



IFRS 15: Il nuovo standard per la revenue recognition

Cattedra “BILANCIO E INFORMAZIONE ESTERNA D'IMPRESA”

Roma, 25 maggio 2016



The better the question. The better the answer.
The better the world works.



“

Giorgio Acunzo
Senior Manager EY

IFRS Desk

”

“

Antonio Delle Femine
Manager EY

***FAAS - Financial Accounting
Advisory Services***

”

Agenda

- 1 Overview
- 2 Obiettivi dello standard
- 3 Il nuovo modello della revenue recognition
- 4 Contract Costs
- 5 Disclosure
- 6 Altri aspetti e fattispecie da considerare
- 7 Alcuni esempi pratici

Overview

Il nuovo standard sulla revenue recognition

▶ IFRS 15

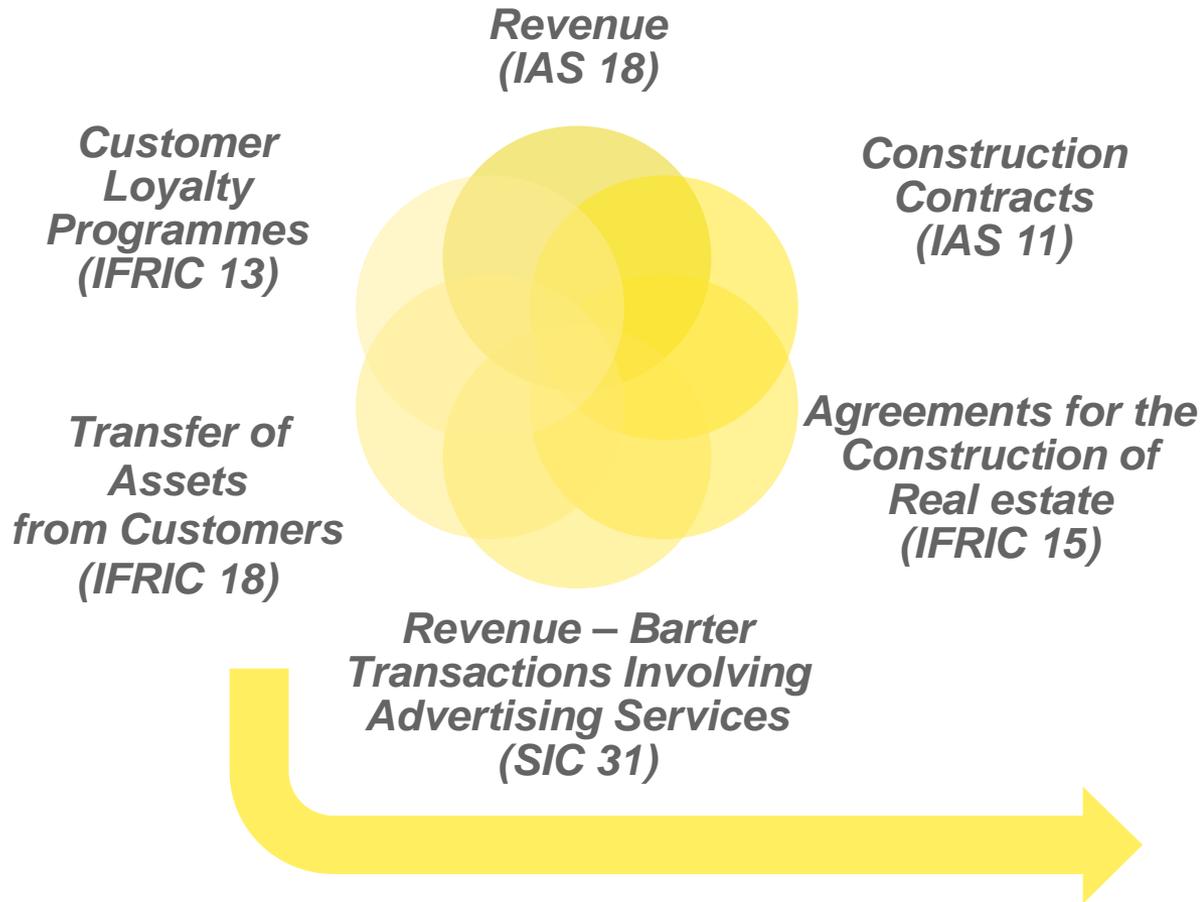
- ▶ Emesso nel Maggio del 2014 insieme con il FASB
- ▶ Sostituisce IAS 11 *Construction Contracts*, IAS 18 *Revenue* e relative interpretazioni
- ▶ Guida applicativa dettagliata rispetto agli attuali IFRS

▶ Data di efficacia

- ▶ Adozione a partire dai bilanci dei periodi a partire dal **1 Gennaio 2018**
- ▶ Permessa l'adozione anticipata
- ▶ In corso processo di endorsement in EU.

