

I PRINCIPI ITALIANI DI VALUTAZIONE (PIV)

Prof.ssa Roberta Provasi

Università degli Studi di Milano-Bicocca

Dottore Commercialista

OIV - ORGANISMO ITALIANO VALUTAZIONE-

- 1) Fondazione indipendente senza scopo di lucro;
- 2) costituita nel 2011, promossa da sei Enti Fondatori: CNDCEC, AIAF, ANDAF, ASSIREVI, Borsa Italiana e Università Bocconi;
- 3) elaborare e divulga principi di valutazione per la redazione di perizie, fairness opinion, analisi economiche;
- 4) divulga gli equivalenti principi di valutazione internazionali;
- 5) divenire ente di riferimento nazionale per le collaborazioni e cooperazioni internazionali nel definire le linee guide applicative e delle best practices emanate da standard setter esteri;

OIV - ORGANISMO ITALIANO VALUTAZIONE-

6) È ente sponsor dell'IVSC (International Valuation Standard Council), lo standard setter internazionale per le valutazioni composto da 74 membri in rappresentanza di 54 Paesi che nel 2011 ha pubblicato e nel 2013 effettuato la prima review degli IVS (International Valuation Standard);

7) I PIV in sincronia con gli IVS verranno aggiornati ogni biennio e precisamente **negli esercizi dispari**;

8) OIV non è una associazione professionale, per cui non può imporre l'adozione dei PIV che

«può avvenire solo su base volontaria e deve essere dichiarata nella relazione di valutazione unitamente anche alla dichiarazione che l'esperto aderisca al Code of Ethical Principles for Professional Valuers emanato nel 2011 dall'IVSC»;

Principi Italiani di Valutazione - struttura

- a) La struttura dei PIV segue uno schema collaudato adottato da altri standard;
- b) Principi sono accompagnati da un commento contenente una guida interpretativa del principio stesso;
- c) PIV sono corredati di un elenco di simboli, acronimi e da glossario per garantire precisione terminologica ed eliminare possibili ambiguità interpretative.

Parte Prima: la Rete Concettuale di base (**Conceptual Framework**);

Parte Seconda: l'attività dell'esperto;

Parte Terza: principi per specifiche attività

Parte Quarta: applicazioni particolari

Conceptual Framework:

«Rete Concettuale di base»

Il Conceptual Framework contiene i concetti e le definizioni a cui fanno riferimento i PIV.

Il **Conceptual Framework** è composto da **23 principi** cardini che possono essere raggruppati nei seguenti blocchi:

1) P1 al P4: le **caratteristiche del processo valutativo** e l'approccio dell'esperto alle valutazioni:

2) P5 al P13: la **Base Informativa**, le **diverse configurazioni di valore**, e altri elementi significativi per il processo valutativo;

3) P14 al P23: le **metodologie valutative riconosciute dai PIV**, i premi/ sconti applicabili, le principali tecniche riguardanti la stima dei tassi, dei contratti derivati e dell'apprezzamento dell'inflazione.

PROCESSO VALUTATIVO

PP	CARATTERISTICHE DELLA VALUTAZIONE
1.1.1	La <u>valutazione</u> è <u>un giudizio ragionato</u> e motivato che si fonda su stime, non è mai il risultato di un mero calcolo matematico
1.1.2	Il giudizio di valutazione deve essere formulato obiettivamente e non deve sovra o sotto rappresentare il risultato della valutazione
1.1.3	La valutazione richiede l'esercizio professionale di un giudizio. Affinchè tale giudizio sia fondato su basi solide è indispensabile che l'esperto disponga di adeguate competenze tecniche, di una buona esperienza professionale e delle necessarie conoscenze in merito all'oggetto ed allo scopo della valutazione e sia nelle condizioni di esprimere un giudizio affidabile
1.1.4	<u>L'opinione di valore</u> a cui giunge l'esperto deve essere: a) razionale; b) verificabile; c) coerente; d) affidabile; e) svolta in modo professionale; f) svolta con competenza

REQUISITI DELL'ESPERTO

P1.3.1

Costituiscono requisiti imprescindibili soggettivi dell'esperto:

- a) rispetto all'etica professionale;**
- b) indipendenza richiesta dal tipo di mandato ricevuto;**
- c) l'oggettività nella ricerca e nell'acquisizione degli elementi informativi, nelle successive elaborazioni e nella trasmissione dei risultati;**
- d) la diligenza nello svolgimento delle diverse fasi del processo valutativo;**
- e) le doti di professionalità e di competenza tecnica richieste e le conoscenze necessarie allo svolgimento del proprio lavoro**

Il Lavoro svolto dall'esperto

- | | |
|--------------|---|
| 1.4.1 | <p>L'esperto deve precisare l'origine del lavoro svolto e la sua natura. Con riguardo all'origine, il lavoro può derivare:</p> <ul style="list-style-type: none">a) dall'esercizio di una funzione generale o di un ufficio;b) da un mandato specifico. <p>Con riguardo alla natura, il lavoro può rappresentare:</p> <ul style="list-style-type: none">a) una relazione libera, composta con equo apprezzamento oppure per la tutela di interessi legittimi;b) una relazione ufficiale o convenzionale, in applicazione di norme definite. |
| <u>1.4.2</u> | <p><u>L'esperto deve precisare la tipologia di lavoro svolto.</u> Al riguardo le principali tipologie di lavoro dell'esperto sono 5:</p> <ul style="list-style-type: none">a) valutazione;b) parere valutativo (Expert opinion, Valuation opinion, Expert report);c) parere di congruità;d) calcolo valutativo (calculation engagement);e) revisione del lavoro di un altro esperto (valuation review). <p>Tutte le tipologie di lavoro dell'esperto assumono la forma di rapporto scritto</p> |

