



## **Approfondimenti sulla revisione legale**

Le soglie di significatività e l'applicazione pratica nella revisione dei crediti verso clienti

28 marzo 2011

---

## ***Programma dell'incontro***

### *Significatività*

- Il concetto di significatività
- Come determinare la significatività
- La significatività nelle diverse fasi della revisione

### *Applicazione pratica nella revisione dei crediti verso clienti*

- Breve richiamo ai principi contabili di riferimento
- Obiettivi della revisione dei crediti verso clienti
- Il rischio intrinseco e di controllo
- Tipologie di procedure di revisione applicabili
- Approfondimento sulle conferme saldi
- Un esempio di programma di lavoro/documentazione del lavoro e delle conclusioni

---

# *Il concetto di significatività*

## **Principio di revisione 320 – definizione della significatività**

Nello svolgimento del lavoro il revisore deve valutare, con riferimento al singolo incarico, la significatività e la sua correlazione con il rischio di revisione.

*Una informazione è significativa se la sua mancanza o la sua imprecisa rappresentazione può influenzare le decisioni economiche degli utilizzatori da prendere sulla base del bilancio.*

---

# *Il concetto di significatività*

## **Principio di revisione 320 – definizione della significatività**

La significatività (o materialità) dipende dalla:

- *Dimensione*
- *Natura*

della voce in esame, da valutare nelle particolari circostanze della sua omissione o imprecisione.

*Per valutare se una voce o un insieme di voci è significativo è necessario valutare insieme la natura e il valore della voce stessa.*

*La significatività è rilevante per il revisore anche per valutare la rappresentazione in bilancio dei dati e l'informativa fornita nel bilancio stesso.*

---

# *Il concetto di significatività*

## Principio di revisione 320 – definizione della significatività

Nella FASE di PIANIFICAZIONE il revisore definisce un

**LIVELLO DI SIGNIFICATIVITA' ACCETTABILE  
AL FINE DI RILEVARE GLI ERRORI SIGNIFICATIVI**

E' tuttavia necessario che il revisore consideri anche la possibilità di **tanti errori di piccolo importo** che, nel loro insieme, possono influenzare significativamente il bilancio.

---

# *Il concetto di significatività*

## **Principio di revisione 320 – definizione della significatività**

### **Attenzione:**

Il revisore deve tenere in considerazione anche gli **errori qualitativi** che possono interessare la presentazione e/o descrizione in bilancio di fatti di rilievo (errori o omissioni significative nell'informativa di bilancio).

### *Esempio:*

- a) Omessa o non corretta descrizione di un principio contabile*
- b) Omessa o non corretta/completa informativa su violazioni di norme, cause legali significative, operazioni significative del periodo...*

---

# *Il concetto di significatività*

## **Principio di revisione 320**

Il revisore valuta la significatività a livello di

- Bilancio nel suo complesso
- Singoli conti
- Classi specifiche di conti

Questo processo può dar luogo pertanto a diversi livelli di significatività a seconda dell'aspetto di bilancio preso in considerazione.

---

# *Il concetto di significatività*

## Principio di revisione 320 – definizione della significatività

La significatività deve essere considerata quando il revisore

- Determina la natura, tempistica e ampiezza delle procedure di revisione (fase di pianificazione);
- Valuta gli effetti degli errori (fase di conclusione)

La valutazione del revisore della significatività e del rischio di revisione può essere diversa al momento iniziale della pianificazione del lavoro rispetto al momento della valutazione dei risultati delle procedure di revisione.

Il livello di significatività utilizzato deve essere riesaminato e confermato valido quando sono disponibili i dati consuntivi del bilancio soggetto a revisione. **In caso di modifica nella propria valutazione**, il revisore deve adeguare le procedure selezionate e svolte per mantenere la coerenza tra la significatività definita e le procedure pianificate.