Overview

Cosa cambia?



Trasferimento del controllo

- ▶ Singolo standard per tutti i contratti con i clienti
- ▶ Guida applicativa maggiormente dettagliata in alcune aree
- ▶ Potenziali cambiamenti:
 - ✓ Differente approccio basato sulle *performance obligations*
 - ✓ Maggiori componenti di stima nel processo (variable consideration)
 - ✓ Possibili impatti sui processi

Overview

Campo di applicazione

Quali operazioni rientrano nello scope?

- ▶ Contratti con clienti
- ▶ Vendita di specifici “non-financial assets” che non rientrano nell’attività ordinaria delle imprese (es. cessione di immobilizzazioni materiali ed immateriali)
- ▶ Capitalizzazione di specifiche tipologie di costi

Cosa non rientra nello scope?

- ▶ Contratti di Leasing
- ▶ Contratti assicurativi
- ▶ Strumenti finanziari
- ▶ Alcuni scambi non monetari
- ▶ Alcune accordi di riacquisto

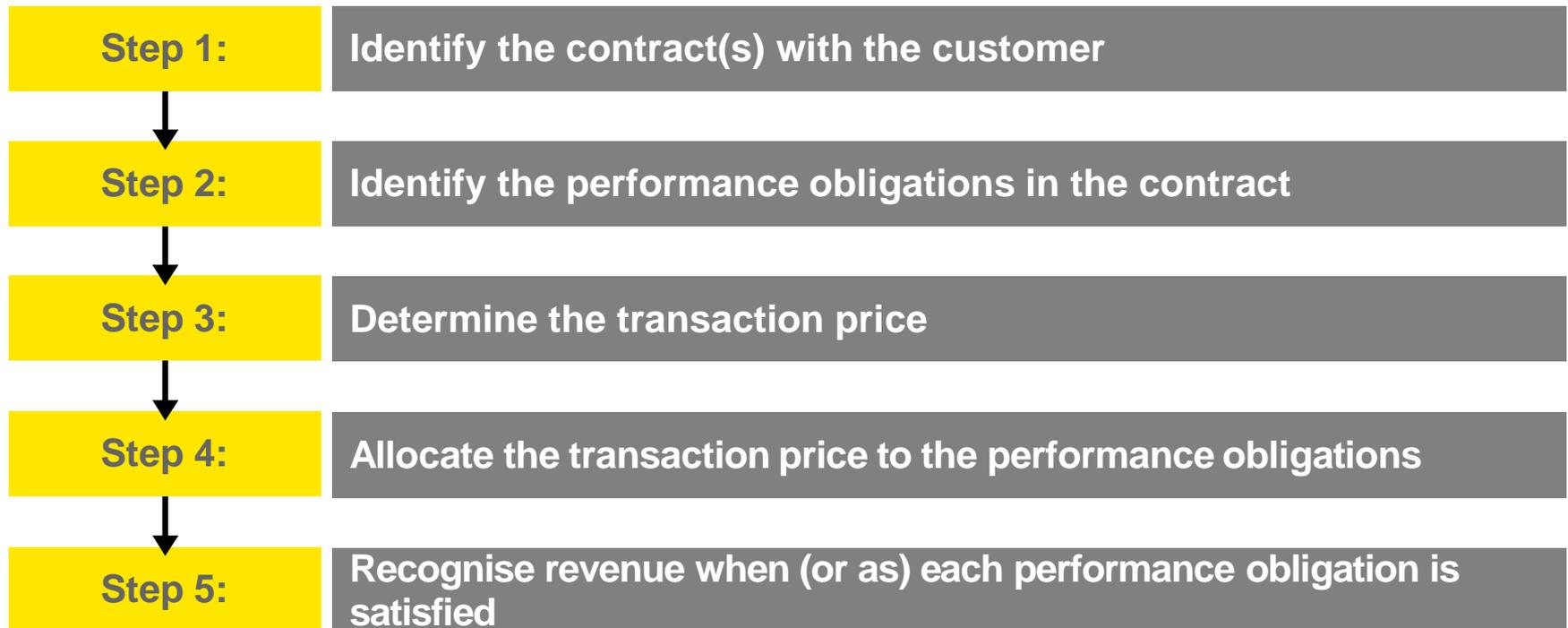
Obiettivi dello standard

- ▶ Avere uno standard «*principle-based*» nell'ambito del progetto di convergenza
- ▶ Identificare un quadro sistematico maggiormente robusto, rimuovendo inconsistenze e punti di debolezza nel *framework*
- ▶ Garantire la comparabilità tra «*industry*» e mercati dei capitali
- ▶ Fornire una informativa maggiormente efficace che soddisfi le aspettative degli «*user*» e dei lettori dei bilanci