Fasi processo valutativo

LE QUATTRO FASI DEL PROCESSO VALUTATIVO			
AMBIENTAZIONE	ARCHITETTURA IMPIANTO	TECNICHE DI VALUTAZIONE	SINTESI VALUTATIVA
1) Configurazione di valore (Valore per chi?) 2) Unità di valutazione (cosa si valuta?) 3) Scopo del lavoro (perché si valuta, consapevolezza delle conseguenze) 4) Tipo di incarico (come si valuta, eventuale ricorso ad altri esperti) 5) Data di valutazione; 6) Presupposti (premises) di valutazione	1) Base Informativa (proiezioni, piani approvati, ecc) 2) Assumptions (imitazioni/ipotesi); 3) Approcci di valutazione (criteri principali e secondari) 4) Fattori di incertezza (scetticismo professionale)	1) Modelli (Incomes approach) 2) Costo del Capitale 3) Criteri di mercato 4) Metodi Patrimoniali 5) Aggiustamenti (livelli di valore, premi e sconti, passività potenziali) 6) Allocazioni di valore fra diverse categorie di titoli	1) Supporti e verifiche di ragionevolezza 2) Giudizio Finale

Caratteristiche del Giudizio

RAZIONALE	La valutazione deve seguire uno schema logico, rigoroso, convincente e fondato su principi di razionalità economica ossia nell'esprimere la relazione tra input e output valutativo
VERIFICABILE	Nei dati utilizzati, nelle ipotesi formulate e nella struttura del modello valutativo
COERENTE	Tra le finalità delle valutazioni ed il processo valutativo stesso
AFFIDABILE	Il valutatore deve limitare il più possibile la discrezionalità valutativa

Dichiarazione dei Requisiti

I valutatori devono inoltre esplicitare l'adesione ai PIV e **chiarire i motivi di eventuali impossibilità ad applicarli compiutamente.**

L'osservanza dei requisiti richiesti deve essere dichiarata considerando che:

- 1) il rispetto **dell'etica professionale** consiste nell'adesione al Code of Ethical Principles for Professional Valuers dell'IVSC;
- 2) Il requisito **dell'indipendenza dell'esperto** deve essere anch'essa dichiarata dall'esperto ai sensi della definizione di indipendenza fornita dal Code of Ethical Principles for Professional Valuers dell'IVSC. La presenza di eventuali conflitti di interessi o di non indipendenza vanno sempre esplicitati
- 3) La **diligenza professionale** va attestata con la descrizione delle modalità di svolgimento del processo valutativo
- 4) Le **competenze necessarie** per lo svolgimento dell'incarico vanno attestate mediante presentazione della figura dell'esperto.

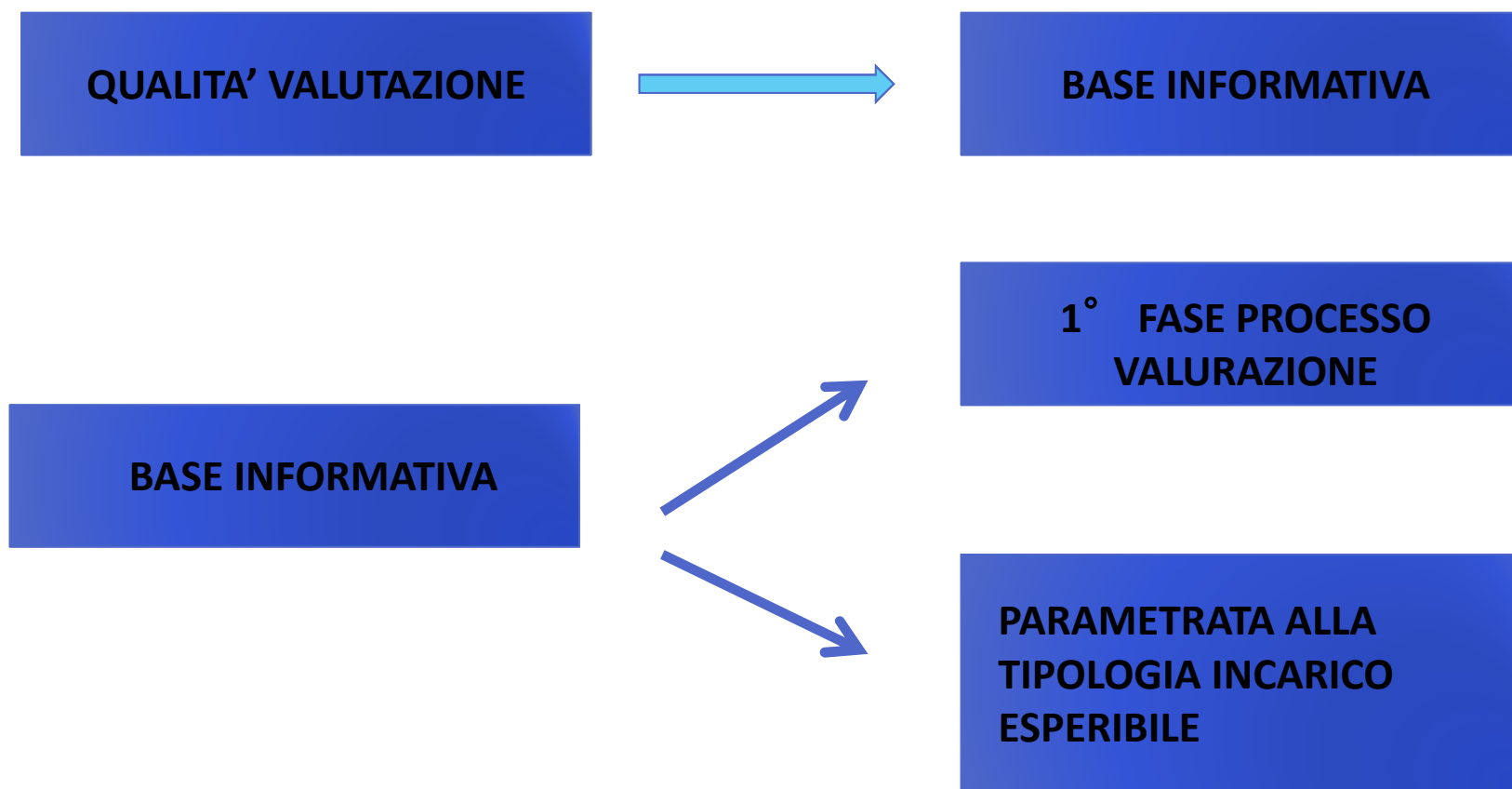
Base Informativa

Seconda parte dedicata alla base informativa, la più critica e criticata!!