---

## *Il concetto di significatività*

### **Principio di revisione 320 – relazione tra significatività e rischio di revisione**

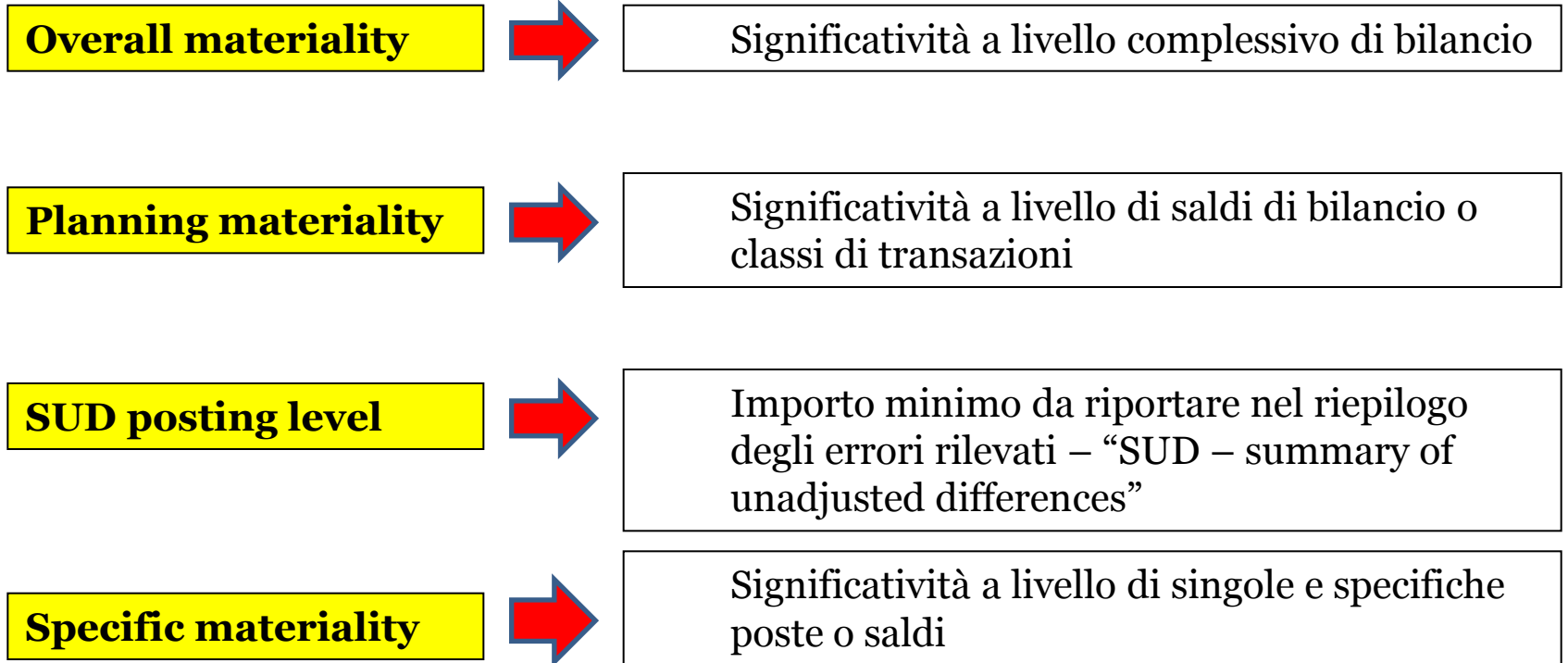
La significatività e il rischio di revisione sono tra loro  
**INVERSAMENTE PROPORZIONALI**



Più è elevato il rischio di revisione più  
è basso il livello di significatività  
accettabile al fine di rilevare gli errori  
significativi

# *Il concetto di significatività*

## Livelli di significatività



# *Il concetto di significatività*

## **Livelli di significatività – Overall materiality**

I livelli di significatività o materialità vengono definiti dal revisore sulla base del proprio giudizio professionale.

Il revisore considera **diversi criteri (“driver/benchmark”)** per identificare il criterio più adeguato per definire il livello di significatività da utilizzare nello specifico incarico a livello complessivo di bilancio.

Ad esempio:

- Le caratteristiche dei saldi di bilancio
  - L'attenzione/interesse degli utilizzatori del bilancio
  - La natura della società e del suo settore
  - La dimensione della società
- esempi....

# *Il concetto di significatività*

## **Livelli di significatività – Overall materiality (esempi)**

<b>Caratteristiche della società</b>	<b>Criterio</b>
Società a fini di lucro	Risultato ante-imposte, ricavi totali
Ente senza fini di lucro	Totale ricavi o totale costi
Risultato ante imposte che varia in modo significativo da un esercizio all'altro o società in perdita con precedenti risultati in utile	Media dei risultati ante-imposte dei precedenti esercizi (3-5 esercizi)
Primi esercizi di attività	Totale patrimonio netto, totale costi o totale attività
Società con attivo rilevante	Attività totali

# *Il concetto di significatività*

## **Livelli di significatività – Overall materiality (esempi)**

Nella prassi possono essere utilizzati criteri ritenuti generalmente adeguati

### **Società a fini di lucro**

→ 5% del risultato ante imposte/0,5% del totale ricavi

### **Enti senza fini di lucro**

→ 1% del totale ricavi o del totale costi

### **Società con attivo rilevante**

→ 0,5% del totale attività

**NON** esistono regole fisse: è necessario utilizzare il giudizio professionale per la corretta definizione della significatività a livello complessivo di bilancio

# *Il concetto di significatività*

## **Livelli di significatività – Planning materiality (esempi)**

Generalmente la *planning materiality* dovrebbe corrispondere al 75%-50% della *overall materiality*

La *planning materiality* si ottiene riducendo del 25%-50% l'*overall materiality*

**NON** esistono regole fisse: è necessario utilizzare il giudizio professionale per la corretta definizione del rapporto tra *overall* e *planning materiality*

# *Il concetto di significatività*

## **Livelli di significatività – Fattori che influenzano la planning materiality**

Vicino al **50%** della  
Overall materiality:

- Revisioni con identificazione di frequenti errori;
- Il rischio complessivo dell'incarico è considerato elevato (es. primo esercizio di revisione, settori industriali ad alto rischio ecc.)