Il nuovo modello della «revenue recognition»

I cinque step

Concetto principale dello standard: Le entità devono riconoscere i ricavi in modo da rappresentare in maniera fedele il trasferimento dei beni e servizi ceduti al cliente in misura rappresentativa del compenso che l'azienda **si attende di ottenere** in cambio dei beni e servizi forniti



Step 1: Identify the contract(s) with the customer

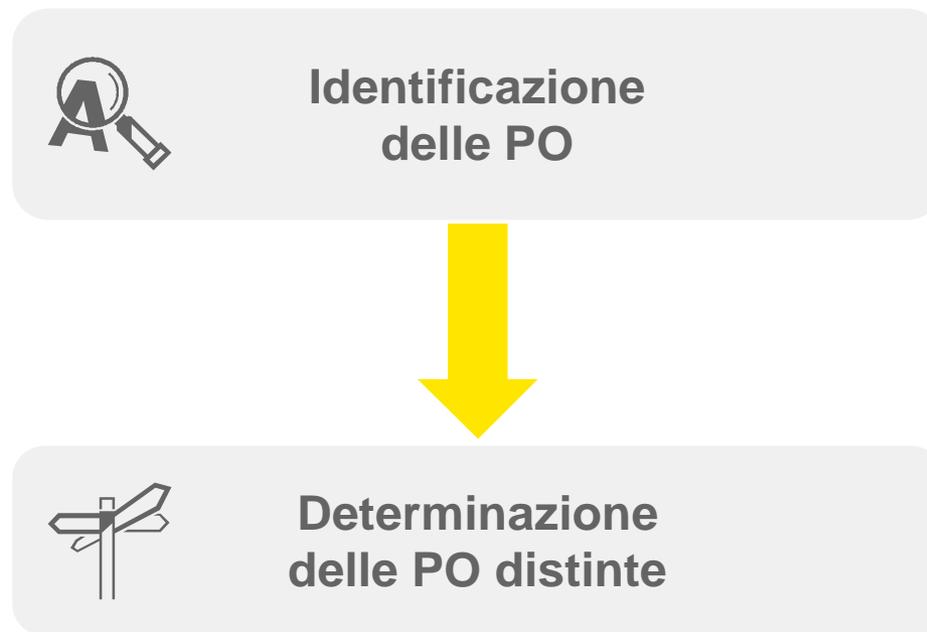
- ▶ Identificare l'insieme di **diritti ed obblighi contrattuali** a cui applicare il modello
- ▶ Il Board ha definito alcuni **criteri** che devono essere rispettati per **includere i contratti** con i clienti nello scope dello standard.
- ▶ Indicati criteri specifici **per combinare due o più contratti**.
- ▶ Il principio fornisce indicazioni specifiche per valutare gli impatti delle **modifiche contrattuali**.

Step 1: Identify the contract(s) with the customer

- ▶ Il contratto viene definito come un **accordo tra due o più parti** che creano «***enforceable rights and obligations***»
- ▶ Specifica guida viene fornita su:
 - ▶ Durata;
 - ▶ Fonti per la identificazione di diritti ed obblighi (i.e. leggi);
 - ▶ Combinazione di contratti;
 - ▶ Modifiche contrattuali.