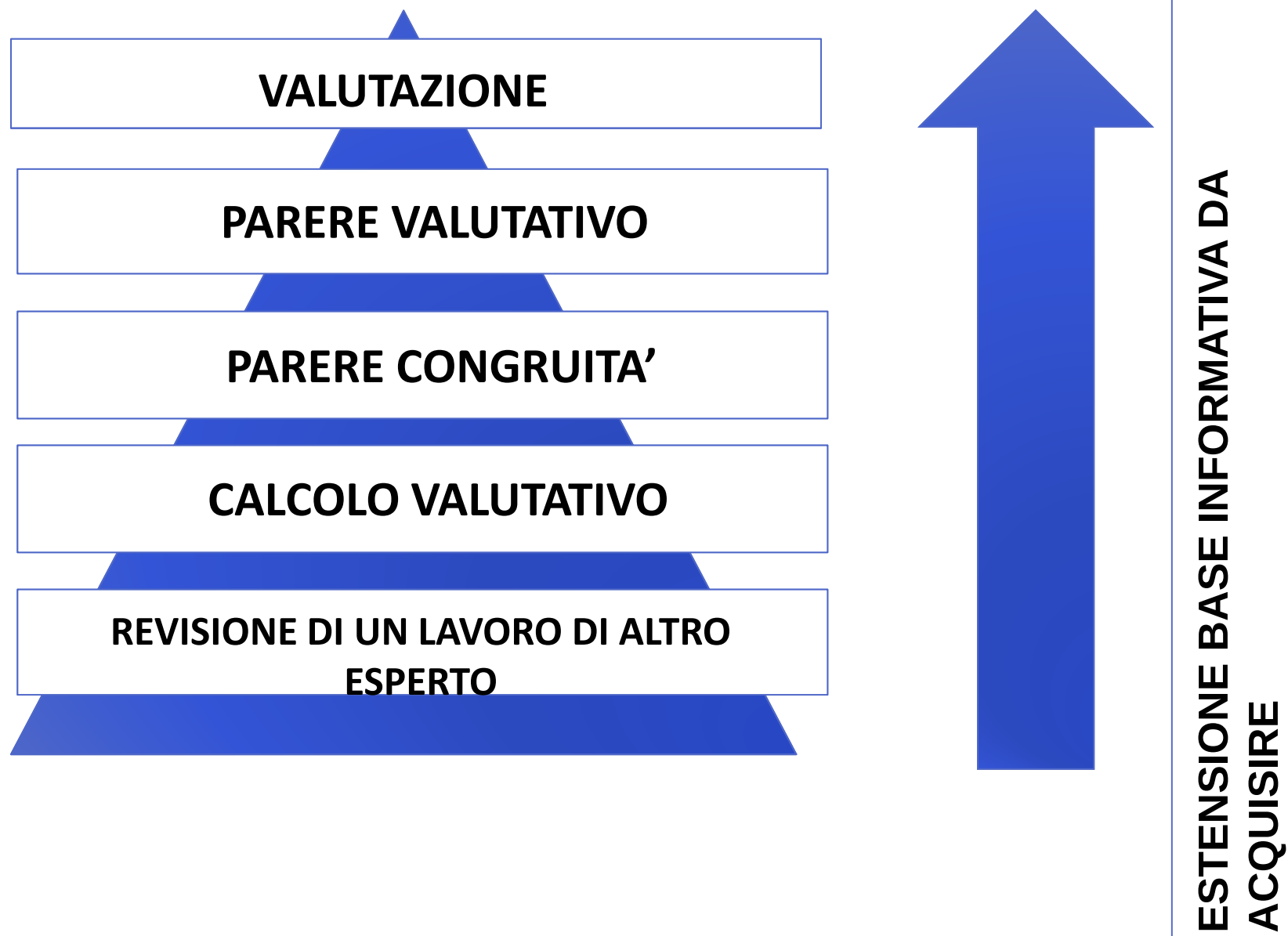
L'esperto deve mantenere un atteggiamento di “ **scetticismo professionale**” in particolare nella fase di raccolta delle informazioni al fine di basare il processo valutativo sulle migliori informazioni disponibili in termini di attendibilità, adeguatezza

1.5	LA BASE INFORMATIVA La valutazione deve esprimere un giudizio informato. L'esperto deve dunque precisare <u>la base informativa di cui ha fatto uso e le eventuali limitazioni rilevate</u>. La base informativa deve risultare ragionevolmente obiettiva e completa. Un giudizio informato presuppone che l'esperto svolga un'analisi della base informativa a disposizione con il necessario spirito critico (Professional Skepticism). Un giudizio informato presuppone altresì che l'esperto non accetti incarichi per i quali sia prevista una remunerazione incompatibile con i costi necessari a garantire la necessaria completezza di base informativa.
-----	---