Vicino al **25%** della  
Overall materiality:

- Incarico di revisione ricorrente con una storia di limitati errori identificati;
- Il rischio complessivo dell'incarico è considerato basso (es. attività del cliente molto semplice, elevata ed approfondita conoscenza del cliente ecc.)

# *Il concetto di significatività*

## **Livelli di significatività – Significatività per specifici saldi**

Il revisore può ritenere necessario identificare specifici livelli di significatività per singole poste o voci di bilancio in considerazione dell'esistenza di situazioni specifiche.

Ad esempio:

- Attese specifiche delle autorità di settore su specifici saldi
- Presenza di indicatori specifici/informativa chiave in un segmento di attività
- Presenza di un rischio di frode particolare

# *Il concetto di significatività*

## **Livelli di significatività – SUD posting level (esempi)**

Il revisore definisce l'importo minimo da riportare nel riepilogo degli errori rilevati (SUD)

Generalmente il *SUD posting level* può attestarsi intorno al 5% della *overall materiality* (non oltre il 10%)

**NON** esistono regole fisse: è necessario utilizzare il giudizio professionale per la corretta definizione del *SUD posting level*

---

# *Il concetto di significatività*

## **Livelli di significatività – SUD posting level**

Il revisore considera diversi fattori nel definire l'importo minimo da riportare nel riepilogo degli errori rilevati

Ad esempio:

- Risultati delle precedenti revisioni (molti/pochi errori rilevati)
- Attese del cliente
- Risultati della valutazione del rischio

# *Il concetto di significatività*

## **Valutazione degli errori identificati**

Al termine delle attività di revisione il revisore deve stabilire se gli errori identificati, **singolarmente o in aggregato**, siano significativi.

Se il revisore conclude che gli errori rilevati sono **significativi** deve informare la Direzione e chiedere di correggere il bilancio.

Se la Direzione rifiuta di correggere il bilancio il revisore deve considerare gli effetti ai fini dell'espressione del proprio giudizio.

Se l'insieme degli errori rilevati non supera il livello di significatività prefissato ma vi si avvicina molto, il revisore deve valutare se è necessario estendere o integrare le procedure di revisione per identificare eventuali altri errori non rilevati o chiedere alla Direzione di correggere il bilancio.

# *Il concetto di significatività*

**Art. 2621 c.c.**

Soglie di punibilità

5% del risultato al lordo delle imposte.

1% del patrimonio netto.

10% delle valutazioni estimative singolarmente considerate  
Alterazione sensibile della situazione economica, patrimoniale o  
finanziaria.

Non confondere con principio 320: si tratta di norme con finalità  
differenti.



**I crediti verso clienti**

# *I crediti*

## **Classificazione**

### **STATO PATRIMONIALE ATTIVO**

A) CREDITI VS SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI

B) IMMOBILIZZAZIONI

III. Finanziarie

2) Crediti:

a) verso imp. controllate

b) verso imp. collegate

c) verso imp. controllanti

d) verso altri

B) ATTIVO CIRCOLANTE

II. Crediti

1) verso clienti

2) verso imp. controllate

3) verso imp. collegate

4) verso imp. controllanti

4-bis) crediti tributari

4-ter) imposte anticipate

5) verso altri



# *I crediti verso clienti*

## **Valutazione**

I CREDITI VENGONO ESPOSTI IN BILANCIO AL  
**PRESUMIBILE VALORE DI REALIZZO**

Il valore nominale dei crediti che va rettificato per tener conto:

- delle perdite per inesigibilità
- dei resi e rettifiche di fatturazione
- degli sconti e abbuoni
- degli interessi non maturati
- altre cause di minor realizzo

Il valore nominale dei crediti deve essere rettificato tramite un fondo svalutazione crediti che deve essere sufficiente a coprire:

- Le perdite per situazioni di inesigibilità già manifestatesi
- Le perdite per situazioni di inesigibilità non ancora manifestatesi ma temute o latenti

---

# *I crediti verso clienti*

## **Valutazione (... segue)**

Lo stanziamento del fondo svalutazione crediti deve avvenire tramite:

- analisi dei singoli crediti e determinazioni delle perdite presunte per ciascuna situazione di inesigibilità già manifestatasi;
- stima delle ulteriori perdite che si presume si dovranno subire sui crediti in essere alla data di bilancio;
- valutazioni dell'andamento degli indici di anzianità dei crediti scaduti rispetto a quelli degli esercizi precedenti;
- condizioni economiche generali, di settore e il rischio Paese

---

# *I crediti verso clienti*

## **Obiettivi di revisione dell'area crediti verso clienti**

### **ESISTENZA:**

I crediti esposti in bilancio derivano da cessioni di beni o prestazioni di servizi realmente effettuati. Tutti gli incassi e le rettifiche effettivamente avvenute sono rilevate (in diminuzione dei crediti esposti in bilancio).

