

APPLICAZIONI IAS/IFRS

Impairment e avviamento



Applicazione per il settore bancario n. 2.1

BOZZA PER CONSULTAZIONE

Si prega di inviare eventuali osservazioni non oltre il 15 dicembre 2010

Fondazione OIC

Via Poli, 29 – 00187 Roma

Fax.: 06.69.76.68.30

e-mail: staff@fondazioneoic.it

Novembre 2010

IMPAIRMENT ED AVVIAMENTO NEL SETTORE BANCARIO

SOMMARIO

1. PREMESSA	3
2. Le tipiche attività immateriali e la determinazione dell'avviamento	4
2.1. L'allocazione del costo di acquisizione in una business combination	4
2.2. La sequenza logica per l'effettuazione degli impairment test	5
3. LE CASH GENERATING UNIT DEL SETTORE BANCARIO AI FINI DELL'IMPAIRMENT TEST	7
4. IL VALORE CONTABILE DELLA CGU	10
5. DISMISSIONI DI CGU O DI ATTIVITA' CHE FANNO PARTE DI CGU	13
6. LA DETERMINAZIONE DEL VALORE RECUPERABILE DELLE CGU	14
6.1. La determinazione del fair value al netto dei costi di vendita delle CGU	14
6.2. Il modello per la determinazione del valore d'uso delle CGU	14
7. LA DETERMINAZIONE DEI FLUSSI FINANZIARI	16
7.1. La stima dei flussi finanziari	16
7.2. Il valore terminale	17
8. LA DETERMINAZIONE DEL TASSO DI ATTUALIZZAZIONE	19
9. LE INFORMAZIONI NELLE NOTE AL BILANCIO	21
9.1 Le informazioni specifiche per il settore bancario	21
9.2 Le analisi di sensitività	22

1. PREMESSA

L'Applicazione n. 2 dell'OIC "Impairment e avviamento" presenta alcune considerazioni ed esemplificazioni sulle modalità di applicazione dello IAS 36 "Riduzione di valore delle attività" per l'effettuazione dell'impairment test sull'avviamento con particolare riferimento alle imprese mercantili, industriali e di servizi.

La presente Applicazione fornisce talune considerazioni ed esemplificazioni sulla modalità di applicazione dello standard specifiche del settore bancario. Tale comparto, infatti, per effetto della tipologia di *business*, presenta alcune peculiarità nell'effettuazione dell'impairment dell'avviamento.

L'Applicazione rappresenta un'integrazione degli aspetti generali analizzati nell'Applicazione OIC n. 2 e quindi va letta congiuntamente con quest'ultima.

Si precisa che il presente documento si applica a decorrere dai bilanci relativi agli esercizi in corso alla data di sua approvazione.

2. LE TIPICHE ATTIVITÀ IMMATERIALI E LA DETERMINAZIONE DELL'AVVIAMENTO

2.1. L'allocazione del costo di acquisizione in una business combination

Il tema dell'avviamento è trattato nel § 2 dell'Applicazione n. 2. In proposito, si ricorda che l'avviamento può essere definito come l'accrescimento riconosciuto del valore di una impresa, o di un segmento dell'impresa, e può trarre origine da svariate cause, quali il miglioramento del posizionamento dell'impresa sul mercato, l'extra reddito generato da prodotti innovativi o di ampia richiesta, eccetera.

Dal punto di vista della sua provenienza, l'avviamento può essere generato internamente all'impresa stessa, ovvero può derivare da una acquisizione di altra impresa o da parte di altra impresa, cioè da una operazione di aggregazione aziendale.

Poiché ai sensi dello IAS 38 "Attività immateriali" l'avviamento generato internamente non può essere iscritto in bilancio come attività, il contesto operativo che generalmente determina l'iscrizione di un avviamento è quello delle operazioni di aggregazione aziendale (*business combination*).

Ai sensi dell'IFRS 3 "Aggregazioni aziendali" l'acquirente deve valutare le attività e le passività acquisite identificabili sulla base del rispettivo fair value, valorizzando tra le attività anche eventuali attività immateriali non già rilevate nel bilancio della società acquisita e tra le passività anche eventuali passività potenziali. La differenza positiva tra la sommatoria (i) del corrispettivo trasferito, (ii) dell'importo di qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita, (iii) del fair value alla data di acquisizione delle interessenze nell'acquisita già possedute (per le acquisizioni realizzate in più fasi) ed il fair value delle attività e passività identificabili acquisite deve essere rilevato come avviamento. Quest'ultimo deve essere attribuito a CGU (o gruppi di CGU) già esistenti o a nuove CGU (o gruppi di CGU) identificate secondo i criteri che vengono sviluppati nel successivo capitolo 3.

In un'operazione di aggregazione aziendale, nel settore bancario, assumono rilevanza una serie di attività immateriali, le quali sovente soddisfano i requisiti per l'iscrizione separata dall'avviamento, in quanto separabili o derivanti da diritti contrattuali o legali. Si tratta in particolare delle seguenti attività immateriali:

- attività legate al cliente (*customer relationship related*), cioè rapporti contrattuali o non contrattuali ma comunque separabili dai quali l'impresa ritrae un reddito;
- attività basate su contratto (*contract based*), quali contratti di gestione, di servizio di attività finanziarie;
- attività legate al *marketing*, quali *brand* di pertinenza del gruppo, marchi di prodotto, marchi di servizio, nomi di dominio internet.

In particolare, la prima categoria di attività intangibili è spesso riscontrabile nell'attività di gruppi bancari e finanziari. Le relazioni con la clientela vengono frequentemente esplicitate, e quindi rilevate in bilancio come attività, in via distinta nelle singole componenti contrattuali o in via aggregata, attraverso:

- la valorizzazione della raccolta a vista (i cosiddetti "*core deposits*") rappresentato dal valore attuale della redditività che un portafoglio di depositi può generare lungo la vita attesa del rapporto contrattuale. Si tratta di un'attività immateriale legata alle relazioni con la clientela generalmente rilevata nelle aggregazioni bancarie. In linea di principio, il valore complessivo delle "relazioni con la clientela" connesse ai *core deposits* è funzione del valore sia dei rapporti contrattuali in essere ad una certa data, sia della capacità di generazione di nuovi rapporti. Tuttavia, ai fini della stima del fair value degli intangibili ai sensi dell'IFRS 3, rileva solamente il valore dei rapporti in essere, e non anche quello dei nuovi rapporti. Infatti, la capacità di generazione di nuovi rapporti non può essere separata e trasferita a terzi, se non unitamente all'azienda nel suo complesso, mentre la definizione di attività immateriale di cui allo IAS 38 richiede, per l'iscrizione

¹ Le attività immateriali devono essere contabilizzate, a seguito dell'allocazione del costo d'acquisto, conformemente al combinato disposto dell'IFRS 3 e dello IAS 38. In particolare, le attività immateriali acquisite in una business combination devono essere rilevate in bilancio solo a condizione che: a) rispettino la definizione di attività immateriale; e b) il relativo fair value possa essere determinato in modo attendibile.

a bilancio, la sussistenza dei requisiti di separabilità e trasferibilità. In sostanza, la capacità di sostituire/rigenerare i rapporti con la clientela rappresenta avviamento, e non già un intangibile specifico. In considerazione di quanto sopra, gli intangibili – quali i *core deposits* – relativi alle “relazioni con la clientela” debbono essere valutati con riferimento ai rapporti in essere al momento della transazione. Il valore dell’*intangibile* legato ai *core deposits* è di fatto inerente ai benefici futuri di cui l’acquirente delle masse raccolte potrà beneficiare grazie al fatto che si tratta di una forma di raccolta che presenta costi inferiori a quelli di mercato. In sostanza l’acquirente potrà disporre di una massa di raccolta per la propria attività creditizia il cui tasso di remunerazione è inferiore ai tassi di mercato. Pertanto si tratta di valorizzare questo margine futuro denominato “deposit premium”, unitamente alle altre componenti reddituali direttamente correlate ai depositi (commissioni e costi di gestione). Il “deposit premium”, quindi, rappresenta un’attività il cui valore deriva dall’evoluzione dei tassi di raccolta e dei tassi di mercato e dalla dinamica delle masse raccolte (cioè dalla durata attesa stimata dei rapporti oggetto di valorizzazione);

- la valorizzazione dell’attività di gestione del risparmio, rappresentata dal valore dei prodotti di asset management (se all’interno del business acquisito sono presenti società di gestione del risparmio) e dei relativi rapporti con la clientela in capo alla rete distributiva. Si tratta di un intangibile che valorizza il portafoglio di asset management con riferimento sia alla componente di sviluppo dei prodotti (fondi comuni, gestioni patrimoniali), sia in relazione all’attività di distribuzione degli stessi. I criteri di valorizzazione del portafoglio prevedono una stima del valore attuale dei margini reddituali per ogni linea di prodotto generati dai rapporti in essere alla data dell’acquisizione e rappresentati dai ricavi commissionali al netto delle spese di gestione, lungo un orizzonte temporale esprimente la durata residua attesa dei rapporti stessi;
- la valorizzazione del portafoglio di polizze assicurative (anch’esso comprendente la componente “prodotto” e la componente distributiva), rappresentato nella sostanza dal cosiddetto “embedded value” e cioè il valore prospettico dei flussi reddituali ritraibili dai contratti assicurativi in essere;
- la valorizzazione di attività di servizio quali, per esempio, quelle correlate all’amministrazione e custodia di strumenti finanziari. Anche tale asset viene valorizzato attraverso la stima dei margini reddituali rappresentati dai ricavi commissionali al netto delle spese di gestione.

