento di successo nella vita. . .

*Al di là del punto di vista economico, ma per l'amore e il sentimento che ci hanno messo e
continuano a mettere tutti i giorni regalandomi momenti che sono ancora più unici data la
distanza che ci separa. . .*

*A te Carmen che mi sei stata sempre vicina dal primo giorno che ho iniziato questo percorso,
aiutandomi ad affrontare tutte le difficoltà che mi ci sono presentate e condividendo la difficoltà di
dover vivere lontano da casa. . .*

A te Antonio che sin da bambino hai coltivato dentro di me un sogno...

quello di nuotare più veloce di tutti!

*Mi hai insegnato tantissimo sulla caparbia, la forza di volontà e l'onestà necessarie per
raggiungere un grande obiettivo!*

*E grazie alla tua perseveranza mi hai portato ad un livello che mi ha permesso di poter
continuare la mia passione altrove, dove ho trovato una grande squadra!*

*A te Leo che oltre ad aver trovato da subito il giusto modo di allenarmi e farmi raggiungere
grandi risultati, dandomi la possibilità di conciliare al meglio studio e sport, mi sei stato sempre
vicino come un genitore.*

Sommario

INTRODUZIONE	5
CAPITOLO 1	6
CONTESTO STORICO CHE SCATURÌ LA NASCITA DEL PRINCIPIO IFRS 9.....	6
1.1 La crisi finanziaria del 2007, l'origine del nuovo principio	6
1.2 Cartolarizzazione, grande innovazione ma anche molto rischiosa	9
1.3 Focus sul mercato dei derivati	12
CAPITOLO 2	17
INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARD 9	17
2. International Accounting Standards Board (IASB)	17
2.1. Che cos'è l'IFRS 9	17
2.1.1 Classificazione e misurazione degli strumenti finanziari: Attività finanziarie ..	19
2.1.2 Classificazione e misurazione degli strumenti finanziari: Passività finanziarie	24
2.2. Svalutazione per perdite, processo di <i>impairment</i>	25
2.2.1 Metodo generale	26
2.2.2 Metodo semplificato	29
2.2.3 Metodo dei crediti deteriorati acquistati o originati	30
2.3 Hedge accounting	32
2.3.1 Test dell'efficacia delle coperture sulla base del <i>forward looking</i>	34
2.3.2 Componenti del rischio	38
2.3.3 Gruppi di elementi	40
CAPITOLO 3	44
L'IMPATTO IN BILANCIO DELL'IFRS 9 IN EFG INTERNATIONAL.....	44
3.1 Bilancio d'esercizio 2017	45
CAPITOLO 4	58
CONCLUSIONE	58
4.1 EUROPA	60
4.3 ITALIA.....	63
BIBLIOGRAFIA	65

INTRODUZIONE

Nell'ultimo decennio si è registrata una grave crisi finanziaria che ha portato instabilità in gran parte del mondo tanto che possiamo riscontrare ancora oggi gli effetti di tale evento. Per contro, gli enti volti all'emanazione dei principi contabili internazionali, come lo IASB, hanno agito in modo tale da – stando al passo del progresso tecnologico e degli eventi caratterizzanti gli ultimi anni – introdurre nuovi principi volti a scongiurare il peggio basandosi su ciò che accadde dieci anni fa. In particolare, con una forte intensificazione della vigilanza internazionale e con la volontà di far emergere maggior trasparenza da quelle che sono le operazioni di bilancio, ciò che era venuto a mancare scaturendo la grande crisi americana poi diffusasi in Europa e in gran parte del mondo, la cosiddetta crisi dei mutui sub-prime.

Il mondo della finanza – come in tutti gli accordi di scambio e di transazione – si basano sulla fiducia e sulla buona fede, principi sui quali società di rating e istituti bancari hanno abusato con la sostanziale conclusione che per molto tempo sono state vendute operazioni finanziarie di un elevato standard di qualità quando in realtà erano molto scadenti.

Dall'anno corrente sarà dunque obbligatorio per tutti gli enti finanziari l'adozione del principio IFRS 9 – emanato dallo IASB – che mira ad una riduzione della pro ciclicità, maggior trasparenza e un aumento della prudenza. Il tutto grazie a delle ingenti svalutazioni che si dovranno effettuare per delle operazioni che iniziano a mostrare campanelli di rischio elevati, ciò per migliorare la qualità delle attività detenute dagli istituti finanziari col fine di renderli più solidi, meno esposti al rischio di default e conseguentemente migliorare anche l'attività offerta da quest'ultimi.

In questo elaborato mostrerò la situazione socio-finanziaria dell'ultimo decennio che scaturì tale crisi e i provvedimenti avanzati dallo IASB con l'IFRS 9, in seguito sarà analizzato il bilancio di una private banking – EFG International – per mettere in evidenza quelli che sono state le novità introdotte da tale principio, grazie alla possibilità facoltativa di adottare tale principio già nell'anno 2017, infine seguirà una conclusione con le stime riguardanti l'Europa e l'Italia.

CAPITOLO 1

CONTESTO STORICO CHE SCATURÌ LA NASCITA DEL PRINCIPIO IFRS 9

1.1 La crisi finanziaria del 2007, l'origine del nuovo principio

Per poter comprendere al meglio la nascita del nuovo principio IFRS 9 è doveroso fare un quadro storico dell'economia mondiale nell'ultimo decennio. Infatti, nell'autunno del 2008 il mondo intero è entrato in un periodo di grande recessione mai registrato dalla Seconda guerra mondiale ed in seguito a questo evento catastrofico per l'economia, sono stati individuate le cause di questa crisi e si è agiti in modo tale da poter contrastare la possibilità che si verificano tali eventi in futuro.

L'origine di questa grande recessione risiede nella crisi finanziaria avvenuta nell'estate del 2007 negli Stati Uniti d'America nel mercato dei cosiddetti "mutui sub-prime"¹ che rappresentavano una piccola parte del mercato immobiliare (nel 2006 rappresentavano circa il 20% di tutti i mutui per la casa). È importante notare, come mostra la figura 1, che i prezzi delle case vendute negli Stati Uniti erano in crescita dalla metà degli anni '90 per poi avere una rapida ascesa negli anni precedenti al 2007, toccando l'apice nei primi mesi del 2007 e ciò senza una reale giustificazione né dovuta ai costi né altrettanto alla crescita della popolazione.

¹ I sub-prime sono prestiti o mutui erogati a clienti definiti "ad alto rischio". Per definire un mutuo come sub-prime il sistema americano si basa su un punteggio di credito che classifica tutti i debitori in una scala compresa tra 300 e 850 punti. Negli Stati Uniti tutti coloro che hanno un punteggio di credito inferiore a 620 sono definiti dei debitori sub-prime.

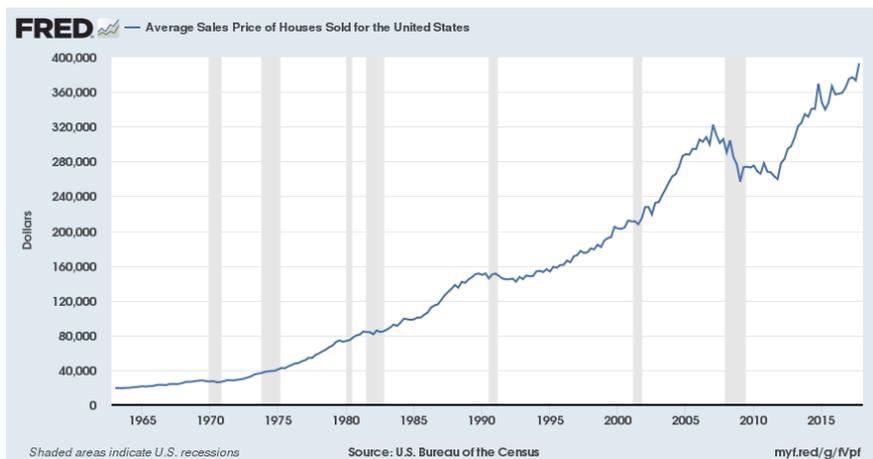


Figura 1. Prezzi delle case vendute negli USA (fonte U.S. Bureau of the census)

Ovviamente i prezzi delle case non potevano continuare a crescere ancora per molto tempo ed era evidente che questa era una bolla che stava per esplodere, ma non fu subito così chiaro per vari motivi. Infatti, in questi anni c'era una stabile crescita economica che insieme a tassi di interesse estremamente bassi rendevano molto conveniente l'indebitamento da parte delle famiglie per acquistare casa. Tassi di interesse che erano rimasti bassi perché direttamente collegati con il tasso d'inflazione, che era molto basso in quanto il prezzo delle case non rientrava nell'indice dei prezzi al consumo² da cui si calcola l'inflazione. Inoltre, bassi tassi di insolvenza e bassi spread creditizi erano un segnale di grande solidità e sicurezza da parte delle banche che concedevano facilmente i mutui. Ciò gettò le basi per un indebitamento molto conveniente da parte delle famiglie che non esitarono ad ipotecare le proprie case. Questo comportò il *moral hazard*³ da parte delle imprese che si esposero maggiormente a

² IPC – è una misura statistica formata dalla media dei prezzi ponderati per mezzo di uno specifico paniere di beni e servizi.

³ L'azzardo morale (*moral hazard*) è il rischio che può sopravvenire in una situazione *ex-post* alla erogazione di un finanziamento e deriva dal comportamento scorretto di un'impresa nell'utilizzare i prestiti erogati per attività più rischiose rispetto a quelle dichiarate.

rischi mentre da parte delle banche ci fu un eccesso di leva finanziaria, ovvero il rapporto tra attività e capitale.

Di seguito due casi di leva finanziaria:

	Attività	Passività	Capitale	Leva finanziaria
Banca 1	100	75	25	4
Banca 2	100	95	5	20

Possiamo notare come la banca 2 è molto più esposta al rischio in quanto ad una svalutazione delle attività, superiore ad un valore di 5, non sarà in grado di poter far fronte alla perdita, poiché il capitale è di 5, ed è esattamente ciò che avvenne con il mercato immobiliare, accentuato anche da una carenza di regolamentazione sulla leva finanziaria.

In assenza di una rigida regolamentazione per la concessione di mutui (scarsa attenzione al rischio di credito) congiuntamente ad una scarsa applicazione delle norme vigenti, portarono le banche a concedere una grande quantità di mutui a famiglie che molto probabilmente non erano in grado di poter ripagare il debito e questi erano i cosiddetti clienti “*sub-prime*”. Tutto ciò portò ad un notevole deterioramento del credito da parte delle banche che in tal modo si esponevano ad un rischio di credito e d’insolvenza molto elevato.

È importante sottolineare che le banche non si assumevano questi rischi in maniera totale come in passato e questo perché era da poco nato quello che è ormai noto fenomeno di “cartolarizzazione” il che era un notevole vantaggio in quanto nel bilancio delle banche non figuravano una gran parte di mutui poiché venduti ad altre banche o società di *rating* attraverso strumenti finanziari che comprendevano un gran numero di quest’ultimi in un unico

pacchetto i cosiddetti “*mortgage-backed securities*”⁴. Tutto era basato sulla fiducia, la crescita economica e altri fattori positivi facevano di gran lunga scongiurare il peggio, cosa che in realtà è avvenuta in maniera imminente.

1.2 Cartolarizzazione, grande innovazione ma anche molto rischiosa

Il grande meccanismo che portò alla rapida crescita ma anche alla crisi è un’invenzione di notevole importanza avvenuta negli anni 80 in America nota come “cartolarizzazione”. Il nome deriva da quello che è il passaggio di credito tra debitore e tutti i successivi prenditori del titolo, quindi che vanno oltre il primo creditore (credito fondamentale), prende il nome di credito cartolare e da qui “cartolarizzazione”.

Il limite delle banche commerciali statunitensi fino agli anni Settanta era che non potevano esercitare operazioni oltre il proprio confine nazionale e quindi potevano raccogliere depositi esclusivamente da clienti all’interno del proprio confine nazionale. Se fino agli anni Settanta l’attività bancaria non era considerata così remunerativa e attraente come lo è oggi è proprio a partire dagli anni Ottanta che nasce questo mito.

In quegli anni, infatti, ci furono due grandi cambiamenti che fecero crescere l’attività delle banche in maniera importante, in primo luogo le banche potevano esercitare attività oltre i propri confini nazionali, scaturendo così molte acquisizioni da parte di numerose grandi banche verso alcune più piccole in modo da creare molte filiali, e lo sviluppo di nuovi strumenti finanziari⁵. Strumenti finanziari che prevedevano la trasformazione di alcune

⁴ Titoli garantiti da mutui ipotecari. Nella pratica finanziaria americana le MBS sono titoli emessi da un intermediario specializzato a fronte di un “pacchetto” di mutui ipotecari (*mortgages*) di cui egli si è reso cessionario dal mutuante.

⁵ Gli strumenti finanziari sono elencati nel Testo Unico della Finanza all'articolo 1, comma 2. Essi sono:

- le azioni e gli altri titoli rappresentativi di capitale di rischio negoziabili sul mercato dei capitali;
- le obbligazioni, i titoli di Stato e gli altri titoli di debito negoziabili sul mercato dei capitali;

attività – per la maggior parte mutui ipotecari, data la grande crescita del mercato immobiliare
– in titoli finanziari da poter proporre nel mercato finanziario.

MORTGAGE-BACKED SECURITIES

Banca “X”

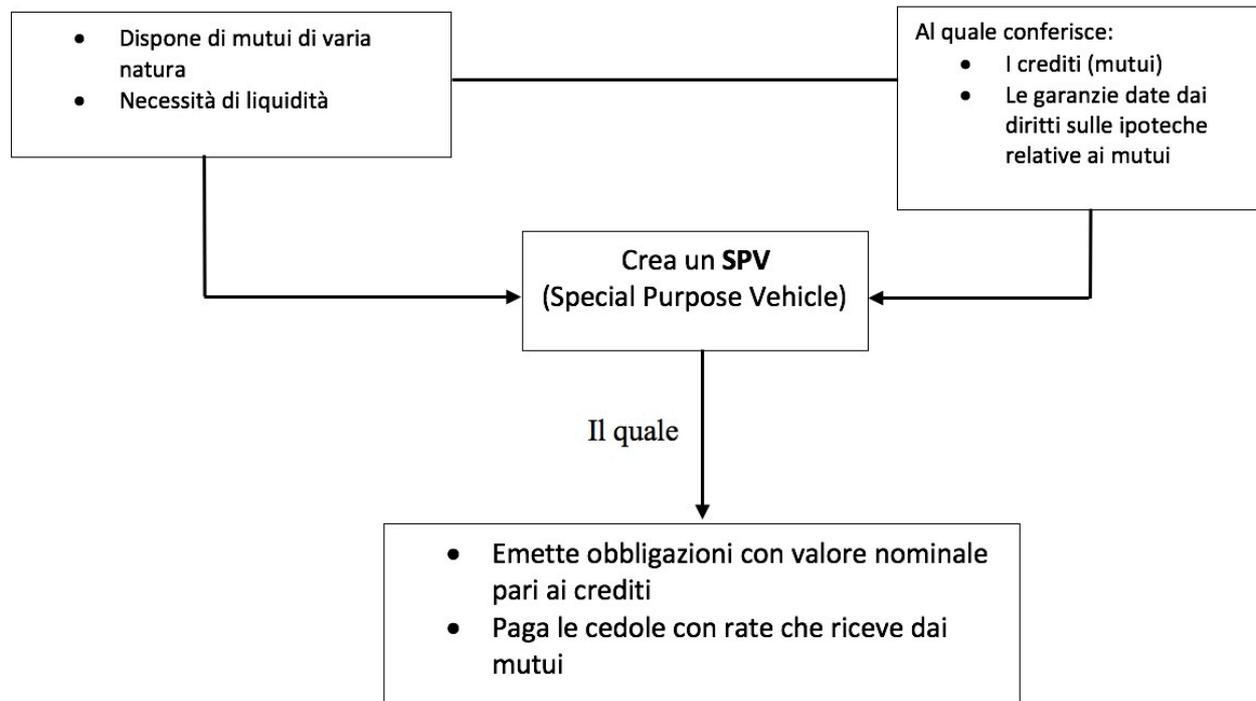


Figura 2. Processo di cartolarizzazione (fonte borsa italiana)

-
- le quote di fondi comuni di investimento;
 - i titoli normalmente negoziati sul mercato monetario;
 - qualsiasi altro titolo normalmente negoziato che permetta di acquisire gli strumenti precedentemente indicati;
 - i contratti futures su strumenti finanziari, su tassi di interesse, su valute, su merci e sui relativi indici;
 - i contratti di scambio a pronti e a termine (swaps) su tassi di interesse, su valute, su merci nonché su indici azionari (equity swaps);
 - i contratti a termine collegati a strumenti finanziari, a tassi d'interesse, a valute, a merci e ai relativi indici;
 - i contratti di opzione per acquistare o vendere gli strumenti indicati nelle precedenti lettere e i relativi indici, nonché i contratti di opzione su valute, su tassi d'interesse, su merci e sui relativi indici;
 - le combinazioni di contratti o di titoli indicati precedentemente.
- I mezzi di pagamento non sono considerati strumenti finanziari.

