

Ns. Rif.: 111/21/VD

Milano, 31 marzo 2021

OGGETTO: COMMISSIONI AMMINISTRATIVA, CONTROLLI INTERNI, CREDITI E RISK MANAGEMENT, LEGALE, MARKETING E COMUNICAZIONE, ORGANIZZAZIONE E RISORSE UMANE, SEGNALAZIONI DI VIGILANZA E CENTRALE RISCHI

“Bilanci delle società di factoring italiane: trend e prospettive” | Materiale del Webinar 16 febbraio 2021

Cordiali saluti

Il Segretario Generale
Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE:

	COMM. AMMINISTRATIVA	COMM. CONTROLLI INTERNI	COMM. CREDITI E RISK MANAGEMENT	COMM. LEGALE	COMM. MARKETING E COMUNICAZIONE	COMM. ORGANIZZAZIONE E RISORSE UMANE	COMM. SEGNALAZIONI DI VIGILANZA E CENTRALE RISCHI	e p.c.
AIGIS BANCA	Pier Giuseppe RAVIGLIONE	Marco BENEDETTI	Antonio FIORE	Fabrizio MARIOTTI	Niccolò PANELLA	Roberto VEUTRO	Francesca NUZZI	DIREZIONE GENERALE Pier Giuseppe RAVIGLIONE
AOSTA FACTOR	Igor PATRUCCO	Thierry MORET	Denise DONZEL Thierry MORET	Denise DONZEL Giovanni TRANCHIDA	Roberto PERRUQUET	Igor PATRUCCO	Igor PATRUCCO	Alessandro BERTOLDO
BANCA CARIGE	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	Walter CAPPO	DIREZIONE GENERALE	Walter CAPPO	DIREZIONE GENERALE	Walter CAPPO	Walter CAPPO
BANCA IFIS	Mariacristina TAORMINA	Angelo FERRACCHIATI	Iardena ZAMENGO	Leopoldo CONTI Francesca TREVISANATO	Federico BACCILO	Polina VELEVA EMILOVA Sara NICODEMO	Ettore Cesare COLOMBO	Massimiliano BELINGHERI
BANCA SISTEMA	Alexander MUZ	Franco POZZI	Alessandro DE ROSA Fabrizio PISCITELLI (*) Fausto GALMARINI (**)	Luca SCARPELLINI	Patrizia SFERRAZZA	Nicolò FIORIO Raffaele SPINA	Matteo CASIRAGHI	Andrea BERNA Alberto STACCIONE
BANCO DI DESIO E DELLA BRIANZA	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	Lucia SIMONETTI	DIREZIONE GENERALE	Lucia SIMONETTI	DIREZIONE GENERALE	Fausto GALMARINI Andrea TRUPIA
BARCLAYS BANK IRELAND	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	Fabio PARISI	Carlo SADAR (*) Alessandro RICCO (**)	Alessandro BERTOCCI	Lorenzo RADAELLI	Davide TOGNETTI
BCC FACTORING	Giuseppe RIZZO	Roberto PALLADINI Rossella SABATELLI	Giuseppe BRAIATO Calogero PORROVECCHIO	Lucia POPOLIZIO	Aldo BODINI	Raffaele COLLI Ivana VITALE	Roberto PALLADINI Giuseppe RIZZO	Alessandro RICCO
BFF BANK	Mirko ZACCARIA Carlo ZANNI (**)	Marina CORSI (*)	Piergiorgio BICCI	Roberto CASTIGLIONI Massimiliano BELINGHERI (**)	Alessia CAPPELLI	Alessandra RIZZI	Piercarlo RESTELLI	Paolo IACHETTINI Carlo NAPOLEONI
BURGO FACTOR	Sergio GRIECO	DIREZIONE GENERALE	Katia PROIETTO	Dario GRECO	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	Luca ZANON	Ugo BERTINI
CREDEMFACTOR	Marco FIANDRI	Lina SANTUCCI	Roberta PECCHINI	Patrizia CALZA	Giancarlo RAVANETTI	Lorena GALIMBERTI	Augusto BALESTRERI Lina SANTUCCI	Gabriele DECO'
CREDIMI	Ezio CARLA'	Luca BOTTONE	Luca BOTTONE	Luca BOTTONE	Mariagrazia ANDALI	Ezio CARLA'		DIREZIONE GENERALE Luca BOTTONE Ezio CARLA'
CREDIT AGRICOLE EUROFACTOR	Ivan TOMASSI Massimo NORELLI	Stefania CRISAFULLI	Stefania CRISAFULLI Laura Elisabetta BINI	Stefania CRISAFULLI	Roberto COSMO Alberto BENEGLI	Alberto BENEGLI Ivan TOMASSI	Ivan TOMASSI Laura Elisabetta BINI	Ivan TOMASSI
CREVAL PIU'FACTOR	Mario FRATTAROLO	Mario FRATTAROLO	Luca SIMIONATO	Diego RIZZARDO	Stefano ZUCCHERATO	Stefano ZUCCHERATO	Christian PALMIERO Luca SIMIONATO	Stefano ZUCCHERATO
EMIL-RO FACTOR	Diego MIATTO	Paolo LICCIARDELLO	Manlio PESLE	Vittorio GIUSTINIANI (*)	Daniele BELETTI	Maurizio TEDALDI	Diego MIATTO	Paolo LICCIARDELLO Vittorio GIUSTINIANI
EXPRIVIA	Katia PROIETTO	Dario GRECO (**)	Gabriele FRANCHI	Dario GRECO	Paola LONGHI	Roberta GULDEN	Luca ZANON	Dario GRECO
FACTORCOOP	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	Riccardo VANNINI	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	Franco TAPPARO
FACTORIT	Paolo MONTI Aurelio MARANESI	Tiziana MEZZANZANICA	Tiziana MEZZANZANICA	Barbara LESCHANZ	Antonio RICCHETTI	Nuvola GIORI	Antonio RICCHETTI (*) Ivano POZZI	Antonio DE MARTINI
FERCREDIT	Gabriele DONA'	DIREZIONE GENERALE	Raffaella PISTILLI	Raffaella PISTILLI	DIREZIONE GENERALE	Raffaella PISTILLI	DIREZIONE GENERALE	Raffaella PISTILLI
FIDIS	Marco ASTOLFI	Simonetta ARNULFO	Valter MELOTTO	Daniilo VIRANO	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	Andrea FAINA
GE CAPITAL FUNDING SERV.	Patrizia MONDINI	DIREZIONE GENERALE	Daniele SANTILLI	DIREZIONE GENERALE	Francesco SCIONTI	DIREZIONE GENERALE	Daniele SANTILLI	Fabio GIORDANO
GENERALFINANCE	Ugo COLOMBO Cristiano PERONE	Antonio GUERRA Stefano SAVIOLO	Ugo COLOMBO Alessandro FERRARI	Stefano SAVIOLO Margherita DE PIERI	Marco GHISLANDI	Ugo COLOMBO Cristiano PERONE	Ugo COLOMBO Cristiano PERONE	Massimo GIANOLLI
GUBER BANCA	Antonio TERZO	Stefania ROSSETTI	Giacomo GHERSI Sabrina PEPICIELLO	Stefania ROSSETTI	Camilla TURELLI	Elisa BONAZZOLI Enore GASPARI	Giuseppe ROMANO	DIREZIONE GENERALE Simone PORCELLATI
IBM ITALIA SERVIZI FIN.	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	Bruno BERTINI	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	Rodolfo COLCIAGO
IFITALIA	Francesco BISESTI	Paola SASSI	Flavio CAMPILONGO Roberto PERLASCA	Alberto SANTAMBROGIO	Francesco CARBONARO	Luca BELLONI	Andrea SOLARO	Ruxandra VALCU
ILLIMITY BANK	Franco MARCARINI	Franco MARCARINI	Franco MARCARINI	Carlo SENZANI	Franco MARCARINI	Franco MARCARINI	Franco MARCARINI	Franco MARCARINI
INTESA SANPAOLO	Caterina CARBONARA Federico TOMASI	Oreste FUSILLI Andrea GARRONE	Francesco AMBROSIO	Sandra MALANCA Marco SANNITI	Giuseppe ACQUISTAPACE	Anna CONTINI Massimo SIBILATO	Davide ROBERTO Michela TANA	Anna CARBONELLI
MBFACTA	Mario ZANDRINI	Alessia CASTAGNOLI	Valentina CURCI Antonio SANTESE	Alessia CASTAGNOLI	Carlo GIORGI	Carlo GIORGI	Matteo LUISETTI	Enrico BUZZONI
MEDIOCREDITO CENTRALE	DIREZIONE GENERALE	Antonio BALOTTA	Andrea Junior ANEDDA	Simona DI LAZZARO	DIREZIONE GENERALE	Emanuele TARGIA	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE Alberto ROMANI
MPS LEASING & FACTORING	Andrea POLVERINI	Stefano MAZZARO	Debora BASTIANELLO Andrea POLVERINI	Paolo IOZZELLI	Simone MANGANELLI Salvatore DI PUMA	Giacomo BORGIOLO Simone STARNINI	Andrea POLVERINI	Simone PASQUINI
SACE FCT	Alessandra CIMINI	Orlando BASILE Mauro DE FRANCO	Adriano SPINI Gianluca COPPETO	Maria Rosa NECCHI	Antonio ROMEO Ezio Franco BORCIANI	Roberto TATASCIORE Marco SANSEVERINO Silvia MASSARO (*)	Alessandra CIMINI	Paolo ALFIERI
SERFACTORING	Enrico DELL'ORTI	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	Daniela INDAO	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE	Stefano LEOFREDDI
SG FACTORING	Ornella MORONI	Luca FERRIANI	Luca FERRIANI Paolo LIONETTI	Caterina BENTIVOGLIO	DIREZIONE GENERALE	Domenico GALLUZZO	Dina MARRADI	Sylvain LOISEAU
UBI FACTOR	Aurelio VIGANO'	Simone BULDRINI	Ferruccio ANSALDI Simone BULDRINI	Rossana RONGO Stefano CARUGATI	Luca OLDRINI	Maurizio GARBIN	Maurizio GARBIN Romir KOPLIKU	Sergio PASSONI
UNICREDIT FACTORING	Massimo CERIANI (*)	Filippo CAMMISA Mauro PELLERINO	Gianluca CATALDI Stefano SALA	Massimiliano CIFALINO'	Elena FRANCCORSI Francesco OIENI	Simone DEL GUERRA (**) Massimo PIERRI	Massimo CERIANI	Simone DEL GUERRA