Tutte queste attività immateriali, rappresentando di fatto una valorizzazione dei rapporti con la clientela in essere al momento di un’operazione di acquisizione, sono generalmente considerate a vita definita e quindi sottoposte ad ammortamento.

La fase di identificazione dei beni immateriali oggetto di allocazione del costo di acquisto risulta essere, nella logica dell’IFRS 3, particolarmente rilevante. Infatti, uno scopo del principio è quello di rilevare in sede di allocazione del costo di acquisizione tutti i beni immateriali identificabili e rilevabili in bilancio ai sensi degli IFRS, al fine di ascrivere ad avviamento solo la quota residua del costo d’acquisto non allocabile a specifiche attività/passività. Va da sé che il diverso trattamento contabile delle attività immateriali a vita definita (soggette ad ammortamento periodico) rispetto all’avviamento (sottoposto esclusivamente ad impairment test) comporta impatti diversi nei bilanci successivi ad una acquisizione a seconda delle scelte operate in sede di allocazione del costo di acquisizione.

2.2. La sequenza logica per l’effettuazione degli impairment test

Analogamente a quanto già osservato nell’Applicazione n. 2, si ricorda che lo IAS 36 prevede l’applicazione della procedura di *impairment test* per la definizione del valore recuperabile di un’attività: ovvero il maggiore tra il *fair value* al netto dei costi di vendita ed il valore d’uso. Ovviamente, la necessità di stimare entrambi i valori non ricorre qualora uno dei due sia stato valutato superiore al valore contabile²; in generale, la riduzione di valore delle attività consegue alla doppia determinazione del *fair value* e del valore d’uso, seguendo il procedimento descritto dallo IAS 36.

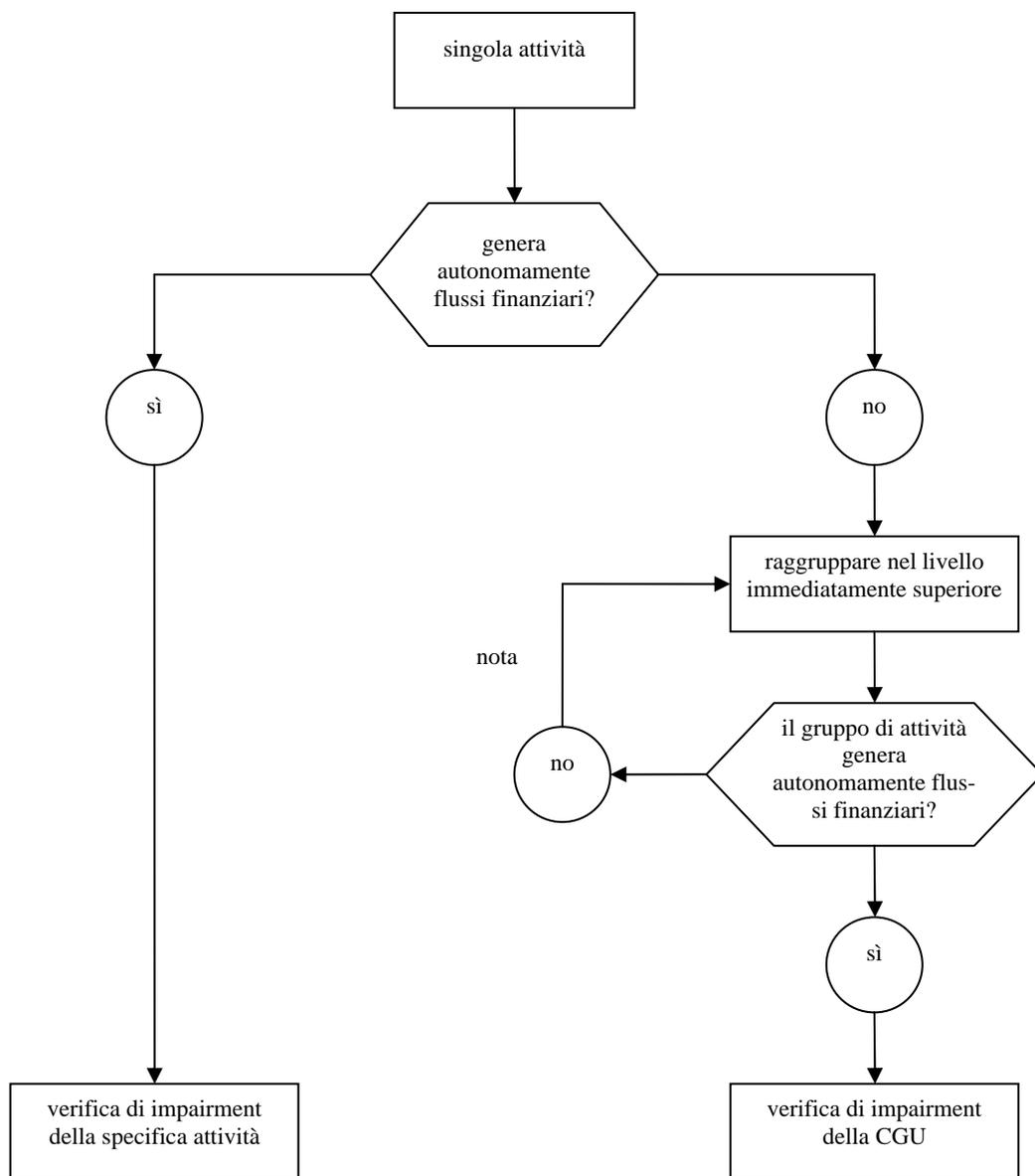
Le prescrizioni contabili disciplinate dallo IAS 36 debbono essere adottate in primo luogo per la verifica di eventuali perdite di valore di specifiche attività che siano “autonomamente” capaci di generare flussi finanziari, e successivamente applicate a gruppi di altre attività non aventi tale autonomia, gruppi formati in base ai criteri stabiliti per la allocazione delle attività stesse alle diverse CGU, argomento oggetto di una apposita di-

² Nell’ipotesi configurata l’attività non ha subito alcuna perdita di valore e lo IAS 36 non si applica per le parti successive.

samina.

Le attività intangibili sopra esposte legate alla valorizzazione dei rapporti con la clientela presentano flussi finanziari indipendenti e pertanto devono essere sottoposte ad impairment test prima dell'impairment a livello di CGU.

Tale modo di procedere può essere graficamente esposto nel modo seguente:



nota: nei limiti stabiliti dallo IFRS 8, *Settori operativi*

3. LE CASH GENERATING UNIT DEL SETTORE BANCARIO AI FINI DELL'IMPAIRMENT TEST

Come scritto nel § 3 dell'Applicazione n. 2, ai sensi dello IAS 36, ai fini della verifica di eventuali riduzioni di valore, l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale deve, dalla data di acquisizione, essere allocato a ogni Cash Generating Unit (unità generatrice di flussi finanziari), o a gruppi di unità generatrici di flussi finanziari, che si prevede beneficino delle sinergie dell'aggregazione, indipendentemente da come le altre attività o passività dell'impresa acquisita sono assegnate a tali unità o gruppi di unità. Ogni unità o gruppo di unità a cui l'avviamento è così allocato deve:

- rappresentare il livello minimo all'interno dell'entità a cui l'avviamento è monitorato ai fini del controllo di gestione interno; e
- non essere maggiore di un settore operativo determinato secondo quanto previsto dall'IFRS 8 "Settori operativi".

Al fine di identificare il livello al quale deve essere effettuato l'impairment test dell'avviamento, estrema rilevanza assumono l'organizzazione interna e le modalità di gestione e controllo del business. Identificato il modello di gestione occorre verificare quale possa essere il livello di aggregazione minimo al quale è possibile garantire la ripartizione ragionevole dei flussi di sinergie tra i differenti gruppi. Questo limite minimo è fissato dal livello inferiore al quale il sistema di controllo interno fornisce alla direzione dati economici funzionali al monitoraggio ed alla gestione. Come già segnalato il livello massimo è invece rappresentato dalle modalità di separazione del business ai fini dell'informativa esterna (segment reporting). L'identificazione delle CGU deve avvenire con criteri uniformi da esercizio a esercizio a meno che il cambiamento non sia giustificato da cambiamenti organizzativi definiti dalle strutture competenti all'interno dell'impresa e dei quali deve essere data disclosure nelle note del bilancio.