È importante notare, come mostra la figura 2, che la banca X che dispone di vari mutui abbia necessita di liquidità e quindi crea un SPV (*Special Purpose Vehicle*) per ottenere liquidità e ciò attraverso la creazione di titoli. Possiamo distinguere due tipologie di titoli:

- titoli privilegiati – che consentono di esporsi a poco rischio e dipendono il loro valore dall'insieme di mutui ipotecari
- titoli subordinati – dal quale derivano il loro valore solo se resta qualcosa dopo il rimborso dei titoli privilegiati. Questi ultimi titoli sono noti come CDO – *collateralized debt obligations*⁶ – e possiamo identificarli secondo una gerarchia in:
 - *Senior tranche* – sono quelli che vengono rimborsati per prima (capitale ed interessi)
 - *Junior tranche* – vengono rimborsati con priorità secondarie
 - *Equity (subordinate) tranche* – vengono rimborsati per ultimi

Le CDO posso essere strutturate anche in modalità differenti a seconda che il sottostante sia gestito in maniera statica o dinamica. Nel primo caso i titoli sottostanti (denominati *collateral*) permangono all'interno del pool per tutto il periodo di vita della CDO e gli investitori fronteggiano unicamente un rischio di credito. Nel caso di portafoglio dinamico viene nominato un vero e proprio “gestore” che gestisce in maniera attiva i titoli presenti nel pool. La principale differenza tra le due tipologie di CDO consiste nel fatto che se il portafoglio è statico gli investitori conoscono i titoli presenti nel pool ancora prima di sottoscrivere le CDO, mentre nel secondo caso le attività a titolo di *collateral* possono variare durante la vita della CDO. Inoltre, il processo di creazione di CDO non si ferma qui, ma vede anche la creazione di CDO su CDO denominati CDO al quadrato (CDO²).

⁶ Sono strumenti di debito emessi a valere su un portafoglio di attività eterogenee fra loro: obbligazioni, strumenti di debito, titoli in generale. Le CDO possono essere a loro volta classificate in diversi gruppi di attività che differiscono in base alla tipologia di titoli presenti nel pool sottostante. Si hanno così le CBO (*Collateralized Bond Obligation*), con sottostante un portafoglio obbligazionario oppure le CMO (*Collateralized Mortgage Obligation*), con sottostante un pool di prestiti/mutui.

Un altro strumento importante, complice della crisi, furono i “Credit default swap”⁷ che sono paragonabili a una sorta di assicurazione sul rischio che un cliente fallisca e non possa ripagare il proprio debito.

Quindi è proprio grazie a questi strumenti finanziari che le banche hanno iniziato a concedere mutui a molti clienti senza fare un controllo scrupoloso della capacità di ripagare il prestito in quanto queste attività non venivano iscritte nello stato patrimoniale della banca, ma bensì venivano cedute alle società di rating o altre banche che acquistavano il pacchetto MBS che quindi potevano liberarsi totalmente del rischio di credito (pericolo che si sarebbe potuto scongiurare o per lo meno allievare facendo sì che ad esempio il regolamento imponesse di detenere una piccola percentuale di rischio all’interno della propria banca).

Come emerge chiaramente c’è una falla nella regolamentazione che insieme ad altri fattori scaturì la crisi e il contesto economico come lo conosciamo oggi.

1.3 Focus sul mercato dei derivati

Da qui sono nati degli strumenti per far fronte ai rischi finanziari e tali strumenti sono detti strumenti finanziari derivati. Questi possono essere: forward, futures, option, covered warrant e swap.

Tali strumenti derivano dunque il loro valore da un’attività sottostante, ovvero da quello che è il rendimento di un altro strumento finanziario emesso in precedenza e separatamente negoziato. L’attività sottostante può essere di natura finanziaria (come ad esempio i titoli azionari, i tassi di interesse e di cambio, gli indici) o di natura reale (come ad esempio il caffè, il cacao, l’oro, il petrolio, ecc.).

⁷ Il credit default swap (CDS) è un contratto con il quale il detentore di un credito (protection buyer) si impegna a pagare una somma fissa periodica, in genere espressa in basis point rispetto a un capitale nozionale, a favore della controparte (protection seller) che, di converso, si assume il rischio di credito gravante su quella attività nel caso in cui si verifichi un evento di default futuro ed incerto (credit event).

FORWARD

È un accordo stipulato al tempo t_0 tra un acquirente e un venditore che implica lo scambio futuro di una quantità prestabilita di un'attività finanziaria o reale non standardizzata ad un prezzo fissato, entrambi definiti alla stipula del contratto.

I *forward* possono essere dunque classificati come dei semplici contratti a termine e la loro finalità è quella di proteggersi dal rischio di un futuro contratto a pronti che possa sorgere in sfavore.

La creazione di mercati secondari per i *forward* ha portato ad una maggior standardizzazione dei contratti e il loro successivo sviluppo ha reso più appetibili tali strumenti per imprese ed investitori.

FUTURES

Sono sempre accordi stipulati in t_0 tra acquirente e venditore, ma regolati con la procedura *marking to market*, che implica lo scambio futuro di una quantità prestabilita e standardizzata di un'attività finanziaria o reale.

Si differenziano dai *forward* in quanto il rischio di insolvenza della controparte è sopportato da una *clearing house*, che si assume i rischi di default delle controparti inadempienti.

Altra differenza è che il prezzo non rimane fisso fino a scadenza, ma si aggiorna quotidianamente in relazione al prezzo di mercato.

- *Marking to Market* è la procedura secondo la quale la posizione dell'operatore viene liquidata giornalmente sulla base delle quotazioni di fine giornata registrando rispettivamente un profitto o una perdita.

Viene inoltre richiesto un marginale iniziale che corrisponde circa al 5% e questo per ridurre il rischio di un mancato pagamento a seguito di oscillazioni del prezzo. È anche previsto un marginale di mantenimento che l'acquirente/venditore di futures deve mantenere dopo che si è assunti tale posizione ed è del 75%, nel momento in cui il prezzo scenda al di sotto di tale soglia è prevista una margin call. La *margin call* viene effettuata dall'intermediario nel momento in cui c'è una svalutazione che porta il future al di sotto della soglia di mantenimento del 75%.

- *Clearing House* è un ente che garantisce che per i contratti in cui si è verificato il rischio di insolvenza ci sia il rispettivo indennizzo delle controparti. Sono previste due

posizioni, agendo da acquirente per ciascun venditore di *futures* è detta **posizione lunga**, mentre agendo da venditore per ciascun acquirente è detta **posizione corta**.

OPZIONI

È un particolare contratto che conferisce al possessore il diritto, ma non l'obbligo di acquistare o vendere l'attività sottostante a un prezzo e per un periodo di tempo prefissato.

Possiamo distinguere le opzioni in 2 tipi in base alle caratteristiche del timing:

- Opzione americana – che conferisce il diritto ad acquistare o vendere l'attività sottostante in un qualsiasi momento, sia prima che alla data di scadenza
- Opzione europea – che conferisce il diritto ad acquistare o vendere l'attività sottostante soltanto a scadenza

Il diritto che si ottiene è ovviamente ad acquistare (CALL) o a vendere (PUT), il tutto determinato da uno *strike price* (X) e dal rispettivo premio che chiamiamo per la CALL (C) e per la PUT (P).

Ora sia per la CALL che per la PUT possiamo identificare un payoff in base a se si acquisti o si venda una CALL o una PUT, più precisamente avremo che:

PAYOFF CALL

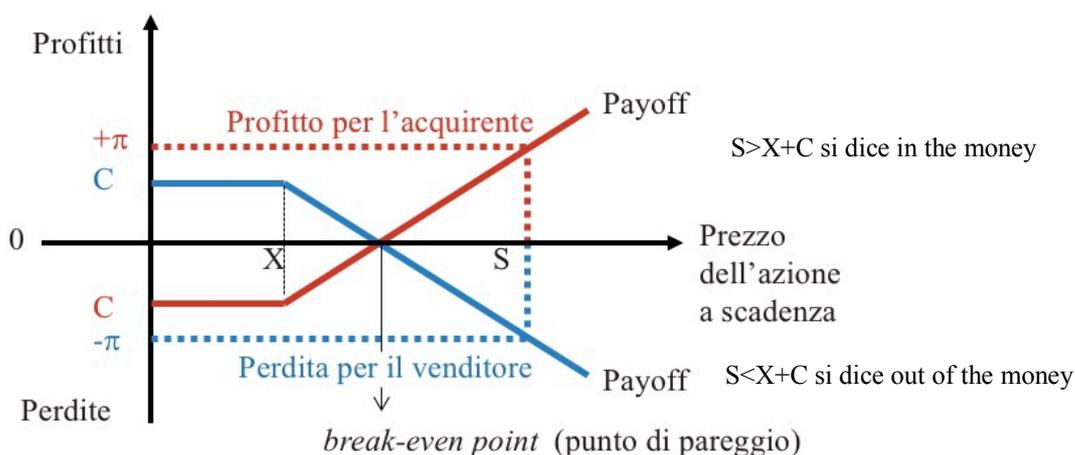


Figura 3. Payoff call

S= prezzo del sottostante, X= strike price, C=premio pagato/riscosso dal venditore, π = profitto/perdita

- Come possiamo notare dalla figura 3, acquistare una CALL è conveniente quando ci si aspetta che il prezzo dell'attività sottostante aumenti, poiché così facendo si ottiene

il diritto ad acquistare e sarà vantaggioso in quanto si acquisterà ad un prezzo più basso rispetto a quello di mercato che sarà più elevato.

- Al contrario è conveniente vendere una CALL quando ci si aspetta che il prezzo dell'attività sottostante diminuisca perché si venderebbe ad un prezzo più alto il diritto ad acquistare quando in realtà tra $t_0 + t_1$ il prezzo sarà diminuito.

PAYOFF PUT

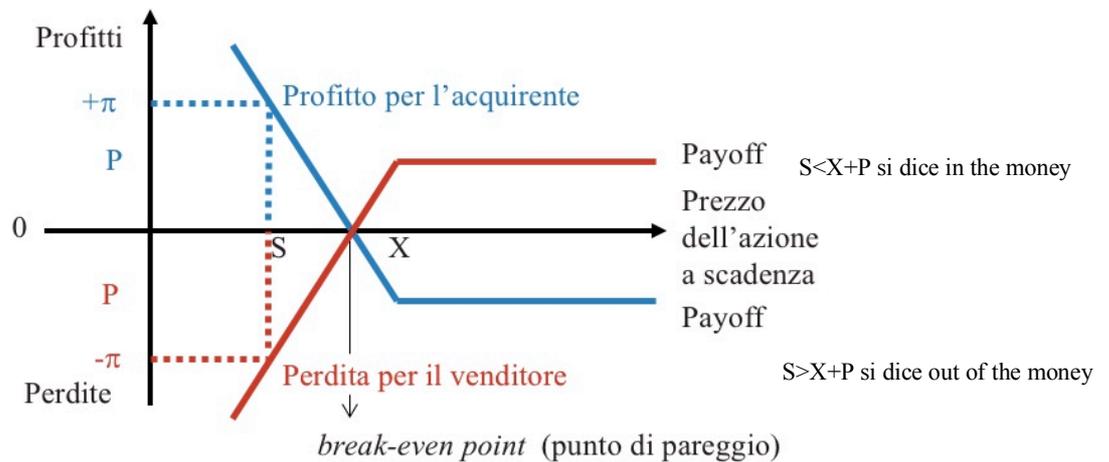


Figura 4. Payoff put

S = prezzo del sottostante, X = strike price, P =premio pagato/riscosso dal venditore, π = profitto/perdita

- Come possiamo notare dalla figura 4, per un'operazione PUT sarà conveniente da parte dell'acquirente ottenere il diritto a vendere nel momento in cui ci si aspetta che il prezzo del sottostante sia minore della somma dello strike price più il premio e questo perché si potrà vendere un'opzione acquistata ad un prezzo più alto quando invece al tempo t_1 vale di meno.
- Al contrario sarà conveniente vendere una opzione PUT nel momento in cui ci si aspetta che il prezzo del sottostante aumenti e quindi svincolarsi da quello che sarà il prezzo fissato al tempo t_0

COVERED WARRANT

Quest'altra tipologia di derivati sono sempre delle opzioni ma cartolarizzate emesse da intermediari finanziari su sottostanti ad elevata liquidità. Hanno le stesse caratteristiche delle opzioni in termini di acquisizione di diritto, ma si differenziano in quanto:

- Dimensioni del mercato – non sono previste vendite allo scoperto, quelli in circolazione sono quelli emessi
- Il sottostante è un'operazione coperta
- Sussiste la caratteristica della cartolarizzazione, ovvero il *covered* è un titolo e non un contratto scambiato su un mercato di derivati
- La scadenza è tipicamente più elevata rispetto ad un'opzione
- La modalità di liquidazione è tipicamente a scadenza ed avviene mediante consegna fisica dei titoli e non con una *clearing house*

SWAP

Gli swap sono operazioni finanziarie nelle quali le due parti si impegnano a scambiarsi in futuro flussi monetari periodici predeterminati in relazione a uno strumento o un'attività sottostante (es. un tasso fisso o variabile su un titolo a medio/lungo termine).

Garantiscono come gli altri strumenti finanziari di gestire al meglio il rischio di tasso di interesse, di cambio o di credito.

Gli swap possono essere di vario tipo come: sui tassi di interesse, su valute, sul rischio di credito, *commodity swap* e *equity swap*, ma il principio cardine è che nel momento dell'accordo le parti possano modificare i flussi monetari legati ad attività o passività finanziarie in una certa direzione.

Dunque, questa era la struttura finanziaria di quel periodo in cui soprattutto il mercato americano stava andando a gonfie vele, grazie alle innovazioni finanziarie nate negli anni precedenti, ma che stavano prendendo piede solo in quegli anni. Anni, che come accennato, vedeva delle falle nella regolamentazione bancaria per quanto riguardava i requisiti patrimoniali e all'inadeguato controllo per poter garantire un mutuo. Handicap fondamentali, che insieme alla scorretta valutazione della qualità dei MBS da parte delle società di rating, portarono alla grande crisi finanziaria.

Il secondo capitolo tratterà il nuovo principio che è nato per poter dare la giusta regolamentazione a tali problematiche.

CAPITOLO 2

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARD 9

2. International Accounting Standards Board (IASB)

L'*International Accounting Standards Board* (poi denominato *International Financial Reporting Standards*), è un organismo non politico costituito da esperti con una vasta esperienza nella preparazione ed emanazione dei principi contabili internazionali. L'organismo ha sede a Londra ed è stato fondato il 1 aprile 2001.

I nuovi principi, introdotti in Italia con il d.lgs. n. 38 del 28 febbraio 2005, hanno rappresentato un importante cambiamento per la formazione del bilancio annuale e consolidato, per società industriali, bancarie ed assicuratrici.

Un grande passo avanti è stato fatto in termini di unificazione e armonizzazione dei documenti contabili a livello internazionale. In effetti basti pensare alle profonde differenze che esistevano in precedenza dell'introduzione di questi principi, differenze sia dal punto di vista formale (conto economico e stato patrimoniale), che dal punto di vista sostanziale (principi di redazione e criteri di valutazione).

Tale armonizzazione rende i bilanci, dei vari enti che adottano tali *standards*, di gran lunga confrontabili che in precedenza e di conseguenza ridurre costi di transazione ed aumentare la chiarezza (anche se varie opzioni sono lasciate ai singoli stati).

Il lungo percorso di armonizzazione non è stato affatto semplice ed anno per anno lo IASB si imbatte sempre più su nuove problematiche a cui dover dare un giusto regolamento a causa del continuo evolversi della società in cui viviamo e delle nuove tecnologie.

2.1. Che cos'è l'IFRS 9

Il 24 luglio 2014 lo IASB emana il principio IFRS 9 che ha lo scopo di sostituire il precedente principio IAS 39, con adozione anticipata facoltativa dal 1 gennaio 2017 ed adozione obbligatoria dal 1 gennaio 2018.