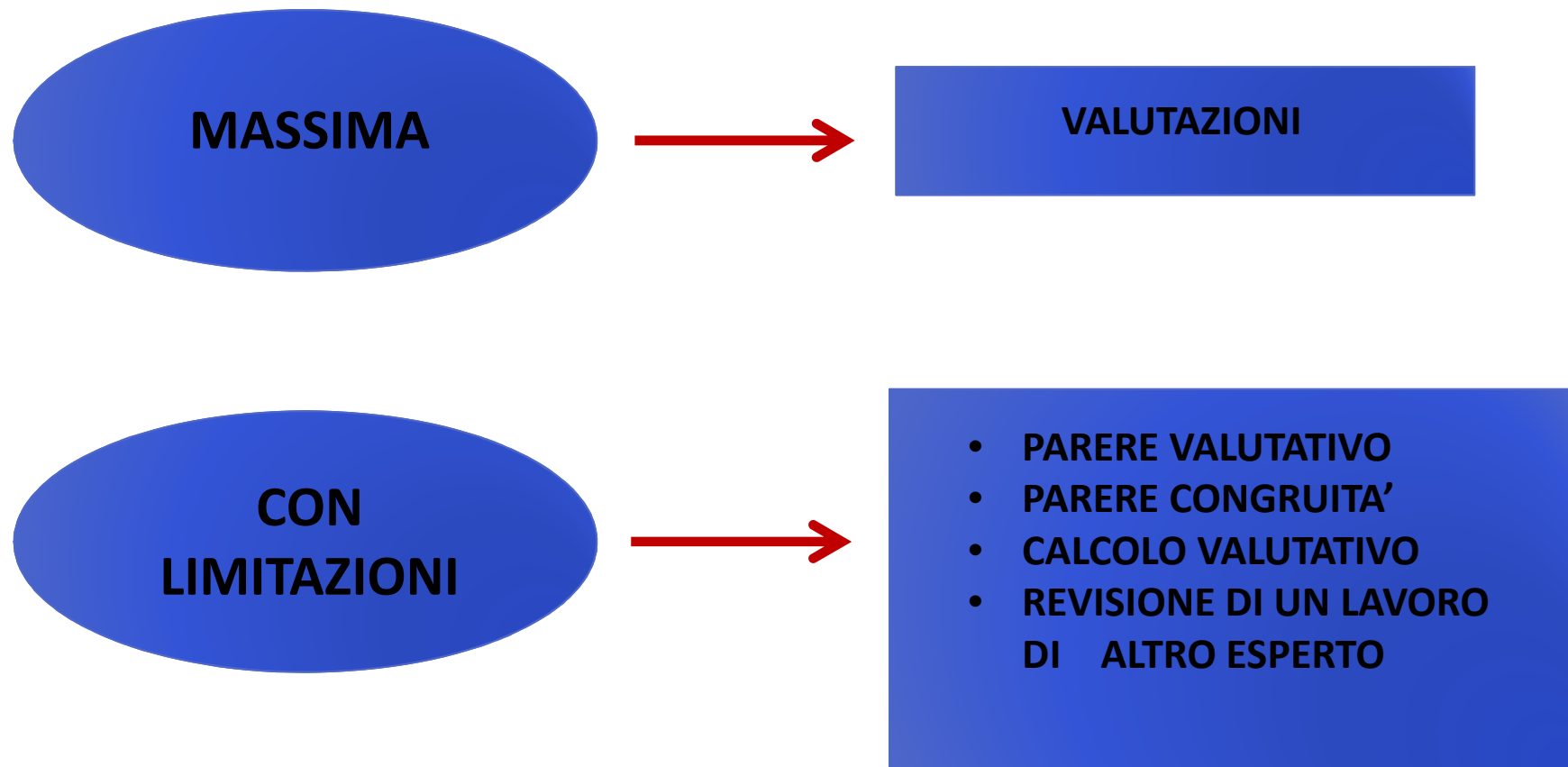
Base Informativa - Qualità Valutazione



Base Informativa e Tipologia Incarico



Intensità e modalità analisi della B.I.



Professional Skepticisms (Spirito Critico) (1)

Il valutatore deve possedere *Professional Skepticism* ossia:
« l'esercizio da parte dell'esperto delle proprie competenze per valutare la ragionevolezza e l'utilizzabilità delle informazioni prodotte da fonti non indipendenti. Tale esercizio richiede il confronto con altre informazioni o evidenze esterne o indipendenti non coerenti con quelle di fonti non indipendenti»

Lo scetticismo professionale è atteggiamento tipico del revisore contabile e ai sensi ISA Italia 200, Obiettivi generali: « un atteggiamento mentale critico dubitativo e ragionato in merito ai vari elementi raccolti».

Professional Skepticims (Spirito Critico)-(2)-

Il valutatore deve verificare in modo accurato se Base Informativa:

- 1) formata da elementi attendibili alla data dell'incarico;
- 2) adeguata e attendibile rispetto all'incarico;
- 3) completa e nel caso non lo fosse stimare il costo ed il tempo per acquisire ulteriori informazioni.

P. I. 5.1.

Esperto non deve accettare incarichi per cui:

- 1) Remunerazione incompatibile con i costi necessari per completare la Base Informativa;
- 2) Tempi non adeguati per acquisire ulteriori informazioni rilevanti per incarico

REQUISITI della BASE INFORMATIVA

COMPLETEZZA

COERENZA

OBIETTIVITA'

ATTENDIBILITA'

Completezza della B.I.

La B.I. è completa se non mancano informazioni rilevanti ai fini della valutazione.

P.III.1

« Di norma nella valutazione di aziende la Base Informativa dovrebbe essere composta da elementi inerenti al contesto economico generale, al settore di mercato di riferimento, all'azienda oggetto di analisi, al mercato finanziario e a soggetti comparabili.»

INFORMAZIONE INCOMPLETA, se limitata ad alcune componenti

INCOMPLETEZZA DELLA BASE INFORMATIVA, se mancano informazioni rilevanti

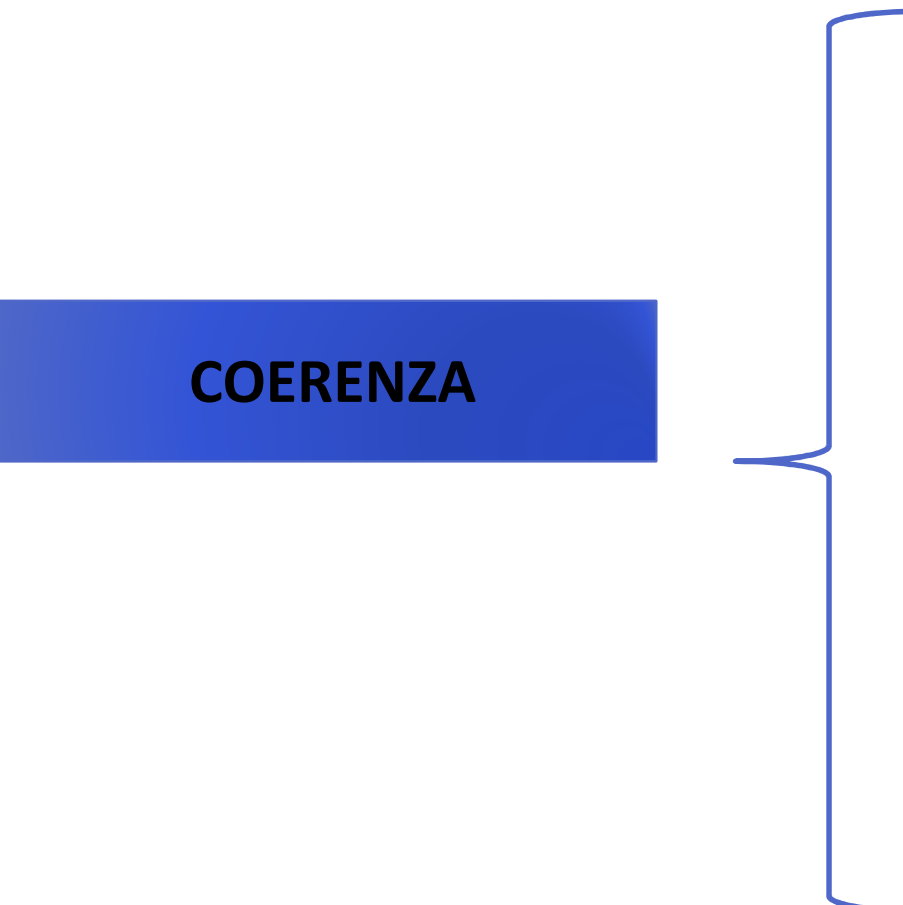
Completezza della B.I.(segue)