Nel comparto bancario e finanziario, le modalità di gestione e controllo del business, e quindi l'identificazione delle politiche gestionali che determinano i flussi finanziari in entrata (ricavi) sono tipicamente legate alla tipologia di prodotto/servizio, alla tipologia di clientela cui i prodotti/servizi sono destinati e/o alla localizzazione territoriale.

A puro titolo indicativo frequentemente si riscontrano segmentazioni operative (cui corrispondono specifiche responsabilità gestionali) che attengono:

- all'attività di intermediazione creditizia, spesso a sua volta segmentata in base al profilo della clientela, tra *retail, corporate, private*;
- all'attività di *investment banking*, spesso comprendente le attività sui mercati finanziari, l'attività di finanziamento e sindacazione, l'attività di consulenza nel campo dell'M&A, l'attività di *merchant banking*, ecc.;
- all'attività di gestione del risparmio;
- all'attività assicurativa;
- ai servizi finanziari (per es. leasing, factoring, credito al consumo);
- alla gestione di servizi transazionali nell'ambito dei sistemi di pagamento e/o della custodia e del regolamento di titoli;
- all'attività di banca depositaria.

Nei gruppi con importanti presenze in più Paesi, tali segmentazioni possono essere suddivise anche a livello territoriale a seconda della presenza o meno di comparti specialistici transnazionali.

Tali segmentazioni operative possono essere fortemente integrate tra le aree di sviluppo dei prodotti finanziari e quelle distributive presso la clientela, cosicché esse possono far parte di un medesimo segmento operativo oppure essere separate sotto il profilo delle responsabilità gestionali e così far parte di differenti segmenti. L'eventuale presenza di più entità giuridiche che svolgono la medesima attività è molto spesso legata alla necessità di mantenere marchi differenziati e collegati al territorio nel quale il gruppo opera piuttosto che correlata ad una effettiva autonomia operativa delle singole partecipate.

Con riferimento alla collocazione territoriale, nel caso di gruppi che operano in Paesi diversi, spesso le logiche gestionali sono differenziate a seconda del grado di sviluppo dei prodotti/servizi finanziari e/o dei differenti sistemi regolamentari (poiché l'attività bancaria ha specifiche regolamentazioni di vigilanza) presenti nei diversi Paesi. Spesso l'operatività all'estero è differenziata anche in funzione del diverso apprezzamento dei rischi finanziari (per es. tassi di interesse, tassi di cambio, ecc.).

Le politiche commerciali, i criteri di determinazione dei prezzi, le strategie di sviluppo di nuovi prodotti/servizi, soprattutto in considerazione della forte specializzazione tecnica necessaria, sono spesso delineate ed indirizzate centralmente, secondo una strategia di portafoglio, ed alle reti distributive è demandata la gestione del rapporto con il cliente. La stessa gestione dei rischi finanziari presenta spesso un forte grado di accentramento (anziché essere demandata a numerose unità operative) per la necessità di dover mantenere, anche per disposizioni di vigilanza regolamentare, un equilibrio tra le politiche di allocazione del capitale ed i rischi finanziari assunti nello sviluppo dei diversi business. Tali gradi di accentramento determinano da un lato una forte interazione dei flussi tra i diversi comparti sopra citati, e dall'altro una limitazione operativa ad aree di business che potenzialmente potrebbero rappresentare specifiche CGU.

Questo forte livello di integrazione delle attività rende non semplice nel comparto finanziario l'identificazione del livello al quale effettuare l'impairment test dell'avviamento. In particolare, pur in presenza di sistemi di reporting generalmente in grado di produrre informazioni anche a livello molto granulare (il singolo prodotto piuttosto che il singolo sportello operativo), nell'identificazione del livello minimo a cui l'avviamento è monitorato è difficile riscontrare circoscritti gruppi di attività dotati di tutti i fattori produttivi necessari per operare e nel contempo dell'autonomia sotto il profilo delle scelte gestionali necessaria per rappresentare il livello al quale l'avviamento è monitorato.

Pertanto, per l'identificazione delle CGU (o meglio dei gruppi di CGU) ai fini dell'impairment test dell'avviamento è spesso necessario ricorrere alla reale sostanza del test. Dal testo dello IAS 36 si deduce l'esigenza di correlazione tra il livello al quale l'avviamento è testato ed il livello di reporting interno al quale la direzione controlla le dinamiche accrescitive e riduttive di tale valore. Sotto questo profilo, la definizione di questo livello dipende strettamente dai modelli organizzativi e dalla attribuzione delle responsabilità gestionali all'interno dei gruppi bancari e finanziari ai fini della definizione degli indirizzi dell'attività operativa e del conseguente monitoraggio. Tali modelli possono prescindere dall'articolazione delle entità giuridiche attraverso le quali è sviluppata l'operatività e, molto spesso, sono strettamente correlati con la definizione dei segmenti operativi del business che sono alla base della rendicontazione per settori prevista dall'IFRS 8.

Tali considerazioni con riferimento ai criteri per la definizione delle CGU o dei gruppi di CGU per l'impairment test dell'avviamento sono, peraltro, coerenti con la definizione di valore recuperabile la cui determinazione è alla base degli impairment test: nelle Basis for conclusion (paragrafo BCZ17) si rileva che *“ai fini della valutazione del valore recuperabile di un'attività è rilevante l'importo che l'impresa si attende di recuperare da quella attività, incluso l'effetto di sinergia con altre attività”*. Dunque, in coerenza con le logiche di formazione dei prezzi che hanno dato origine alla contabilizzazione dell'avviamento, il valore recuperabile ai fini degli impairment test della CGU (o gruppi di CGU) cui l'avviamento è allocato deve includere la valorizzazione delle sinergie non solo esterne (o universali) ma anche quelle interne che lo specifico acquirente può ritrarre dall'integrazione delle attività acquisite nelle proprie combinazioni economiche, evidentemente in funzione dei modelli di gestione del business definiti³.

E', peraltro, opportuno segnalare che le interdipendenze tra le attività che compongono una CGU (o un gruppo di CGU) e che ne impediscono una disaggregazione in CGU o gruppi di CGU di più limitata dimensione devono essere sotto il controllo e governo dell'impresa. Infatti, occorre considerare che non sempre tutti i fattori che influiscono sul grado di complementarietà dei flussi finanziari all'interno di una CGU o gruppo di

³ Tali precisazioni presentano analogie con la definizione di "segmento operativo" fornita dall'IFRS 8. Il paragrafo 5 del suddetto principio definisce il segmento operativo come una componente di un'impresa o di un gruppo di imprese: (i) impegnata nello sviluppo di attività che generano profitti e oneri; (ii) i cui risultati sono rivisti dal responsabile operativo dell'entità o del gruppo al fine di prendere decisioni in merito all'indirizzo delle risorse e per la valutazione dei risultati e (iii) per la quale sono disponibili separate informazioni finanziarie.

CGU, e dunque sull'intensità della loro interdipendenza, sono controllabili dall'impresa. Vi sono infatti circostanze esterne al Gruppo che nel tempo possono variamente influire sulla capacità di gestire in modo sistemico i flussi della CGU o gruppo di CGU e di controllare la generazione dei medesimi. Si tratta di circostanze che qualificano in prevalenza le condizioni dell'ambiente, inteso in senso ampio. Per esempio, nel caso di banche operanti in Paesi esteri devono essere in specie considerati gli effetti del cosiddetto "rischio Paese", vale a dire il rischio correlato ad eventi economico-politico-istituzionali del Paese estero in cui la società controllata e le relative attività sono collocate.

In particolare, qualora i flussi finanziari che il gruppo può ritrarre da attività facenti giuridicamente capo a controllate estere operanti in Paesi diversi, che in condizioni ordinarie sono strettamente interdipendenti in quanto condizionati da politiche di sviluppo di nuovi prodotti o servizi, di strategie di espansione e di gestione dei rischi finanziari definiti a livello centrale, nel caso di una controllata siano profondamente condizionati - nella misura, nella qualità e nella direzione - da circostanze istituzionali, economiche e politiche del Paese in cui essa risiede, quest'ultima non può più essere considerata parte integrante del modello di gestione unitaria della CGU o gruppo di CGU cui è stata associata. La società in parola deve pertanto, anche se talora solo temporaneamente, essere esclusa dalla CGU o gruppo di CGU, indipendentemente dalla volontà di mantenerla della Direzione del gruppo, a causa dei citati fattori sui quali evidentemente la Direzione del gruppo non può influire. I flussi di tale società, infatti, finiscono per dipendere più dalle condizioni d'ambiente del Paese che dalle logiche di gestione unitaria e accentrata della CGU o gruppo di CGU e pertanto ai fini dell'impairment test essa deve essere assoggettata ad autonoma valutazione fino a quando le condizioni che attenuano la capacità di controllare e gestire in modo sistemico i flussi della controllata non saranno ripristinate.