Il nuovo principio è suddiviso in 4 macro-aree:

AREA 1	Classificazione e misurazione degli strumenti finanziari
AREA 2	Svalutazione per perdite (processo di <i>impairment</i>)
AREA 3	Rilevazione delle operazioni di copertura (<i>hedge accounting</i>)
AREA 4	<i>Eliminazione (derecognition)</i>

Figura 5. Le 4 macro-aree dell'IFRS 9.

Ognuna delle quali presenta importanti novità ad eccezione dell'ultima area la quale è rimasta invariata.

Le innovazioni riguardano sia le attività che passività finanziarie, con nuovi criteri di classificazione che porteranno ad un cambiamento sostanziale dell'aspetto del bilancio, in particolare avremo che:

- Il principio avrà l'obiettivo di ridurre la pro ciclicità dell'attività bancaria
- È previsto un forte impatto soprattutto nel *core business* delle banche commerciali perché è rivoluzionato il modo in cui verrà valutato il rischio di credito
- L'incremento delle svalutazioni – nel processo di *impairment* – porterà ad una importante svalutazione delle attività non deteriorate ECL
- L'applicazione di tale principio avrà effetto retrospettivo – si dovranno armonizzare tutte le operazioni con la conseguenza di elevati costi operativi in quanto anche le operazioni più datate dovranno essere rimisurate

2.1.1 Classificazione e misurazione degli strumenti finanziari: Attività finanziarie

Un'importante cambiamento riguarda la classificazione e misurazione sia delle attività che delle passività.

Le attività prevedono nuovi criteri di classificazione ossia *Other comprehensive income*⁸, mentre le passività prevedono che i crediti, i cui cambiamenti di *fair value*, sono registrati in OIC (per la passività a cui è applicabile il *fair value option*).

Possiamo riassumere il tutto nella seguente tabella, figura 6.

Possiamo notare come è di fondamentale importanza ogni singolo passaggio per la classificazione e misurazione di tali strumenti finanziari, infatti procedendo attraverso un percorso fatto di test, in base all'esito di quest'ultimi si potrà classificare tali strumenti finanziari.

Il primo passaggio, per quanto riguarda i crediti e strumenti di debito, prevede il *contractual cash flow characteristics test*, ovvero analisi dei flussi di cassa contrattuali, test che se non viene superato comporterà direttamente la classificazione delle attività al FVTPL⁹.

Al contrario se le attività finanziarie generano esclusivamente (*solely*) flussi di cassa in termini di capitale (*principal*) ed interessi (SPPI) procederanno allo step successivo che prevede il *business model test* e quindi poter essere classificate al costo ammortizzato o al FVTOCI.

⁸ Altre entrate complessive (OIC)

⁹ Fair Value Through Profit and Loss – fair value rilevato nell'utile (Perdita) d'esercizio

ATTIVITÀ FINANZIARIE

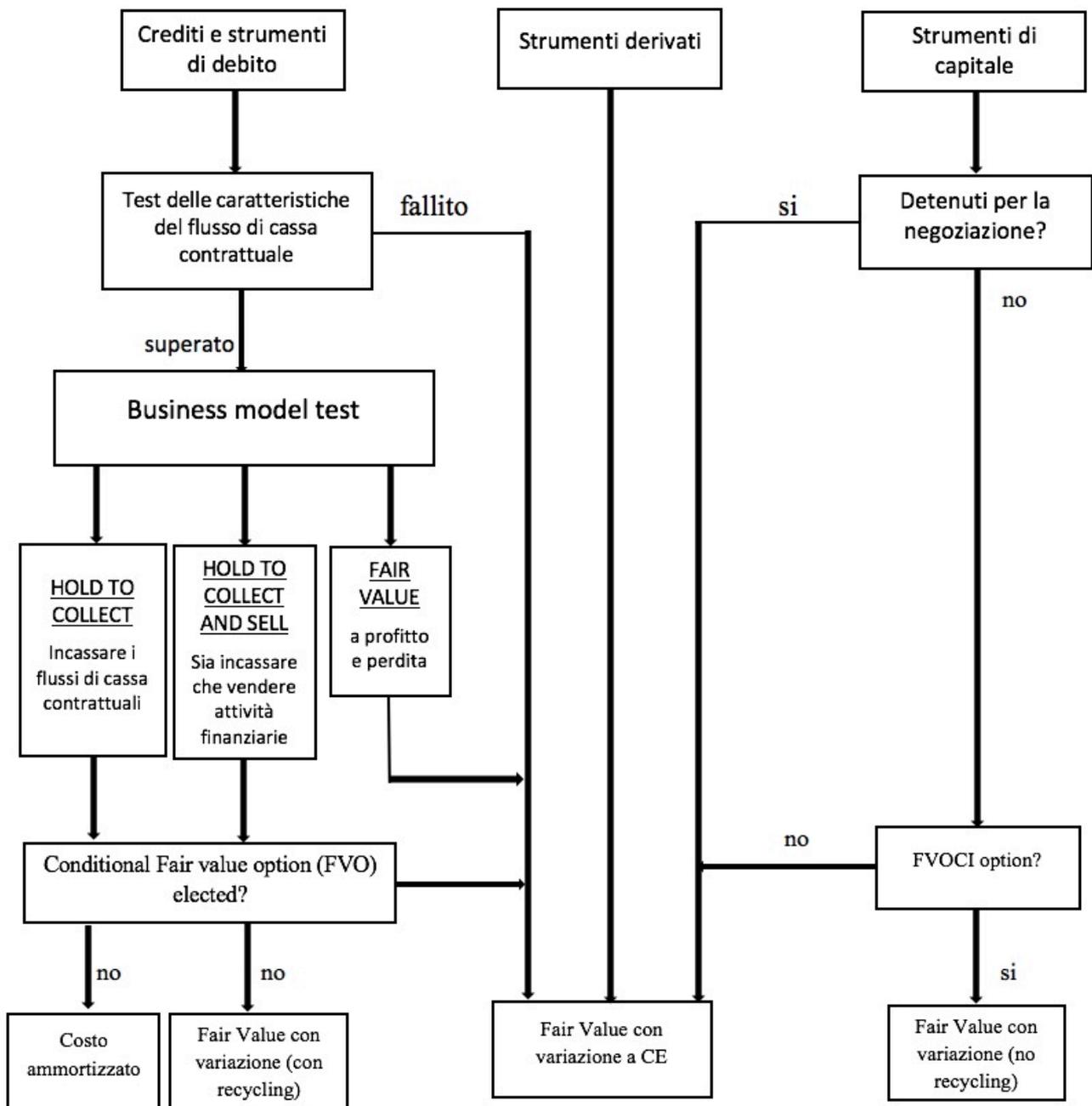


Figura 6. Classificazione e misurazione delle attività finanziarie (fonte E&Y)

Quindi l'obiettivo di questo test è verificare se i flussi di cassa contrattuali sono *Solely Payments of Principal and Interest on the principal amount outstanding* da qui SPPI test, ovvero pagamenti esclusivi del capitale e interessi sul capitale in sospeso.

Alcuni aspetti fondamentali rilevanti per l'analisi dell'**SPPI test** sono:

- Il capitale – è il *fair value* dell'attività finanziaria al momento della sua rilevazione iniziale
- L'interesse – è il corrispettivo per il valore del denaro nel tempo, per il rischio di credito associato al capitale in essere in un determinato periodo e per altri rischi e costi associati ai rischi di base di un'operazione di finanziamento, nonché per il margine di profitto.
- La valuta – tutti i flussi devono essere regolati nella stessa valuta
- Subordinazione – identificare se il mancato pagamento del debitore costituisce una violazione delle clausole contrattuali
- Connessione contrattuale – capire se lo strumento finanziario sia collegato contrattualmente a posizioni multiple sottostanti

Superato il *contractual cash flow characteristics test* si prosegue con un altro test, il cosiddetto “*business model*” test. È proprio a tal proposito che si è intervenuti modificando il vecchio principio con:

- l'eliminazione della categoria degli strumenti detenuti fino a scadenza (*Held to maturity*)
- eliminazione degli strumenti (*available for sale*)
- prestiti e crediti detenuti per la negoziazione.

BUSINESS MODEL TEST

		Contractual cash flow characteristics test	
		Superato	Fallito
BUSINESS MODEL	<p style="text-align: center;"><u>Held to collect:</u></p> <p>sono attività finanziarie che hanno le caratteristiche essenziali di un prestito e sono gestite sulla base di un modello di business che ha lo scopo di trarre benefici dai flussi contrattuali anche se non necessariamente fino a scadenza</p>	Costo ammortizzato	FVTPL
	<p style="text-align: center;"><u>Held to collect and sell:</u></p> <p>attività finanziarie aventi caratteristiche simili ad un prestito detenute anche con una finalità di vendita</p>	FVOCI (with recycling)	FVTPL
	<p>Attività finanziarie che non sono detenute al costo ammortizzato né a FVTOCI</p>	FVTPL	FVTPL
OPZIONE	<p style="text-align: center;"><i>Fair value option</i> per eliminare asimmetrie contabili</p>	FVTPL	/

Figura 7. Business model test (fonte E&Y)

Il *business model test* ha un impatto notevole per la classificazione e misurazione delle attività finanziarie infatti è da qui che poi vengono determinate le modalità di misurazione, in base all'esito del test.

Quest'analisi non si ferma al singolo strumento, ma bensì è rivolta ad identificare in che modo le attività finanziarie sono gestite per raggiungere un determinato obiettivo. Quindi l'analisi viene effettuata nella sua complessità e non soffermandosi sul singolo strumento.

Possiamo classificare in tre categorie l'esito del *business model test* ovvero:

- le attività finanziarie sono detenute solo per incassare i flussi di cassa contrattuali

- le attività finanziarie sono detenute per incassare flussi di cassa contrattuali e predisposte alla vendita
- attività finanziarie detenute per altri scopi

Nel primo caso le attività finanziarie sono appunto detenute per incassare flussi di cassa generati dalle singole attività e non massimizzare il rendimento del portafoglio vendendo attività finanziarie. L'obiettivo del nuovo principio è quindi nel fornire indicazioni nel come considerare le vendite di attività finanziarie che potrebbero anche non essere detenute necessariamente fino a scadenza. Queste attività saranno misurate al costo ammortizzato.

Nel secondo caso questo tipo di *business model* ha l'obiettivo di ottenere dalle attività un certo rendimento che permetterebbe ad esempio di mantenere un determinato rendimento o far coincidere la scadenza delle attività con quelle delle passività finanziarie utilizzate per fare provvista. Quindi a differenza del primo caso, in cui è previsto il semplice incasso di flussi di cassa contrattuali, nel secondo tipo di *business model* sono previste vendite maggiori con alta frequenza e molto rilevanti con uno scopo ben preciso e come già illustrato saranno misurate al FVTOCI con *recycling*.

Altre tipologie di business sono quelle che ad esempio prevedono un portafoglio gestito con l'obiettivo di generare flussi di cassa attraverso la vendita delle attività finanziarie. Tali decisioni sono infatti prese sulla base del *fair value* delle attività finanziarie e anche se sussiste l'incasso di flussi di cassa contrattuali derivanti dall'attività finanziaria non è sufficiente per far rientrare questa categoria di business in uno dei due modelli appena descritti.

2.1.2 Classificazione e misurazione degli strumenti finanziari: Passività finanziarie

Innovazioni sono presenti anche in merito alla classificazione e misurazione delle passività finanziarie.

PASSIVITÀ FINANZIARIE

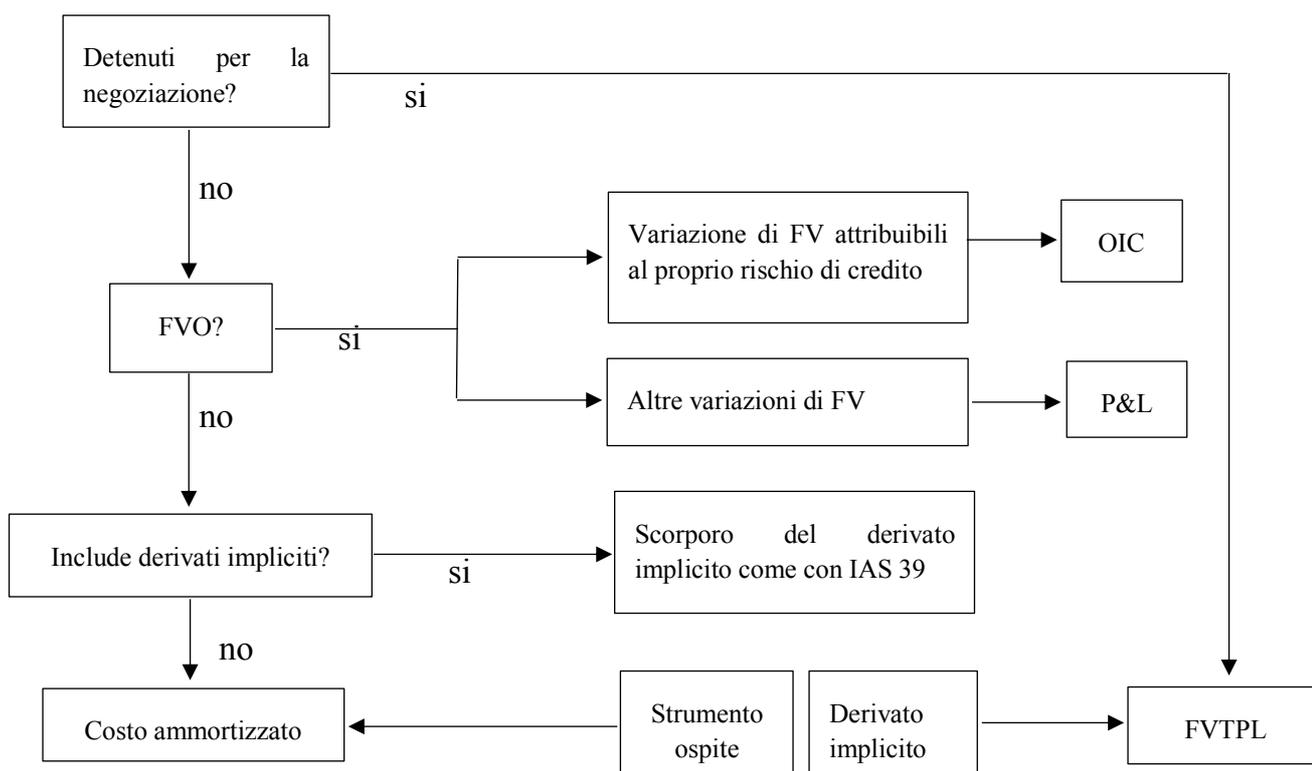


Figura 8. Classificazione e misurazione delle passività finanziarie (fonte E&Y)

come mostra la figura 8 se le passività sono detenute per la negoziazione verranno misurate direttamente al FVTPL, in caso contrario se sussiste il FVO ci troviamo di fronte ad una duplice classificazione a seconda che:

- Se le variazioni di *Fair Value* sono attribuite al proprio rischio di credito, vengono misurati all'OIC

- Altre variazioni non attribuite al proprio rischio di credito saranno valutate al *profit and loss*

Nel momento in cui il FVO abbia esito negativo, se le passività non includono derivati impliciti, saranno misurate al costo ammortizzato, nel caso in cui contenesse anche derivati impliciti si procederà allo scorporo del derivato – così come previsto dallo IAS 39 – e avremo:

- Il derivato implicito misurato al FVTPL
- Lo strumento ospite misurato al costo ammortizzato.

2.2. Svalutazione per perdite, processo di *impairment*

Aspetto fondamentale dell'IFRS 9 è il processo di *impairment*, che ha subito un notevole cambiamento proprio a seguito di quelle che furono le ragioni che scaturirono la crisi americana, poi diffusasi in gran parte del mondo, che riguardava i mutui sub-prime. Cambiamento profondo e drastico che vede un totale riadattamento da parte di tutti gli istituti finanziari che dovranno adottare un nuovo processo per la svalutazione delle perdite passando dai molteplici modelli – previsti dallo IAS 39 – al singolo metodo introdotto dall'IFRS 9.

L'innovazione è appunto il passaggio dal concetto da *incurred loss* a *expected credit loss*, ovvero dal concetto di perdita avvenuta, quindi si è già verificato il momento della perdita, a un concetto di perdita attesa basata su molteplici indicatori che porteranno delle variazioni a conto economico molto rilevanti rispetto al vecchio principio, come vedremo in seguito.