(*) Coordinatore della Commissione

(**) Presidente della Commissione



ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

Si trasmette, per opportuna informativa, il materiale del Webinar “BILANCI DELLE SOCIETÀ DI FACTORING ITALIANE: TREND E PROSPETTIVE” che si è tenuto il 16 febbraio 2021 su piattaforma Microsoft Teams, organizzato in collaborazione con KPMG.

Come espresso nel corso del webinar, si invitano gli Associati a segnalare eventuali commenti sull'approccio metodologico adottato e sugli indicatori proposti e fornire eventuali spunti di miglioramento per la successiva edizione del format su bilanci 2020.

Si ricorda che il presente documento è pubblicato nell'Area Commissioni dell'Area Riservata del sito associativo, a cui i membri delle Commissioni Tecniche possono accedere attraverso le credenziali personalizzate ricevute.



L'evoluzione del factoring nei Bilanci dei Factor: Trend e prospettive

16 Febbraio 2021



Il Campione, i dati ed il periodo di riferimento

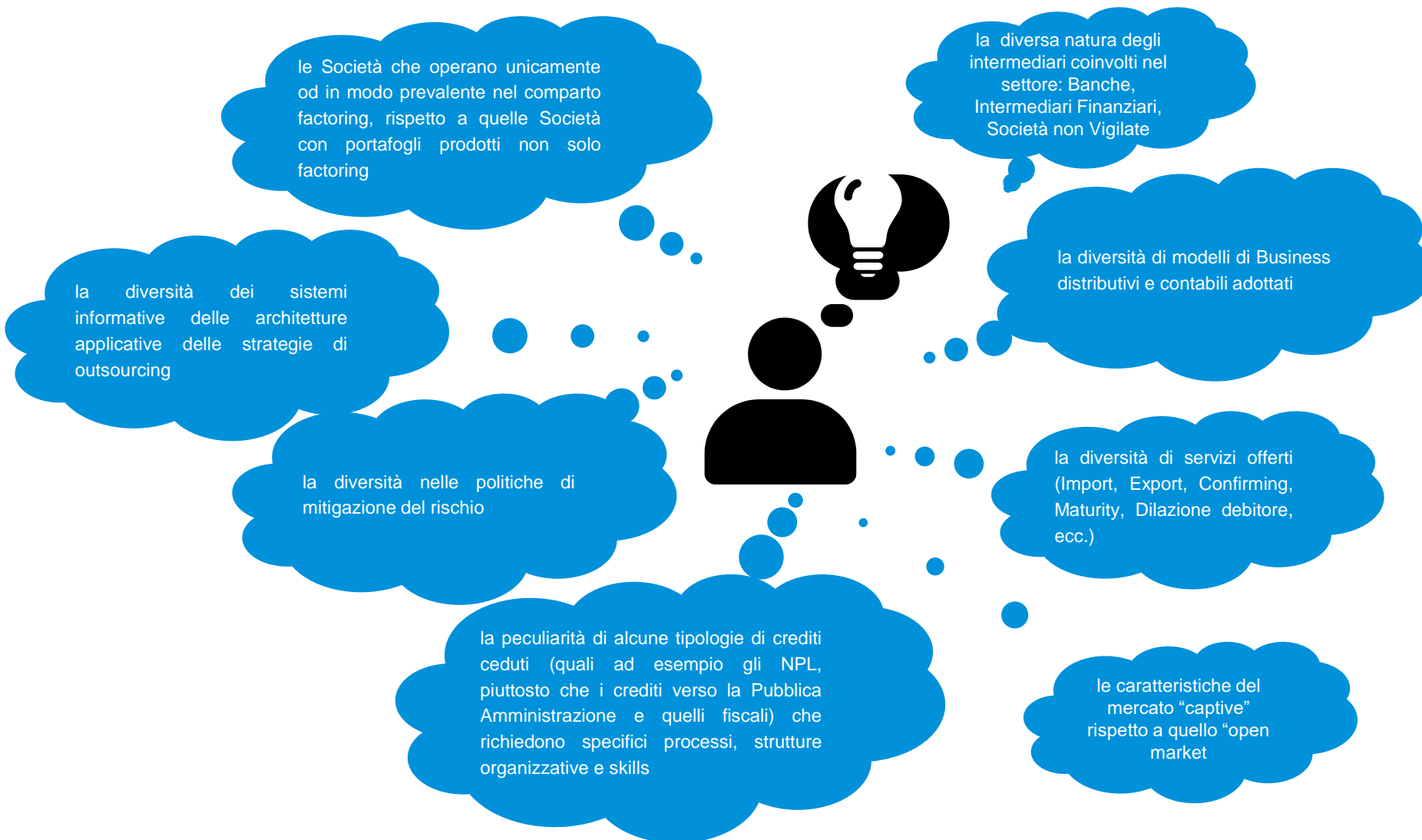
L'indagine «*Bilanci delle società di factoring italiane: trend e prospettive*» prende spunto da un **format metodologico KPMG** ormai noto da diversi anni nell'ambito dell'analisi dei Bilanci bancari e **si focalizza su un campione 32 società** che rappresentano circa il **95% del mercato** in termini di turnover.

L'analisi è stata condotta sui **dati dei bilanci annuali chiusi nel 2019 comparati sul 2018**.

I **percorsi evolutivi del settore** sono stati individuati attingendo ai dati di bilancio del **quadriennio 2016 – 2019**.

Sono state inoltre considerate, informazioni integrative presenti nel sito di **Assifact** e negli **Annuari ABI**.

Come intercettare nei Bilanci le peculiarità del mercato e dei competitors ?



Riepilogo indicatori e ratios analizzati

VOLUMI

- Turnover
- Outstanding
- Pro-solvendo/Turnover
- Pro-soluto/Turnover
- Indice di rotazione

REDDITIVITÀ E PRODUTTIVITÀ

- ROE
- Utile d'esercizio
- Margine di interesse
- Margine di intermediazione
- Ricavi da Interessi e Commissioni Factoring
- Margine Intermediazione / N° dipendenti

EFFICIENZA

- Costi Operativi
- Costo del Personale
- Altre spese amministrative
- Costi Operativi/Margine di Intermediazione
- Costi Operativi/Outstanding
- Costi Operativi per dipendente
- Costo del personale/Costi operativi

PATRIMONIO E QUALITÀ' DEL CREDITO

- Patrimonio Netto
- Totale Attivo
- Patrimonio Netto/Totale Attivo
- CET1
- Rettifiche di valore su crediti
- Rettifiche di valore su crediti/Outstanding
- NPL Ratio

Principali cluster di analisi



CLUSTER DI ANALISI



Dimensioni (Turnover)

- **Maggiori**: turnover cumulato annuo maggiore di 10 miliardi di Euro
- **Medi**: turnover cumulato annuo compreso fra 2 e 10 miliardi di Euro
- **Piccoli**: turnover cumulato annuo minore di 2 miliardi di Euro

Mercato

- **Società "Open Market"**: società che svolgono la propria attività in un contesto di mercato aperto
- **Società "Captive"**: società emanazione di un gruppo industriale o specializzate nella vendita di un particolare tipo di prodotto factoring

Licenza

- **Banche**: Società che operano con licenza bancaria
- **Intermediari Finanziari**: società che operano come intermediari finanziari (ex.art.106 TUB)
- **Società non vigilate** (es. incluse in Gruppo industriale)

Prodotti

- **Monoprodotto / Pluriprodotto con factoring prevalente**: società che operano unicamente o in modo altamente prevalente nel comparto factoring
- **Pluri-prodotto**: società che operano con un portafoglio prodotti differenziato, in cui il factoring non risulta essere prevalente rispetto agli altri prodotti in catalogo

Executive summary (1/3)

- L'industria del **Factoring** in Italia **esprime anche nel 2019 una forte vitalità**.
- L'analisi dei bilanci 2019 dei Factor ci restituisce una immagine di **una industria, resiliente, dinamica, versatile**, che ha affrontato e sta affrontando sfide complesse mantenendo **elevati standard di produttività, qualità del credito, efficienza, redditività e patrimonializzazione**.
- in un **quadro regolamentare articolato, complesso e sostanzialmente 'restrittivo'** (DoD e Calendar provisioning), le società di factoring saranno chiamate sempre più, e sempre meglio, a **valutare le potenzialità di business dei propri 'cedenti' ed il merito creditizio dei propri 'debitori'**.
- **L'efficienza e l'efficacia operativa sono obiettivo prioritario** per essere in grado di fornire, da un lato servizi ad alto valore aggiunto alla Clientela, e dall'altro assicurare il governo della "qualità" del credito e la generazione di redditività.
- **Nel suo rinnovarsi**, nei prodotti, nei servizi, nei canali distributivi, nella sua capacità di mutare la natura stessa delle società, **il Factoring si spinge verso le nuove frontiere di business e tecnologiche**. In questa sua proattività/reattività sta gran parte del suo successo.