### **COMPLETEZZA:**

Tutte le cessioni di beni o le prestazioni di servizi che originano crediti verso clienti sono esposte in bilancio. I crediti esposti in bilancio sono diminuiti per effetto di incassi e rettifiche effettivamente avvenute.

### **ACCURATEZZA:**

L'ammontare delle operazioni da cui derivano i crediti esposti in bilancio è valorizzato e contabilizzato, secondo processi di calcolo aritmetico corretti.

### **COMPETENZA:**

I crediti esposti in bilancio derivano da cessioni effettuate e rilevate, per competenza, entro la data di riferimento del bilancio.

### **VALUTAZIONE:**

I crediti sono stati valutati in conformità ai principi contabili statuiti, tenendo conto dei fattori che possono influire sul loro valore. E' rispettato il criterio di uniformità dei principi contabili, salvo deroghe ammissibili e giustificate.

---

# *I crediti verso clienti*

## **Obiettivi di revisione dell'area crediti verso clienti**

### **DIRITTI E OBBLIGHI:**

I crediti esposti in bilancio rappresentano diritti di incasso giuridicamente validi nei confronti dei clienti. I crediti sui quali gravano eventuali vincoli a favore dei terzi sono correttamente rappresentati.

### **PRESENTAZIONE/CLASSIFICAZIONE E INFORMATIVA:**

La rappresentazione in bilancio è adeguatamente supportata da informazioni di dettaglio sui crediti verso clienti. I crediti verso clienti sono correttamente classificati.



Le procedure di revisione vengono pianificate nel programma di lavoro di dettaglio al fine di verificare il rispetto delle singole asserzioni

# I crediti verso clienti

## Ipotesi di lavoro

Overall materiality (5%)	euro/000 1.400
Planning materiality (75%)	euro/000 1.000
SUD posting level (10%)	euro/000 140

### C) ATTIVO CIRCOLANTE

#### I. Rimanenze :

1. ....

**Totale I**

#### II. Crediti :

1. verso clienti entro 12 mesi

verso clienti oltre 12 mesi

2. ....

**Totale II**

### Crediti verso clienti

Rischio intrinseco: ALTO

Rischio di controllo: MEDIO

Rischio individuazione: BASSO



## Esempio di **PROGRAMMA DI LAVORO**

(commentare insieme le procedure che possono essere selezionate nella nostra ipotesi di lavoro)

---

# *I crediti verso clienti*

## **Pianificazione della revisione dell'area crediti verso clienti**

### **Analisi dei rischi**

#### **a) RISCHIO INTRINSECO**

Per rischio intrinseco si intende la suscettibilità di un saldo, di un conto o di una classe di operazione di essere inesatti e quindi generare singolarmente o aggregati ad altri saldi, conti o classi di operazioni inesattezze significative in bilancio.

Questo rischio è indipendente dalla presenza o meno di adeguati controlli interni relativi ai conti o alle classi di operazioni.

Esempi di fattori di rischio intrinseco dell'area crediti sono i seguenti:

# *I crediti verso clienti*

## **Pianificazione della revisione dell'area crediti verso clienti**

<b>Fattori di rischio</b>	<b>Errore potenziale</b>
Numerosità elevata dei clienti	Errori di contabilizzazione delle fatture e incassi a causa della elevata frammentazione della fatturazione (C, A, E, CO, CL) Sottostima/sovrastima fondo svalutazione crediti per difficoltà di valutare il rischio di credito su posizioni molto numerose e di limitato importo (V)
Clients esteri rilevanti	Errori di conversione dei saldi (A, V)
Riconoscimento ricavi particolarmente complesso	Errori determinazione avanzamento commesse e conseguenti contestazioni da parte dei clienti (E, CO, V) Sottostima/sovrastima claim attivi e passivi (V)
Importanza dell'affidabilità dei tempi di consegna dei beni	Ritardo nelle consegne e conseguente richiesta e/o restituzione della merce spedita (E)
Numerosità dei listini prezzi e degli sconti applicati	Sovra/sottofatturazione per errata applicazione dei listini (A, E)
Numerosità e complessità dei requisiti di conformità (specifiche) dei prodotti ceduti	Cessione dei beni non conformi alle specifiche richieste dal cliente e conseguenti contestazioni (E, V)

---

# *I crediti verso clienti*

## **Pianificazione della revisione dell'area crediti verso clienti**

### b) RISCHIO DI CONTROLLO

Per rischio di controllo si intende il rischio che un errore contenuto in un'asserzione e che potrebbe essere significativo, non sia prevenuto, o individuato e corretto tempestivamente dal controllo interno dell'impresa.