Step 2: Identify the performance obligations in the contract

- ▶ **Identificare i beni e servizi promessi all'interno del contratto e determinare se essi si configurano come «*performance obligations*» separate e distinte nel contratto.**
- ▶ Valutazione ad «*inception date*» per identificazione delle PO come:



Step 2: Identify the performance obligations in the contract

- ▶ Processo di determinazione delle PO distinte (entrambe le condizioni devono essere soddisfatte):

1
**Valutazione a livello
«individuale»**

2
**Valutazione
«all'interno del contesto
del contratto»**

**Vengono forniti indicatori e fattori da considerare a supporto del
processo di valutazione**

Step 2: Identify the performance obligations in the contract

Alcuni esempi:

- ▶ **TELCO:** offerta bundle Dati e con telefono incluso



- ▶ **IT:** vendita software con servizio di installazione e personalizzazione del software al momento dell'installazione



- ▶ **Costruzioni:** contratto di costruzione di un edificio con predisposizione impianto elettrico



PO non distinte?

Step 2: Identify the performance obligations in the contract

- ▶ Le ***performance obligation*** vengono definite come «**promesse**» (esplicite o implicite) da parte delle società **di trasferire beni o servizi distinti** o una serie di beni o servizi distinti al cliente
- ▶ Tale identificazione deve avvenire al momento dell'*inception* del contratto sulla base delle condizioni contrattuali e delle usuali pratiche commerciali
- ▶ Se i beni o servizi promessi sono distinti danno luogo a *performance obligation* separate

Step 3: Determine the transaction price

- ▶ Il «*transaction price*» è l'ammontare di corrispettivo che l'entità si aspetta di ricevere a fronte della fornitura di beni o servizi al cliente. Può essere composto da componenti fisse e variabili.

Componenti «variabili»

- ✓ Stima attraverso due modalità alternative (**Expected Value vs Most Likely Amount**)
- ✓ Concetto di *constraint*

Step 3: Determine the transaction price

- ▶ Il “*transaction price*” è l’ammontare di corrispettivo che l’entità si aspetta di ricevere a fronte dei beni o servizi trasferiti al cliente
- ▶ Esso deve includere:
 - ▶ Qualsiasi “*variable consideration*” (applicando il concetto dei vincoli sulle componenti variabili)
 - ▶ Corrispettivi pagabili ai clienti
 - ▶ Corrispettivi “non-cash”
 - ▶ Componenti di finanziamento significative

Step 3: Determine the transaction price

*Un esempio pratico (expected value)**

- ▶ La società offre servizi di trasporto ad un parco divertimenti:
 - ▶ Corrispettivo annuale fisso: €400.000
 - ▶ Bonus variabile sulla puntualità e sui tempi medi di attesa degli utenti del parco: da €0 a €600.000
 - ▶ Sulla base delle esperienze precedenti la società stima le probabilità dei diversi possibili bonus:

Ammontare variabile	Probabilità
€0	30%
€200.000	30%
€400.000	35%
€600.000	5%

- ▶ Il *transaction price* verrà così calcolato:
 - ▶ Parte fissa: €400.000
 - ▶ Componente variabile: €230.000 = $(200.000 \times 30\%) + (400.000 \times 35\%) + (600.000 \times 5\%)$
 - ▶ Valutazione dei vincoli sulla componente variabile ed aggiornamento delle stime per tutta la durata del contratto

**Fonte: Pubblicazione EY - Applying IFRS, A closer look at the new revenue recognition standard, October 2015 (Illustration 5-1 pag. 79)*

http://www.ey.com/IT/it/Issues/IFRS/Issues_GL_IFRS_NAV_Publications

Step 3: Determine the transaction price

Un esempio pratico (most likely amount)

- ▶ La società offre servizi di trasporto ad un parco divertimenti con le stesse condizioni del precedente esempio:

Ammontare variabile	Probabilità
€0	30%
€200.000	30%
€400.000	35%
€600.000	5%

- ▶ La società ritiene che il metodo migliore per stimare la componente variabile sia il *most likely amount*.
- ▶ Lo standard non prevede esplicitamente un metodo di determinazione univoco del *most likely amount*, ma la società ritiene che al 70% (5%+35%+30%) il bonus sia almeno di €200.000.
- ▶ Il *transaction price* verrà così calcolato:
 - ▶ Parte fissa: €400.000
 - ▶ Componente variabile: €200.000