Executive summary (2/3)

- **Le Società di Factoring dovranno tempestivamente attrezzarsi per gestire le probabili situazioni di “crisi/insolvenza” che il COVID lascerà durante e dopo il suo passaggio.** La mitigazione di tali rischi passa sempre più attraverso l’attivazione di coperture assicurative, ma anche tramite strategie di funding differenziate che consentano di limare al ribasso i costi di sostegno del capitale investito.
- **Oggi si ha la forte impressione condivisa che il COVID-19 rappresenti un decisivo punto di svolta.** Non si tornerà al ‘business as usual’ e la ‘nuova realtà’ è **in gran parte da inventare e riconquistare.** Una nuova sfida che il factoring ha già raccolto ponendosi, come sempre, a fianco delle imprese.
- In questo scenario evolutivo **è ragionevole prevedere nel prossimo orizzonte una compressione della marginalità economica del factoring.**
- **Il monitoraggio predittivo** dell’evolversi degli equilibri patrimoniali finanziari ed economici delle società di factoring, **attraverso adeguati strumenti di Pianificazione e Controllo diventerà una necessità improcrastinabile** per indirizzare la gestione aziendale. Tale tempestivo e privilegiato punto di osservazione, controllo e misurazione, **consentirà di definire e correggere** (in itinere) **le strategie ed i Piani industriali** delle istituzioni finanziarie in questo delicato momento di passaggio.

Executive summary (3/3)

Abbiamo voluto accogliere nel nostro studio le **prime rilevazioni catturate «in itinere»** e la **preoccupazione degli operatori** sull'efficacia degli interventi governativi. Interventi che non sembrano aver valorizzato, come si sarebbe potuto e forse dovuto, il contributo che il factoring sa dare al “sostegno del circolante” delle imprese italiane

Dovremo attendere i bilanci 2020 per poter valutare in modo armonico e complessivo gli effetti del COVID sul settore (tenendo conto anche delle ulteriori disclosure che saranno fornite a fronte delle specifiche disposizioni Bankit)*. **Nell'attesa possiamo prepararci al meglio:** vogliamo quindi **condividere con Voi questo «osservatorio KPMG»**, le scelte di metodo effettuate ed eventualmente affinarle nel dialogo con la Vostra Associazione.

KPMG ha in animo di **realizzare una nuova edizione dell'indagine sui Bilanci 2020** nella speranza che la comune riflessione sugli effetti degli eventi possa anche servire a **ideare proposte per gestire al meglio questo delicato frangente.**

* Rif. «Comunicazione del 15 dicembre 2020 – Integrazioni alle disposizioni della Circolare n. 262» e «Comunicazione del 27 gennaio 2021 – Integrazioni alle disposizioni del Provvedimento Il bilancio degli intermediari IFRS diversi dagli intermediari bancari»;

Indicatori analizzati - Esempi (1/8)

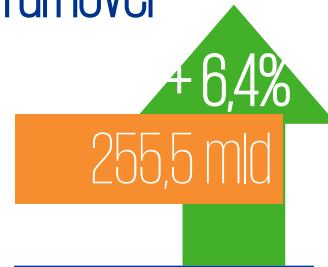
VOLUMI

REDDITIVITÀ E PRODUTTIVITÀ

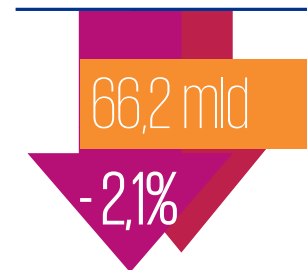
EFFICIENZA

PATRIMONIO E QUALITÀ' DEL CREDITO

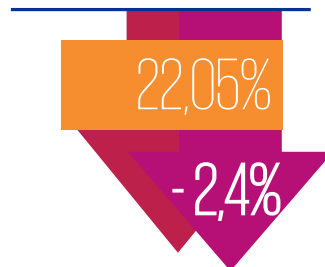
Turnover



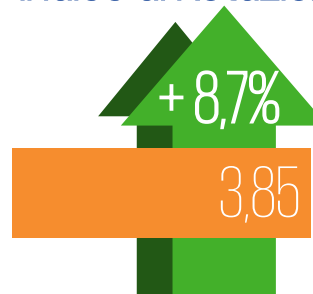
Outstanding



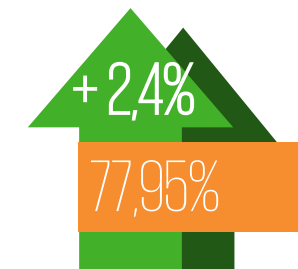
Pro Solvendo/ Turnover



Indice di Rotazione



Pro Solto/Turnover



Indicatori analizzati - Esempi (2/8)

VOLUMI

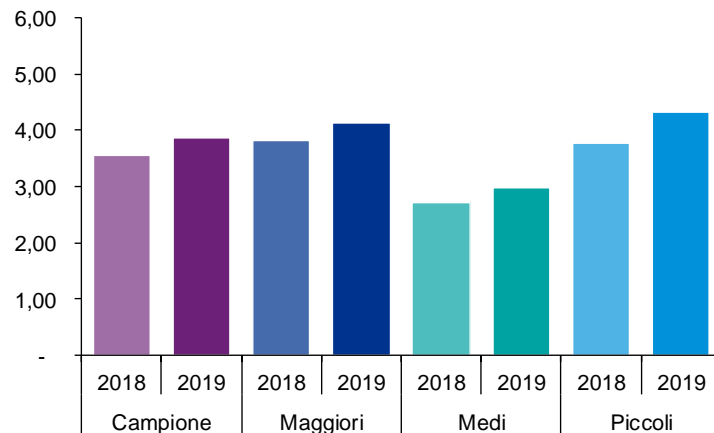
**REDDITIVITÀ E
PRODUTTIVITÀ**

EFFICIENZA

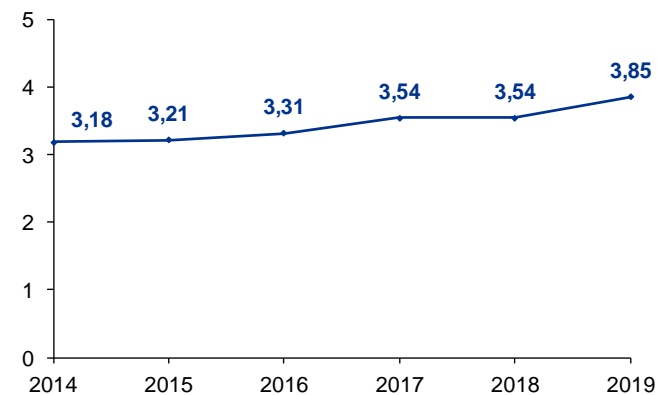
**PATRIMONIO E
QUALITÀ' DEL
CREDITO**

Indice di Rotazione

Variazioni 2018-2019 per cluster



Andamento 2014-2019



Indicatori analizzati - Esempi (3/8)

VOLUMI

REDDITIVITÀ E
PRODUTTIVITÀ

EFFICIENZA

PATRIMONIO E
QUALITÀ' DEL
CREDITO

Intero campione

Ricavi da Interessi
factoring

853,26 mln

-0,7%

Ricavi da Commissioni
factoring

+2,1%

447,62 mln

Società monoprodotto/Factoring prevalente

Margine
Interesse

+1,1%

613,06 mln

Utile
d'esercizio

+37%

278,2 mln

ROE

+1,5%

6,17%

Indicatori analizzati - Esempi (4/8)