4. IL VALORE CONTABILE DELLA CGU

Il valore contabile della CGU include il valore contabile delle sole attività (non correnti) che possono essere attribuite direttamente, o ripartite secondo un criterio ragionevole e uniforme, alla CGU (ottica *asset side*). Le poste dell'attivo circolante non sono incluse nel calcolo del valore contabile e del valore recuperabile, in quanto i saldi relativi al capitale circolante sono sottoposti separatamente a verifica per perdite di valore, conformemente a quanto stabilito dai principi applicabili (le rimanenze ed i crediti, per esempio, sono sottoposti a verifica sulla perdita di valore secondo le disposizioni dello IAS 2, *Rimanenze* e IAS 39, *Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione*). Inoltre, non devono essere incluse le passività relative alla cash generating unit, ad eccezione del caso in cui il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari sia stimabile solo includendo anche specifiche passività.

Per motivi pratici, il valore contabile della CGU può includere anche gli elementi attivi (ad esempio, i crediti commerciali, le rimanenze) e gli elementi passivi (ad esempio, i debiti commerciali, il TFR) del capitale circolante, come precisato dallo IAS 36, paragrafo 79.

Nello IAS 36, al paragrafo 79 si legge infatti: “Per motivi pratici, il valore recuperabile di un'unità generatrice di flussi finanziari è talvolta determinato dopo aver tenuto conto anche di attività che non fanno parte dell'unità generatrice di flussi finanziari (per esempio, crediti o altre attività finanziarie) o passività che sono state rilevate (per esempio, debiti, pensioni e altri accantonamenti). In tali circostanze, il valore contabile dell'unità generatrice di flussi finanziari è incrementato dal valore contabile di tali attività e diminuito dal valore contabile di tali passività”.

In ogni caso, il valore contabile di una CGU deve essere determinato in maniera coerente con il criterio con cui è determinato il valore recuperabile della CGU (IAS 36, paragrafo 75). Di conseguenza, la configurazione del valore contabile di una CGU deve essere coerente con i flussi finanziari utilizzati per stimare il valore recuperabile della stessa CGU.

Nel caso di un'impresa bancaria, le passività finanziarie, in linea di principio escluse dall'impairment test ex IAS 36, al pari delle attività finanziarie integrano il *core business* aziendale; è dunque impossibile identificare i flussi finanziari delle CGU senza considerare i flussi finanziari associati alle attività e passività finanziarie. Queste ultime rappresentano i “beni” che consentono di sviluppare le aree di business e che contribuiscono a generare i principali flussi finanziari derivanti dallo sviluppo del business.

Su questo aspetto è forse opportuno fare qualche considerazione.

L'avviamento è la differenza positiva che emerge in una business combination dalla differenza tra il costo riconosciuto dall'acquirente per l'acquisto di un'impresa o ramo d'azienda ed il valore corrente delle singole attività e passività identificabili del compendio trasferito. Esso si origina quando l'acquirente è disposto a pagare, oltre al fair value degli elementi patrimoniali, un maggior valore dipendente dalle potenzialità e capacità di funzionamento unitario del complesso acquisito. Come già osservato nelle pagine precedenti dell'Applicazione, l'avviamento è, quindi, legato sia al fair value dell'impresa acquisita in funzionamento, sia al fair value delle sinergie derivanti dall'acquisizione, vale a dire dei flussi incrementali generati per effetto dell'integrazione del business acquisito nell'ambito dell'azienda acquirente.

In sintesi, dunque, l'avviamento rappresenta un pagamento anticipato a fronte dei benefici economici futuri derivanti unitariamente dal complesso aziendale trasferito e non riferibili ai singoli asset dello stesso.

Va rimarcato che, ai fini dell'impairment test, è necessaria una coerenza valutativa tra la determinazione del valore recuperabile ed il valore contabile oggetto del test di impairment (l'avviamento). Quest'ultimo è stato determinato come sopra rappresentato e quindi in funzione dei flussi attesi da un complesso funzionante.

Con specifico riferimento all'attività bancaria, l'attività di intermediazione creditizia presuppone l'acquisizione da parte della banca delle risorse finanziarie (attività di raccolta) ed il suo impiego a beneficio dei richiedenti i finanziamenti. La rilevazione di questi ultimi (asset creditizio) presuppone necessariamente un

abbinamento con i debiti assunti (passività creditizia). In sostanza i flussi finanziari ritraibili dall'attività di impiego sono strettamente dipendenti dai flussi finanziari derivanti dall'attività di raccolta; più in particolare questi ultimi rappresentano i costi legati all'utilizzo dei fattori produttivi indispensabili per la produzione di flussi finanziari in entrata.

Con riferimento ad un complesso operante nel campo dell'intermediazione creditizia, la determinazione del prezzo di acquisto, e quindi eventualmente di un avviamento pagato, presuppone una valutazione dei flussi futuri ritraibili come saldo netto dall'attività di impiego e dall'attività di raccolta.

I singoli rapporti passivi, peraltro, non presentano un legame diretto "uno a uno" con singoli rapporti di impiego creditizio e nemmeno con i singoli investimenti finanziari (per esempio rappresentati da titoli). Peraltro anche la sottoscrizione di contratti derivati (che in conseguenza della valutazione al fair value determinano l'iscrizione di attività e di passività finanziarie) molto spesso è sinergica con l'attività creditizia (prevalentemente attraverso contratti derivati di copertura) o con l'attività di investimento (attraverso contratti derivati di copertura o contratti derivati di trading).

Non solo, ma trattandosi di business gestito per masse, risulta anche impossibile distinguere i flussi prospettici derivanti da nuovi rapporti instaurati dopo la business combination rispetto ai flussi generati dai rapporti già in essere. E ancora, i rapporti già presenti al momento dell'acquisizione si movimentano in continuazione anche dopo l'acquisizione e risulta impossibile distinguere, nell'ambito di questi rapporti, i flussi finanziari generati da movimentazioni successive all'acquisizione dal resto dei flussi. Peraltro, i flussi riconducibili a tali rapporti spesso dipendono da variabili di mercato (si pensi ad un impiego o una raccolta a tasso variabile) che si modificano successivamente all'acquisizione.

E' possibile che in taluni casi non tutta la raccolta sia funzionale all'attività di impiego o di investimento finanziario. Tuttavia risulterebbe assai arbitrario e soggettivo qualsiasi tentativo di isolare le passività per così dire non funzionali allo sviluppo del business.

Fatte queste considerazioni, appare evidente che il valore recuperabile di una CGU bancaria non può che essere determinato considerando i flussi finanziari complessivi (quindi espressi in termini netti) attesi dall'attività di intermediazione creditizia e dall'attività di investimento finanziario.

Per quanto sopra esposto, ed in considerazione dei seguenti riferimenti già citati dello IAS 36:

- (i) esclusione delle passività, ad eccezione dei casi in cui il valore recuperabile risulta stimabile solo includendo le passività;
- (ii) coerenza tra criterio di determinazione del valore recuperabile e criterio di determinazione del valore contabile della CGU;
- (iii) inclusione per motivi pratici nella CGU di attività o passività che non fanno parte della CGU;

si ritiene che le valutazioni di impairment di CGU operanti nel settore bancario/finanziario debbano essere svolte, in coerenza con le previsioni dello IAS 36, includendo anche le attività e passività finanziarie (incluse quelle subordinate) e, quindi, di fatto tutte le attività e passività direttamente o indirettamente allocabili alla CGU di pertinenza (ottica *equity side*), compresi ovviamente l'avviamento (ed il relativo "grossing up" per le CGU non controllate in via totalitaria) e le attività immateriali di pertinenza. Pertanto possono contribuire a formare il valore contabile di una CGU (se direttamente o indirettamente riconducibili alla CGU) le seguenti attività e passività:

ATTIVITA'	PASSIVITA'
Attività finanziarie di negoziazione	Debiti verso banche
Attività finanziarie valutate al fair value	Debiti verso clientela
Attività finanziarie disponibili per la vendita	Debiti rappresentati da titoli
Attività finanziarie detenute sino a scadenza	Passività finanziarie valutate al fair value
Crediti verso banche	Passività fiscali
Crediti verso clientela	Fondi a destinazione specifica
Partecipazioni	Altre voci del passivo
Attività materiali	

Avviamento
Altre attività immateriali
Attività fiscali
Altre voci dell'attivo

Peraltro nella gestione dell'impairment test a livello consolidato il valore delle attività e delle passività della CGU deve essere quello al quale le stesse sono valorizzate nel bilancio consolidato, che non sempre coincide con il valore assunto nel bilancio separato della capogruppo o nel bilancio della partecipata. Infatti, le scritture di consolidamento o i rapporti infragruppo possono nel tempo aver differenziato i valori rappresentati nei bilanci individuali da quelli rilevati a livello consolidato. Per una semplificazione operativa, può essere plausibile assumere come valore contabile direttamente il contributo delle diverse entità giuridiche al patrimonio netto consolidato che di fatto sinteticamente rappresenta il valore contabile delle attività al netto delle passività di pertinenza della (o delle) entità giuridiche che compongono la CGU che tiene conto delle scritture di consolidamento, ivi inclusi eventuali avviamenti o attività intangibili o rivalutazioni operate in sede di attribuzione del costo di acquisizione nell'ambito di una business combination.