Il revisore deve considerare le direttive e procedure del sistema contabile e del sistema di controllo interno che influenzano direttamente la definizione dei dati di bilancio.

E' necessario dunque rilevare e documentare la procedura relativa all'area crediti commerciali ed identificare i controlli esistenti al fine di valutare il livello del rischio di controllo e valutare se esistono controlli efficaci su cui fare affidamento.

---

# *I crediti verso clienti*

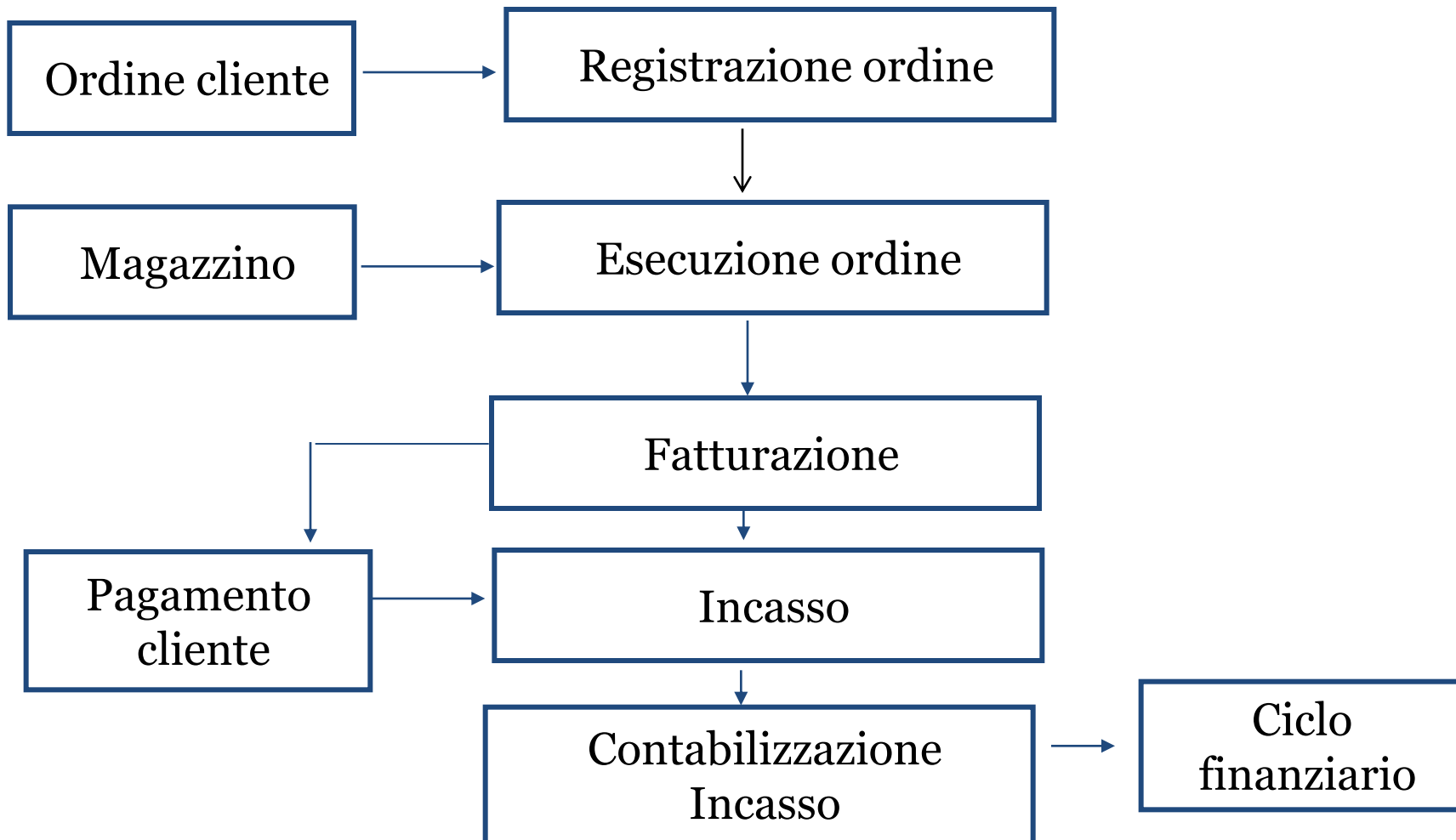
## **Tipologie di procedure di revisione**

A fronte del livello di rischio intrinseco e di controllo individuato, le procedure di revisione da svolgere possono essere distinte in tre tipologie:

- 1) Procedure di conformità: comprensione e mappatura del ciclo, valutazione dei controlli posti in essere dalla società, test di validità dell'efficacia operativa dei controlli
- 2) Analisi comparative - Procedure analitiche
- 3) Verifiche di dettaglio con l'applicazione di metodi di campionamento.