**Fonte: Pubblicazione EY - Applying IFRS, A closer look at the new revenue recognition standard, October 2015 (Illustration 5-1 pag. 80-81)*

http://www.ey.com/IT/it/Issues/IFRS/Issues_GL_IFRS_NAV_Publications

Step 4: Allocate the transaction price to the performance obligation

- ▶ Allocazione del *transaction price* alle singole *performance obligation* in un ammontare che rappresenti il corrispettivo che si attende ricevere a fronte dei beni o servizi erogati.

- ✓ L'allocazione viene effettuata sulla base dello ***stand-alone selling price*** delle relative *performance obligation*
- ✓ Se non direttamente osservabili gli *stand-alone selling price* possono essere stimati.

Step 4: Allocate the transaction price to the performance obligation

- ▶ Il “*transaction price*” viene generalmente **allocato ad ogni *performance obligation separata*** in proporzione ai loro *stand-alone selling price*.
- ▶ Specifici requisiti vengono forniti per l’allocazione degli sconti e delle *variable consideration*.
- ▶ Se non direttamente osservabili gli *stand-alone selling price* devono essere stimati dalle società.

Step 4: Allocate the transaction price to the performance obligation

- Un esempio pratico di allocazione del *transaction price**:

Offerta di una società di telecomunicazioni composta da traffico illimitato voce e traffico dati per 1GB con canone mensile pari a €40 (con stand-alone selling price pari a €40 per mese) da cellulare incluso per €160 (con stand-alone selling price pari a €480). La durata del contratto è pari a 24 mesi.

L'allocazione del TP seguirà lo schema qui sotto indicato:

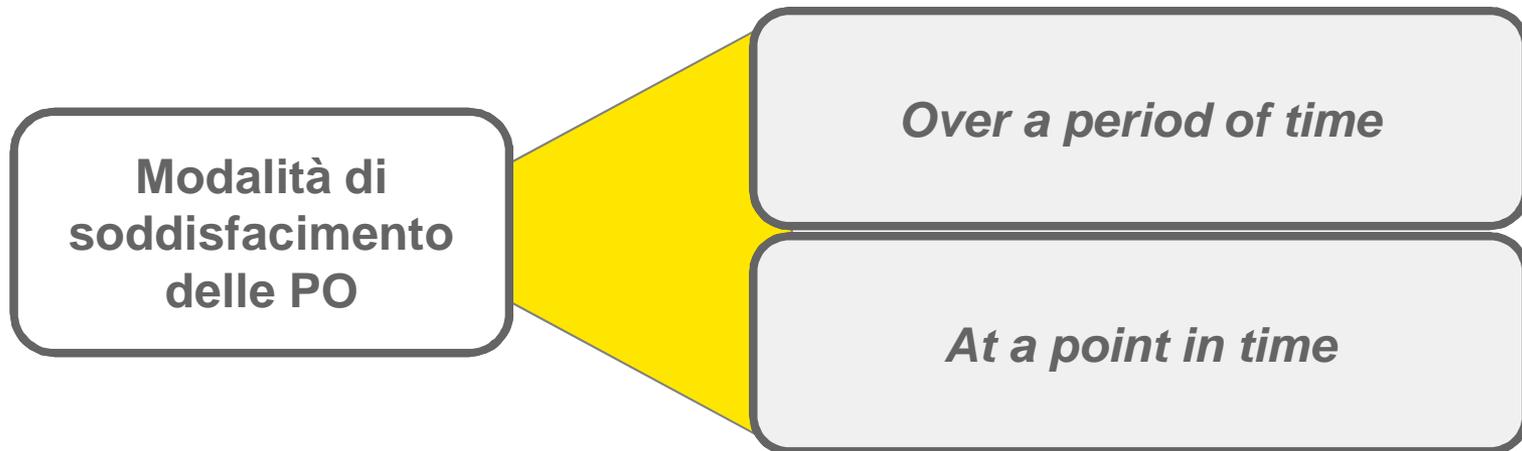
Performance Obligation	Consideration	Stand-alone Selling Price	%	Transaction Price allocato
Cellulare	€160	€480	33%	€1.120 x 33%=€373
Traffico e servizi wireless €40 X 24 mesi	€960	€960	67%	€1.120 x 67%=€747
Consideration totale	€1.120	€1.440	100%	€1.120