Tutto questo perché in passato si era abusato nel concedere dei prestiti senza alcuna garanzia da parte del contraente che potesse ripagarlo, e ciò portarono a delle situazioni di esposizione al rischio di credito molto elevate ed è proprio questo lo scopo del nuovo processo di *impairment*, ovvero: evitare che questa esposizione al rischio sia così elevata imponendo agli istituti finanziari di dover effettuare delle svalutazioni anche se si è molto lontani dal potenziale avvenimento di un rischio di credito.

L'impatto sarà notevole sui bilanci in quanto è prevista anche la retroattività di tale principio e soprattutto perché a distanza di un decennio i bilanci sono ancora altamente "infettati" da gran parte degli NPL.

Il modello di *impairment* prevede tre diversi approcci che sono:

- Metodo generale
- Metodo semplificato
- Metodo dei crediti deteriorati acquistati o originati

2.2.1 Metodo generale

Entrando nelle caratteristiche tecniche di questo cambiamento possiamo subito notare dalla figura 9 il grande impatto del nuovo principio.

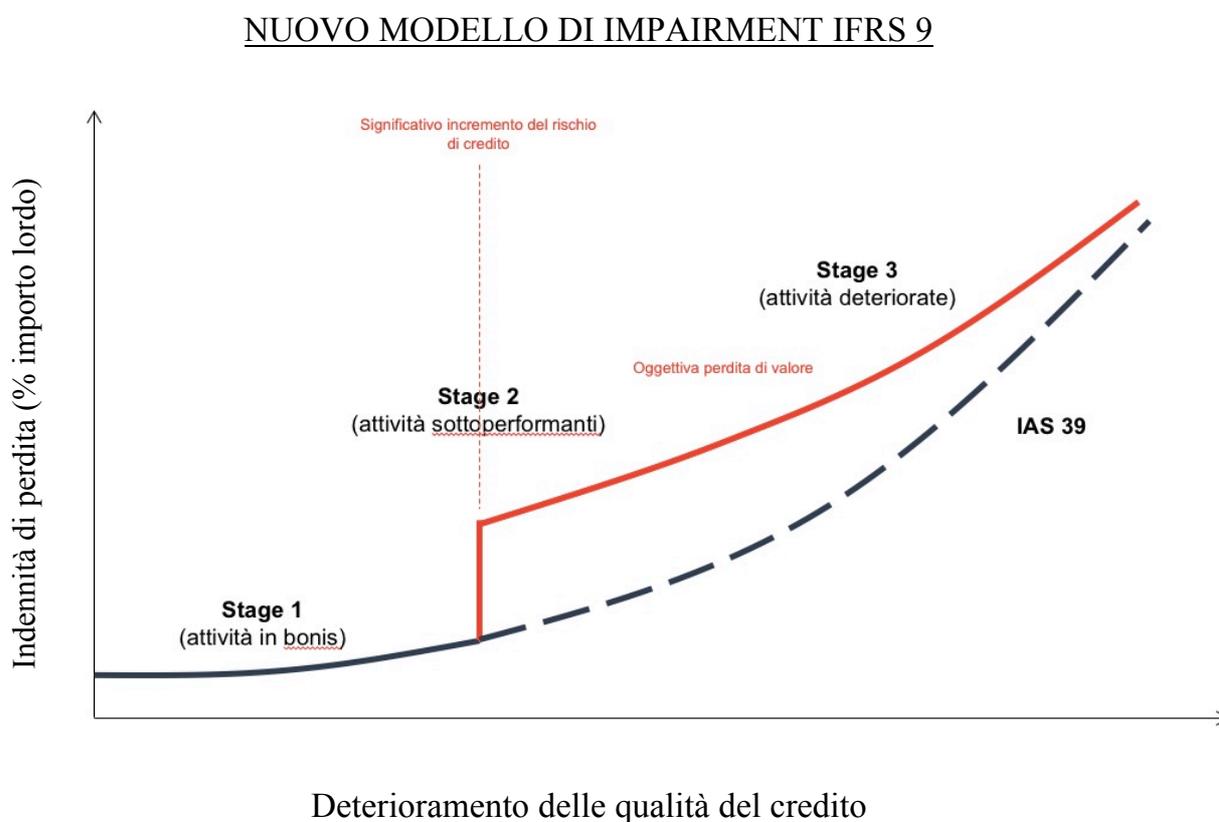


Figura 9. Modello di Impairment IFRS 9

Come è possibile notare dallo schema, possiamo distinguere in 3 stage i momenti della svalutazione.

- Stage 1 sarà applicata una perdita attesa a 12 mesi a tutte le poste finanziarie le quali non avranno subito un significativo incremento del rischio di credito, inoltre gli interessi attivi saranno calcolati sul valore contabile lordo.
- La novità si possono riscontrare nello stage 2 dove attività che non sono del tutto deteriorate, ma che hanno visto un significativo aumento del rischio di credito, dovranno essere subito svalutate per l'intero periodo di vita. Così facendo il conto economico risulterà molto più sensibile e soprattutto gli istituti finanziari dovranno far fronte ad un'ingente svalutazione in quanto gran parte delle attività rientrano nello stage 2. La soglia è data da una posizione scaduta da almeno 30 giorni e gli interessi attivi saranno calcolati sul valore contabile lordo.
- Stage 3 rientrano quelle poste patrimoniali per cui è già avvenuto il *credit event*, ovvero sono attività *non-performing* – simili al concetto di perdita avvenuta nello IAS 39 – e per cui svalutate al *lifetime*. Questo avviene quando la posizione è scaduta da oltre 90 giorni. Gli interessi attivi saranno calcolati sul valore netto/costo ammortizzato.

Questo processo di *impairment* è simmetrico a seconda che la posizione dello strumento migliori o peggiori dalla data della rilevazione. Procedendo da sinistra verso destra la condizione degli strumenti peggiorerà, viceversa ci sarà un miglioramento.

Il nuovo processo di *impairment* riguarda:

- Attività finanziarie che sono strumenti di debito come prestiti, titoli di debito, saldi bancari e depositi e crediti commerciali che sono valutati al costo ammortizzato
- Attività finanziarie che sono strumenti di debito misurati al FVTOCI
- I crediti per leasing secondo lo IAS 17
- Contratti patrimoniali ai sensi dell'IFRS 15, da contratti con i clienti
- Prestito che non sono valutati al FVTOCI ai sensi dell'IFRS 9

2.2.2 Metodo semplificato

L'approccio semplificato non richiede che ci sia un'entità volta a monitorare le variazioni del rischio di credito, ma, invece, richiede che l'entità riconosca e dia il permesso a una autorizzazione della perdita basata sull'*expected credit loss* per ogni data di riferimento, direttamente dal momento della misurazione.

L'approccio semplificato può essere utilizzato quando crediti commerciali o attività contrattuali derivanti da transazioni, rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 15 e che non contengono una componente finanziaria significativa o ancora quando l'entità applica un ripiego pratico per i contratti che hanno una scadenza di un anno o inferiore, in conformità con l'IFRS 15.

L'IFRS 15 descrive i contratti con un significativo componente di finanziamento come quelli per i quali prevede la tempistica di pagamento concordata con il cliente o con l'entità con un vantaggio significativo del finanziamento sul trasferimento di beni o servizi al cliente e, quindi, nel determinare il prezzo della transazione è richiesta che un'entità adegui l'importo del corrispettivo promesso considerando gli effetti del valore temporale del denaro.

Tuttavia, un'entità potrà decidere se applicare il metodo generale o semplificato a seconda che:

- Tutti i crediti commerciali o attività contrattuali derivanti da transazioni all'interno del campo di applicazione dell'IFRS 15 che contengono un significativo componente di finanziamento in conformità con l'IFRS 15. La scelta può essere effettuata separatamente a crediti commerciali e attività contrattuali
- Tutti i crediti di leasing derivanti da transazioni che rientrano nello scopo dello IAS 17. La scelta può essere effettuata separatamente ai finanziamenti e crediti di leasing operativo

Lo IASB ha osservato che dando la possibilità di scegliere tra questi due metodi si ridurrebbe la comparabilità di quest'ultimi. Tuttavia, lo IASB ritiene che così facendo si ridurrebbero alcune delle preoccupazioni pratiche di tener sotto controllo le variazioni del rischio di credito per entità che non hanno un sofisticato sistema di gestione del rischio di credito.

2.2.3 Metodo dei crediti deteriorati acquistati o originati

In quest'ultimo metodo l'entità al momento della rilevazione di una attività finanziaria è tenuta a determinare se quest'ultima ha ridotta capacità di credito, ovvero se sussiste rischio di credito.

Un'attività finanziaria ha un credito deteriorato quando uno o più eventi che hanno un impatto negativo sui flussi finanziari futuri stimati di tale attività finanziaria si sono verificati. Un *asset* finanziario (al momento dell'acquisto o dell'origine) è deteriorato quando è possibile osservare che tali eventi si siano verificati. L'IFRS 9 fornisce un elenco di eventi sostanzialmente identici agli "eventi di perdita" dello IAS 39 per la valutazione patrimoniale e sono:

- Difficoltà finanziarie significative dell'emittente o del mutuatario
- Una violazione del contratto, come un evento predefinito o scaduto
- Il prestatore del mutuatario, per ragioni economiche o contrattuali relative alla difficoltà finanziaria del mutuatario, abbia conferito al mutuatario la concessione che il prestatore non prenderebbe altrimenti in considerazione
- È probabile che il mutuatario entri in bancarotta o in altre organizzazioni finanziarie
- La scomparsa di un mercato attivo per tale attività finanziaria a causa di difficoltà finanziarie
- L'acquisto o l'origine di un'attività finanziaria con un grande sconto riflette le perdite su crediti sostenute

Data la difficoltà ad identificare ogni singolo evento è possibile che l'effetto combinato di diversi eventi abbia causato il deterioramento dei crediti.

Per le attività finanziarie che sono considerate come deteriorate all'acquisto o all'origine, in successivi periodi di rendicontazione, l'entità è tenuta a riconoscere:

- Le variazioni cumulative degli *expected credit loss* durante la vita dal riconoscimento iniziale come indennità di perdita

- Profitti o perdite, l'ammontare di qualsiasi variazione degli *expected credit loss* come guadagno o perdita di valore. Un cambiamento favorevole è riconosciuto quando comportano che la stima della perdita attesa durante il corso della vita diventi inferiore alla stima originale che è stata incorporata nei flussi finanziari stimati inizialmente al momento del calcolo

È inoltre necessario che insieme agli altri requisiti di informativa sul rischio di credito l'ente che adotta questo metodo è tenuto a spiegare come ha determinato che le attività siano deteriorate (inclusi gli input, le ipotesi e le tecniche di stima).

È inoltre richiesto di comunicare la quantità totale di ECL a rilevazione iniziale per attività finanziarie inizialmente rilevate durante la segnalazione, periodo in cui sono stati acquistati o originati crediti deteriorati.

Come già annunciato in precedenza il nuovo modello di *impairment* è basato sul principio di *expected loss* per cui la svalutazione sarà la seguente:

$$Svalutazione = PD * LGD * EAD$$

- PD sta per *probability of default* – misura la probabilità di default in un dato orizzonte temporale
- LGD sta per *loss given default* – è la perdita di credito che, in caso di default, non è possibile recuperare
- EAD sta per *exposure at default* – rappresenta l'ammontare nel momento del default

Il risultato è che la svalutazione sarà la media pesata della perdita attesa e la probabilità di default. Più precisamente avremo che la perdita attesa a un anno sarà:

$$1 \text{ year expected loss} = PD * LGD * EAD * TtM$$

Mentre la perdita sull'intera durata del contratto sarà:

$$\text{Lifetime expected loss} = \left(\sum_{k=1}^{M-1} \frac{\text{Marginal } PD_k * LGD * EAD_k}{(1 + EIR)^{k-1}} \right) + \left(\frac{\text{Marginal } PD_M * LGD * EAD_M * TtM}{(1 + EIR)^{M-1}} \right)$$

- PD sta per *probabilty of default* – misura la probabilità di default in un dato orizzonte temporale
- LGD sta per *loss given default* – è la perdita di credito che, in caso di default, non è possibile recuperare
- EAD sta per *exposure at default* – rappresenta l’ammontare nel momento del default
- EIR sta per *effective interest rate* – è il tasso utilizzato per il discount
- TtM sta per *time to maturity* – è il tempo rimanente fino alla *maturity* espresso in frazioni d’anno

2.3 Hedge accounting

È noto che le aziende ed istituti finanziari sono molto esposte a rischi per poter ottenere maggiori profitti e tali rischi, si riflettono sulle attività e passività, di conseguenza a conto economico. Per cui molto spesso operano gestendo il rischio con strumenti finanziari, ovvero strumenti finanziari derivati¹⁰ per poter proteggersi dall’esposizione a tali rischi.

Sono dunque previste novità anche per quanto riguarda le operazioni di *hedge accounting* in quanto hanno lo scopo di fornire utili informazioni sulle attività di gestione del rischio, con lo scopo che la rendicontazione finanziaria dovrà riflettere nella maniera più accurata possibile come un'entità gestisca il rischio e la misura in cui la copertura cerca di attenuare tali rischi.

¹⁰ Vedi pag. 12, paragrafo 1.3.

Nello specifico, il nuovo modello previsto dall'IFRS 9 mira a fornire un miglior collegamento tra il rischio di gestione strategica, la logica della copertura e l'impatto della copertura dei rendiconti finanziari, questo perché il precedente principio IAS 39 aveva suscitato grandi incomprensioni in merito a complessità e mancanza di allineamento con le attività di *risk management*.

L'*hedge accounting* è una tecnica che modifica la normale base della rilevazione degli utili o delle perdite degli strumenti di copertura associati e degli elementi coperti in modo che entrambi rimangano rilevati a conto economico nello stesso periodo contabile.

Quindi lo scopo dell'*hedge accounting* con l'IFRS 9 è quello di fornire maggior chiarezza in bilancio attraverso l'evidenza degli effetti della gestione del rischio, si avrà:

- Un maggior numero di rischi risulteranno eleggibili come *hedge item* – elementi di copertura
- Un maggior numero di strategie di copertura sarà ammissibile come *hedge accounting* – contabilità di copertura

La chiarezza di questo nuovo modello di *hedge accounting* viene evidenziato nella facilità di individuare la connessione tra quelle che sono le attività di copertura e i relativi effetti contabili nella lettura del bilancio.

Con l'introduzione dell'IFRS 9 alcune attività di copertura sono rimaste invariate come:

- Coperture del valore equo
- Copertura del flusso di cassa
- Copertura di investimenti netti in operazioni estere

Le operazioni di *hedge accounting* rimangono comunque opzionali e possono essere applicate solo alle operazioni di copertura che soddisfano i criteri di qualificazione.

Le principali novità sono racchiuse nella seguente tabella:

VARIAZIONI HEDGE ACCOUNTING

Requisiti	Principali cambiamenti
Test dell'efficacia delle coperture	L'intervallo dell'80-125% è sostituito da un test basato sugli obiettivi che si concentra sulla relazione economica tra l'elemento coperto e lo strumento di copertura e l'effetto del rischio di credito sulla relazione economica.
Componenti del rischio	Questo può essere inteso come l'elemento coperto, non solo per gli elementi finanziari, ma anche per gli elementi non finanziari, a condizione che la componente di rischio sia identificabile separatamente e attendibilmente misurabile.
Costi di copertura	<p>Il valore temporale di un'opzione, un contratto a termine e qualsiasi cambio in valuta estera, possono essere esclusi dalla designazione di uno strumento finanziario come lo strumento di copertura e contabilizzato come costi di copertura.</p> <p>Ciò significa che, invece delle variazioni del <i>fair value</i> di questi elementi che incidono sul profitto o sulla perdita come uno strumento di trading, questi importi vengono assegnati al profitto o perdita simile ai costi di transazione (che possono includere aggiustamenti di base), mentre le variazioni del <i>fair value</i> sono temporaneamente riconosciute nelle altre componenti di conto economico complessivo</p> <p style="text-align: center;">(OCI).</p>
Gruppi di oggetti	Sono possibili ulteriori designazioni di gruppi di elementi come l'elemento coperto, comprese le designazioni dei livelli e alcune posizioni nette.
Informativa	Questi sono più estesi e richiedono la fornitura di informazioni e intuizioni più significative.