Qualora una determinata CGU non coincida con una o più entità giuridiche (per es. le attività e passività di una partecipata fanno parte di due CGU diverse) e non si disponga delle informazioni contabili né di informazioni gestionali per una completa attribuzione di tutte le attività e passività di una entità giuridica alle diverse CGU e nella misura in cui le attività e passività non analiticamente attribuibili non rappresentino una quota significativa delle attività e passività della CGU, è plausibile ricorrere ad indicatori o parametri – sempre basati su grandezze contabili e/o gestionali – che consentano di determinare il valore contabile della CGU da porre a confronto con il valore recuperabile⁴.

L'utilizzo di indicatori o parametri presuppone comunque una verifica della congruità del valore contabile attribuito alla CGU rispetto al valore a cui si giunge attraverso l'attribuzione alle diverse CGU di tutte le attività e passività per le quali si dispone delle informazioni necessarie per operare la suddivisione e che sono alla base della stima dei flussi finanziari del piano previsionale utilizzato per la determinazione del valore recuperabile della CGU.

⁴ Se ad esempio si ipotizza che la società X svolga due business differenti che costituiscono due diverse CGU (CGU A e CGU B) e la sua consistenza patrimoniale sia la seguente:

Società X			
Attività allocabili alla CGU A	500	Passività allocabili alla CGU A	400
Attività allocabili alla CGU B	350	Passività allocabili alla CGU B	280
Attività non allocabili	150	Passività non allocabili	120
	1.000		800
		Patrimonio netto	200
			1.000

A puro titolo di esempio l'allocazione delle attività e passività non allocabili potrebbe avvenire convenzionalmente in base alla proporzione con cui sono ripartite analiticamente le attività e passività allocabili. In particolare il valore delle attività nette non allocabili (30) sarebbe ripartito nel seguente modo:

	Valore	%
Attività nette allocabili alla CGU A	100	59%
Attività nette allocabili alla CGU B	70	41%
	170	100%

Pertanto, il valore contabile della CGU A risulterebbe pari a: $100 + 30 \cdot 59\% = 117,7$;
il valore contabile della CGU B risulterebbe pari a: $70 + 30 \cdot 41\% = 82,3$

5. DISMISSIONI DI CGU O DI ATTIVITA' CHE FANNO PARTE DI CGU

In caso di dismissione di una CGU oppure parte delle attività riferibili a CGU alle quali è stato allocato un avviamento, l'impresa che dismette tali attività, ai fini della determinazione dell'utile o della perdita da dismissione, deve includere nel valore contabile delle stesse la quota parte dell'avviamento associato a tali attività. Questa disposizione prevista dallo IAS 36, e ribadita espressamente anche dall'IFRS 5 nella definizione di Gruppo in dismissione (Appendice A all'IFRS 5), introduce un elemento molto importante che deve essere debitamente tenuto in considerazione in caso di cessione di attività appartenenti a CGU. Il cedente, infatti, nel momento in cui deve quantificare il risultato economico derivante dalla cessione deve provvedere a quantificare l'ammontare dell'avviamento associabile all'attività ceduta che deve essere cancellato.

Qualora la cessione attenga un'intera CGU o gruppo di CGU tutto l'avviamento ad esse attribuito deve essere cancellato. Qualora, invece, la cessione riguardi solo una parte delle attività della CGU, la quantificazione dell'avviamento da cancellare, come specifica sempre lo IAS 36, deve essere eseguita sulla base dei valori relativi dell'attività dismessa e della parte mantenuta di unità generatrici di flussi finanziari, a meno che l'entità possa dimostrare che altri metodi riflettano meglio l'avviamento associato all'attività dismessa. Lo IAS 36 nelle Basis for conclusions (paragrafo BC156) chiarisce ancora meglio con un esempio la natura necessariamente valutativa del processo che sta alla base della quantificazione della quota parte di avviamento da cancellare. Il cedente dell'attività è quindi chiamato ad identificare l'ammontare dell'avviamento da cancellare, con un processo di stima che non deve essere arbitrario ma deve tendere a riflettere al meglio l'avviamento associato all'attività dismessa. Sotto questo profilo quindi l'approccio concettuale che deve essere seguito in questo processo di stima è del tutto simile a quello seguito per il test di impairment. Il mancato rispetto di questo collegamento logico, tra approccio valutativo tenuto ai fini del test di impairment ed approccio valutativo utilizzato per la quantificazione della quota parte dell'avviamento, potrebbe portare a conseguenze in sede di successivo test di impairment. Se ad esempio venisse sottostimato l'avviamento cancellato per effetto della dismissione, in sede di successivo test di impairment annuale il cedente potrebbe trovarsi nella condizione di dover contabilizzare una perdita di valore sull'avviamento residuo. La possibilità di poter utilizzare criteri diversi da quelli proporzionali per identificare la quota parte di avviamento da associare alle attività dismesse e quindi da cancellare è unicamente finalizzata a quantificare in modo più appropriato quale quota parte di un avviamento gestito unitariamente all'interno della CGU o gruppo di CGU deve essere cancellato e quale quota deve rimanere iscritta ed essere sottoposta ad impairment test nel bilancio successivo sulla base delle attività mantenute. Pertanto, come evidenziato nel citato paragrafo BC156, tale attribuzione non inficia il processo di allocazione dell'avviamento alle CGU o gruppi di CGU effettuato in sede di acquisizione che, evidentemente, ha tenuto conto anche delle relazioni e sinergie del complesso operativo acquisito rispetto alle attività già possedute (al pari delle logiche che sono seguite per la definizione del prezzo di acquisto).

La natura prettamente valutativa del processo di quantificazione dell'avviamento da cancellare, fa sì che l'avviamento non sia una grandezza trasferibile tra soggetti diversi per effetto del trasferimento di CGU o di attività facenti parte di CGU. Il soggetto cedente provvede con un approccio valutativo del tutto simile a quello utilizzato ai fini del test di impairment a quantificare il proprio avviamento da cancellare; da parte sua il soggetto acquirente iscrive, in applicazione dell'IFRS 3, il proprio avviamento autonomamente, senza alcun collegamento con quello eventualmente cancellato dal cedente. Il principio contabile IFRS 3 nei paragrafi da BC120 a BC135 delle Basis for conclusions illustra debitamente questa discontinuità concettuale evidenziando come l'avviamento iscritto dall'acquirente comprenda sia le sinergie delle attività nette dell'acquisito che quelle derivanti dall'aggregazione delle attività nette dell'acquisito con quelle dell'acquirente e sottolineando espressamente che queste sinergie ed altri benefici sono unici per ciascuna aggregazione aziendale.

6. LA DETERMINAZIONE DEL VALORE RECUPERABILE DELLE CGU

Ai fini dell'impairment test, il valore di carico contabile deve essere posto a confronto con il valore recuperabile. Secondo lo IAS 36, il valore recuperabile è definito come *“il maggiore tra il fair value (valore equo) di un'attività o di una unità generatrice di flussi finanziari dedotti i costi di vendita e il proprio valore d'uso”*. Di seguito sono esaminate le modalità di calcolo di questi due valori con specifico riguardo al settore bancario.

6.1. La determinazione del fair value al netto dei costi di vendita delle CGU

Come già indicato nel § 4 dell'Applicazione n. 2, lo IAS 36 prescrive che la stima del fair value di una CGU sia basata su diversi riferimenti di valore in ordine decrescente di affidabilità. La migliore evidenza è costituita dal prezzo di vendita pattuito in un accordo vincolante tra parti indipendenti, ridotto dei costi direttamente attribuibili alla dismissione. In mancanza, se l'attività è commercializzata su un mercato attivo il fair value corrisponde al prezzo corrente di mercato. In ultima istanza, se non esiste un accordo vincolante di vendita né alcun mercato attivo, il fair value è determinato in base alle migliori informazioni disponibili per riflettere l'importo che l'impresa potrebbe ottenere, alla data di riferimento del bilancio, dalla dismissione della CGU in una libera transazione tra consapevoli e disponibili, dopo aver dedotto i costi di dismissione. Tale importo è stimato con riferimento ai prezzi originatisi in recenti transazioni di mercato per CGU similari avvenute nel medesimo settore, a condizione che non vi siano stati significativi cambiamenti nelle circostanze economiche tra la data della transazione e quella della misurazione. Nel caso di mercati non attivi, l'opportunità di utilizzare tecniche di valutazione per la stima del fair value, quali ad esempio i multipli di società o di transazioni comparabili, deve essere attentamente valutata in ragione delle criticità segnalate al par. 8.1 dell'Applicazione n. 2. Per maggiori approfondimenti sulle modalità di determinazione del fair value delle CGU si rinvia alla citata Applicazione n. 2.