VOLUMI

**REDDITIVITÀ E
PRODUTTIVITÀ**

EFFICIENZA

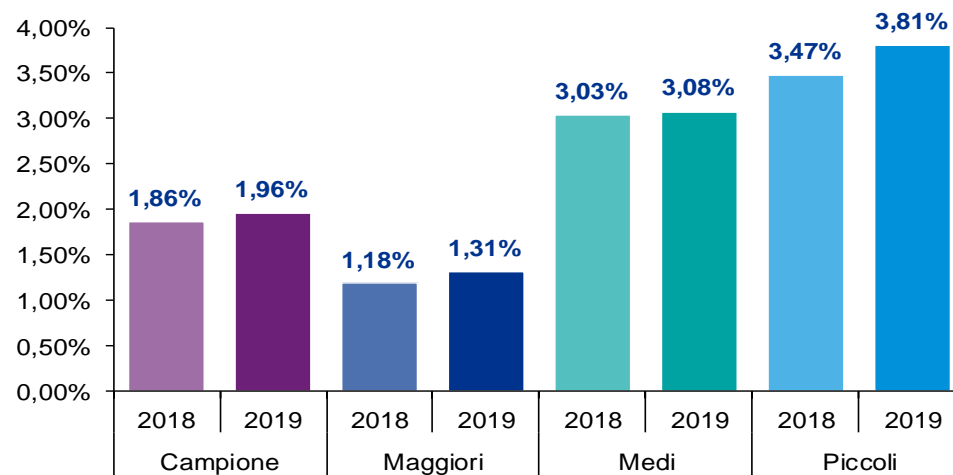
PATRIMONIO E
QUALITÀ' DEL
CREDITO

Margine di intermediazione/Outstanding

2019:
1,96%

+0,1% 2019 vs 2018

Variazioni 2018-2019 per cluster



Indicatori analizzati - Esempi (5/8)

VOLUMI

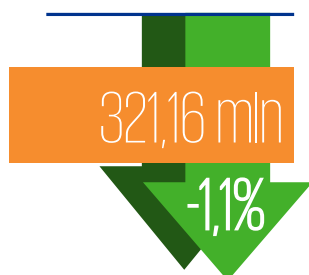
REDDITIVITÀ E
PRODUTTIVITÀ

EFFICIENZA

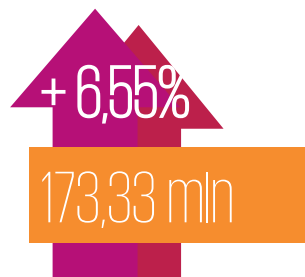
PATRIMONIO E
QUALITÀ' DEL
CREDITO

Società monoprodotto/Factoring prevalente

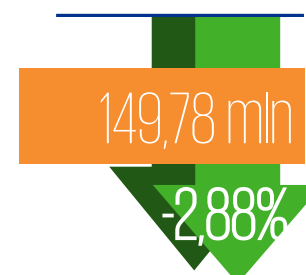
Costi
Operativi



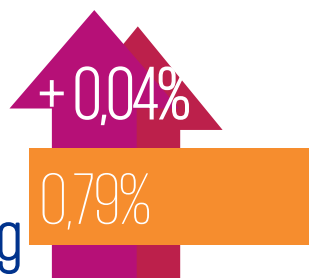
Costo del
personale



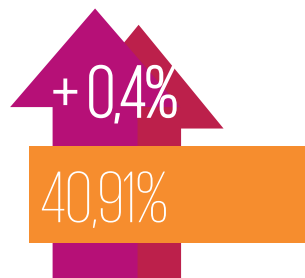
Altre spese
amministrative



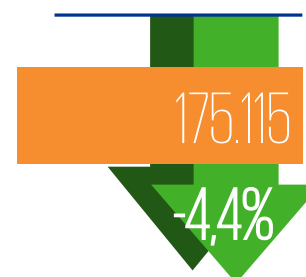
Costi
operativi/
Outstanding



Costi
operativi/
MINTER



Costi operativi
per
dipendente



Indicatori analizzati - Esempi (6/8)

VOLUMI

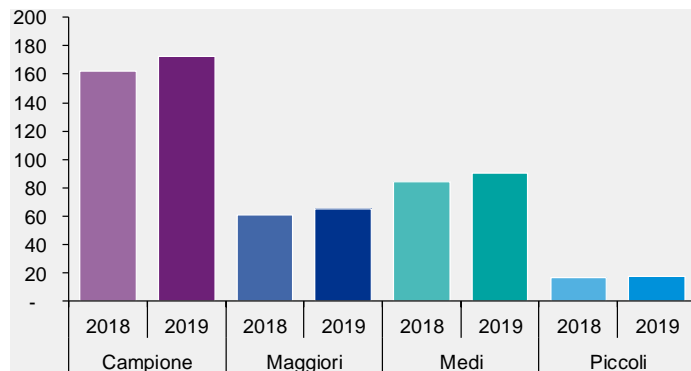
REDDITIVITÀ E
PRODUTTIVITÀ

EFFICIENZA

PATRIMONIO E
QUALITÀ' DEL
CREDITO

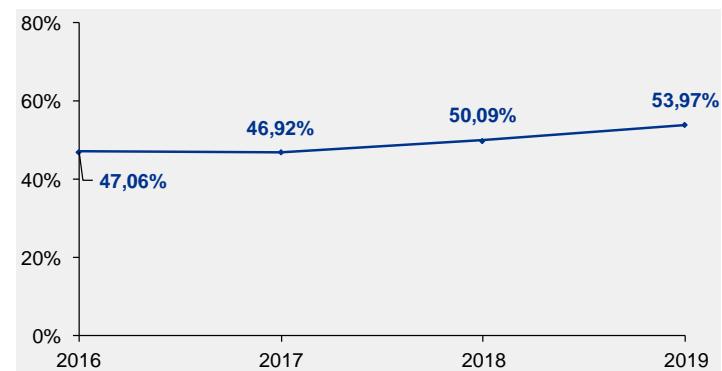
Spese del Personale 2018-2019

Dati in mln€



Costi del Personale/Costi Operativi:

Andamento 2016-2019



Indicatori analizzati - Esempi (7/8)

VOLUMI

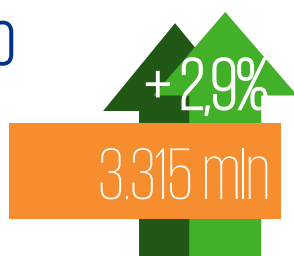
REDDITIVITÀ E
PRODUTTIVITÀ

EFFICIENZA

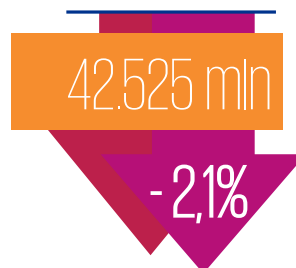
**PATRIMONIO E
QUALITÀ' DEL
CREDITO**

Società monoprodotto/Factoring prevalente

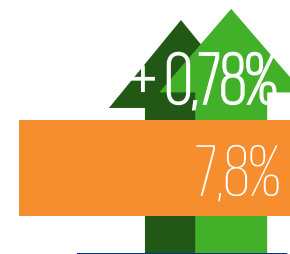
Patrimonio
netto



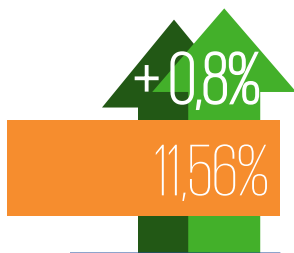
Totale
attivo



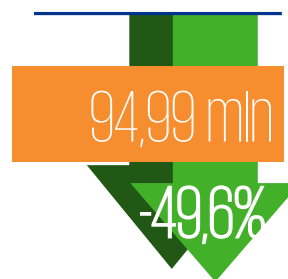
Patrimonio
netto/
Totale attivo



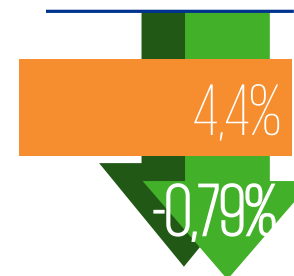
CET 1



Rettifiche
di valore
su crediti



NPL Ratio



Indicatori analizzati - Esempi (8/8)