Figura 10. Variazioni hedge accounting (fonte E&Y)

2.3.1 Test dell'efficacia delle coperture sulla base del *forward looking*

Le entità non dovranno più eseguire la misurazione dell'efficacia quantitativa retrospettiva utilizzando le linee guida del 80%-125%. Tuttavia, questo non significa che la

contabilizzazione delle operazioni di copertura prosegui indipendentemente dall'efficacia della copertura. Una valutazione dell'efficacia prospettica è ancora richiesta, in maniera simile a quella dell'inizio della relazione di copertura e su una base continua, con un minimo ad ogni data di riferimento.

Il test dell'efficacia delle coperture avviene nel seguente modo come illustrato dalla tabella

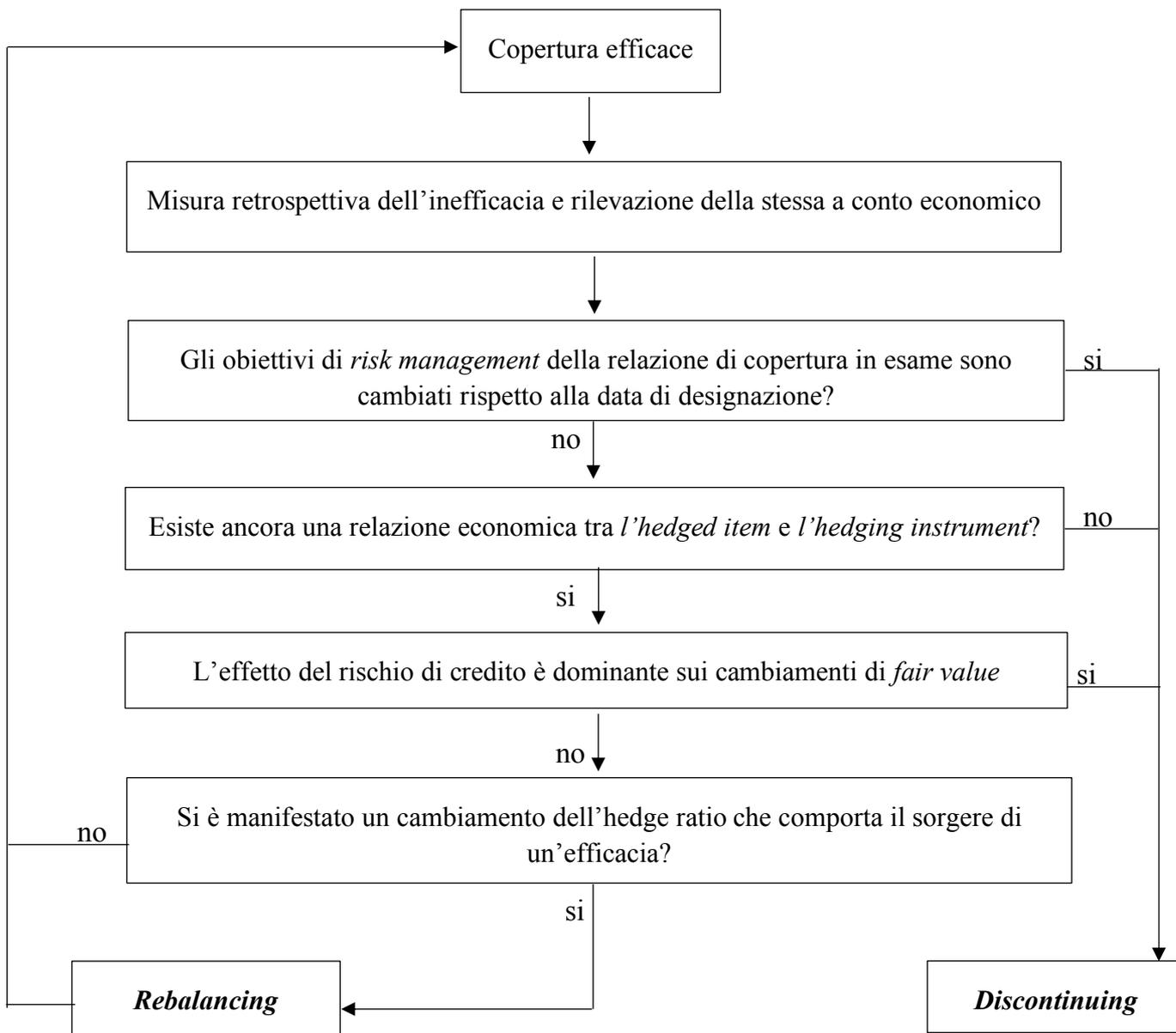


Figura 11. Test dell'efficacia delle coperture (fonte E&Y)

come si evince dalla figura 11, il test dell'efficacia delle coperture porta come risultato a due effetti ben diversi, ovvero:

Ribilanciamento – novità introdotta che si pone come ultima istanza al processo di test dell'efficacia e comprende solo modifiche al rapporto di copertura per riflettere i cambiamenti previsti nella relazione tra *l'hedge item* e *l'hedge instrument*. Qualsiasi altra modifica apportata alle quantità di *hedge item* o *hedge instrument* non comporterebbe un ribilanciamento.

Pertanto, il ribilanciamento è rilevante solo se esiste un rischio base tra *l'hedge item* e *l'hedge instrument*.

Si avrà un ribilanciamento solo nel caso in cui l'obiettivo della copertura resti invariato, ma non soddisfi più i requisiti di efficacia della copertura relativi al rapporto di copertura.

L'IFRS 9 inoltre chiarisce che non tutti i cambiamenti nell'entità della compensazione tra *l'hedge item* e *l'hedge instrument* costituisca un cambiamento che richiederebbe il ribilanciamento.

In conclusione, il ribilanciamento può avvenire attraverso:

- Un aumento/diminuzione del volume dell'*hedge item*
- Un aumento/diminuzione della copertura dell'*hedge instrument*

In caso contrario, supponendo che bisogna fare un piccolo focus sul *risk management*, questo lo possiamo dividere in:

- Gestione strategica del rischio – è stabilita al più alto livello di un'entità e incide i rischi a cui l'entità è esposta e se e come le attività di gestione del rischio dovrebbero affrontare tali rischi. Ad esempio, una strategia di gestione del rischio potrebbe identificare come rischio le variazioni dei tassi di interesse dei prestiti e definire un intervallo obiettivo specifico per il tasso fisso/ variabile per tali prestiti. La strategia viene generalmente mantenuta per un periodo di tempo relativamente lungo. Tuttavia, può includere una certa flessibilità per reagire ai cambiamenti nelle circostanze.
- L'obiettivo di gestione del rischio, al contrario, è impostato a livello di una relazione di copertura individuale e definisce il modo in cui un particolare strumento di copertura è designato per coprire un particolare elemento coperto. Ad esempio, ciò definirà come

un determinato *interest rate swap* viene utilizzato per "convertire" una specifica passività a tasso fisso in una passività a tasso variabile. Pertanto, una strategia di gestione del rischio sarebbe generalmente supportata da molti obiettivi di gestione del rischio.

Sospensione della contabilizzazione di copertura – Nella seconda fase del test dell'efficacia se l'obiettivo della gestione del rischio sia cambiato rispetto alla data di designazione questo vedrà la sospensione della contabilizzazione della copertura.

Allo stesso modo si procederà con la sospensione anche nel caso in cui venga meno la relazione economica tra *l'hedge item* e *hedge instrument* o se il rischio di credito è dominante sui cambiamenti del *fair value*.

La novità introdotta però riguarda alcune sospensioni parziali, quindi significa che per alcune operazioni la copertura può proseguire.

Possiamo riassumere il tutto nella seguente tabella:

Possibili scenari	Sospensione della contabilizzazione
Cambiamenti nell'obiettivo della gestione del rischio	Totale o parziale
Mancanza della relazione economica tra <i>hedge item</i> e <i>hedge instrument</i>	Totale
Effetto del rischio di credito per variazioni del valore <i>dell'hedging relationship</i>	Totale
Come parte del ribilanciamento, il volume dell'elemento coperto o lo strumento di copertura è ridotto	Parziale
Scadenza <i>dell'hedge instrument</i>	Totale
Lo strumento di copertura è (in tutto o in parte) venduto, terminato o esercitato	Totale o parziale
L'oggetto coperto (o parte di esso) non esiste più o non è più previsto che si verifichi	Totale o parziale

Figura 12. Sospensioni della contabilizzazione (fonte E&Y)

Il nuovo principio dunque prevede delle sospensioni parziali come mostrato dalla figura 12, ma i requisiti generali che identificano un elemento come coperto sono rimasti invariati rispetto allo IAS 39 e questi sono:

- Un'attività o una passività riconosciuta
- Un impegno fermo non riconosciuto
- Una transazione di previsione altamente probabile
- Un investimento netto in una operazione estera

Come con lo IAS 39, l'elemento oggetto di copertura deve essere attendibilmente misurabile, aspetto che resta invariato rispetto allo IAS 39, inoltre un'operazione prevista deve essere altamente probabile.

Tuttavia, ciò che è cambiato nell'IFRS 9, rispetto allo IAS 39, è la modalità di copertura degli articoli che sono designati in una relazione di copertura. In particolare, la designazione di componenti nominali e di rischio e designazione di esposizioni aggregate e gruppi di articoli sono cambiati. Questi cambiamenti, che alla fine dovrebbero portare ad una attività di gestione del rischio più qualificata per *l'hedge accounting*, derivano dall'obiettivo più ampio del progetto di allineare meglio il rischio di un'entità con l'approccio gestionale dei risultati contabili.

2.3.2 Componenti del rischio

Per la parte riguardante la gestione del rischio possiamo evidenziare come in base alla tipologia di rischio le entità si adoperano nel ridurre al massimo quest'ultimi. Spesso accade che invece di coprire le variazioni totali del *fair value* o del *cash flow*, i gestori del rischio spesso utilizzano derivati per coprire solo determinati componenti di rischio specifici. Quindi gestire solamente rischi specifici con specifici strumenti riflette il fatto che la copertura di tutti i rischi spesso non è economicamente sostenibile, talvolta per la mancanza di fondi. Le componenti del rischio sono:

1 Componenti di rischio specificate contrattualmente

Gli accordi di acquisto o vendita contengono talvolta clausole che collegano il prezzo del contratto tramite una formula specifica a un prezzo di riferimento di una merce. Alcuni esempi di rischi contrattuali sono:

- Prezzo del gas naturale legato contrattualmente in parte a un prezzo di riferimento del gasolio e in parte a un prezzo di riferimento per l'olio combustibile
- Prezzo dell'elettricità legato contrattualmente in parte a un prezzo di riferimento del carbone e in parte alle spese di trasmissione che includono l'indicizzazione dell'inflazione
- Prezzo dei cavi contrattualmente collegati in parte a un prezzo di riferimento del rame e in parte a una tassa di pedaggio variabile che riflette i costi energetici
- Prezzo del caffè contrattualmente legato in parte a un prezzo di riferimento di Arabica caffè e in parte alle spese di trasporto che includono un prezzo del diesel indicizzazione

L'IFRS 9 consente ora a un'entità di designare una componente di rischio di un elemento non finanziario come elemento di copertura in una relazione di copertura, a condizione che la componente di rischio sia separatamente identificabile e attendibilmente misurabile.

2 Componenti di rischio non derivabili contrattualmente

La valutazione se una componente di rischio sia separatamente identificabile e attendibilmente misurabile deve essere effettuata nel contesto della particolare struttura di mercato alla quale si riferiscono i rischi e in cui si svolge l'attività di copertura.

Quindi questi rischi che non derivano direttamente da operazioni contrattuali sono ad esempio variazioni del prezzo del grano che però non comporterà un'immediata variazione nel prezzo della pasta ma che a lungo andare sicuramente potrà influire sul risultato del prezzo finale.

Così facendo si apre una nuova area di giudizio in cui la valutazione del mercato sarà normalmente effettuata dal coinvolgimento di personale con ottime capacità di prevedere i prezzi di mercato.

3 Inflazione come componente del rischio

L'inflazione secondo lo IAS 39 non era considerata una componente di rischio per gli strumenti finanziari a meno che la componente di rischio fosse quella di tipo specificata contrattualmente. Per gli strumenti non finanziari invece l'inflazione non poteva essere considerata a pieno una componente di rischio.

Con l'IFRS 9 sugli strumenti finanziari sussiste una presunzione relativa, che se non specificato contrattualmente, l'inflazione non è separatamente identificabile e attendibilmente misurabile. Ciò significa che sussistono limitati casi in cui è possibile identificare l'inflazione come una componente di rischio, similmente come le componenti di rischio non derivabili contrattualmente, le analisi per identificare l'inflazione come componente di rischio si basa su particolari circostanze nei relativi mercati, che in questo caso è il mercato del debito.

Mentre l'IFRS 9 definisce in quali circostanze l'inflazione può essere una componente di rischio per uno strumento finanziario, l'inflazione può, in futuro, essere considerata come un componente di rischio per gli elementi non finanziari allo stesso modo di qualsiasi altra componente di rischio. Ad esempio, si avrebbe una componente di rischio per l'inflazione per gli elementi specificati contrattualmente che sarebbero normalmente classificati come *hedge item* – come ad esempio un contratto di vendita con una formula di prezzo collegata all'indice dei prezzi al consumo – sotto l'IFRS 9, cosa che non sarebbe stata prevista con lo IAS 39.

2.3.3 Gruppi di elementi

La contabilizzazione delle operazioni di copertura secondo lo IAS 39 erano state progettate principalmente secondo un punto di vista del singolo strumento. Un *hedging relationship* includeva tipicamente un singolo strumento di copertura – come ad esempio uno swap su tassi di interesse – che copra un singolo oggetto come un prestito. Molto spesso però gli enti per ragioni economiche hanno effettuato operazioni di copertura di gruppo, ma con restrizioni al concetto di aggregazione di gruppo per via delle differenti tipologie di operazioni da coprire.

I requisiti generali per il raggruppamento di oggetti sotto lo IAS 39 prevedevano che:

- I singoli elementi senza essere considerati nelle dinamiche di gruppo abbiano la stessa esposizione al rischio
- La variazione in *fair value* attribuita *all'hedge risk* per ogni oggetto deve essere proporzionale alla complessiva variazione del *fair value* attribuita al gruppo

Punto critico di queste due condizioni era specialmente la seconda, in quanto in grandi portafogli le variazioni dei singoli *items* non corrispondevano con quelli dell'andamento generale del gruppo/portafoglio.

Secondo l'IFRS 9, totalmente in contrasto col precedente principio, *l'hedge accounting* sarà applicato ai gruppi se:

- Il gruppo sia formato da componenti che siano individualmente qualificati per *l'hedge accounting*
- La gestione del rischio gli elementi del gruppo siano gestiti insieme, sulla base di gruppo

L'hedge accounting ha inoltre l'obiettivo di sterilizzare il movimento di *fair value* dei derivati a conto economico questo attraverso due operazioni di copertura che sono:

- *Cash flow hedge* – si applica nei casi in cui l'obiettivo della copertura è quello di limitare l'esposizione al rischio di variabilità dei flussi finanziari attribuibili ad attività, passività iscritte in bilancio, ad impegni irrevocabili oppure operazioni programmate altamente probabili
- *Fair value hedge* – si applica nei casi in cui l'obiettivo della copertura è quello di limitare l'esposizione al rilascio delle variazioni di *fair value* di attività, passività iscritte in bilancio o impegni irrevocabili

CASH FLOW HEDGE

Il meccanismo generale con cui vengono presentate le coperture dei flussi di cassa non hanno subito variazioni rispetto allo IAS 39. Le entità continueranno ad accumulare nelle riserve di

coperture la minor parte tra il guadagno o la perdita cumulativa sullo strumento di copertura e le variazioni cumulative del *fair value dell'hedge item*. Questo è spesso indicato come il "lower-of-test" e sostanzialmente assicura che, in linea con gli IASB il "conceptual framework", un'entità non riconosce un'attività o una passività che non esiste.

L'IFRS 9 è più restrittivo dello IAS 39 su come l'importo accumulato delle coperture di riserve, è successivamente contabilizzato a seconda della natura delle transazioni di copertura:

- Se la transazione di copertura comporta il riconoscimento di un elemento non finanziario, l'importo cumulato nel patrimonio netto viene rimosso dalla componente separata del patrimonio netto e quindi inserito nel costo iniziale o in altri valori contabili delle attività o ancora come passività coperte. Questa operazione viene spesso indicata come "aggiustamento di base" e non influenza l'OIC del periodo considerato
- Se l'operazione di copertura di una attività non finanziaria diventa successivamente un impegno fermo per il quale viene applicato *fair value hedge*
- Invece per qualsiasi altra copertura di cash flow, l'importo accumulato nel patrimonio netto è riclassificato a conto economico come rettifica da riclassificazione nello stesso periodo o durante i flussi finanziari oggetto di coperture sul conto economico. Questa registrazione a differenza della prima comporta variazioni dell'OIC del periodo considerato

In conclusione, l'IFRS 9 menziona anche i periodi in cui sono presenti interessi attivi o passivi riconosciuti come un esempio di periodo in cui l'importo accumulato in riserve di coperture dovrebbero essere riclassificate a conto economico. Questo chiarisce che le entità non possono contabilizzare un pagamento netto su un tasso di interesse in conto economico, ma dovrebbero presentare questo pagamento come una riclassificazione per adeguare le differenze tra OIC e profitti o perdite.