# *I crediti verso clienti*

## **1) Procedure di conformità: Mappatura del processo**



# *I crediti verso clienti*

## **1) Valutazione del sistema di controllo interno**

Per ogni fase del processo bisogna:

- Comprendere le attività che vengono svolte dalla società;
- Tra queste attività, identificare i controlli chiave a presidio dei rischi di errore.

Fase processo	Controllo Chiave	Rischio
Registrazione ordine	Gli ordini sono approvati da un responsabile prima di essere registrati	Inserimento di ordini non corretti
Esecuzione ordine	I documenti di trasporto sono pre-numerati	DDT persi, merci uscite senza documentazione, errori di competenza
Fatturazione	La fatturazione avviene sulla base dei dati contenuti nella bolla a spedizione avvenuta	Documenti persi, registrazioni contabili non complete o errate
Incasso	Il sistema informativo permette di individuare i crediti scaduti	Crediti non recuperabili, stanziamenti al fondo svalutazione crediti non corretti

# *I crediti verso clienti*

## **2) Analisi comparative – Procedure analitiche**

Da utilizzare nella fase di pianificazione del lavoro di revisione come procedura di valutazione del rischio al fine di ottenere una comprensione dell'impresa e del contesto in cui essa opera.

Per l'area crediti tali analisi consistono, ad esempio, nel:

- considerare il settore di attività del cliente e confrontare le informazioni ottenute con quelle attese;
- spiegare i movimenti ed investigare tutte le relazioni inusuali o inattese tra gli ammontari dell'esercizio corrente, dell'anno precedente e del budget;
- calcolare gli indici di bilancio (turnover dei crediti, DSO)
- analizzare il trend del saldo dei crediti sia prima sia dopo la data di chiusura dell'esercizio.
- analizzare gli andamenti del saldo dei crediti suddiviso per scadenza in rapporto al totale dei crediti;
- comparare lo stanziamento per crediti dubbi con il totale dei crediti scaduti da lungo tempo.

# *I crediti verso clienti*

## **3) Verifiche di dettaglio**

Nel definire il programma di lavoro è importante comprendere la relazione tra l'obiettivo (asserzione) e le procedure di revisione.

Di seguito si riportano alcuni esempi:

<b>Obiettivo di revisione (asserzione)</b>	<b>Procedure di revisione</b>
<b>Esistenza</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Effettuare la procedura di conferma dei saldi;</li><li>➤ Analizzare le risposte, effettuare la procedura alternativa per le richieste di conferma rimaste senza risposta ed effettuare il <i>bridging</i> (laddove applicabile);</li><li>➤ Verificare le note credito emesse durante l'anno e all'inizio dell'anno successivo;</li><li>➤ Verificare l'esistenza di effetti attivi in portafoglio.</li></ul>

# *I crediti verso clienti*

## **3) Verifiche di dettaglio (... segue)**

Obiettivo di revisione (asserzione)	Procedure di revisione
<b>Completezza e accuratezza</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ verificare che tutto lo spedito sia stato fatturato (bolla/fattura);</li><li>➤ verificare che tutto il reso sia approvato e accreditato;</li><li>➤ verificare che tutti gli incassi da clienti siano identificati e registrati;</li><li>➤ verificare che tutti gli incassi da clienti corrispondano all'effettiva entrata monetaria.</li></ul>
<b>Valutazione</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ valutare l'adeguatezza del fondo svalutazione crediti;</li><li>➤ identificare i crediti ceduti al factor;</li><li>➤ verificare l'esistenza di crediti a medio-lungo termine che necessitano di attualizzazione.</li></ul>

# *I crediti verso clienti*

## **3) Verifiche di dettaglio (... segue)**

Obiettivo di revisione (asserzione)	Procedure di revisione
<b>Competenza</b>	<p>➤ Test di cut-off :Verificare che tutte le “uscite” di merci avvenute prima della chiusura dell’esercizio figurino tra le vendite e le relative quantità siano “scaricate” dal magazzino; il relativo credito deve essere registrato in contabilità e compreso nel saldo clienti. Se la fattura non è ancora stata emessa, la spedizione in esame deve comparire tra gli stanziamenti a fattura da emettere. Al contrario tutte le merci “uscite” nell’esercizio successivo devono essere comprese tra le rimanenze di magazzino dell’esercizio in corso.</p> <p>➤ Effettuare analisi fatture da emettere;</p>