VOLUMI

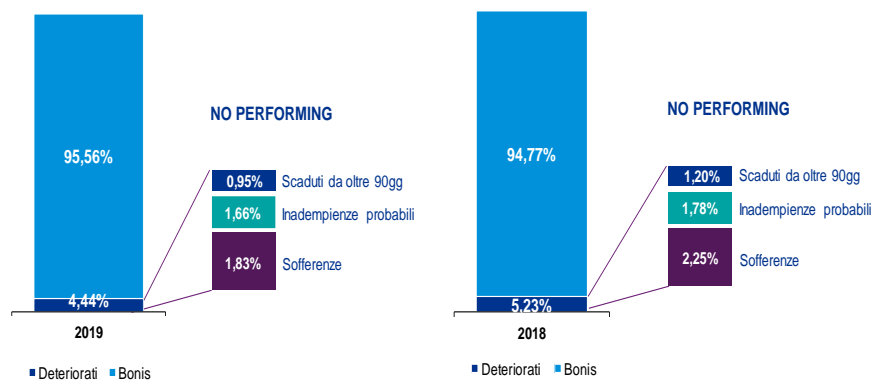
REDDITIVITÀ E
PRODUTTIVITÀ

EFFICIENZA

**PATRIMONIO E
QUALITÀ' DEL
CREDITO**

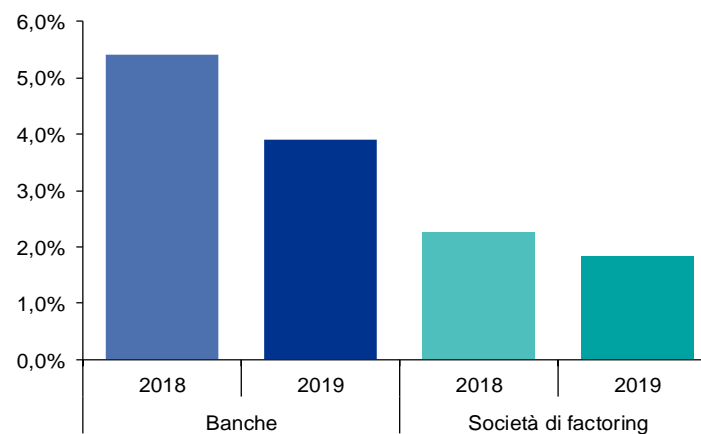
Focus Qualità del Credito

Composizione e andamento 2018-2019



Sofferenze / Crediti

Confronto settore bancario vs settore factoring



CONTATTI

Accounting Advisory Services

Enrico Di Leo

edileo@kpmg.it

Antonio Gaveglione

agaveglione@kpmg.it

kpmg.com/it



kpmg.com/app



Le analisi contenute in questo volume sono state condotte su dati e informazioni pubblicamente disponibili, di cui KPMG non attesta né garantisce in nessun modo l'accuratezza, la completezza e la correttezza. Tutte le informazioni qui fornite sono di carattere generale e presentate unicamente allo scopo di descrivere alcune dinamiche del mercato senza prendere in considerazione fatti riguardanti persone o entità particolari. Questo documento non rappresenta un'offerta di vendita né una sollecitazione all'acquisto di alcun servizio, né vuole fornire alcun suggerimento o raccomandazione operativa o in termini di investimento. KPMG non si assume alcuna responsabilità per la perdita o i danni che potrebbero derivare dall'uso improprio di questo volume o delle informazioni ivi contenute.



Bilanci delle società di factoring italiane: trend e prospettive

Esercizio 2019

Advisory

Indice

Executive Summary	4
Metodologia	8
Dati aggregati	11
Principali indicatori	13
Volumi	19
Redditività e Produttività	27
Efficienza	40
Coefficienti patrimoniali e Qualità del Credito	49



Executive Summary

L'industria del Factoring in Italia, pur se inserita in uno scenario macroeconomico internazionale e domestico caratterizzato da diffusi e significativi rallentamenti, esprime anche nel 2019 una forte vitalità. Vivacità che si coglie non solo e non tanto in termini di mera crescita di "turnover" (+6,4%) e redditività (ROE: +1,8%), quanto piuttosto nella sempre più riconosciuta percezione nel mercato della sua funzione di partner finanziario del tessuto connettivo del sistema impresa italiano, anche nella sua peculiare azione di sostegno nello smobilizzo dei crediti commerciali vantati verso la Pubblica Amministrazione.

Nel suo rinnovarsi, nei prodotti, nei servizi, nei canali distributivi, nella sua capacità di mutare la natura stessa delle società, il Factoring si spinge verso le nuove frontiere di business e tecnologiche. In questa sua proattività/reattività sta gran parte del suo successo.

L'invoice trading, il direct lending sono per ora caratterizzati da volumi di mercato introduttivi/pioneristici, ma ciò nondimeno rappresentano un fronte competitivo ineludibile sul quale giocare con nuovi paradigmi la sfida dei nuovi modelli di "cessione del credito".

In questo contesto, il quadro che si delinea nell'analisi dei bilanci 2019 dei Factor ci restituisce l'immagine di un'industria resiliente, dinamica, versatile, che ha affrontato e sta affrontando sfide complesse mantenendo elevati standard di produttività, qualità del credito, efficienza, redditività e patrimonializzazione.

In questo sfidante scenario competitivo, le società di factoring, siano esse Società non vigilate, piuttosto che Intermediari Finanziari o configurate nella qualità di Banche (come sempre più sovente si nota nell'ultimo decennio), dovranno qualificare sempre più e meglio le caratteristiche peculiari e distintive del proprio prodotto/servizio factoring in ottica "asset based lending" per vincere la sfida del direct lending e dell'invoice trading.

La competizione globale spinge e spingerà nel prossimo futuro il mercato del factoring verso la conquista di sempre più elevati livelli di efficienza operativa, tramite una specializzazione taylorizzata del proprio processo industriale, dove le scelte di insourcing/outsourcing avranno nei nuovi paradigmi digitali i vettori di scelta discriminanti.

L'efficienza e l'efficacia operativa sono obiettivo prioritario per essere in grado di fornire da un lato servizi ad alto valore aggiunto alla Clientela e dall'altro assicurare il governo della "qualità" del credito, la generazione di redditività e, in ultima istanza, garantire l'atteso ritorno di beneficio a tutti gli stakeholder, in un bilancio di impresa e sociale che vede nel factoring uno strumento privilegiato per attivare la ripresa del nostro Paese.

Inoltre, non va sottaciuta la viva preoccupazione degli operatori del settore rispetto agli effetti di un quadro normativo regolamentare sul factoring in continua evoluzione, non sempre armonico e talora immemore delle sue specificità. Solo per fare un esempio, la presenza sul mercato di operatori vigilati e operatori non vigilati esprime un differenziale competitivo in termini di vincoli operativi, di capitale ed in ultimo di costi di struttura che va a vantaggio dei secondi e a svantaggio dei primi. La nuova definizione di default, immemore delle caratteristiche del credito commerciale verso la nostra Pubblica Amministrazione, rappresenta un'ulteriore "pietra di inciampo".

Mentre raccoglievamo il materiale di questo studio e svolgevamo l'analisi dei bilanci 2019, i Factor si sono trovati, e si trovano tuttora, a dover affrontare gli impatti derivanti dal COVID-19. L'indagine di questi effetti potrà essere effettuata compiutamente sui bilanci del settore a partire dal 2020. In questa sede ci basti ricordare che al 30 giugno 2020 la variazione del turnover aggregato del mercato factoring ha fatto registrare rispetto al 30 giugno 2019 una riduzione del 13%.

Gli interventi governativi sino ad ora emanati non sembrano aver valorizzato, come si sarebbe potuto e forse dovuto, il contributo che il factoring sa dare al "sostegno del circolante" delle imprese italiane. Le previsioni del DL "Cura Italia" (con i relativi benefici alle imprese) e le limitate aperture concesse al solo factoring pro solvendo nell'ambito della cosiddetta "Garanzia Italia" (garanzia SACE), ci restituiscono un quadro nel quale il factoring è relegato ad un ruolo marginale, se non addirittura insignificante.

Rimane in questi momenti ancora forte la preoccupazione per l'evolversi della pandemia che, con rinnovato vigore autunnale, ripropone una forte impennata nei contagi con un triste corollario di perdite di vite umane.

Saranno in grado le misure governative italiane ed europee di assicurare risposte adeguate di tipo sanitario ed economico? La scienza vincerà la battaglia e sarà individuato un antidoto al COVID-19, ma il sentiment del mercato ci dice che gli effetti economici si faranno sentire a lungo, soprattutto nel nostro Paese già affetto da cronici disequilibri. Si ha la forte impressione condivisa che il COVID-19 rappresenti un decisivo punto di svolta.

Non torneremo al "Business as usual" e la "nuova normalità" è in gran parte da inventare e riconquistare. Una nuova sfida che il factoring ha già raccolto ponendosi, come sempre, a fianco delle imprese.

Nel prossimo orizzonte, con gli indici della pandemia purtroppo in ripresa, in un quadro regolamentare articolato, complesso e sostanzialmente “restrittivo” (vedasi DoD e Calendar provisioning), le società di Factoring saranno chiamate sempre più, e sempre meglio, a valutare le potenzialità di business dei propri “cedenti” ed il merito creditizio dei propri “debitori”.

In questo modo i Factor da un lato convoglieranno risorse finanziarie verso il “circolante” di imprese e settori merceologici che più efficientemente ed efficacemente di altri possono innescare e trainare la ripresa nel post lockdown, e dall’altro dovranno tempestivamente attrezzarsi a gestire le probabili situazioni di “crisi/insolvenza” che il COVID-19 lascerà durante e dopo il suo passaggio. La mitigazione di tali rischi passa sempre più attraverso l’attivazione di coperture assicurative (riassicurazione) e la presenza di garanzie terze, ma anche tramite strategie di funding differenziate che consentano di limare al ribasso i costi di sostegno del capitale investito.

In questo scenario evolutivo è ragionevole prevedere nel prossimo orizzonte una compressione della marginalità economica del factoring. Il monitoraggio predittivo dell’evolversi degli equilibri patrimoniali finanziari ed economici delle società di factoring diventerà una necessità improcrastinabile per assicurare attraverso adeguati strumenti di Pianificazione e Controllo un tempestivo e privilegiato punto di osservazione, controllo e misurazione. Tale osservatorio consentirà di definire e correggere (in itinere) le strategie ed i Piani industriali delle istituzioni finanziarie in questo delicato momento di passaggio.

Metodologia

The background is a deep blue gradient. On the left side, there is a cluster of fiber optic cables. The tips of these cables are illuminated, creating a series of bright, white, circular bokeh lights. Some of these lights are slightly out of focus, giving a sense of depth. The overall aesthetic is clean, modern, and technological.