FAIR VALUE HEDGE

La copertura di *fair value* con l'IFRS 9 non varia. Le entità continuano a rilevare l'utile o la perdita sullo strumento di copertura nel conto economico rettificando il valore contabile dell'elemento coperto a conto economico. Tuttavia, il processo può essere diverso per gli

strumenti di capitale per le quali l'entità ha scelto di presentare le variazioni di *fair value* in altre componenti in OIC.

Possiamo infine riassumere le principali differenze delle tre macro aree tra l'IFRS 9 e lo IAS 39 nella seguente tabella:

	IAS 39	IFRS 9
Criteri di classificazione e misurazione	<ol style="list-style-type: none"> 1. Held to maturity 2. Available for sale 3. Loans and receivables 4. Held for trading 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Held to collect 2. Held to collect and sell 3. Fair Value to Profit and Loss
Imparment	Rilevazione delle perdite sulla base di quelle realizzate (Metodo IBNR: tassonomia). Molteplici modelli di impairment a seconda della classificazione degli strumenti finanziari.	Rilevazione delle perdite attese in relazione al merito di credito dello strumento e con una componente forward looking (Metodo ECL). Unico modello di impairment.
Segmentazione del portafoglio	Non prevista (sì nel caso delle svalutazioni collettive)	Tre classificazioni dinamiche di qualità del credito dello strumento finanziario
Orizzonte temporale	1 anno	1 anno oppure al lifetime, intera durata del contratto.

Figura 13. Confronto IAS 39 con IFRS 9

CAPITOLO 3

L'IMPATTO IN BILANCIO DELL'IFRS 9 IN EFG INTERNATIONAL

È da premettere che il nuovo principio sarà obbligatorio dal 1° gennaio 2018, ma che è stata possibile una adozione anticipata già dal 1° gennaio 2017, per cui prenderò in osservanza il bilancio di EFG International in quanto ha adottato il codesto principio in maniera anticipata.

EFG International è una *private banking*¹¹ con sede in Svizzera avente ad oggetto numerosi servizi, paragonabili a quelli di un istituto finanziario.

È importante sottolineare che nell'anno 2017 oltre ad aver redatto il bilancio tenendo conto anche del principio IFRS 9, la *private banking* ha anche adoperato dei cambiamenti di management – volti ad affrontare al meglio il futuro – oltre ad aver completato l'acquisizione di BSI¹² in tempi record.

Dalle parole del CEO Giorgio Pradelli emerge che il risultato del bilancio d'esercizio 2017 sia molto soddisfacente e di trasformazione profonda per EFG International in quanto si sta seguendo un percorso programmato di crescita per gli anni 2016 – 2019. (Un anno di trasformazione profonda, 2018)

Con l'acquisizione di BSI, EFG International ora è tra le più grandi *private banking* della Svizzera con circa 142 miliardi di attività e con l'obiettivo di trarne il meglio dai prossimi anni in quanto nel bilancio d'esercizio 2017 si è chiusi con una perdita.

¹¹ Servizi bancari e finanziari offerti a una clientela privata di elevato standing, ovvero con elevate somme investibili. Si differenzia dagli altri servizi offerti da istituti finanziari in quanto questi sono altamente personalizzati – e non standardizzati come la maggior parte di quelli offerti dagli istituti finanziari - e recentemente questa fetta di clientela facoltosa si è estesa anche a clienti con disponibilità non inferiori a 500.000 – 1.000.000. I servizi offerti sono molto vasti e paragonabili a quelli di un istituto finanziario.

¹² British Standards Institution – è un ente di normazione, certificazione e formazione leader mondiale, che emana standards di eccellenza adottati in tutto il mondo.

3.1 Bilancio d'esercizio 2017

Per comprendere al meglio l'impatto del nuovo principio mettiamo a confronto i risultati contabili del bilancio d'esercizio 2016 con il 2017. Passiamo all'aspetto sostanziale del bilancio ed osserviamo i risultati contabili al 31 dicembre 2017.

BILANCIO D'ESERCIZIO 2017

	Note	Year ended 31 December 2017 CHF millions	Restated Year ended 31 December 2016 CHF millions
Interest and discount income		608.6	437.2
Interest expense		(263.3)	(240.3)
Net interest income	11	345.3	196.9
Banking fee and commission income		758.8	479.6
Banking fee and commission expense		(141.5)	(84.2)
Net banking fee and commission income	12	617.3	395.4
Dividend income	13	3.6	1.9
Net trading income and foreign exchange gains less losses	14	209.0	128.2
Fair value gains less losses on financial instruments measured at fair value	15	(41.7)	(8.1)
Gains less losses on disposal of financial assets at fair value through other comprehensive income / available-for-sale investment securities	16	0.2	1.7
Other operating income		9.0	6.0
Net other income		180.1	129.7
Operating income		1,142.7	722.0
Operating expenses	18	(1,190.0)	(690.4)
Bargain gain on business acquisition (restated)	3, 36		416.8
Impairment on goodwill and other intangibles	37.1		(199.5)
Other provisions	45	(3.5)	(20.3)
Loss allowance on financial assets at amortised cost and debt instruments measured at fair value through other comprehensive income	17	(20.3)	(3.8)
(Loss) / Profit before tax		(71.1)	224.8
Income tax gain	20	13.6	3.2
Net (loss) / profit for the year		(57.5)	228.0
Net (loss) / profit for the year attributable to:			
Net (loss) / profit attributable to equity holders of the Group		(59.8)	225.3
Net profit attributable to non-controlling interests		2.3	2.7
		(57.5)	228.0

Figura 14. (Fonte EFG International)

Come possiamo notare, è chiaro che EFG International ha chiuso in perdita – di 57,5 milioni – il bilancio d'esercizio 2017, ma come detto in precedenza ciò è dovuto a profondi cambiamenti tra i quali spicca l'adozione del principio IFRS 9.

EFG International ha adottato il principio IFRS 9 per la redazione del bilancio consolidato.

L'impatto è stato notevole ed è possibile quantificarlo in 493,9 milioni di franchi svizzeri riconosciuto nelle riserve di apertura al 1 ° gennaio 2017 che comprende:

- 353,6 milioni di ri-misurazione di attività finanziarie precedentemente classificate come possedute fino a scadenza e valutate al costo ammortizzato
- 140,3 milioni di franchi di ri-misurazione di ECL, composti da: 136,2 milioni relativi a posizioni in bilancio e 4,1 milioni di in posizioni fuori bilancio

Per quanto concerne la **misurazione e classificazione** i risultati sono stati:

- Attività finanziarie relative alle assicurazioni sulla vita precedentemente classificate come *Held-to-maturity* ma che falliscono l'SPPI test.

Si è registrata una perdita a causa di portafogli di polizze assicurative sulla vita che non sono riuscite a soddisfare i criteri dell'SPPI test a causa della presenza di rischi diversi dal valore temporale del denaro e la presenza di flussi di cassa dipendenti da eventi futuri.

Di conseguenza questi strumenti, che erano stati valutati sulla base del costo ammortizzato, con un valore di 854,7 milioni di franchi svizzeri, sono stati riclassificati secondo FVTPL e di conseguenza svalutati fino ad un importo di 516,9 con una perdita di 337,8 milioni di franchi svizzeri.

- Strumenti di debito, precedentemente classificati come *Held-to-maturity*, che hanno fallito l'SPPI test.

Dunque, anche per quanto riguarda strumenti di debito EFG International non hanno soddisfatto appieno i criteri dell'IFRS 9 a causa della qualità dei requisiti. Per cui strumenti di debito valutati al costo ammortizzato per 343,6 milioni sono stati riclassificati secondo FVTPL per 327,8 con una perdita alla riapertura del bilancio il 1° gennaio 2017 di 15,8 milioni di franchi svizzeri.

- Attività finanziarie relative alle assicurazioni sulla vita precedentemente classificate come *Available for sale* ma che fallisce l'SPPI test.

Il gruppo detiene un portafoglio di polizze assicurative sulla vita che non sono riusciti a soddisfare i requisiti dell'SPPI test su eventi futuri, compresa la longevità dell'assicurato e il futuro costo dell'assicurazione. Di conseguenza, questi strumenti,

che sono stati valutati al *fair value* e classificati come *available-for-sale* per 32,2 milioni sono stati riclassificati come FVTPL dalla data della domanda iniziale.

- Strumenti azionari classificati come FVTPL, il Gruppo ha agito designando tali strumenti al FVTOCI. Questi strumenti che erano prima stati valutati al *fair value* come *available-for-sale* per 55,1 milioni, sono stati riclassificati come FVTPL dalla data di prima applicazione.

- Investimenti in titoli garantiti da attività.

Il Gruppo detiene investimenti in un portafoglio di titoli garantiti da prestiti immobiliari emessi da una entità speciale. Dopo un'analisi dettagliata è emerso però che non hanno soddisfatto i requisiti dell'SPPI test e di conseguenza, questi strumenti precedentemente valutati al *fair value available-for-sale* per 61,2 milioni, sono stati riclassificati al FVTPL alla data di prima applicazione.

- Prodotti strutturati che sono legati al settore immobiliare.

Come per gli investimenti in titoli garantiti da attività anche prodotti strutturati legati al settore immobiliare non hanno superato l'SPPI test e tali investimenti che erano stati classificati come *fair value available-for-sale* per 12,5 milioni, sono stati riclassificati al FVTPL.

- Fondi di investimento.

Il Gruppo detiene investimenti in fondi, che collettivamente generano reddito e plusvalenze, ma non generano interessi. Per cui data la mancanza di corrispondenza con l'SPPI test i 25,8 milioni classificati come *available-for-sale* sono stati riclassificati al FVTPL dalla data di prima applicazione.

L'impatto del nuovo principio riguardante *impairment* è stato notevole in quanto il passaggio allo stage 2 e allo stage 3 hanno portato a numerose perdite.

In particolare:

- ECL su prestiti e anticipazioni a clienti.

I 135,9 milioni di perdite si sono registrate al 1 gennaio 2017 per passaggio allo stage 2 per 68,1 milioni relativi ad una esposizione creditizia in un fondo e per 69,3 milioni

per un'esposizione ad una compagnia di assicurazioni taiwanese in amministrazione controllata.

L'hedge accounting ha permesso a EFG International di poter usufruire di una maggiore gamma di possibilità di coperture delle perdite con la possibilità di continuare con le relazioni di copertura esistenti. In particolare, il nuovo standard ha rimosso il *range* prescritto per la copertura efficace per consentire una maggiore flessibilità per un'entità per applicare *l'hedge accounting*.

Il Gruppo ha applicato *l'hedge accounting* per gli *swap* sui tassi di interesse precedentemente acquistati per compensare il rischio di *fair value* di alcune attività in titoli a tasso fisso, inoltre le relazioni di copertura precedentemente designate, continuano ad essere applicate secondo l'IFRS 9.

Per le **passività finanziarie**, in seguito all'adozione dell'IFRS 9, la classificazione è rimasta invariata per il Gruppo, queste continuano ad essere valutate al costo ammortizzato o al FVTPL.

Focus sul processo di ***impairment***:

È da sottolineare inoltre che EFG International, nel processo di applicazione delle politiche contabili, il management ha incluso vari giudizi, stime e ipotesi che possono influenzare gli importi di attività e passività rilevati in bilancio nei periodi futuri. Codeste stime sono in continuo evolversi e sono basati sull'evidenza storica e su altri fattori, comprese le aspettative di eventi futuri che si ritenga essere ragionevoli date le circostanze.

Passiamo ora all'aspetto più interessante delle variazioni che implica l'IFRS 9, in particolare l'ECL confrontando i risultati del 2016 e il 2017.

	AAA-AA	A	BBB-BB	B-C	Unrated	Total carrying value
31 December 2016	CHF millions	CHF millions	CHF millions	CHF millions	CHF millions	CHF millions
Cash and balances with central banks	8,821.6		65.9			8,887.5
Treasury bills and other eligible bills	1,945.6					1,945.6
Due from other banks	982.5	1,307.4	375.6	256.8	1.5	2,923.8
Mortgages	1,769.4	3,855.1	901.8	255.8		6,782.1
Lombard and other loans	6,767.9	3,638.2	997.8	692.3		12,096.2
Investment securities – Amortised Cost	4,565.0	753.4			37.0	5,355.4
Total on-balance sheet assets as at						
31 December 2016	24,852.0	9,554.1	2,341.1	1,204.9	38.5	37,990.6
Loan Commitments	177.2	1.9	12.6	4.7	16.5	212.9
Financial Guarantees	399.0	9.8	181.5	62.9	126.1	779.3
Total	25,428.2	9,565.8	2,535.2	1,272.5	181.1	38,982.8

Figura 15. Qualità del credito e le indennità previste per perdite di crediti misurate al FVTOCI al 31 dicembre 2016 (Fonte EFG International)

31 December 2016	Total carrying value CHF millions	ECL Staging			ECL allowance included in carrying values CHF millions	Fair value of the collateral held CHF millions
		Stage 1	Stage 2	Stage 3		
Cash and balances with central banks	8,887.5					
Treasury bills and other eligible bills	1,945.6	0.1			0.1	
Due from other banks	2,923.8	0.2			0.2	
Mortgages	6,782.1	0.5	0.4	6.6	7.5	15,520.7
Lombard and other loans	12,096.2	1.8	74.0	95.8	171.6	38,961.3
Investment securities – Amortised Cost	5,355.4					
Total on-balance sheet assets as at						
31 December 2016	37,990.6	2.6	74.4	102.4	179.4	54,482.0
Loan Commitments	212.9	0.4			0.5	
Financial Guarantees	779.3	0.7	2.7	0.2	3.6	
Total	38,982.8	3.7	77.1	102.6	183.5	54,482.0

Figura 16. Qualità del credito e le indennità previste per perdite di crediti misurate al FVTOCI al 31 dicembre 2016 (Fonte EFG International)

Le due figure mostrano i valori contabili, la qualità del credito e le indennità previste per perdite di crediti misurate al FVTOCI al 31 dicembre 2016. I rispettivi dati possiamo confrontarli con i risultati al 31 dicembre 2017:

	AAA-AA	A	BBB-BB	B-C	Unrated	Total carrying value
31 December 2017	CHF millions	CHF millions	CHF millions	CHF millions	CHF millions	CHF millions
Cash and balances with central banks	9,602.9		96.9			9,699.8
Treasury bills and other eligible bills	1,482.3					1,482.3
Due from other banks	897.3	1,394.5	277.5	4.0	2.7	2,576.0
Mortgages	1,639.4	3,630.5	856.4	463.5		6,589.8
Lombard and other loans	6,787.3	3,682.5	1,215.6	676.1		12,361.5
Investment securities – FVTOCI	3,966.3	1,189.3	15.3		39.7	5,210.6
Total on-balance sheet assets as at						
31 December 2017	24,375.5	9,896.8	2,461.7	1,143.6	42.4	37,920.0
Loan Commitments	171.7	4.9	24.4	5.6	20.3	226.9
Financial Guarantees	203.8	7.1	244.9	34.1	111.3	601.2
Total	24,751.0	9,908.8	2,731.0	1,183.3	174.0	38,748.1

Figura 17. Qualità del credito e le indennità previste per perdite di crediti misurate al FVTOCI al 31 dicembre 2017 (Fonte EFG International)

31 December 2017	Total carrying value CHF millions	ECL Staging			ECL allowance included in carrying values CHF millions	Fair value of the collateral held CHF millions
		Stage 1	Stage 2	Stage 3		
Cash and balances with central banks	9,699.8					
Treasury bills and other eligible bills	1,482.3					
Due from other banks	2,576.0	0.1			0.1	
Mortgages	6,589.8	0.8	0.4	10.1	11.3	13,559.2
Lombard and other loans	12,361.5	2.7	88.3	90.3	181.3	42,066.2
Investment securities - FVTOCI	5,210.6					
Total on-balance sheet assets as at						
31 December 2017	37,920.0	3.6	88.7	100.4	192.7	55,625.4
Loan Commitments	226.9	0.1			0.1	
Financial Guarantees	601.2	0.1	0.7	3.6	4.4	
Total	38,748.1	3.8	89.4	104.0	197.2	55,625.4

Figura 18. Qualità del credito e le indennità previste per perdite di crediti misurate al FVTOCI al 31 dicembre 2017 (Fonte EFG International)

Possiamo notare come con l'adozione dell'IFRS 9 si è riscontrato un aumento dell'ECL soprattutto nello stage 2 dove si è passati da 77,1 milioni del 2016 a 89,4 milioni nel 2017. Quindi l'esposizione al rischio di credito è più elevato seppure in misura non esagerata. La qualità del credito è rimasta sostanzialmente la stessa per *range* che vanno da AAA – C.