# *I crediti verso clienti*

## **3) Verifiche di dettaglio (... segue)**

<b>Obiettivo di revisione (asserzione)</b>	<b>Procedure di revisione</b>
<b>Diritti e obblighi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Verificare gli impegni che comportino vincoli o garanzie (esame contratti significativi)</li><li>➤ Verificare l'esistenza di accordi con i clienti per la concessione di premi e sconti (analisi contratti /accordi commerciali, discussione con management e responsabili vendite/marketing)</li></ul>
<b>Presentazione e informativa</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Verificare la classificazione dei crediti verso controllate e collegate (da separare anche se clienti);</li><li>➤ Verificare la correttezza delle informazioni per la corretta esposizione in bilancio;</li><li>➤ Verificare l'esistenza di crediti a medio-lungo termine;</li><li>➤ Identificare i crediti verso clienti sostituiti da effetti o da altri titoli di credito;</li><li>➤ Identificare crediti ceduti al factor e verificare la corretta contabilizzazione.</li></ul>

# *I crediti verso clienti*

## **Approfondimento verifiche di dettaglio**

### **Procedura di conferma dei saldi verso clienti**

Obiettivo primario della verifica: verificare l'esistenza del credito

Asserzioni coperte: tutte (esclusa informativa)

Lavoro da svolgere:

- a) ottenere il partitario clienti e verificare che il totale corrisponda al bilancio di verifica e al bilancio d'esercizio;
- b) selezionare i saldi da confermare documentando i criteri di selezione che devono assicurare la ripetibilità della selezione;
- c) far predisporre su carta intestata della società una lettera di richiesta di informazioni ai clienti;
- d) accertare che le lettere siano firmate da persona con i necessari poteri di firma;
- e) spedire le lettere.

# *I crediti verso clienti*

## **Approfondimento verifiche di dettaglio**

### **Procedura di conferma dei saldi dei clienti (segue):**

Scelta del campione di clienti cui inviare la richiesta di conferma saldo:

Utilizzare un metodo di campionamento ripercorribile e considerare l'inclusione di:

- Clienti con i più rilevanti volumi di vendita/saldo credito più elevato;
- Effetti attivi;
- Saldi avere;
- Saldi zero o saldi di importo irrilevante (elementi di imprevedibilità).



**Attenzione:** ricordarsi di pianificare procedure di verifica del saldo clienti non coperto dalla procedura di conferma saldi, se significativo.

# *I crediti verso clienti*

## **Approfondimento verifiche di dettaglio**

### **Procedura di conferma dei saldi dei clienti (segue):**

#### Scelta della data di riferimento della lettera di circolarizzazione:

La data può essere:

- Coincidente con la data di chiusura del bilancio: si chiede al cliente di confermare il saldo risultante alla data di chiusura del bilancio nell'estratto conto allegato;
- Antecedente alla data di chiusura del bilancio: in questo caso è necessario svolgere il *bridging* ovvero una procedura che consente di riconciliare i saldi selezionati ai fini della procedura di conferma con i saldi dei medesimi clienti risultanti alla data di bilancio.

La riconciliazione deve essere supportata da verifiche sulle nuove fatture emesse dopo la data di conferma e sugli incassi ricevuti.

# *I crediti verso clienti*

## **Approfondimento verifiche di dettaglio**

### **Procedura di conferma dei saldi dei clienti (segue):**

#### Analisi delle risposte e procedure alternative:

- a) In caso di risposte concordanti, verificare la quadratura del saldo indicato nella lettera con il partitario definitivo riconciliato con la contabilità;
- b) In caso di risposte non concordanti, chiedere la riconciliazione delle risposte dalla società, verificare l'accuratezza matematica e la correttezza della riconciliazione e testare a campione gli importi in riconciliazione (fatture, incassi, note credito);
- c) In caso di mancata risposta, effettuare la procedura alternativa: per gli incassi successivi verificare con le contabili di banca l'incasso delle fatture presenti in estratto conto; per le fatture non incassate verificare gli ordini di vendita, le bolle di consegna, i documenti di spedizione o di collaudo.