Metodologia

Il campione

Il campione selezionato si compone di **32 società di factoring** italiane che rappresentano circa il **95% del mercato** in termini di **turnover**.

I Factors del campione sono stati classificati secondo criteri dimensionali basati sul turnover cumulato annuo del 2019, in 3 cluster:

Maggiori: turnover maggiore di 10 miliardi di Euro

Medi: turnover compreso fra 2 e 10 miliardi di Euro

Piccoli: turnover minore di 2 miliardi di Euro

Nota metodologica

L'analisi è stata condotta attraverso un'approfondita lettura dei bilanci annuali delle società di factoring, con particolare attenzione ai dati di stato patrimoniale, conto economico e nota integrativa, che riguardano la redditività, i volumi, i costi, la qualità del credito e le informazioni relative ai requisiti patrimoniali.

Sono state inoltre considerate, ai fini di fornire una maggior completezza all'analisi, anche alcune informazioni integrative pubblicate nel sito di Assifact (Associazione Italiana per il Factoring)¹ e presenti negli Annuari ABI.

Le caratteristiche del mercato italiano del factoring, costituito da player aventi modelli di business, mercati e strutture giuridiche eterogenei, hanno determinato la necessità di adottare ottiche di analisi differenziate per consentire di discernere lo stato dell'arte ed i trend evolutivi del settore.

¹ Cfr. pubblicazione Assifact - "Il factoring in cifre", dati al 31/12/2019.

Per tale motivo il presente studio ha tenuto in considerazione fattori distintivi di settore quali:

- le caratteristiche del mercato “captive” rispetto a quello “open market”;
- la diversa natura degli intermediari coinvolti nel settore: Banche, Intermediari Finanziari, Società non Vigilate;
- le Società che operano unicamente od in modo altamente prevalente nel comparto factoring, rispetto a quelle Società che differenziano significativamente il proprio portafoglio in modo da gestire il factoring come uno dei tanti prodotti in catalogo (quali ad esempio i prodotti bancari di raccolta e di impiego, il Leasing, ecc.);
- la peculiarità di alcune tipologie di crediti ceduti (quali ad esempio gli NPL, piuttosto che i crediti verso la Pubblica Amministrazione e quelli fiscali) che per la loro natura richiedono specifici processi, strutture organizzative e skills, differenziando significativamente la fabbrica gestionale operativa in modo tale da rendere quest’ultima non comparabile su alcuni indicatori con i factor che non gestiscano tali fattispecie di prodotti;
- la diversità del portafoglio prodotti gestiti (domestico, internazionale, confirming, maturity, dilazione debitore, ecc.);
- la diversità di modelli di Business adottati, qui intesi non solo e non tanto nei modelli distributivi, ma anche nei modelli di business contabili adottati (HTC, HTCS e OTHER) e nelle politiche di mitigazione del rischio.

Dati aggregati

Dati aggregati

Dati aggregati di bilancio (Conto Economico, Stato Patrimoniale e Nota Integrativa) delle società presenti nel campione analizzato^(*)

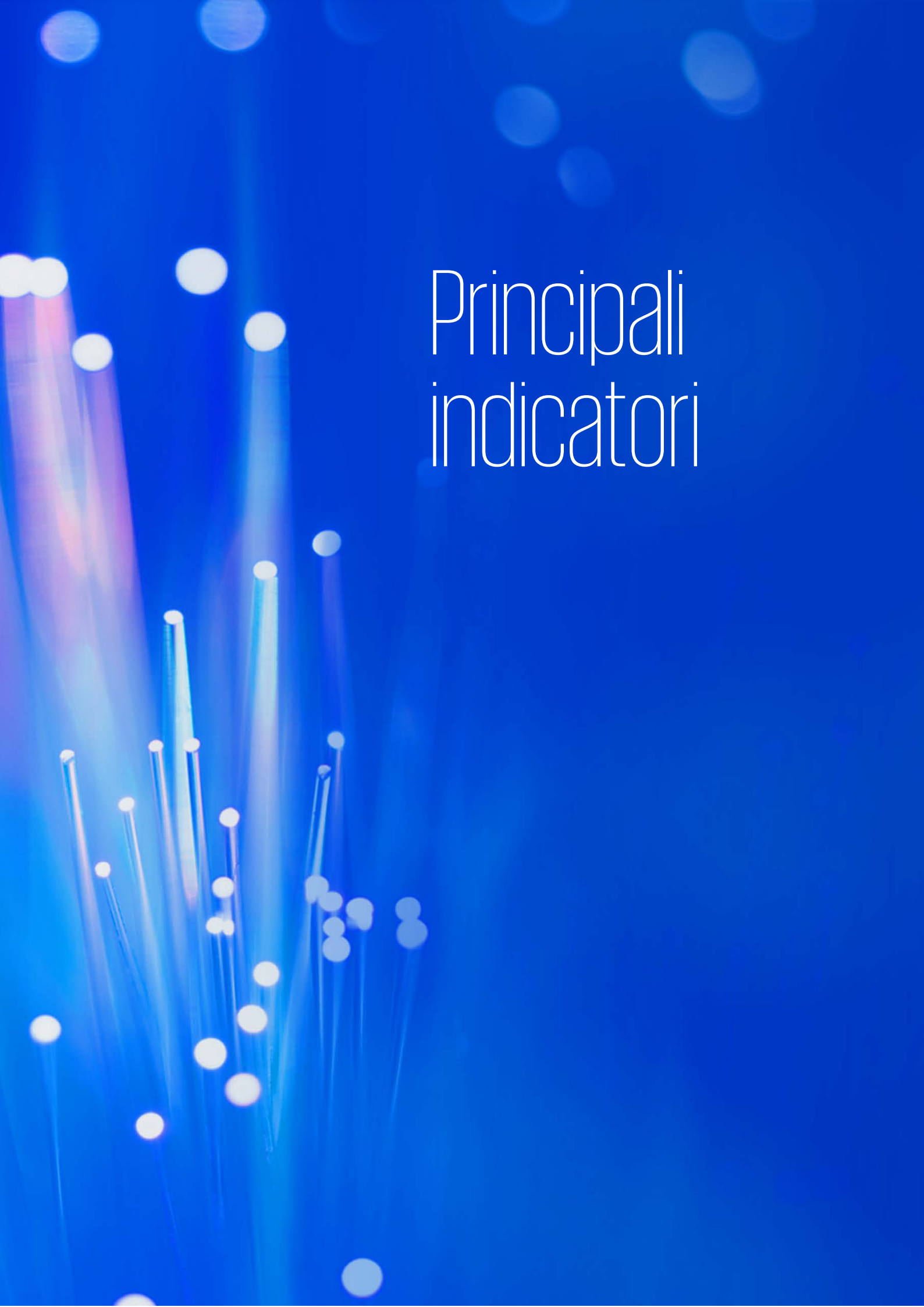
Conto Economico (valori in Euro mln)	2019	2018
Ricavi da Interessi Factoring	853	859
Margine d'interesse Factoring^(*)	613	606
Ricavi da Commissioni Factoring	447	438
Margine di intermediazione Factoring^(*)	797	802
Rettifiche/Riprese di valore nette per rischio di credito ^(*)	94	188
Costi operativi ^(*)	313	324
di cui: Altre Spese Amministrative ^(*)	143	154
di cui: Costi del Personale ^(*)	166	162
Utile (perdita) di esercizio^(*)	275	202

Stato Patrimoniale (valori in Euro mln)	2019	2018
Totale Attivo ^(*)	42.525	43.434
Patrimonio Netto ^(*)	3.315	3.219
CET1 ^(*)	11,6%	10,8%

Volumi (valori in Euro mln)	2019	2018
Turnover ^(**)	255.506	240.038
Outstanding ^(**)	66.261	67.688
Indice di Rotazione ^(**)	3,85	3,54

(*) I dati indicati considerano le sole società cd."monoprodotto" e le società che operano con portafoglio prodotti differenziato aventi comunque il factoring come prodotto prevalente. Per i ricavi da interessi factoring e commissioni factoring sono stati considerati i dati di tutte le società del campione in quanto disponibili.

(**) I dati derivanti dalla sommatoria dei bilanci sono stati allineati con il dato calcolato da Assifact (rif. "Il factoring in cifre" al 31/12/2019 e al 31/12/2018).

