



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.  
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

# IFRS 9 – Strumenti Finanziari

29 Novembre 2017

# Esempio di calcolo di una "provision matrix"

## Step 1: Definire il periodo di analisi

- **Quantificare il fatturato generato lungo il periodo di analisi (e.g. 3 anni)** **CU 12 000**
- **Calcolare l'ammontare delle svalutazioni registrate su crediti generati nel periodo in oggetto** **CU 300**

## Step 2: Calcolare la stratificazione degli incassi da parte dei clienti

<b>Totale fatturato (CU):</b>	<b>12 000</b>	<b>Incassi:</b>	<b>Quota di fatturato non incassata:</b>
Incasso entro la scadenza:	(3 000)	(3 000)	9 000
Incasso da 0 a 30 giorni:	(4 500)	(7 500)	4 500
Incasso da 30 a 90 giorni:	(3 000)	(10 500)	1 500
Incasso oltre 90 giorni	(1 200)	(11 700)	<b>300</b> [svalutato]

# Esempio di calcolo di una "provision matrix"

**Step 3: Calcolare le percentuali di perdita sulla base dei dati storici:  
[quota di fatturato non incassata (step 2) / svalutazione sul totale crediti]**

	<b>Totale fatturato</b>	<b>Quota non incassata a scadenza</b>	<b>Quota non incassata dopo 30 giorni</b>	<b>Quota non incassata dopo 90 giorni</b>
Quota di fatturato non incassata [1]	<b>12 000</b>	<b>9 000</b>	<b>4,500</b>	<b>1,500</b>
Svalutazione: [2]	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>
Percentuale di svalutazione: [2]/[1]	<b>2.5%</b>	<b>3.34%</b>	<b>6.67%</b>	<b>20%</b>

# Esempio di calcolo di una "provision matrix"

## Step 4: Adeguare le percentuali di svalutazione sulla base di "forward looking information"

Da considerare potenziali cambiamenti di natura macroeconomica, regolatoria, tecnologica (previsioni di *industry*, crescita / decrescita del PIL, indicatori esterni di mercato, previsioni sull'evoluzione della customer base, ecc.).

	<b>Totale fatturato</b>	<b>Quota non incassata a scadenza</b>	<b>Quota non incassata dopo 30 giorni</b>	<b>Quota non incassata dopo 90 giorni</b>
Quota di fatturato non incassata [1]	<b>12 000</b>	<b>9 000</b>	<b>4,500</b>	<b>1,500</b>
Svalutazione: [2]	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>
% di svalutazione: [2]/[1]	<b>3,4%</b>	<b>4,5%</b>	<b>8.9%</b>	<b>27%</b>

# Esempio di calcolo di una "provision matrix"

**Step 5: Calcolare le "expected credit losses" sulla base delle percentuali di svalutazione sopra determinate**

	<b>Totale</b>	<b>Non scaduto</b>	<b>0-30</b>	<b>30-90</b>	<b>Oltre 90</b>
Valore dei crediti commerciali: [1]	<b>200</b>	<b>100</b>	<b>50</b>	<b>30</b>	<b>20</b>
Percentuale di svalutazione: [2]		<b>3,4%</b>	<b>4,5%</b>	<b>8,9%</b>	<b>27%</b>
Expected credit loss: <b>[1] x [2]</b>	<b>CU 13,65</b>	<b>CU 3,4</b>	<b>CU 2,25</b>	<b>CU 2,7</b>	<b>CU 5,3</b>