6.2. Il modello per la determinazione del valore d'uso delle CGU

Lo IAS 36 definisce come valore d'uso *“il valore attuale dei flussi finanziari futuri che si prevede abbiano origine da un'attività o da una CGU”*. Il valore d'uso, dunque, risponde ad una logica generale seconda la quale il valore di un bene è diretta espressione dei flussi finanziari che è in grado di generare lungo il periodo del suo utilizzo. Tale valore è basato anche sulle aspettative interne dell'impresa e sulle sinergie specifiche che l'impresa è in grado di realizzare a differenza del fair value che invece è ancorato alle attese del mercato.

La determinazione del valore d'uso presuppone la stima dei flussi finanziari attesi dall'utilizzo delle attività che compongono la CGU o dalla loro dismissione finale espressi in termini di valore attuale attraverso l'utilizzo di opportuni tassi di attualizzazione.

Il principio contabile non fornisce indicazioni sulle metodologie tecniche attraverso le quali effettuare il calcolo, ma si limita ad indicare gli aspetti fondamentali che devono essere tenuti presente nella determinazione dei flussi finanziari e dei tassi di attualizzazione (cfr. paragrafi 30-57 e 74-79 dello IAS 36).

E', tuttavia, indispensabile porre particolare attenzione sia nella stima dei flussi attesi, sia nella determinazione dei tassi di attualizzazione ed è necessario che le scelte operate per la stima dei primi risultino coerenti con quelle fatte per determinazione dei secondi. L'Appendice A dello IAS 36 fornisce in proposito utili indicazioni richiamando la necessità che i tassi utilizzati per attualizzare i flussi riflettano ipotesi coerenti con quelle utilizzate per la stima dei flussi affinché tutti i rischi siano appropriatamente misurati (nell'ambito dei tassi, secondo l'approccio tradizionale, o nell'ambito dei flussi, secondo l'approccio dei flussi attesi) senza errori o duplicazioni.

Sotto il profilo operativo, la determinazione del valore d'uso richiede la stima dei flussi finanziari attesi, in entrata ed in uscita, derivanti dalla CGU e del tasso di attualizzazione appropriato in funzione del livello di rischio di tali flussi.

La stima dei flussi finanziari deve includere i flussi in entrata ed in uscita che derivano da un utilizzo continuato delle attività ed il flusso che eventualmente è ritraibile dalla dismissione delle attività alla fine della loro vita utile. I flussi in entrata normalmente sono relativi ai ricavi per vendite di beni e per prestazioni di servizi, mentre quelli in uscita sono correlati ai costi per produrre i flussi positivi. Dunque si tratta, nella generalità dei casi, di flussi operativi che escludono le componenti di natura finanziaria. Ciò in quanto il modello operativo normalmente utilizzato nella prassi ed espressamente richiamato dallo IAS 36 è un modello "unlevered".

Tuttavia, nel caso delle imprese bancarie, i modelli di determinazione del valore attuale dei flussi finanziari attesi non vengono nella prassi applicati nella modalità "unlevered" in quanto il debito (depositi, obbligazioni, etc.), come già osservato, ha natura profondamente diversa rispetto alle altre tipologie di imprese, non rappresentando una mera modalità di finanziamento degli investimenti, ma essendo esso stesso parte integrante e preponderante dell'attività bancaria. Inoltre, dal momento che la componente reddituale finanziaria (margine tra interessi attivi e passivi) costituisce generalmente l'elemento principale di valore di un'azienda bancaria, non è possibile separare la gestione operativa da quella finanziaria. Pertanto la determinazione del valore d'uso delle banche viene generalmente effettuata in un'ottica "equity side", ovvero tramite il ricorso a modelli *levered*, secondo i quali i flussi finanziari sono considerati al netto della componente finanziaria, e quindi si riferiscono ad un flusso reddituale di pertinenza degli azionisti.

Dunque, come già evidenziato, assume estrema importanza la necessità che vi sia una perfetta coerenza tra le attività e passività che compongono il valore contabile della CGU ed i flussi finanziari che vengono presi in considerazione ai fini della determinazione del valore d'uso della CGU. Tali flussi possono essere determinati analiticamente con riferimento alle singole attività e passività o, se appropriato e coerente con i requisiti previsti dallo IAS 36, essere assunti in termini sintetici attraverso i flussi distribuibili agli azionisti derivanti dal complesso di attività e passività della CGU.

Peraltro, si segnala che l'IFRIC, nell' "IFRIC Update" del mese di novembre 2010, in risposta ad un quesito in merito alle modalità tecniche di determinazione del valore d'uso di una CGU si è espresso nei seguenti termini:

"The Committee received a request for clarification on whether estimated future cash flows expected to arise from dividends, that are calculated using dividend discount models (DDMs), are an appropriate cash flow projection when determining the calculation of value in use of a cash-generating unit (CGU) in accordance with paragraph 33 of IAS 36.

The Committee noted that paragraphs 30–57 and paragraphs 74–79 of IAS 36 provide guidance on the principles to be applied in calculating value in use of a CGU. The Committee observed that calculations using a DDM which value shares at the discounted value of future dividend payments may be appropriate when calculating value in use of a single asset, for example when an entity applies IAS 36 in determining whether an investment is impaired in the separate financial statements of an entity. The Committee understands that some DDMs may focus on future cash flows that are expected to be available for distribution to shareholders, rather than future cash flows from dividends. Such a DDM could be used to calculate value in use of a CGU in consolidated financial statements, if it is consistent with the principles and requirements in IAS 36.

The Committee noted that the current principles in IAS 36 relating to the calculation of value in use of a CGU are sufficient and that any guidance that it could provide would be in the nature of application guidance. Consequently, the Committee decided not to add the issue to its agenda."

7. LA DETERMINAZIONE DEI FLUSSI FINANZIARI

7.1. La stima dei flussi finanziari

Come già osservato, anche con riferimento alla determinazione dei flussi finanziari ai fini della stima del valore d'uso di una CGU, per quanto riguarda le imprese bancarie è necessario fare considerazioni speculari a quelle svolte con riferimento alla determinazione del valore contabile.

Per tali tipologie di imprese il *core business* è rappresentato dall'operatività finanziaria e pertanto i flussi reddituali derivanti da tali attività non possono essere isolati dai restanti flussi. Dunque, oltre ai ricavi per prestazioni di servizi ed agli oneri operativi, nella stima dei flussi occorre considerare anche i proventi netti derivanti dall'attività di intermediazione creditizia (gli interessi attivi e passivi e le rettifiche e riprese di valore sui crediti) nonché gli effetti netti dell'attività di copertura delle poste finanziarie, i proventi derivanti dall'attività di negoziazione di strumenti finanziari.

Di fatto, quindi, i flussi finanziari tendono a coincidere con il risultato netto della CGU anche perché, normalmente, nel comparto finanziario vengono adottate alcune semplificazioni con riferimento ad alcune poste quali rettifiche e riprese di valore, accantonamenti a fondi rischi e ammortamenti per le quali la manifestazione economica (considerata nel risultato economico) non coincide esattamente con la manifestazione finanziaria (da considerare nei cash flow). In condizioni normali per le banche l'ipotesi di assimilazione tra valori reddituali e finanziari di queste voci contabili può essere considerata una ragionevole approssimazione, tale da non comportare significative differenze tra i due concetti di flusso. Infatti, escludendo situazioni particolari (quali per esempio casi di turnaround o di start-up) si può assumere (se anche l'analisi dei dati storici fornisce un supporto in questo senso) che il valore a conto economico delle rettifiche/riprese di valore approssimi il valore attuale della loro manifestazione finanziaria, il valore degli accantonamenti ai fondi rischi ed oneri approssimi il valore del loro utilizzo, gli ammortamenti si bilancino con il valore annuale degli investimenti in immobilizzazioni. Costituiscono, invece, sempre oggetto di rettifica gli eventuali ammortamenti di valori immateriali a vita definita iscritti a seguito di acquisizioni.

Tali flussi possono essere determinati al lordo o al netto della componente fiscale. Normalmente essi sono determinati al netto della componente fiscale.

Di seguito si rappresentano le diverse componenti che concorrono alla determinazione dei flussi finanziari:

Interessi netti (interessi attivi meno interessi passivi)
Dividendi
Commissioni nette (commissioni attive meno commissioni passive)
Risultato dell'attività di negoziazione
Altri proventi (oneri) di gestione
<hr/>
Proventi operativi netti
Spese del personale
Spese amministrative
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali
Oneri operativi
<hr/>
Risultato della gestione operativa
Accantonamenti netti ai fondi rischi ed oneri
Rettifiche di valore nette su crediti
<hr/>
Risultato corrente al lordo delle imposte
Imposte sul reddito dell'operatività corrente (se i flussi sono al netto delle imposte)
<hr/>
Risultato netto
<hr/>

Ai sensi dello IAS 36, i flussi finanziari devono:

- risultare dal più recente piano definito dagli organi preposti con un orizzonte temporale non eccedente i cinque anni, salvo specifiche e motivate eccezioni;
- fondarsi su presupposti ragionevoli e sostenibili e con il più largo uso possibile di dati di mercato “esterni”;
- escludere effetti derivanti da eventuali future ristrutturazioni o razionalizzazioni non avviate o per le quali l’impresa non ha ancora assunto un impegno vincolante nei confronti di terzi;
- essere stimati nella divisa di origine. Il rischio di cambio, infatti, è considerato nella stima del tasso di attualizzazione;
- essere determinati, in modo coerente con la configurazione del tasso di attualizzazione, al lordo o al netto d’imposta.