Possiamo inoltre notare con più precisione le variazioni tra i vari stage nelle diverse tipologie di mutui in:

1. MORTGAGE LOANS

Gross carrying value	Stage 1 CHF millions	Stage 2 CHF millions	Stage 3 CHF millions	CHF millions
Balance as of 31 December 2016 – IAS 39	6,256.9	286.4	246.4	6,789.7
Adjustment upon application of IFRS 9	-	-	-	-
Gross carrying value as at 1 January 2017	6,256.9	286.4	246.4	6,789.7
Transfers:				
Transfer from Stage 1 to Stage 2	(210.7)	210.7		-
Transfer from Stage 1 to Stage 3	(64.2)		64.2	-
Transfer from Stage 2 to Stage 3		(13.9)	13.9	-
Transfer from Stage 3 to Stage 2		60.6	(60.6)	-
Transfer from Stage 2 to Stage 1	80.7	(80.7)		-
Financial assets derecognised during the period other than write-offs	(1,262.1)	(103.9)	(81.5)	(1,447.5)
New financial assets originated or purchased	1,113.9			1,113.9
Modification of contractual cash flows of financial assets				-
Changes in interest accrual	(0.3)	0.2	1.7	1.6
Write-offs				-
FX and other movements	127.2	12.9	3.3	143.4
Gross carrying value as at 31 December 2017	6,041.4	372.3	187.4	6,601.1

Figura 19. Variazioni complessive lorde dei valori contabili e indennità di perdita per mutui ipotecari (Fonte EFG International)

Riscontriamo, tra le quote più importanti, il passaggio dallo stage 1 allo stage 2, per un importo di 210,7 milioni, il che significa un aumento del deterioramento del credito con un ritardo dei pagamenti di oltre 30 giorni che porta ad un rischio di credito molto elevato e che quindi la svalutazione sarà effettuata per tutta la vita utile. Possiamo notare inoltre la simmetricità del principio, ovvero il miglioramento del rischio di credito che porta ad una sorta di retrocessione del rischio come i 13,9 milioni dallo stage 3 allo stage 2 o come gli 80,7 milioni dallo stage 2 allo stage 1, quest'ultimo è un passaggio molto positivo per il bilancio del Gruppo in quanto la somma non sarà svalutata per l'intero periodo di vita, ma ad un anno.

Situazione ben più peggiore è per quanto riguarda i *lombard loans*, i quali hanno subito una svalutazione maggiore come possiamo notare dalla figura 20:

2. LOMBARD LOANS

Gross carrying value	Stage 1 CHF millions	Stage 2 CHF millions	Stage 3 CHF millions	CHF millions
Balance as of 31 December 2016 – IAS 39	10,199.5	589.4	207.6	10,996.5
Adjustment upon application of IFRS 9				-
Gross carrying value as at 1 January 2017	10,199.5	589.4	207.6	10,996.5
Transfers:				
Transfer from Stage 1 to Stage 2	(428.6)	428.6		-
Transfer from Stage 1 to Stage 3	(4.3)		4.3	-
Transfer from Stage 2 to Stage 3		(0.2)	0.2	-
Transfer from Stage 3 to Stage 2				-
Transfer from Stage 2 to Stage 1	134.6	(134.6)		-
Financial assets derecognised during the period other than write-offs	(4,125.6)	(228.8)	(1.1)	(4,355.5)
New financial assets originated or purchased	5,014.3			5,014.3
Modification of contractual cash flows of financial assets				-
Changes in interest accrual	2.6			2.6
Write-offs				-
FX and other movements	12.6	3.9	(8.6)	7.9
Gross carrying value as at 31 December 2017	10,805.1	658.3	202.4	11,665.8

Figura 20. Variazioni complessive lorde dei valori contabili e indennità di perdita per lombard loans (Fonte EFG International)

Un passaggio doveroso di nota è quello dei 428,6 milioni da stage 1 a stage 2 che, anche se compensate dal passaggio allo stage 1 dallo stage 2 di 134,6 milioni, comporta un'importante aggravamento della situazione del credito.

Più in particolare i vari stage, per i *lombard loans*, sono composti nel seguente modo:

Stage 1 lombard loans – questi sono garantiti dalla presenza di un portafoglio di titoli, che escludendo le 5 maggiori perdite attese su crediti individuali, comporta una percentuale di ECL relativi a 0,10%.

Stage 2 lombard loans – l'esposizione lorda di 234,3 milioni e una perdita attesa di 81,1 milioni sono dovuti a prestiti concessi da EFG International a terzi con sede in Svizzera, garantiti dalle attività di questi fondi. Hanno inoltre contribuito gli investitori in questi fondi per circa 1,3 miliardi di SEK per l'acquisto di attività che comprendono principalmente delle

assicurazioni sulla vita, emesse da una compagnia americana. In particolare questi terzi fondi pagano un premio periodico alla compagnia di assicurazione sulla vita ed inoltre si fa affidamento alla leva fornita da EFG International per effettuare questi pagamenti. L'età media degli assicurati è di 91 anni e l'aspettativa di vita media è di circa 3 anni, per cui è previsto un beneficio a distanza di 3 anni pari a 458 milioni di dollari.

La metodologia applicata per la determinazione dell'ECL di queste esposizioni è uguale a quello richiesto per il calcolo *dell'impairment* per le polizze assicurative sulla vita.

Il LGD di questi prestiti dipenderà da determinati rischi finanziari a cui sono esposti i fondi ed includono principalmente:

- Potenziali aumenti di costo per spese assicurative
- Rischio di longevità

Stage 3 lombard loans – come richiesto dall'IFRS 9, EFG International ha valutato una moltitudine di potenziali risultati per quanto riguarda la recuperabilità di questi prestiti, e ha registrato la svalutazione ponderata derivanti da questi scenari come l'ECL. Il Gruppo ha registrato un accantonamento di pari importo nei suoi GAAP svizzeri in rendiconti finanziari che costituiscono la base dell'adeguatezza patrimoniale regolamentare richiesta dal principio.

Infine, nella categoria altri mutui sono raggruppate altre svalutazioni come mostra la figura21:

3. OTHERS LOANS

Gross carrying value	Stage 1 CHF millions	Stage 2 CHF millions	Stage 3 CHF millions	CHF millions
Balance as of 31 December 2016 – IAS 39	1,038.3	43.7	53.3	1,135.3
Adjustment upon application of IFRS 9				-
Gross carrying value as at 1 January 2017	1,038.3	43.7	53.3	1,135.3
Transfers:				
Transfer from Stage 1 to Stage 2	(107.2)	107.2		-
Transfer from Stage 1 to Stage 3	(21.1)		21.1	-
Transfer from Stage 2 to Stage 3		(6.0)	6.0	-
Transfer from Stage 3 to Stage 2		0.5	(0.5)	-
Transfer from Stage 3 to Stage 1	0.8		(0.8)	-
Transfer from Stage 2 to Stage 1	3.5	(3.5)		-
Financial assets derecognised during the period other than write-offs	(624.5)	(41.8)	(29.2)	(695.5)
New financial assets originated or purchased	248.8			248.8
Modification of contractual cash flows of financial assets				-
Changes in interest accrual				-
Write-offs				-
FX and other movements	168.6	15.7	4.1	188.4
Gross carrying value as at 31 December 2017	707.2	115.8	54.0	877.0

Figura 21. Variazioni complessive lorde dei valori contabili e indennità di perdita per altri mutui (Fonte EFG International)

Come emerge dalla figura 21 anche per la categoria altri mutui l'impatto è stato notevole soprattutto per il passaggio da stage 1 a stage 2, il quale è stato tra l'altro anche quello più rilevante nelle altre tipologie.

Ricapitolando possiamo osservare nella figura 22 l'impatto del processo di *impairment* dell'IFRS 9 sui vari tipi di mutui:

		31 December 2017	1 January 2017	31 December 2016
		CHF millions	CHF millions	CHF millions
		IFRS 9	IFRS 9	IAS 39
(i) Mortgage loans	Gross	6,601.1	6,789.7	6,789.7
	ECL	(11.3)	(7.5)	(7.6)
(ii) Lombard loans	Gross	11,665.8	10,996.5	10,996.5
	ECL	(161.3)	(147.3)	(19.6)
(iii) Other loans	Gross	877.0	1,135.3	1,135.3
	ECL	(20.0)	(24.3)	(16.0)
Total loans and advances to customers		18,951.3	18,742.4	18,878.3

Figura 22. mutui e anticipi a clienti (Fonte EFG International)

Al 1 gennaio 2017 sono stati riportati i rispettivi mutui – valutati secondo lo IAS 39 – interamente secondo le misurazioni con però una netta variazione degli ECL, in particolare per i *lombard loans*. L'importo lordo al termine del 2017 è rimasto sostanzialmente lo stesso per tutte le tipologie dei mutui, ma è stata registrata una grande variazione in aumento degli ECL ad eccezione della categoria rientrante sotto la definizione altri mutui che ha visto diminuire appunto il rischio di credito.

Un altro aspetto rilevante è quello riguardante la regolamentazione di Basilea III. È possibile osservare nelle figure 23,24 le variazioni del CET 1¹³ ratio previste con Basilea III:

	31 December 2017	31 December 2016
	Unaudited	Unaudited
	CHF millions	CHF millions
	%	%
Basel III – FINMA CET1 Ratio		
(after deducting proposed dividend on Ordinary Shares)	17.7	18.2
Basel III – FINMA Total Capital Ratio		
(after deducting proposed dividend on Ordinary Shares)	21.5	20.0

Figura 23. CET1 ratio (Fonte EFG International)

¹³ Il CET 1 ratio – Common Equity Teir 1 – è il maggiore indice di solidità di una banca ed è calcolato rapportando il capitale ordinario versato (Teir 1) con le attività ponderate per il rischio. In particolare, il CET 1 fornisce informazioni riguardanti le risorse con le quali vengono garantiti i prestiti ed i rischi rappresentati dagli NPL. In Europa la soglia minima è dell'8% e possiamo notare come EFG International abbia un CET 1 ratio molto solido. È da sottolineare però che da solo il CET 1 non basta per valutare la solidità di una banca. (Spadaro, 2016)

	Basel III – Fully applied Swiss GAAP	
	31 December 2017 Unaudited CHF millions	31 December 2016 Unaudited CHF millions
Note		
Tier 1 capital		
Share capital	145.1	143.9
Share premium	1,928.3	1,928.4
Other reserves	355.0	237.7
Retained earnings	(328.5)	111.4
Non-controlling interests	27.1	22.6
Swiss GAAP: Total shareholders' equity	2,127.0	2,444.0
Less: Proposed dividend on Ordinary Shares	(72.4)	(71.5)
Less: Goodwill (net of acquisition related liabilities) and intangibles	(58.8)	(81.9)
Less: Bons de Participation (included in Additional Tier 1)	(15.7)	(14.4)
Less: Other Basel III deductions	(55.8)	(31.7)
Common Equity Tier 1 (CET1)	1,924.3	2,244.5
Additional Tier	15.7	45.6
Total qualifying Tier 1 capital	1,940.0	2,290.1
Tier 2 capital		
Subordinated loan	390.3	179.6
Total regulatory capital	2,330.3	2,469.7
Risk-weighted assets		
Credit risk including settlement risk and credit value adjustment	7,221.8	8,677.1
Non-counterparty related risk	260.7	292.8
Market risk*	1,199.4	1,018.7
Operational risk*	2,161.1	2,359.1
Total risk-weighted assets	10,843.0	12,347.7

Figura 24. Basilea III¹⁴ (Fonte EFG International)

I risultati dell'adozione anticipata dell'IFRS 9 comprendono quindi una variazione della classificazione e misurazione delle attività e passività finanziarie, nonché una profonda variazione dell'ECL a causa del nuovo processo di *impairment*. Il Gruppo ha classificato al fair value attività finanziarie per 1.198,3 milioni di franchi svizzeri precedentemente registrati

¹⁴ Il comitato di Basilea sul controllo bancario è un'istituzione internazionale di sorveglianza delle operazioni bancarie, che promuove la stabilità dei sistemi bancari. Tale stabilità è garantita da un gruppo di regole denominate BIS I, BIS II E BIS III. Ovviamente BIS III è la più recente e tratta i temi di rischio di credito, qualità del capitale, quantità del capitale, requisiti di liquidità, leverage e prociclicità. In particolare per la qualità del patrimonio ci si è concentrati sul capitale di base CET 1 destinato ad assorbire le perdite, inoltre si è aumentato il livello di requisiti patrimoniali insieme ad un requisito minimo di leva finanziaria per garantire la capacità di resistere alle perdite in periodi di stress. Per mitigare il rischio di eccessiva liquidità e della trasformazione delle scadenze è stato introdotto il *Liquidity Coverage Ratio* e il *Net Stable Founfing Ratio*.

al costo ammortizzato e con un addebito all'apertura del bilancio 2017 di 493,9 milioni di franchi svizzeri a causa di modifiche della misurazione e classificazione. Un ulteriore impatto dell'adozione dell'IFRS 9 è stato quello di riclassificare al *fair value* 337,8 milioni – registrando così una perdita – precedentemente contabilizzati al costo ammortizzato.

Possiamo concludere che seppur in perdita le prospettive di EFG International sono molto ottimistiche e che i riscontri si potranno osservare solamente negli anni a venire.

CAPITOLO 4

CONCLUSIONE

L'obiettivo del nuovo principio IFRS 9, come anticipato, è quello di ridurre la pro ciclicità dell'attività bancaria e soprattutto di ridurre al massimo l'esposizione al rischio di credito che ha causato come ben sappiamo, insieme ad altri fattori, la crisi americana, poi diffusasi in gran parte del mondo, il tutto riducendo il credito deteriorato che invade i bilanci delle banche.

Ultime istanze riguardanti i provvedimenti per ridurre gli NPL (*non-performing-loans*) ovvero crediti in sofferenza, sono state avanzate in ambito comunitario dalla commissione europea dove il vice presidente dell'esecutivo Valdis Dombrovskis ha annunciato che sarà previsto uno smaltimento diverso a seconda che i crediti siano *collateral* o non *collateral*. Per i primi gli accantonamenti dovranno coprire l'intero ammontare del credito nel giro di otto anni, per i secondi invece, nel giro di due anni. Inoltre, afferma che ci si aspetta che da parte delle banche riconoscano le perdite più velocemente di prima, e che in questo senso la norma in ultima analisi incentivi i prestiti all'economia reale ed è da precisare che le misure riguardano nuovi crediti, se questi diventano sofferenze. Le previsioni aggiunge sono quelle di velocizzare il processo di smaltimento delle sofferenze creditizie (Romano B. , 2018).

Questo nuovo principio ha quindi dei pro e dei contro. Possiamo identificare come pro sicuramente la riduzione all'esposizione – soprattutto del rischio di credito – da parte degli istituti finanziari, che però al tempo stesso si vedono “limitate” nelle strategie di esposizione al rischio che vogliono effettuare. È ben noto che maggiore è l'esposizione al rischio, maggiore sarà l'ipotetico profitto. Per cui così facendo si limita, in un certo senso, il potere strategico degli istituti finanziari e rende alquanto uniformi quest'ultimi i quali si stanno spostando verso prospettive di profitto soprattutto grazie a commissioni. È altresì vero che un ente che abbia un credito di ottima qualità possa vantare di ampi spazi di manovra e che possa esporsi maggiormente al rischio aumentando la leva finanziaria, riducendo il capitale e aumentando i prestiti.