**Fonte: Pubblicazione EY - Applying IFRS in Telecommunications, The new revenue recognition standard - telecommunications, March 2015 (Illustration 7-1 pag. 19-20)*

http://www.ey.com/IT/it/Issues/IFRS/Issues_GL_IFRS_NAV_Publications

Step 5: Recognise revenue when (or as) performance obligations are satisfied

- ▶ Le società devono **riconoscersi i ricavi al momento in cui le PO vengono soddisfatte** attraverso il trasferimento dei beni o servizi al cliente.
- ▶ Gli *asset* vengono trasferiti al momento in cui il cliente ottiene il controllo del bene.
- ▶ La valutazione deve essere effettuata per ogni PO.



Step 5: Recognise revenue when (or as) performance obligations are satisfied

Over a period of time

- ▶ Il principio fornisce **criteri alternativi** per individuare tale modalità di soddisfacimento.
- ▶ Vengono indicati due metodi di misurazione del soddisfacimento e avanzamento delle PO *over a period of time*:
 - ✓ **Output method**
 - ✓ **Input method**

At a point in time

- ▶ Se la performance non viene soddisfatta *over a period of time* allora essa sarà soddisfatta **at a point in time**.
- ▶ Alcuni indicatori da poter utilizzare:
 - ✓ Diritto al pagamento a fronte del bene fornito
 - ✓ Diritti legali sul bene
 - ✓ Possesso fisico del bene
 - ✓ Rischi e benefici derivanti dalla proprietà
 - ✓ Accettazione da parte del cliente

Step 5: Recognise revenue when (or as) performance obligations are satisfied

- ▶ I ricavi sono riconosciuti quando il cliente **ottiene il controllo dei beni o servizi promessi** nel contratto.
- ▶ Il controllo viene trasferito “***at a point in time***” a meno che uno dei criteri previsti dallo standard per il riconoscimento “***over a period of time***” non venga soddisfatto
- ▶ Vengono previste delle **modalità specifiche per riconoscere il ricavo *over time***, il metodo scelto sulla base delle caratteristiche contrattuali non deve cambiare fino al soddisfacimento delle PO di riferimento.

Step 5: Recognise revenue when (or as) performance obligations are satisfied

Un esempio pratico*:

- ▶ Una società di costruzioni sta sviluppando un complesso residenziale composto da diverse unità abitative. I clienti sottoscrivono contratti di acquisto a fronte delle unità in costruzione.

Caso A

Il cliente paga al momento della sottoscrizione un deposito rimborsabile solo qualora la società non completi la costruzione.

Clausola con diritto di pagamento della quota rimanente al momento della consegna dell'unità abitativa.



???

Caso B

Il cliente paga al momento della sottoscrizione un deposito non rimborsabile e versa degli acconti sulla base dell'avanzamento di costruzione.

Qualora il cliente non paghi una rata, la società ha diritto di richiedere il pagamento dell'intero corrispettivo concordato.



???

**Fonte: Pubblicazione EY - Applying IFRS, A closer look at the new revenue recognition standard, October 2015 (Extract from IFRS 15 pag. 141-142)*