In caso di criticità l'esperto deve:

1. Identificare le informazioni a cui non ha avuto accesso;
2. Stimare gli impatti sulla ragionevolezza della stima;
3. Valutare attentamente se le limitazioni siano tali da impedire la valutazione o anche solo un parere valutativo;
4. Se in presenza di limitazioni gravi rinunciare al mandato.

Coerenza della B.I

COERENZA

- 
- 1) Interna fra input informativi;
 - 2) tra B.I. a disposizione e metodica di stima prescelta;
 - 3) Tra B.I. e configurazione di valore da adottare;
 - 4) con la finalità della stima

Obiettività e attendibilità

In funzione del Professional Skepticism la B.I. deve comprendere le migliori informazioni acquisibili alla data di riferimento della valutazione in merito all'adeguatezza del suo livello di obiettività, affidabilità e veridicità.

Obiettività fornite da terzi soggetti

L'esperto deve considerare:

- 1) Le caratteristiche del mandato;
- 2) La finalità della valutazione;
- 3) La rilevanza delle informazioni sui risultati della stima;
- 4) La completezza della fonte in relazione alla specifica tipologia di informazione;
- 5) L'indipendenza della fonte sia rispetto al committente che utilizzatore finale della valutazione;
- 6) Se informazione è di pubblico dominio;
- 7) Se vi è asimmetria fra informazione privata e pubblica.

Obiettività dei Piani Industriali

Per es. nel caso di valutazioni obbligatorie per legge (Valutazioni legali per operazioni straordinarie) basate sui Piani predisposti dal management, il **P. IV. 2** al fine di garantire maggior tutela a tutti gli stakeholders richiede che:

« la relazione deve fornire tutti gli elementi che consentano di apprezzare la B.I. utilizzata e che la valutazione deve attribuire un maggior peso alle informazioni esterne ed indipendenti, indicando quali siano i principali fattori di rischio; nelle valutazioni legali inoltre il perito non può considerare all'interno della B.I. le « ipotesi speciali» che un altro soggetto partecipante al mercato non formulerebbe.

Informazioni fornite da terzi specialisti

Nel caso di:

- 1) Valutazioni complesse
- 2) o di necessità di particolari skills
- 3) o nel caso in cui è lo stesso incarico ricevuto ad affidare ad altri la stima di determinate voci ai sensi PIV è lo stesso esperto incaricato della valutazione ad assicurare la coerenza e attendibilità delle stime elaborate da terzi rispetto all'intero processo valutativo e alle complessive finalità del lavoro.

Informazioni fornite da terzi specialisti (2)

Se per la stima l'esperto necessita di informazioni basate su competenze diverse prodotte da altri specialisti deve comunque con spirito critico:

- 1) Verificare il processo seguito dallo specialista;
- 2) I risultati a cui lo specialista è arrivato
- 3) La competenza, esperienza dello specialista;
- 4) Rispetto dello specialista al codice etico;
- 5) Coerenza fra configurazione del valore stimato dallo specialista con la configurazione di valore oggetto dell'incarico dell'esperto;
- 6) La rispondenza della valutazione ai PIV o ad altri principi di valutazione
- 7) L'adozione da parte dello specialista dell'appropriata prospettiva di valutazione.

Informazioni fornite da terzi specialisti(3)

Vi è analogia fra quanto richiesto dai PIV in merito all'utilizzo del lavoro di terzi con quanto elaborato da altri standard:

- 1) Isa Italia 610, Utilizzo del lavoro dei revisori interni;
- 2) Isa Italia 620, Utilizzo del lavoro dell'esperto del revisore;
- 3) Linee Guida per il finanziamento delle imprese in crisi, 2015, CNDCEC, Assonime;
- 4) Principi di attestazione dei Piani di risanamento, 2014, FNC, AIDEA, ANDAF

Tutti i documenti concordano nella necessità da parte del professionista di una propria attività di riscontro dell'adeguatezza del lavoro svolto da altri soggetti.

Classificazione degli Input costituenti B.I.

(P. I. 5.4)

Gli INPUT che compongono la B.I. possono essere classificati in funzione del:

1) TEMPO:

- Informazione storica;
- Informazione corrente;
- Informazione prospettica.

2) DATA DELLA VALUTAZIONE E DELLA RELAZIONE DI STIMA

- Informazione disponibile alla data della valutazione;
- Informazione relativa ad eventi successivi rispetto alla data valutazione;
- Informazione disponibile solo successivamente

3) ALL'ACCESSIBILITA'

- privata
- pubblica

4) FONTE

- Informazione interna (prodotta dal soggetto a cui si riferisce la valutazione)
- Informazione esterna (prodotta dal mercato o altri fonti terze indipendenti)

5) COMPLETEZZA

- Completa
- incompleta

Classificazione delle Assumptions. P.I.5.6.