7.2. Il valore terminale

Analogamente a quanto indicato nel § 6 dell’Applicazione 2, prima di procedere alla stima del valore terminale occorre valutare se sia realistico ritenere che la CGU possa conseguire flussi finanziari positivi in perpetuo o perlomeno su archi temporali sufficientemente lunghi (in relazione agli effetti che il processo di attualizzazione comporta sul calcolo del valore attuale netto dei flussi nel tempo).

In linea generale, la determinazione del valore terminale è effettuata mediante la capitalizzazione dei flussi finanziari generati successivamente al periodo di previsione esplicita tramite il ricorso a formule di rendita perpetua (o temporanea qualora non risulti realistico che l’attività oggetto di valutazione sia idonea a produrre flussi finanziari positivi in un arco temporale di lungo periodo).

Relativamente alla rendita perpetua, esiste una varietà di possibili modalità di calcolo. La scelta più opportuna della modalità di chiusura del modello di valutazione va individuata in funzione dello specifico caso in questione; pertanto non è possibile fare riferimento ad un’unica specifica formula per il calcolo del valore terminale. Esistono tuttavia alcune indicazioni di carattere generale che devono essere tenute in considerazione:

- il valore terminale dovrebbe essere funzione del flusso finanziario generato dalla CGU in condizioni “normali”; generalmente si tende ad utilizzare un valore di flusso terminale determinato sulla base del

flusso netto dell'ultimo anno di previsione esplicita; si noti che non sempre l'ultimo anno di previsione esplicita è rappresentativo delle condizioni economiche e reddituali "normali" della CGU⁵;

- il tasso di crescita terminale (g) deve essere costante o decrescente, ed in linea con quello sostenibile di lungo periodo del settore e/o del/i paese/i in cui la CGU opera, a meno che valori diversi non possano essere giustificati; il tasso può eventualmente anche essere pari a zero o assumere valori negativi se le circostanze lo giustificano;
- rendimenti sul capitale di funzionamento superiori al costo del capitale proprio (K) connessi ad eventuali vantaggi competitivi non dovrebbero persistere in perpetuo, a meno che ciò non possa essere giustificato.

In alternativa alla capitalizzazione di un flusso finanziario netto atteso oltre il periodo di previsione esplicita, l'impresa può utilizzare differenti metodologie, qualora queste siano ritenute più rappresentative delle circostanze in cui l'impresa opera e a condizione che vi siano sufficienti informazioni per la loro applicazione. Ad esempio, la stima del valore di terminale di una CGU, al termine del periodo di previsione esplicita, può essere effettuata tramite il ricorso a multipli di società o transazioni comparabili o al valore di cessione degli asset.

⁵ Ad esempio l'ultimo anno di previsione esplicita potrebbe coincidere con il picco di una fase di crescita o con il minimo di una fase recessiva. In genere nelle valutazioni si tende a far coincidere il numero di anni di previsione esplicita con l'orizzonte temporale che si ritiene occorra per determinare una condizione di steady state o comunque di normalità dell'azienda da valutare. Tuttavia per le analisi del test di impairment, la prescrizione a cinque anni del periodo di previsione esplicita, tende a limitare la possibilità di utilizzo di questa tecnica, imponendo di effettuare eventuali aggiustamenti direttamente sul flusso terminale, "normalizzandolo", oppure sulla modalità di chiusura nel calcolo del valore terminale, tramite il ricorso a formule che prevedono tassi di crescita e/o di redditività convergenti su valori obiettivo di lungo periodo.

8. LA DETERMINAZIONE DEL TASSO DI ATTUALIZZAZIONE

Nella determinazione del valore d'uso i flussi finanziari devono essere attualizzati ad un tasso che rifletta le valutazioni correnti del mercato del valore temporale del denaro e dei rischi specifici dell'attività. In sostanza il tasso deve corrispondere al rendimento che gli investitori richiederebbero se si trovassero nella situazione di dover scegliere un investimento che generi flussi finanziari di importi, tempistica e rischio equivalenti a quelli che un'impresa si aspetta derivino dall'attività oggetto di valutazione.

Normalmente il tasso di attualizzazione deve comprendere il costo delle diverse fonti di finanziamento dell'attività da valutare e cioè il costo dell'*equity* ed il costo del debito (si tratta del cosiddetto WACC, cioè il costo medio ponderato del capitale). Tuttavia, nel caso di un'impresa bancaria, esso è stimato nella sola ottica "equity side" cioè considerando solamente il costo del capitale proprio (K), per le considerazioni già espresse sulla natura del debito strettamente funzionale allo sviluppo del *core business*.

Nella teoria e nella migliore prassi della finanza e delle valutazioni d'impresa, è ampiamente riconosciuto che esistono diversi modelli di stima del "costo del capitale". La scelta del metodo di stima dipende da diverse variabili, quali, ad esempio, l'oggetto della valutazione, il contesto di mercato, il settore di riferimento dell'asset/business valutato e la finalità della valutazione.

In termini generali, lo IAS 36 prevede che il tasso di attualizzazione:

- deve essere espresso in termini coerenti con i flussi oggetto di attualizzazione, quanto a inflazione, valuta, fiscalità e rischio; da ciò consegue che i tassi debbano essere determinati per le singole CGU, e non per l'entità nel suo complesso;
- deve essere espresso al lordo o al netto delle imposte, purché in modo coerente con la rappresentazione dei flussi finanziari;
- deve riflettere le condizioni correnti di mercato circa il valore finanziario del tempo e i rischi associati ai flussi di cassa utilizzati nella stima del valore d'uso. In sostanza, il tasso deve esprimere il rendimento "normale" richiesto dagli investitori, al momento della stima, per investimenti capaci di generare flussi di importi, tempistica e rischio equivalenti a quelli dell'impresa considerata.

Il principio contabile internazionale fa espresso riferimento, per quanto concerne la determinazione del costo medio dell'*equity*, al modello del CAPM (*Capital Asset Pricing Model*), secondo cui il costo dell'*equity* viene determinato quale somma tra il rendimento di investimenti privi di rischio (es.: titoli di stato di Paesi stabili) ed un premio per il rischio - a sua volta - dipendente dalla rischiosità sistematica dell'azienda oggetto di valutazione, misurata attraverso un coefficiente β . La formula del CAPM è:

$$K = r + \beta (r_m - r)$$

ove⁶:

- K = costo medio dell'*equity*
- r = rendimento dei titoli a rischio nullo (*o free risk rate*)
- β = coefficiente di rischiosità sistematica non diversificabile
- (r_m-r) = premio per il rischio aziendale (*market risk premium*)

Per i rendimenti a rischio nullo vengono solitamente considerati i rendimenti dei titoli di Stato a lungo termine di Paesi stabili.

Il premio per il rischio aziendale è da intendersi come la differenza tra il rendimento del mercato (r_m) e il rendimento di un investimento in titoli privi di rischio (r = *risk free rate*), determinato avendo a riferimento un arco temporale sufficientemente ampio.

⁶ Gli elementi devono essere tutti calcolati in maniera coerente; in altri termini non è tecnicamente corretto utilizzare il mercato tedesco dei *bund* per il calcolo del *risk free rate* (r) e il mercato americano per il calcolo del coefficiente di rischiosità sistematica non diversificabile (β) e del premio per il rischio aziendale (r_m-r).

Infine, il coefficiente β misura la rischiosità specifica della singola azienda o del settore operativo; in altri termini, è la quantità di rischio che l'investitore sopporta, investendo in una determinata società anziché nel mercato azionario nel suo complesso. Le società con β superiore all'unità (cd titoli aggressivi) amplificano le oscillazioni del mercato in quanto presentano una variabilità dei rendimenti (sia al rialzo che al ribasso) maggiore di quella del mercato (che presenta β uguale a uno); mentre le società con β inferiore all'unità (cd titoli difensivi) "attenuano" le oscillazioni del mercato poiché presentano una variabilità inferiore a quella del mercato.

Nel caso di CGU che operano in economie emergenti è necessario anche tenere conto del rischio macroeconomico correlato al Paese in cui la CGU opera, cioè il cosiddetto "rischio Paese" (*Country Risk Premium – CRP*)¹. In queste situazioni, qualora non si sia già tenuto conto di tale fattore di rischio nella stima del *market risk premium*, è necessario integrare la formula di determinazione del CAPM sopra esposta nel modo seguente:

$$K = r + \beta \times (rm - r) + \lambda CRP$$

La stima del CRP quale componente autonoma del K richiede di selezionare opportunamente il tasso privo di rischio, al fine di non incorrere in duplicazioni. In particolare, quest'ultimo dovrebbe esprimere i rendimenti impliciti nei titoli di Stato considerati privi di rischio e dovrebbe essere stimato in termini valutari omogenei con quelli assunti per la stima dei flussi.