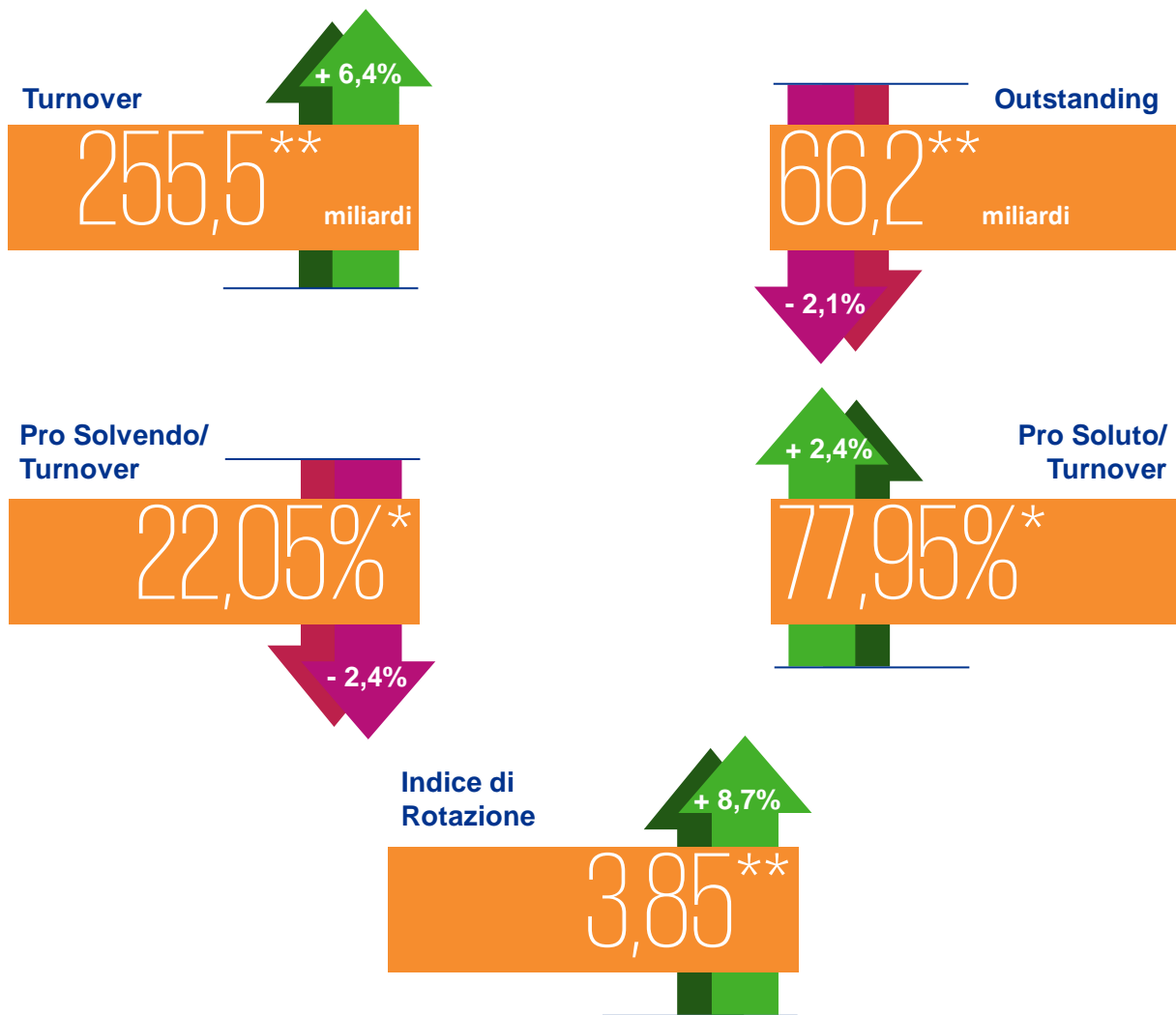


Principali indicatori

Principali indicatori

Volumi

Valori assoluti in Euro al 31 dicembre 2019 e variazioni 2019 vs 2018



(*) Valori in % al 31 dicembre 2019 e relative variazioni vs 2018.

(**) Dati allineati con quelli calcolati da Assifact (rif. "Il factoring in cifre" al 31/12/2019 e 31/12/2018).

Principali indicatori

Redditività e Produttività (1/2)

Valori assoluti in Euro al 31 dicembre 2019 e variazioni 2019 vs 2018

Intero campione

Ricavi da
Interessi Factoring

853,26
milioni

- 0,7%

Ricavi da
Commissioni
Factoring

+ 2,1%
447,62
milioni

Società monoprodotto/Factoring prevalente

Margine di
Interesse

+ 1,1%
613,06
milioni

Margine di
Intermediazione

797,18
milioni

- 0,7%

Utile d'esercizio

+ 37%
278,2
milioni

ROE

+ 1,5%
6,17%*

(*) Valori in % al 31 dicembre 2019 e relative variazioni vs 2018.

Principali indicatori

Redditività e Produttività (2/2)

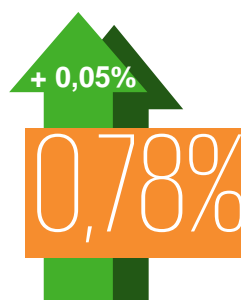
Valori in % al 31 dicembre 2019 e variazioni 2019 vs 2018

Intero campione

Ricavi da Interessi/
Outstanding
anticipato



Ricavi da Commissioni/
Outstanding

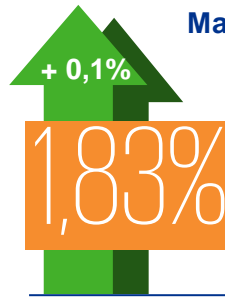


Società monoprodotto/Factoring prevalente

Interessi Passivi/
Outstanding
anticipato



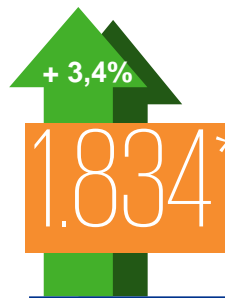
Margine Interesse/
Outstanding
anticipato



Margine di
Intermediazione/
Outstanding



Numero di
dipendenti

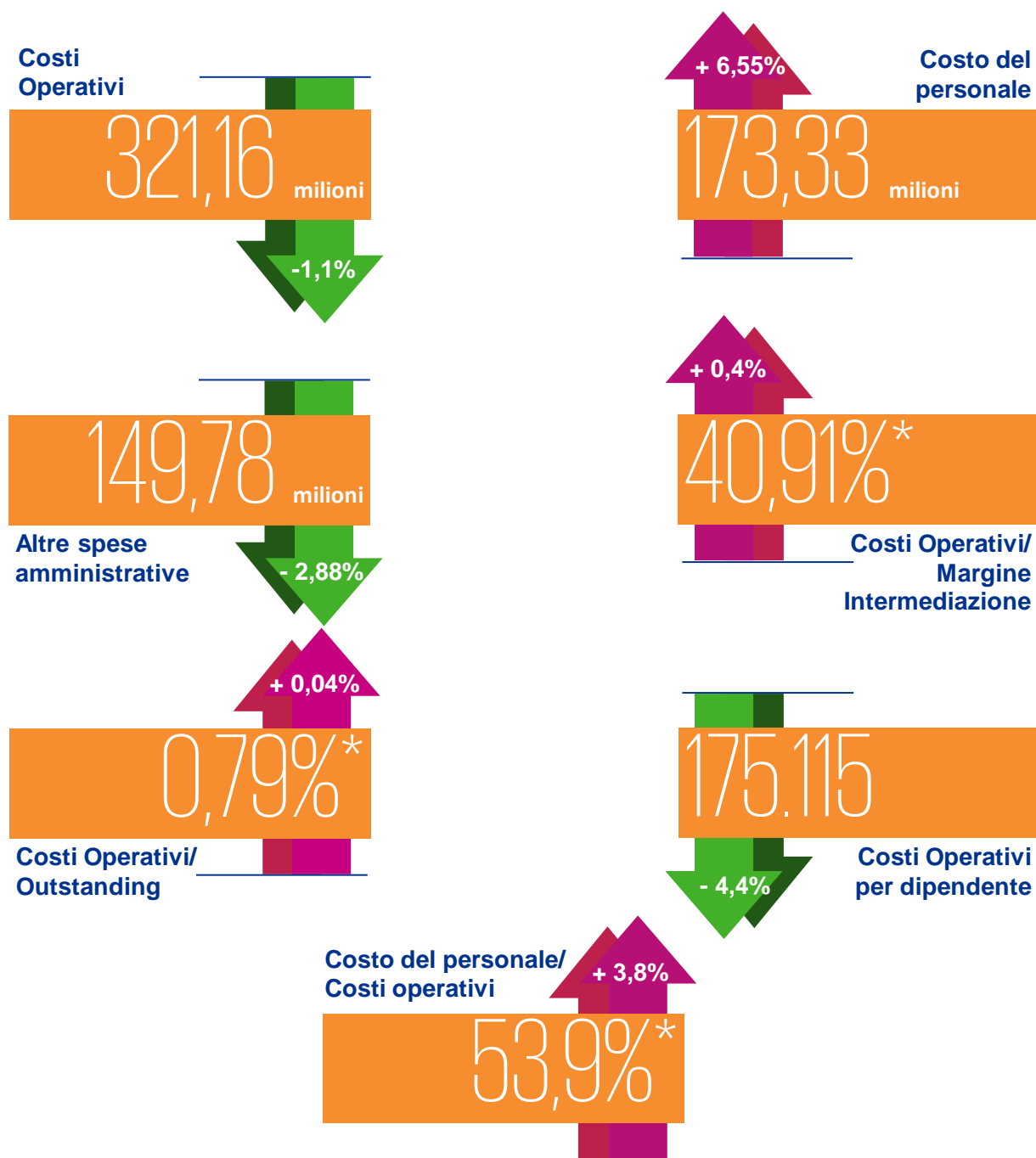


(*) Valori assoluti in Euro al 31 dicembre 2019 e relative variazioni percentuali vs 2018.