IPOTESI riferite a condizioni ipotetiche (HYPOTHETICAL ASSUMPTIONS)

Si riferiscono a condizioni o azioni che non necessariamente si realizzano (es. valutazioni di società in rapido sviluppo ma con limitati capitali)

IPOTESI SPECIALI (SPECIAL ASSUMPTIONS)

Si riferiscono a fatti o condizioni che differiscono da quelle attuali (es. cambio destinazione d'uso del terreno)

IPOTESI RILEVANTI (KEY ASSUMPTIONS)

Si riferiscono a condizioni o azioni per cui tali ipotesi sono rilevanti per risultato finale. (es. ipotesi di invarianza dei regolamenti per utilities)

IPOTESI SENSIBILI (SENSITIVE ASSUMPTIONS)

Ipotesi con elevata probabilità di subire variazioni nel tempo (es. le previsioni di variabile di prezzo in mercati altamente volatili)

Base Informativa e Carte da lavoro

Ai sensi **P. II. 5.** analogamente con il **Principio Revisione ISA Italia 230, La Documentazione della Revisione Contabile,**

«è richiesta la conservazione di tutti i documenti e le informazioni raccolte nel processo di costituzione della B.I. unitamente a tutte le carte da lavoro».

Ciò al fine di consentire la verifica dell'attività svolta dall'esperto valutatore **per tutto il tempo per cui il professionista potrebbe essere tenuto a rispondere circa la bontà e correttezza del proprio operato e dei risultati raggiunti.**

Configurazioni di valore

P.1.6.1.“ l'esperto deve precisare la configurazione di valore prescelta, avendo presente da un lato le differenze fra prezzo, costo e valore e dall'altro le finalità della stima”.

Prezzo	E' il corrispettivo richiesto, offerto o pagato per l'acquisizione dell'attività reale o finanziaria da valutare. Si tratta di grandezza empirica influenzata dalle variabili che incidono sulla domanda e sull'offerta
costo	Indica l'ammontare delle risorse utilizzate per acquistare o per realizzare l'oggetto della valutazione. Si tratta di grandezza empirica influenzata dai costi sostenuti e delle quantità di fattori impiegati.
Valore	Non è una grandezza empirica ma il risultato di una stima

Configurazioni di valore (P. 1.6.2.)

<u>Valore di mercato</u> (P:1.6.3) equivale al <u>Market Value per</u> <u>IVS</u>	E' il prezzo a cui un' attività reale o finanziaria o una passività verosimilmente potrebbe essere negoziata ad una certa data di riferimento fra soggetti indipendenti dopo un periodo di commercializzazione. Si presuppone che gli operatori usino tutte le informazioni disponibili, agendo in modo consapevole e prudente in modo che il valore di mercato sia in grado di riflettere le aspettative degli stessi relative al massimo e migliore uso dell'attività.
Valore d'investimento (P:1.6.4) equivale al Investment Value per IVS	Esprime i benefici offerti da un'attività reale o finanziaria al soggetto che la detiene o che potrà detenerla in futuro con finalità operative o a puro scopo d'investimento. Il suo valore è strettamente collegato sia alle caratteristiche dell'attività reale o finanziaria sia alle caratteristiche del suo detentore attuale o futuro. Esso è pertanto un valore soggettivo

Configurazioni di valore (P. 1.6.2.)

Valore negoziale equitativo (P: 1.6.5.) equivale al Equitable Value per ISV	Esprime il prezzo a cui verosimilmente una attività finanziaria o reale potrebbe essere negoziata alla data di riferimento fra due o più specifici soggetti identificati, informati e interessati, bilanciando in modo equo i rispettivi interessi. E' pertanto un valore soggettivo che si differenzia dal valore di mercato perché considera gli specifici benefici delle parti
Valore Convenzionale (P: 1.6.6)	E' determinato dall'applicazione dei criteri specifici fissati per la sua determinazione dalla legge, da regolamenti, da principi contabili o da contratti. Appartengono a questa categoria: a) valori di bilancio derivanti dall'applicazione di alcuni principi contabili (per es. il fair value); b) valori risultanti dall'applicazione dei criteri previsti dalla legge per particolari operazioni straordinarie; c) valori derivanti dall'applicazione di norme tributarie; d) valori risultanti da criteri fissati da enti regolatori e) valori risultanti da pattuizioni contrattuali

Configurazioni di valore (P. 1.6.2.)

Valore di adempimento (P:1.6.9.) equivale al Discharge Value per ISV	Nel caso di valutazione di passività le configurazioni di valore si riducono a: a) valore di mercato; b) valore negoziale equitativo; c) valore convenzionale; d) <u>valore di adempimento</u> che esprime il valore delle risorse che lo specifico soggetto debitore deve impiegare per onerare la passività alla scadenza, misurata alla data della valutazione.
--	---

Ulteriori Configurazioni di valore (P. 1.6.10.)

P: 1.6.10

Valori Soggettivi , in quanto esprimono valori rilevanti per specifici soggetti partecipanti al mercato	Valori oggettivi , in quanto esprimono valori rilevanti per generici partecipanti al mercato
a) Valore d'investimento b) Valore negoziale equitativo c) Valore di liquidazione forzata	a) Valore di mercato b) Valore Intrinseco c) Valore di liquidazione ordinaria

P: 1.6.11

Valore in atto	Valore potenziale
Considera i benefici che già si stanno manifestando	Considera anche i benefici di iniziative ancora da intraprendere

Ulteriori Configurazioni di valore (P. 1.6.10.)

P:1.11.

Valore sinergico (P: 1.11.1)	Valore speciale (P: 1.11.2)
E' un valore addizionale per uno specifico soggetto o per un partecipante al mercato che si genera dalla combinazione di più attività fra loro.	Affinchè si abbia un valore speciale occorre che la specifica attività risulti più attrattiva per uno specifico soggetto piuttosto che per altri partecipanti al mercato a causa di attributi fisici, geografici, economici o legali.