# *I crediti verso clienti*

## **Approfondimento verifiche di dettaglio**

### **Procedura di conferma dei saldi dei clienti (segue):**

Esempio di riconciliazione:

	Importi in €	
Saldo lettera di circolarizzazione 31/12	100	<b>\$</b>
Importi registrati da società ma non da cliente	20	
- <i>fattura n. XX emessa il 31/12</i>	10	<b>£</b>
- <i>fattura n. XY emessa il 31/12</i>	10	<b>£</b>
Importi registrati da cliente ma non da società	30	
- <i>disposizione di bonifico del 31/12</i>	30	<b>&amp;</b>
Risposta cliente al 31/12	50	<b>/,C</b>

#### **TM**

- \$** ok con partitario clienti al 31.12
- £** ok con ordine, fattura, DDT del 31/12
- &** ok con incasso registrato dalla società a gennaio
- /** ok con risposta cliente
- C** Verifica accuratezza del calcolo

---

# *I crediti verso clienti*

## **Aspetti di attenzione:**

### **PROCEDURE OBBLIGATORIE/RACCOMANDATE:**

- Analisi del rischio intrinseco, di controllo e di individuazione dell'area crediti verso clienti
- Analisi dei contratti significativi
- Richiesta di conferma dei saldi dei crediti verso clienti
- Cut off di magazzino
- Richiesta conferma alla società di factoring, se applicabile
- Richiesta conferma alle banche per conferma effetti, se applicabile

<b>SOCIETA':</b> 31/12/XX										
Conti significativi	Esercizio X-1	Esercizio X	Differenza	Asserzioni rilevanti e rischio intrinseco relativo						
				C	A	E	CO	D&O	V	CL
<b>Crediti verso clienti</b>	97.717	86.383	(11.334)	L	M	M	L	M	H	L
<b>Documentare il motivo per la valutazione del livello di rischio intrinseco (H alto, M medio, L basso) a livello di singola asserzione ove necessario</b>										
Rischio Intrinseco considerato alto alla luce del peso della posta sul totale attivo e della presenza di numerosi clienti in aree a rischio geopolitico alto, in particolare in relazione alla loro valutazione; rischio di inaccurata fatturazione in relazione ai SAL su commesse pluriennali										
Elenco dei rischi di errore significativo individuati per l'area in oggetto in sede di pianificazione				Asserzioni rilevanti per il rischio						
				C	A	E	CO	D&O	V	CL
Crediti non recuperabili in relazione ai clienti operanti nell'area del Nord Africa									X	
Fatturazione su SAL non accurata o anticipata					X	X		X		
.....										
Risultati audit esercizi precedenti, errori storici rilevati										
In passato le criticità rilevate sull'area crediti verso clienti sono state le seguenti: .....										
Riepilogo delle procedure di revisione pianificate				Asserzioni rilevanti indirizzate dalle procedure pianificate						
				C	A	E	CO	D&O	V/A	PD
<b>A) PROCEDURE DI CONFORMITA'</b>										
Comprensione e valutazione del processo (ciclo attivo/crediti)										
Verifica dell'efficacia operativa dei controlli				X	X	X	X	X	X	X
<b>B) PROCEDURE DI VALIDITA'</b>										
<b>B.1 PROCEDURE DI ANALISI COMPARATIVA</b>				C	A	E	CO	D&O	V	CL
1. Analisi della variazione dei crediti con la variazione dei ricavi				X	X	X	X		X	X
2. Analisi fluttuazione fasce di scaduto rispetto al periodo precedente				X	X	X	X		X	X
3. Confronto incidenza del fondo svalutazione crediti sul monte crediti per esercizio X e X-1.				X	X	X	X		X	X
4. Calcolo degli indici di bilancio (turnover dei crediti, DSO)				X	X	X	X		X	X
5. Altre analisi comparative disaggregate				X	X	X	X		X	X
<b>B.2 TEST DI DETTAGLIO</b>				C	A	E	CO	D&O	V	CL
1. Predisporre la scheda di dettaglio del saldo, in quadratura con il bilancio al 31.12.XX										X
2. Verifica della quadratura del partitario clienti con la contabilità generale				X	X				X	
3. Conferme esterne clienti: analisi delle risposte ricevute				X	X	X	X	X	X	
4. Conferme esterne clienti: bridging al 31 dicembre				X	X	X	X	X	X	
5. Conferme esterne clienti: procedure alternative per le risposte non pervenute				X	X	X	X	X	X	
6. Analisi delle note credito emesse				X		X	X	X	X	
7. Verifica congruità del fondo svalutazione crediti						X			X	X
8. Analisi delle fatture da emettere				X		X	X	X		X
9. Analisi conversione dei crediti espressi in valuta estera					X				X	X
10. Verifica dei crediti ceduti al factor (inclusa la richiesta di conferma esterna)				X				X	X	X
11.....										
<b>Risultati e documentazione di eventuali cambiamenti significativi nelle procedure di revisione rispetto a quanto stabilito in fase di pianificazione.</b>										
<b>Conclusioni:</b> sulla base delle risultanze delle procedure di revisione svolte si ritiene di aver ottenuto un adeguato e sufficiente comfort in merito all'area oggetto di verifica. (Oppure) dal lavoro svolto sono emerse le seguenti eccezioni .....										