http://www.ey.com/IT/it/Issues/IFRS/Issues_GL_IFRS_NAV_Publications

Contract costs

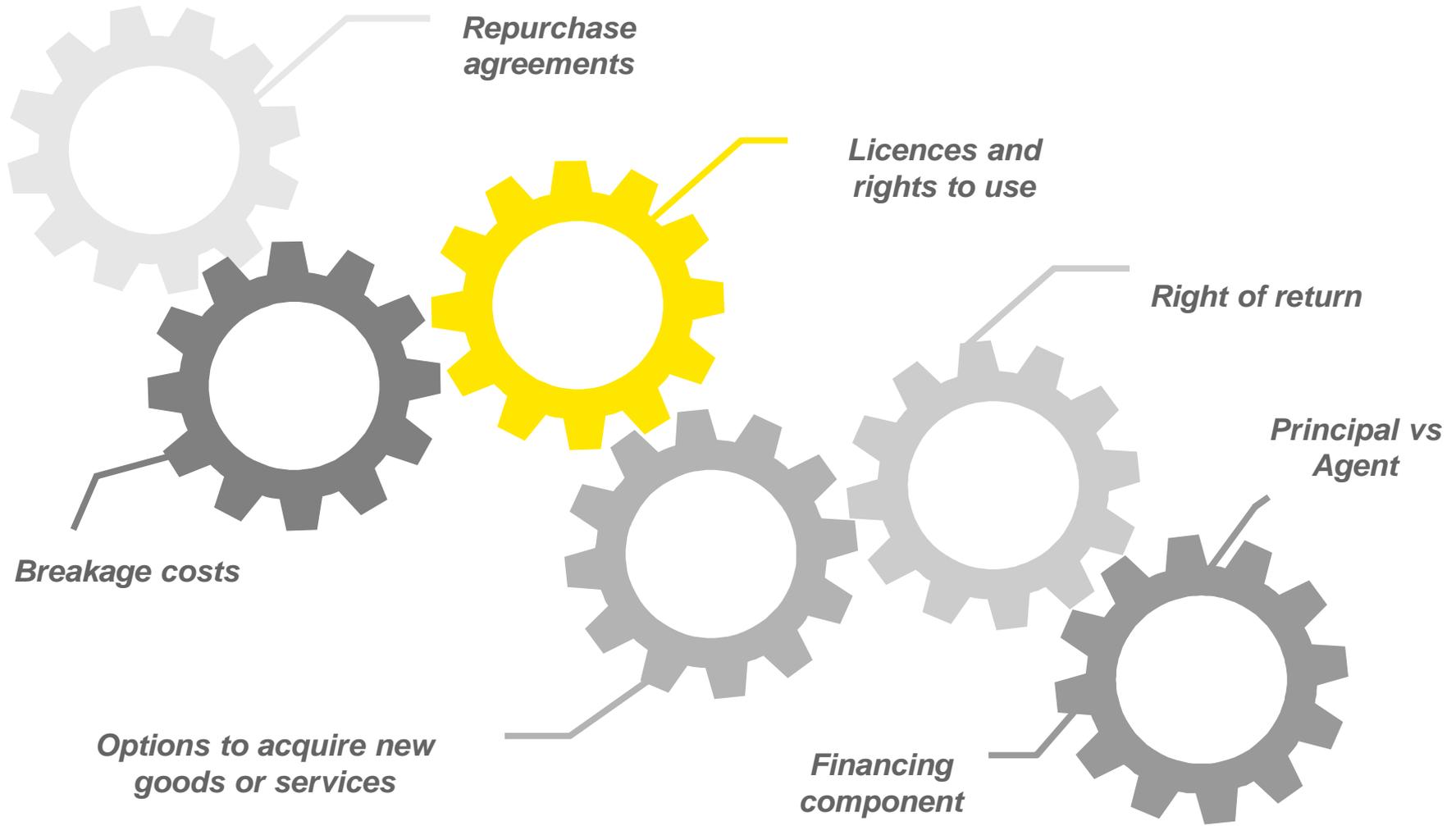
- ▶ Il IFRS 15 prevede uno specifico trattamento contabile per i costi che la società sostiene per ottenere i contratti e per erogare le prestazioni previste.
 - ✓ «**Costs to obtain a contract**»: costi «incrementali» che l'azienda non avrebbe sostenuto se il contratto non fosse stato sottoscritto. Esempio: commissioni di vendita.
 - ✓ «**Costs to fulfill a contract**»: costi che fanno riferimento ad uno specifico contratto e che generano risorse che verranno utilizzate per soddisfare le PO previste. Esempio: Costi di attivazione o set-up.

- 
- ▶ Tali costi sono **capitalizzati e ammortizzati lungo la «vita» del contratto** di riferimento
 - ▶ Necessità di «*impairment*» ad ogni *reporting period*.