Le 3 Principali Metodiche Valutazione (P.1.14.2)

**DI MERCATO
(Market Approach)**

**L'ESPERTO DEVE
MOTIVARE
IL METODO SCELTO:**

**DEI RISULTATI ATTESI
(Income Approach)**

I° METODO PRINCIPALE

**DEL COSTO
(Cost Approach)**

**II° METODO DI
CONTROLLO**

Criteri Valutazione e Metodiche

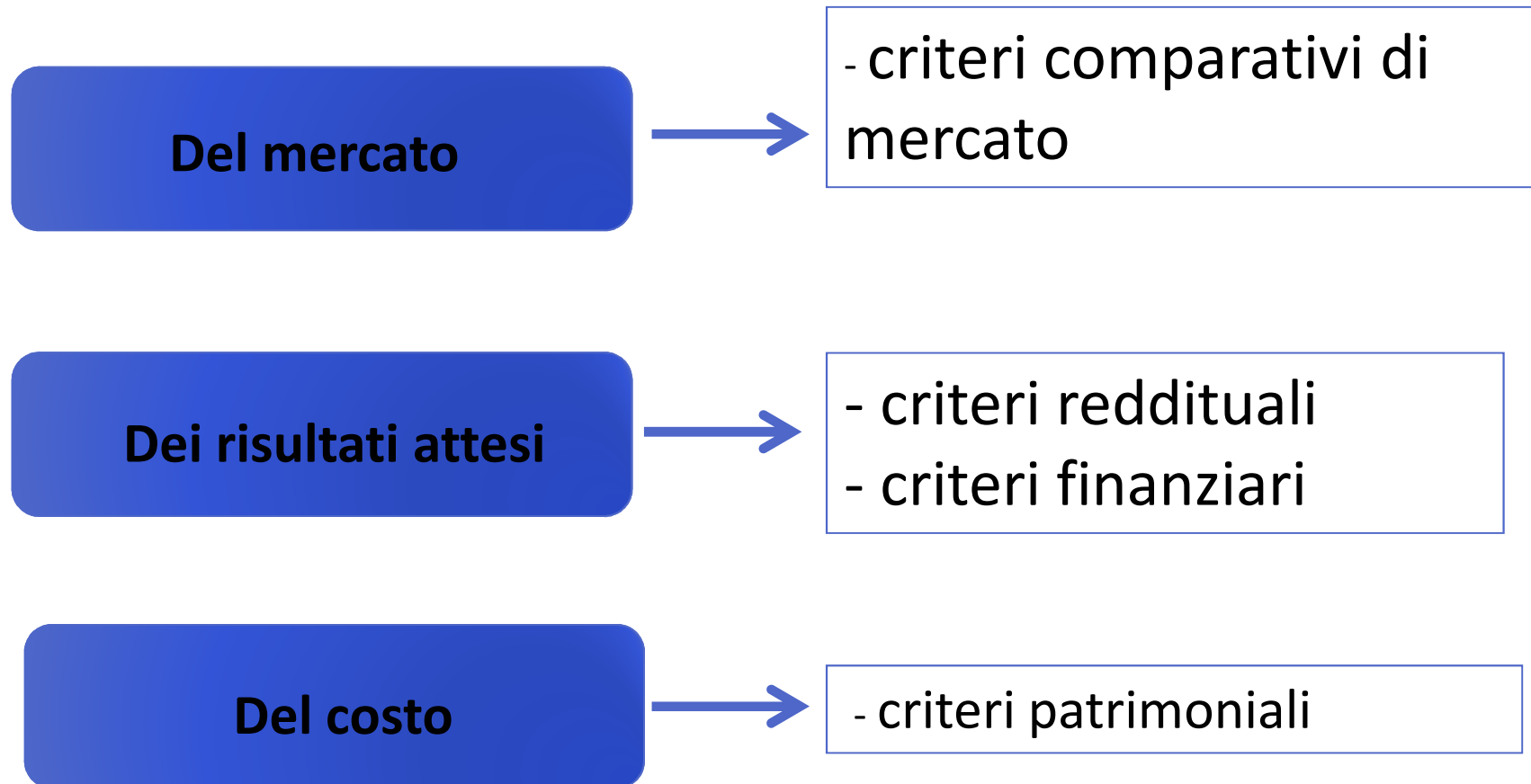
P. III. 1. 11

« I criteri riconosciuti per la valutazione delle aziende o dei rami di azienda, appartengono a cinque gruppi, comprensivi di diverse varianti:

- 1) Criteri patrimoniali;
- 2) Criteri Redditali;
- 3) Criteri che esplicano la creazione dei valori
- 4) Criteri finanziari
- 5) Criteri comparativi di mercato

Al di là della loro articolazione, tutti i criteri sono riconducibili alle tre metodiche generali: del mercato, dei risultati attesi e del costo».

Criteri Valutazione e Metodiche (segue)



La condotta dell'ESPERTO

Parte Seconda

Al **P.II.1** è statuito che l'esperto nel compiere la sua attività di valutazione deve **«assumere un obbligo di condotta professionale al meglio delle proprie capacità nei confronti del committente e degli utilizzatori finali della valutazione»**. Nei principi a seguire (P: II.1.1., P: II.1.2., P: II.1.3., P: II.1.4, P: II.1.5) viene chiarito in cosa consiste “l'obbligo di condotta professionale”. Tale è riconducibile alla competenza tecnica e professionale che riguarda tre profili:

1	Capacità di identificare appropriatamente il problema valutativo
2	Conoscenza e esperienza per svolgere incarico con competenza
3	Conoscenza delle leggi, regolamenti, principi da utilizzare

La condotta dell'ESPERTO

Competenza Professionale

A	<u>Verificabile</u>: se un altro professionista dotato delle stesse competenze ed esperienze professionali giunge ad un giudizio simile. La verificabilità richiede che l'attività dell'esperto sia in grado comprovare: 1) la competenza che attiene alle conoscenze tecniche ed all'esperienza del professionista rispetto all'oggetto della valutazione e al mandato ricevuto. 2) la diligenza secondo cui l'esperto deve seguire il processo valutativo in modo accurato, completo, minimizzando gli errori. 3) l'imparzialità nel senso che il professionista deve seguire i principi etici, principi di valutazione, regolamenti ed il proprio giudizio informato. 4) chiarezza, quando i risultati sono adeguatamente documentati e comunicati in modo chiaro ed efficace.
B	<u>Neutra</u>: se non finalizzata ad ottenere risultati predeterminati ed in grado di fornire indipendenza di giudizio e comportamento equo ispirato alla riservatezza.
C	<u>Completa</u>: se incorpora tutte le informazioni rilevanti per il rilascio del giudizio

Lo svolgimento dell'incarico (Engagement)

L'esperto deve ottenere **un mandato scritto** da parte del committente da cui devono evincersi molte informazioni e precisamente:

1	Oggetto della valutazione: elemento al quale devono essere ordinati i requisiti dell'esperto e la sua esperienza.
2	Finalità della valutazione: da cui l' idonea configurazione di valore da adottare
3	Identità dell'esperto, del committente del destinatario/i: dall'incarico deve evincersi ogni riferimento utile per le comunicazioni che possono essere rivolte ai soggetti coinvolti nel processo valutativo
4	Competenza professionale dell'esperto: dall'incarico deve evincersi il profilo delle competenze richieste dell'esperto per il corretto espletamento dell'oggetto della valutazione.
5	Natura del giudizio e indicazioni della configurazione di valore che l'esperto è chiamato a formulare: il mandato scritto può essere corredato da breve presentazione dell'esperto nonché una breve descrizione della configurazione di valore che è tenuto a determinare in relazione all'oggetto di valutazione (in valore di mercato, di investimento, negoziale equitativo, convenzionale, di smobilizzo, intrinseco, di adempimento).

Lo svolgimento dell'incarico (Engagement)

6	Data di riferimento della valutazione e le modalità con cui le informazioni saranno acquisite: è necessario che venga precisata la data di riferimento anche richiamando quella di un documento contabile fra quelli da cui vengono desunte le informazioni fondamentali
7	Eventuali limiti: l'incarico deve contenere indicazione di eventuali limiti all'attività dell'esperto e le speciali difficoltà di espletamento del mandato (se già disponibili in sede di conferimento). Fra i limiti per esempio la disponibilità e completezza delle informazioni disponibili. La relazione di parere valutativo ai sensi del P: II:4.4. richiede che vengano riportate le possibili limitazioni connesse ai contenuti minimi richiesti per la relazione stessa.
8	Modalità di acquisizione delle informazioni e di circolazione/ pubblicizzazione delle valutazioni effettuate: l'incarico deve riportare che l'esperto acquisisce le informazioni in autonomia e ne accerta l'affidabilità, la completezza e veridicità. Devono essere inoltre precisato gli obblighi di riservatezza concernenti le informazioni acquisite nonché eventuali limiti alla circolazione delle stesse.

Lo svolgimento dell'incarico (Engagement)

9	Tempo assegnato all'esperto per effettuazione della valutazione: deve essere indicato il tempo stabilito per espletamento dell'incarico che deve essere coerente con il grado di complessità della valutazione stessa.
10	Corrispettivi: l'incarico deve indicare i corrispettivi riconosciuti all'esperto per la valutazione ed in particolare le modalità per la determinazione. A tal fine i PIV sottolineano che tali vanno previsti in funzione del tempo stimato per l'espletamento dell'incarico, oppure in misura fissa. Sono da evitare modalità di determinazione in funzione del risultato della valutazione o come percentuale del valore dell'oggetto della valutazione in quanto possono influire negativamente sull'operato dell'esperto e soprattutto compromettere l'indipendenza.

Esperto deve effettuare attenta e preliminare valutazione (**pre-engagement activity**) dei sopra elencati requisiti per accettare o meno responsabilmente l'incarico. E' negligente l'esperto che accetta un incarico rispetto al quale non dispone di risorse o strutture adeguate a svolgere professionalmente nei tempi indicati l'incarico.

LA RELAZIONE DI STIMA (P II.4)

La relazione deve:

- 1) essere redatta in forma scritta;
- 2) può essere accompagnata da eventuali allegati che devono essere identificabile separatamente rispetto alla relazione stessa;
- 3) può essere accompagnata anche da una sintesi (Estratto della Relazione).
- 4) ogni altro documento prodotto prima del termine del processo valutativo rappresenta una bozza e deve pertanto contenere in modo specifico la dicitura “draft”.
- 5) il contenuto delle relazione deve essere tale da consentire ai destinatari di apprendere pienamente l'intero processo valutativo adottato nonché attestare la diligenza professionale dell'esperto.

LA RELAZIONE DI STIMA (P II.4)

ELEMENTI COSTITUTIVI

1	Identità del committente ed i destinatari della valutazione
2	Descrizione dell'incarico
3	Oggetto della valutazione (descrizione e caratteristiche)
4	Finalità della valutazione
5	Eventuali restrizioni legali o convenzioni nello svolgimento dell'incarico
6	Data di riferimento della valutazione
7	Valuta funzionale della valutazione
8	Identità dell'esperto
9	Competenza professionale dell'esperto (attestazione competenze ed esperto)
10	Attestazione esperto adesione Code of Ethical Principles for Professional Valuer
11	Attestazione di Indipendenza richiesta rispetto al mandato ricevuto
12	Dichiarazione (eventuale) di presenza di potenziali conflitti diretti o indiretti
13	Eventuale ricorso ad altri specialisti ausiliari
14	Attestazione di adesione ai PIV (e/o eventuali scostamenti dai PIV)

LA RELAZIONE DI STIMA (P II.4)

ELEMENTI COSTITUTIVI

15	Natura della stima
16	Data di riferimento
17	Presupposto della valutazione (parere/calcolo/revisione/funzionamento/liquidaz)
18	Prospettiva della valutazione
19	Configurazione di valore adottata
20	Unità di valutazione e la aggregazione di attività
21	Natura e fonti delle informazioni su cui si è basata valutazione
22	Ipotesi/condizioni adottate
23	Eventuali limitazioni allo svolgimento della valutazione
24	Eventuali particolarità riscontrate (per es. eventi successivi)
25	Attestazione che è stato seguito tutto il processo ritenuto necessario per giudizio
26	Data della relazione
27	Modalità di espressione del valore (unico o range di valori)
28	Eventuali richiami di informativa

LA RELAZIONE DI STIMA (P II.4) (sintesi)

1	Costituzione ed apprezzamento della base informativa
2	Analisi fondamentale
3	Metodiche di valutazione adottate
4	Criteri di valutazione adottati per ciascuna metodica
5	Scelte compiute relativamente alla fiscalità di ciascuna metodica di valutazione
6	Eventuale applicazione di premi e sconti
7	Sviluppo e calcolo delle metodiche di valutazione adottate
8	Identificazione dei principali fattori di rischio e modalità per il loro trattamento
9	Costruzione di una relazione di sintesi valutativa