Per la stima del CRP possono essere adottati criteri "storici", che stimano il CRP come differenziale tra i rendimenti storici dei titoli di Stato emessi dal Paese cui il CRP si riferisce, e i rendimenti storici di titoli di Stato del Paese considerato privo di rischio, o criteri "prospettici", che stimano il CRP quale parte componente del *market risk premium* implicito nelle quotazioni correnti di borsa.

Peraltro il CRP, determinato secondo il procedimento illustrato, può essere moltiplicato per un coefficiente λ . Tale coefficiente esprime l'esposizione specifica al CRP da parte dell'impresa (CGU) oggetto di valutazione. Infatti due imprese che operano nel medesimo Paese possono essere esposte in maniera differente al *country risk*. Ciò, ad esempio, in funzione di variabili quali l'incidenza dei ricavi realizzati nel Paese rispetto ai complessivi ricavi d'impresa, o l'adozione di politiche di risk management volte ad assicurarsi contro il rischio Paese.

¹ Tale fattore di rischio può anche essere considerato nella stima dei flussi finanziari della CGU anziché come fattore correttivo del tasso di attualizzazione.

9. LE INFORMAZIONI NELLE NOTE AL BILANCIO

9.1 Le informazioni specifiche per il settore bancario

Le disposizioni previste dallo IAS 36 in merito all'informativa inerenti l'impairment test dell'avviamento è ugualmente applicabile al settore bancario e finanziario. Si richiamano a tal proposito le indicazioni fornite nel par. 11.2 dell'Applicazione n. 2.

Peraltro, nei precedenti paragrafi del presente documento sono stati evidenziati alcuni aspetti di peculiarità di tale settore che anche nell'ambito della disclosure devono trovare una appropriata illustrazione. In particolare è necessario fornire adeguata informativa relativamente ai seguenti aspetti.

Identificazione delle CGU

Nel comparto bancario le modalità di gestione del business sono tipicamente legate alla tipologia di prodotto/servizio, alla tipologia di clientela cui i prodotti/servizi sono destinati e/o alla localizzazione territoriale. E' frequente il riscontro di CGU o gruppi di CGU ai fini dell'impairment test dell'avviamento coerenti con i segmenti identificati ai fini del segment reporting.

Un'opportuna disclosure dovrebbe dare contezza delle logiche seguite per l'identificazione delle CGU.

Modalità di determinazione del valore contabile delle CGU

Il valore contabile delle CGU proprie del mondo bancario dovrebbe considerare tutte le attività e passività direttamente o indirettamente allocabili alla CGU di pertinenza (ottica *equity side*). La disclosure relativa al valore contabile delle CGU deve fare esplicito riferimento agli elementi assunti per la determinazione dello stesso.

Peraltro, benché non sia un'informazione espressamente richiesta dallo IAS 36 risulta utile l'indicazione anche quantitativa del valore contabile delle CGU, oltre che del valore dell'avviamento attribuito a ciascuna CGU, quest'ultimo espressamente richiesto dal principio.

Criterio per la determinazione del valore recuperabile

Le imprese bancarie devono specificare nelle note al bilancio le modalità attraverso le quali è stato determinato il valore recuperabile delle CGU.

Con riferimento al fair value risulta necessario identificare la metodologia utilizzata per la determinazione del fair value di ogni CGU, inclusi -quando il fair value non è determinato utilizzando un prezzo di mercato- gli assunti alla base delle metodologie applicate, le metodologie utilizzate per la determinazione di tali assunti e in quale misura essi risultino coerenti con fonti esterne di informazione o con esperienze passate.

Con riferimento al valore d'uso, nel capitolo 6 è stato sottolineato tecnicamente come gli elementi qualificanti per la sua determinazione siano i flussi finanziari stimati ed i tassi di attualizzazione. Su tali aspetti deve essere fornita adeguata informativa.

Flussi finanziari stimati

Per quanto riguarda i flussi finanziari attesi, è necessario fornire indicazioni (di tipo qualitativo) sugli elementi e le assunzioni principali alla base delle stime (quali per esempio le previsioni sui principali indicatori macroeconomici e di settore). E' inoltre opportuna anche un'illustrazione del processo seguito per la formulazione delle previsioni in quanto l'impresa può trovarsi in situazioni diverse: si può essere in presenza di un vero e proprio piano industriale già approvato dagli organi preposti e diffuso al mercato; oppure si può disporre di un piano approvato con i criteri di cui sopra ma non più attuale e quindi non utilizzabile ai fini

dell'impairment test e in questo caso, in attesa della formalizzazione di un nuovo piano, occorre segnalare se si sia proceduto ad un aggiornamento dello stesso oppure a nuove formulazioni finalizzate esclusivamente all'effettuazione dell'impairment test; si può essere in presenza di un piano ancora attuale ma che copre solo un contenuto numero di esercizi successivi e l'impresa ha ritenuto opportuno prendere in considerazione un periodo di previsione più lungo (lo IAS 36 consente stime fino a cinque anni o periodi più lunghi a condizione che venga fornita una spiegazione del perché sia ritenuto giustificato tale più lungo periodo).

Modalità di determinazione del terminal value

La disclosure inerente il terminal value deve innanzitutto descrivere il modello applicato per il relativo calcolo. Inoltre è necessario illustrare, oltre che il valore del o dei tassi ipotizzati, anche gli elementi e le assunzioni alla base della loro determinazione (ad esempio le indicazioni inerenti il tasso di crescita).

Tassi di attualizzazione

Lo IAS 36 richiede l'indicazione quantitativa del o dei tassi di attualizzazione applicati alle proiezioni dei flussi finanziari. Inoltre, a livello descrittivo, è opportuno fornire indicazioni in merito alle diverse componenti che caratterizzano la determinazione del tasso di attualizzazione.

Risultanze dell'impairment test

Come richiesto dallo IAS 36, è necessario fornire per ogni CGU l'ammontare degli eventuali impairment rilevati a seguito dell'effettuazione dei test.

Per quanto riguarda la rappresentazione in forma tabellare di alcune delle informazioni richieste dallo IAS 36 si rinvia alle esemplificazioni fornite nel paragrafo 11 dell'Applicazione n. 2.

9.2 Le analisi di sensitività

Le analisi di sensitività sono finalizzate a verificare la sensibilità dei risultati ottenuti in sede di impairment test, al variare di taluni parametri di stima e di alcune ipotesi di fondo. Esse sono particolarmente importanti del caso dei test sul valore recuperabile delle CGU.

Lo IAS 36 richiede una specifica disclosure circa le analisi di sensitività in sede di impairment test. In particolare, il Principio chiede di indicare la misura delle (ragionevoli) variazioni delle variabili chiave, utilizzate nella stima del valore d'uso, le quali possono impattare in misura significativa sui risultati dell'impairment test. Inoltre, lo IAS 36 prevede che qualora un cambiamento, ragionevolmente possibile, nei parametri utilizzati modifichi la stima del valore recuperabile in modo tale che quest'ultimo risulti inferiore al valore contabile della CGU, occorre indicare il valore che dovrebbe assumere il parametro in esame (tenendo conto di eventuali effetti del cambiamento sulle altre variabili utilizzate nella stima) affinché il valore recuperabile della CGU sia pari al suo valore contabile.

La migliore prassi in tema di valutazione d'azienda suggerisce di svolgere le analisi di sensitività analizzando la variabilità dei risultati delle stime al mutare dei principali *input* valutativi: ipotesi di sviluppo del piano, flussi, tassi di sconto e tassi di crescita.

Pertanto, ai fini delle analisi in parola, le modifiche degli *input* della valutazione, rispetto al "caso base", debbono essere applicate ai *driver* principali che incidono sul valore finale e debbono essere effettuate in misure ragionevoli, ma non eccessive e/o contraddittorie. Sotto questo profilo, le analisi sulla variabilità del valore recuperabile in relazione al variare dei flussi previsionali analitici e del tasso di crescita considerato ai fini del valore terminale, nonché la sensitività al variare dei tassi di attualizzazione possono fornire importanti elementi di valutazione dei test svolti.

Un'ulteriore tecnica di analisi molto efficace prevede anche l'utilizzo di simulazioni Monte Carlo. Tramite queste tecniche di simulazione infatti è possibile gestire in modo stocastico tutti i value driver contemporaneamente, generando un numero estremamente elevato di scenari probabilistici. L'output di queste simulazioni quindi non è un singolo risultato, ma una funzione di distribuzione di probabilità di tutti i possibili valori che

può assumere la valutazione, nell'ambito del range di variabilità previsto nella modellizzazione delle variabili considerate.