È una situazione al quanto complicata e soprattutto difficile da prevedere poiché un forte aumento delle svalutazioni da parte delle banche fa sì che renderanno i prestiti più costosi a causa dei tassi di interesse che aumenteranno e di conseguenza un minor numero di entità sarà disposto a chiedere un prestito. Un possibile scenario è quello che l'economia possa rallentare, ma che in un breve-medio periodo tutti gli enti "infettati" dagli NPL possano smaltirli al 100% e poter riprendere l'attività bancaria senza trascinarsi dei pesi che compromettano la loro attività.

Gli anni a venire saranno sicuramente anni di transizione, dove con molta probabilità la maggior parte degli enti registreranno delle perdite al termine della prima adozione, con lo scopo di migliorare l'attività bancaria.

Un altro rischio è quello di una eccessiva burocratizzazione dovuta anche a costi di transazione, in quanto gli enti non sono pronti ad affrontare un cambiamento simile e dovranno decidere la loro *transition policy* il tutto valutando le informazioni che avranno a disposizione. Bisogna inoltre considerare che sarà necessario implementare nuovi sistemi e processi per rendere possibile la transazione al nuovo standard in quanto non ci sono precedenti.

È chiaro che i risultati in termini contabili da parte delle entità che lo hanno già adottato e per chi dovrà ancora farlo non sono dei più rosei, ma questo principio mira alla lungimiranza di una economia più stabile e volto al tentativo di ridurre al massimo i rischi di default degli enti stessi.

Da quanto emerso dal caso analizzato e dalle stime effettuate possiamo affermare che il principio ha un forte impatto sulla svalutazione dei crediti per migliorare appunto la qualità di quest'ultimi.

4.1 EUROPA

A livello europeo è stata effettuata un'analisi quantitativa sugli enti significativi e meno significativi effettuati dal MVU¹⁵. I risultati di queste analisi sono state che questo principio è visto come tra le migliori prassi a livello internazionale. Sulla scorta delle informazioni fornite dagli enti significativi in uno stadio di applicazione avanzato (e pertanto in possesso dei dati più affidabili), a regime l'impatto negativo medio sul coefficiente patrimoniale regolamentare di CET1 è stimato a 40 *basis point*¹⁶. In base ai dati segnalati dagli enti meno significativi in uno stadio di preparazione avanzato, a regime l'impatto negativo medio sul CET1 ammonterebbe a 59 *basis point*. Questo risultato suggerisce che l'impatto prudenziale dell'IFRS 9 sarà probabilmente maggiore per le banche che applicano il metodo standardizzato (*standardised approach*, SA) rispetto a quelle che utilizzano il metodo basato sui rating interni (*internal ratings based*, IRB) per il calcolo dei requisiti a fronte del rischio di credito.

La conclusione generale è che alcuni enti presentano ancora un margine di miglioramento prima di raggiungere livelli qualitativi elevati nell'applicazione dell'IFRS 9. Nel complesso, è emerso che gli enti significativi di maggiori dimensioni si trovano in uno stato di preparazione più avanzata rispetto a quelli di minori dimensioni. L'aspetto ritenuto più impegnativo è la misurazione delle riduzioni di valore, che richiede modifiche significative ai sistemi e ai processi interni degli enti. Ciò nondimeno, gli intermediari hanno riscontrato difficoltà anche nella classificazione e nella misurazione degli strumenti finanziari.

L'analisi tematica per gli enti significativi e gli enti meno significativi ha messo in luce che la vasta maggioranza delle banche lavora intensamente all'applicazione dell'IFRS 9

¹⁵ MVU – Meccanismo di vigilanza unico

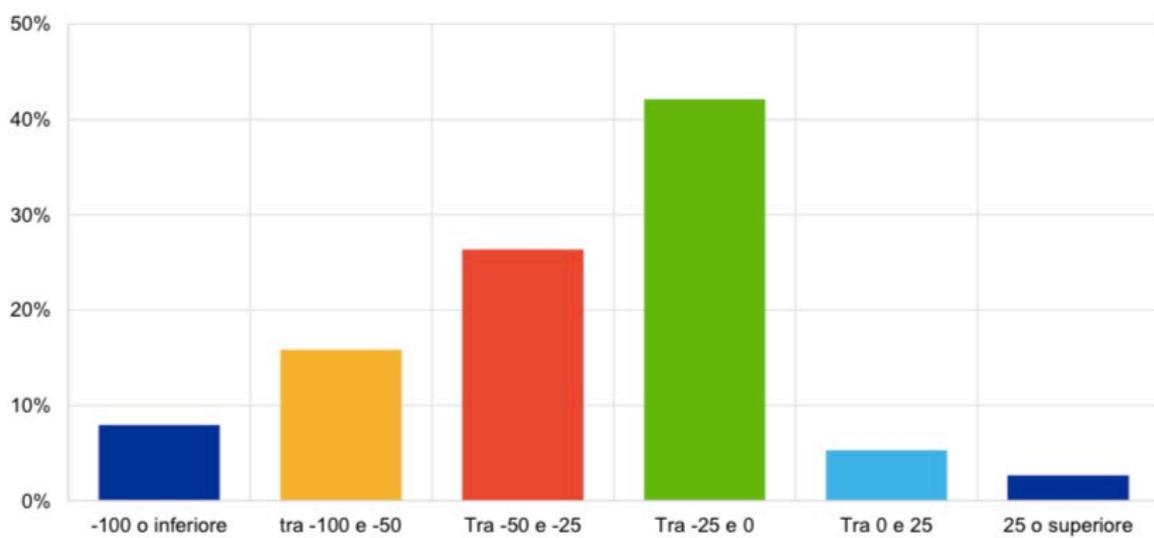
¹⁶ Punti base – 100 punti base corrispondono a 1%

Malgrado i loro sforzi, molti enti devono ancora rafforzare la *governance* dei modelli basati sulla rilevazione delle perdite attese su crediti e migliorare le proprie politiche contabili, che spesso risultano troppo vaghe.

L'analisi tematica per gli enti meno significativi è stata condotta su un campione di 77 banche in stretta collaborazione tra la Vigilanza bancaria della BCE e le ANC.

Impatto per fasce relativo agli enti in uno stadio di preparazione più avanzato

(unità di misura: punti base; ordinate: percentuale di enti; ascisse: impatto sul coefficiente di CET 1)

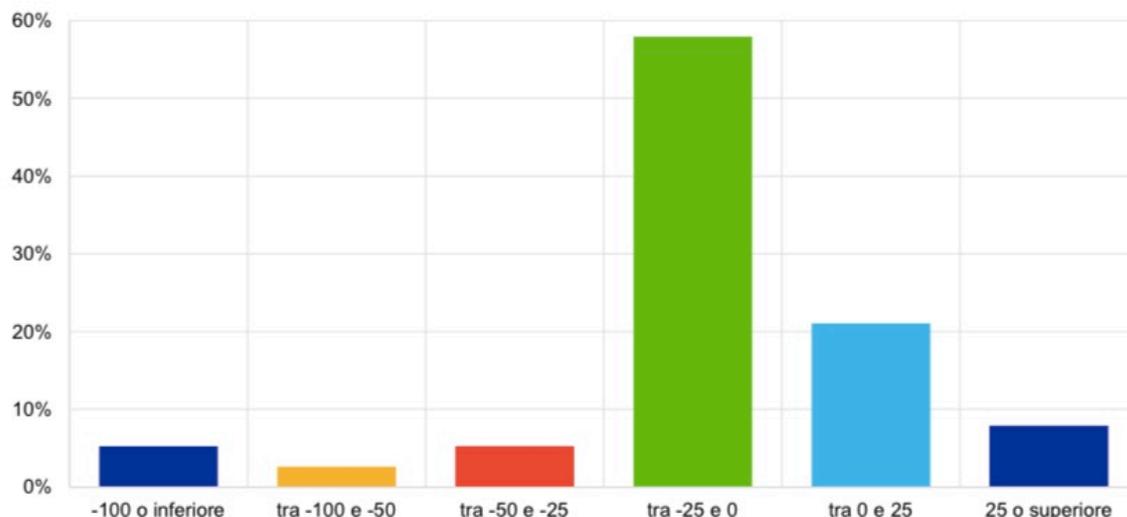


Fonte: schemi di segnalazione delle informazioni quantitative compilati dagli enti.

Figura 25. Valutazione quantitativa: impatto sul coefficiente di CET1 per gli enti significativi. (Fonte Banca Centrale Europea)

Impatto per fasce relativo agli enti meno significativi in uno stadio di preparazione più avanzato

(unità di misura: punti base; ordinate: percentuale di enti; ascisse: impatto sul coefficiente di CET 1)



Fonte: schemi di segnalazione delle informazioni quantitative compilati dagli enti meno significativi.

Figura 26. Valutazione quantitativa: impatto sul coefficiente di CET1 per gli enti meno significativi (Fonte Banca Centrale Europea)

Come possiamo osservare dai grafici per gli enti significativi l'impatto cresce in maniera costante dalla fascia -100 *basis point* fino a quella tra [-20 e 0] per poi crollare drasticamente per variazioni positive del CET 1 ratio, mentre per gli enti meno significativi l'impatto resta costante, tra lo [0-10%], per tutte le fasce ad eccezione del picco che raggiunge quasi il 60% degli enti nel *range* di variazione tra [-25 e 0].

Come possiamo osservare dalla figura 23 (pag. 55) EFG International ha invece registrato una variazione negativa del CET 1¹⁷ di 50 *basis point* – passando dal 18,2% del 2016 al 17,7% nel 2017– quindi con valori leggermente al di sotto della media a cavallo tra il *range* [-50 e -25] e il *range* [-100 e -50]. Il tutto però ammortizzato dall'aumento del *Total Capital Ratio* che è passato dal 20% nel 2016 al 21,5% nel 2017, per cui EFG International vanta un

¹⁷ Vedi nota 12 pag. 55.

bilancio solido e liquido grazie ad un CET 1 molto elevato, un *Liquidity Coverage Ratio* del 209% e un rapporto mutui/depositi di 52% alla fine del 2017.

4.3 ITALIA

Le banche stanno accelerando la pulizia dei bilanci sfruttando l'avvio del principio contabile IFRS 9. Per effetto della novità regolamentare tutti i maggiori istituti hanno aumentato le coperture sui crediti deteriorati, come mostrano i dati raccolti da Moody's:

Unicredit è salita dal 56 al 59%, Intesa dal 51 al 57%, Banco Bpm dal 49 al 54%, Mps dal 51 al 57%, Ubi dal 36 al 43%, Bper dal 49 al 58%. Il livello delle coperture è uno degli indicatori della qualità dell'attivo, da considerare assieme alle garanzie e al livello complessivo dei non-performing loans.

“La manovra legata all'adozione dell'IFRS 9 non avrà un costo in termini di profitti, mentre produrrà una riduzione del capitale, che tuttavia sarà diluita in cinque anni con una ponderazione crescente. Anche se gli analisti guardano già all'effetto complessivo al 2023, le banche hanno tempo per assorbire l'impatto patrimoniale. Il carico è basso nei primi anni: solo il 5% dell'effetto patrimoniale si rifletterà sui bilanci nel 2018, un livello che salirà al 15% nel 2019, al 30% nel 2020, al 50% nel 2021, al 75% nel 2022 e al 100% nel 2023. Per esempio, Ubi ha reso noto che l'impatto sarà solo dello 0,01% quest'anno sullo 0,12% complessivo. Sarà più alto l'impatto finale per Unicredit (0,4% di capitale), Intesa (1%), Bper (1,7%), Banco Bpm (1,75%) e Mps (2%)” (Ninfolo, 2018).

Non si poteva concludere senza far riferimento ad alcuni aspetti riguardanti l'innovazione tecnologica per il mondo della finanza. Infatti, ciò che stiamo osservando negli ultimi anni come: i *robo advisor* – che sono dei robot che hanno la funzione di consulente finanziario che supera gli errori umani e possa offrire sempre la scelta più vantaggiosa – o ancora innovazioni come la *RegTech*¹⁸ forniranno riduzione dei costi in termini di *compliance* o ancora

¹⁸ Regulation e Technology – velocizzare i processi di regolamentazione e conformità grazie alla tecnologia.

criptovalute, stanno totalmente rivoluzionando il modo di intendere la finanza per cui in un prossimo futuro si potranno sicuramente riscontrare problemi su come gestire la concorrenza o come effettuare la giusta vigilanza. Quali saranno i principi da tutelare? Fin dove la tecnologia potrà prendere il posto dell'uomo? L'uomo avrà ancora la facoltà di effettuare delle scelte o sarà tutto gestito dalla tecnologia?

Sono tutte domande alle quali ancora non possiamo dare una risposta che possa essere ritenuta giusta o meno e proprio a tal motivo enti garanti della vigilanza, della concorrenza, dei principi contabili, sono posti dinanzi ad un'altra sfida per evitare effetti catastrofici come, quello più recente della crisi finanziaria del 2008, e cercare di anticipare quelli che potrebbero essere i segnali di pericolo per un'altra crisi.

BIBLIOGRAFIA

(2017). *Analisi tematica dell' MVU sull'IFRS 9*. BCE.

Anthony Saunders, M. M. (2015). *Economia degli intermediari finanziari*. Milano: McGraw Hill Education.

Ballarin, F. (2016, Ottobre). Transizione al nuovo IFRS 9: effetti ed esempi pratici. *Amministrazione & Finanza*.

Bankpedia. (s.d.). *Associazione nazionale enciclopedia della banca e della borsa*. Tratto da <http://www.bankpedia.org/index.php/it/115-italian/m/21211-mortgage-backed-securities>

Borsa italiana. (s.d.). Tratto da <http://www.borsaitaliana.it/bitApp/glossary.bit?target=GlossaryDetail&word=Strumenti%20Finanziari%20Derivati>

Borsa italiana. (2011, gennaio 17). Tratto da <http://www.borsaitaliana.it/bitApp/glossary.bit?target=GlossaryDetail&word=Strumenti%20finanziari>

Busso, D. (s.d.). IFRS 9 STRUMENTI FINANZIARI. In *Capitolo XLI. IFRS 9 STRUMENTI FINANZIARI*. Wolters Kluwer Italia.

Deloitte. (s.d.). Tratto da <https://www.iasplus.com/en-us/standards/international/ifrs-en-us/ifrs9>

Dombrovskis, V. (2018, Marzo 13). Intervista a Dombrovskis: «Otto anni per smaltire le nuove sofferenze bancarie». (B. Romano, Intervistatore)

Francesco Giavazzi, A. A. (2009). La crisi del 2007-2010. In O. Blanchard, *Macroeconomia*. Il Mulino.

Giorgio Acuzzo, D. M. (2017). *IFER 9: Principali novità*. Ernst & Young.

International, E. (2018). *Annual report 2017*. Zurigo.

italiana, B. (s.d.). Tratto da <http://www.borsaitaliana.it/bitApp/glossary.bit?target=GlossaryDetail&word=Credit%20Default%20Swap>

italiana, B. (2011, gennaio 17). Tratto da <http://www.borsaitaliana.it/bitApp/glossary.bit?target=GlossaryDetail&word=Collateralized%20Debt%20Obligation>

N. Gregory Mankiw, M. P. (2011). *Macroeconomia*. Zanichelli.

Ninfolo, F. (2018, marzo 5). Intesa Sanpaolo, Unicredit, Banco Bpm. Ecco cosa succederà con le regole IFRS9. *Start magazine*.

Pradelli, G. (2018, Marzo 1). Un anno di trasformazione profonda.

Romano, B. (s.d.).

Romano, B. (2018, marzo 13). Intervista a Dombrowskis: «Otto anni per smaltire le nuove sofferenze bancarie». *Sole24ore*.

Sarcone, S. (2016). *La formazione del bilancio annuale*. Vicenza: Wolters Kluwer.

Spadaro, L. (2016, Maggio 10). CET1 ratio: cos'è, cosa indica e perché è essenziale per valutare una banca. *Money.it*.

Un anno di trasformazione profonda. (2018, marzo 1). *Corriere del Ticino*.

Young, E. & (2014, dicembre). Tratto da [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Impairment_of_financial_instruments_under_IFRS_9/\\$FILE/Apply-FI-Dec2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Impairment_of_financial_instruments_under_IFRS_9/$FILE/Apply-FI-Dec2014.pdf)

Young, E. & (2015, maggio). Tratto da [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Classification_of_financial_instruments_under_IFRS_9/\\$File/Apply-FI-May2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Classification_of_financial_instruments_under_IFRS_9/$File/Apply-FI-May2015.pdf)

Young, E. & (2014, febbraio). Tratto da [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Hedge_accounting_under_IFRS_9/\\$File/Apply_Hedging_Feb2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Hedge_accounting_under_IFRS_9/$File/Apply_Hedging_Feb2014.pdf)