Disclosure

- ▶ **Elemento chiave** – permettere agli utenti dei bilanci di comprendere la natura, l'ammontare, la tempistica e le componenti di incertezza associate ai ricavi e cash flow per i contratti sottoscritti con i clienti.
- ▶ Alcuni elementi di informativa richiesti:
 -  Contratti con clienti
 -  Componenti significative di giudizio e modifiche nelle modalità di valutazione e stime scelte per i contratti inclusi nello *scope* dello standard
 -  Disaggregazione delle componenti dei ricavi
 -  Capitalizzazione dei «*contract costs*» (*costs to obtain or fulfil a contract*)
- ▶ Specifiche indicazioni di *disclosure* in merito alla modalità di transizione scelta al nuovo principio (*full retrospective* o *modified approach*)

Altri aspetti e fattispecie da considerare



Domande?



Disclaimer

- ▶ Tutte le **opinioni** presentate sono **quelle personali fornite dai relatori** così come le traduzioni dei termini contenuti nel testo dello standard e non sono da considerarsi come una formale interpretazione dello Standard da parte di EY, dei suoi soci e/o dipendenti.
- ▶ I pareri di natura contabile vengono emessi da EY in base a specifici incarichi svolti in base a standard professionali e rigorose procedure interne.

I documenti di riferimento e gli «Agenda Paper» dello IASB sono disponibili sul sito www.ifrs.org

Grazie per l'attenzione

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

© Reconta Ernst & Young SpA
All Rights Reserved.

ED None

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

EY è leader mondiale nei servizi professionali di revisione e organizzazione contabile, fiscalità, transaction e advisory.

Il network EY fornisce anche consulenza legale, nei paesi ove è consentito.

In tutto il mondo le nostre persone sono unite da valori condivisi e da un saldo impegno costantemente rivolto alla qualità. Facciamo la differenza aiutando le nostre persone, i nostri clienti e la nostra comunità di riferimento ad esprimere pienamente il proprio potenziale

www.ey.com

Contatti EY Professional Practice Italia



Simone Scettri

MED Leader - Professional Practice Partner

Simone.scettri@it.ey.com

Beatrice Amaturò

Professional Practice Partner

beatrice.amaturò@it.ey.com

Per maggiori informazioni, visitate www.ey.com

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

© Reconta Ernst & Young SpA
All Rights Reserved.

ED None

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

EY è leader mondiale nei servizi professionali di revisione e organizzazione contabile, fiscalità, transaction e advisory.

Il network EY fornisce anche consulenza legale, nei paesi ove è consentito.

In tutto il mondo le nostre persone sono unite da valori condivisi e da un saldo impegno costantemente rivolto alla qualità. Facciamo la differenza aiutando le nostre persone, i nostri clienti e la nostra comunità di riferimento ad esprimere pienamente il proprio potenziale

www.ey.com

Contatti EY IFRS Desk Italia

Ambrogio Virgilio

IFRS Desk Italian Leader
ambrogio.virgilio@it.ey.com



Ettore Abate

IFRS Desk Partner
Ettore.abate@it.ey.com

Giorgio Alessio Acunzo

IFRS Desk Senior Manager
Giorgioalessio.acunzo@it.ey.com

Per maggiori informazioni, visitate www.ey.com

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

© Reconta Ernst & Young SpA
All Rights Reserved.

ED None

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

EY è leader mondiale nei servizi professionali di revisione e organizzazione contabile, fiscalità, transaction e advisory.

Il network EY fornisce anche consulenza legale, nei paesi ove è consentito.

In tutto il mondo le nostre persone sono unite da valori condivisi e da un saldo impegno costantemente rivolto alla qualità. Facciamo la differenza aiutando le nostre persone, i nostri clienti e la nostra comunità di riferimento ad esprimere pienamente il proprio potenziale

www.ey.com

Contatti EY FAAS Italia

Massimo delli Paoli
FAAS Italian Leader
massimo.delli-paoli@it.ey.com



Mario Rosato
FAAS Partner
mario.rosato@it.ey.com

Massimiliano Barbato
FAAS Partner
massimiliano.barbato@it.ey.com

Riccardo Bovetti
FAAS Partner
riccardo.boveti@it.ey.com

Valerio Marena
Senior Manager
Valerio.Marena@it.ey.com

Roberto Mastrototaro
FAAS Partner
roberto.mastrototaro@it.ey.com

Claudia Rossi
Senior Manager
Claudia.Rossi@it.ey.com

Per maggiori informazioni, visitate www.ey.com