Principali indicatori

Efficienza

Valori assoluti in Euro al 31 dicembre 2019 e variazioni 2019 vs 2018



(*) Valori in % al 31 dicembre 2019 e relative variazioni vs 2018.

Principali indicatori

Coefficienti Patrimoniali e Qualità del Credito

Valori assoluti in Euro al 31 dicembre 2019 e variazioni 2019 vs 2018



(*) Valori in % al 31 dicembre 2019 e relative variazioni vs 2018.



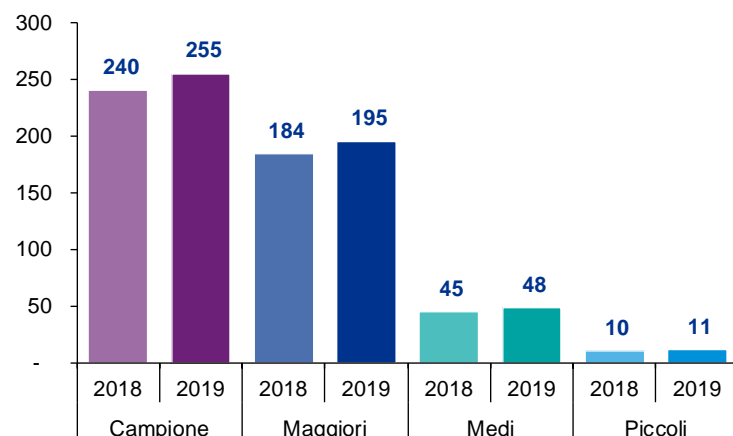
Volumi

Turnover

Nel 2019 il mercato del factoring ha realizzato un Turnover complessivo pari a 255,5 miliardi di Euro², in crescita di 15,4 miliardi rispetto all'anno precedente, con un incremento di circa il 6,4%. Tale crescita si inserisce in un trend complessivo in costante miglioramento, che registra un +26% rispetto al 2016, a conferma della vitalità complessiva del settore.

Turnover 2018-2019

Dati in mld€



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Le società maggiori, che complessivamente generano un turnover superiore ai 100 miliardi di Euro, come emerge dall'analisi, **generano il 76,4% del turnover complessivo del mercato**. Tali società hanno avuto rispetto alla media dell'intero campione un aumento di turnover nel 2019 pari al 5,9% rispetto all'anno precedente, mentre le società degli altri due cluster fanno registrare aumenti più significativi nel 2019: 8,3% per le società medie e 7,5% per le società piccole.

Da un'analisi più dettagliata della composizione del turnover, è possibile rilevare, inoltre, che **le società cosiddette "captive"**, emanazione di un gruppo industriale o specializzate nella vendita di un particolare tipo di prodotto, **presentano in media una crescita di turnover pari al 5,5%, lievemente inferiore rispetto alla crescita media registrata dall'intero campione**.

Considerando il periodo 2016-19 la crescita media delle "captive" si attesta al +12%, significativamente inferiore rispetto al +26% registrato mediamente nel mercato. Tale dato mette pertanto in evidenza come la crescita del mercato in termini di volumi sia stata trainata in questi ultimi anni dal comparto "Open Market".

Turnover

255,5

Miliardi di Euro

+6,4% 2019 vs 2018

² Dato allineato con quello riportato nel documento Assifact "Il factoring in cifre" al 31/12/2019.

L'analisi della composizione del turnover mette, inoltre, in evidenza un **complessivo aumento (+2,4%) del peso del turnover derivante dai prodotti di tipo pro soluto rispetto ai prodotti pro solvendo**, in linea con il trend dell'ultimo decennio, che ha visto passare la quota del pro soluto dal 64% del 2009 (fonte Assifact) al 78% del 2019.

L'analisi dei dati di turnover lungo un periodo di tempo più esteso mette in evidenza la presenza di un significativo processo di cambiamento strutturale del mercato del factoring italiano, inerente sia la tipologia di licenza adottata dal factor che il modello di business delle società.

Confrontando, infatti, i dati del periodo 2009-19, riportati nelle tabelle sottostanti, è possibile rilevare:

- un **progressivo aumento delle società che hanno scelto di operare con licenza bancaria**, rispetto a quelle configurate come intermediario finanziario (configurazione in passato utilizzata dalla quasi totalità delle aziende del settore), piuttosto che società non soggette a vigilanza;
- una **costante riduzione del peso delle società “monoprodotto” (Factoring), rispetto alle società cosiddette “pluriprodotto”** (che al factoring affiancano altre tipologie di prodotti di impiego e/o di raccolta).

Turnover per tipologia di licenza: confronto 2009-2019

Tipo di Licenza	2009		2019	
	Num. Società	% su totale Turnover	Num. Società	% su totale Turnover
BANCHE	4	7,61%	11	34,26%
FINANZIARIE	22	87,23%	17	59,23%
NON VIGILATE	4	5,15%	5	6,01%
TOTALE	30	100%	33	100%

Turnover per società in base al portafoglio prodotti venduti: confronto 2009-2019

Tipo Società	2009		2019	
	Num. Società	% su totale Turnover	Num. Società	% su totale Turnover
MONOPRODOTTO Factoring	22	89%	19	65%
PLURIPRODOTTO (Factoring + altri prodotti di impiego e raccolta)	8	11%	14	35%
TOTALE	30	100%	33	100%

Fonte: elaborazioni KPMG Advisory su dati riportati in Statistiche Assifact e Annuari ABI.

Tali dati testimoniano, da un lato, il **progressivo aumento del grado di “bancaizzazione” del mercato**, e dall'altro l'**adozione di modelli commerciali pluriprodotto** che affiancano al macroprodotto factoring altri e diversificati servizi (es. credito al consumo, leasing, cessione quinto, finanziamenti, NPL, ecc.).

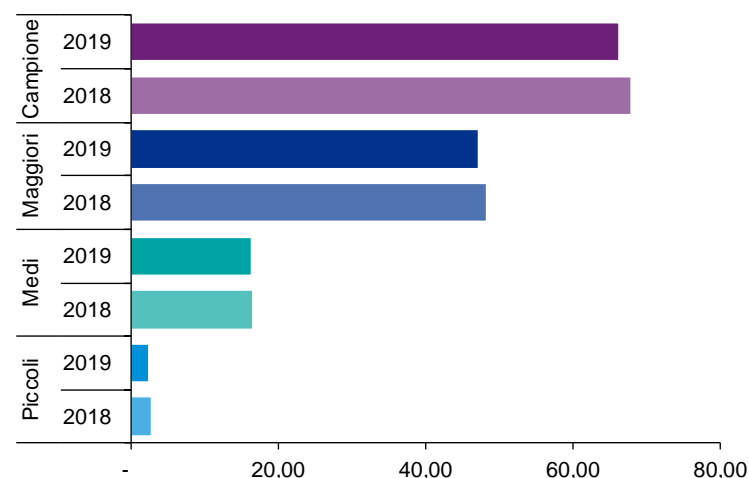
Tale diversificazione diventa più spinta nell'ambito dei **Factor dotati di licenza bancaria**, i quali **ai prodotti di impiego affiancano i più comuni prodotti di raccolta**, tipicamente Conti Correnti di corrispondenza creditori e Conti Deposito. Un capitolo a sé meriterebbe l'indagine sui fattori critici di successo assicurati nel funding dalla possibilità di accedere in qualità di banca al mercato “wholesale” ed alle operazioni di rifinanziamento presso BCE.

Outstanding

Il dato di Outstanding dell'intero campione registra una **lieve diminuzione** (-2,1%) nel 2019. Tale fenomeno risulta equidistribuito tra tutti i cluster del campione e si inserisce in un trend che disegna nell'ultimo triennio una lieve ma costante diminuzione (-4%).

Outstanding 2018-2019

Dati in mld€



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Analizzando l'andamento nel triennio dei cluster dimensionali è possibile osservare come **il cluster dei player di maggiori dimensioni registri una riduzione più contenuta**, in proporzione rispetto al totale, mentre la flessione è più marcata per il cluster delle società più piccole, che fanno segnare una costante diminuzione dal 2016 al 2019 (-32,3%).

Outstanding

66,2

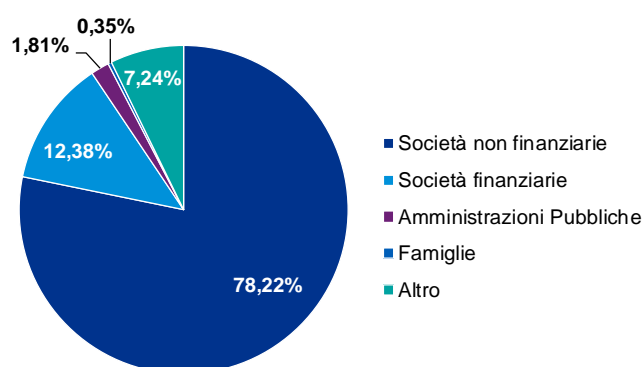
Miliardi di Euro

-2,1% 2019 vs 2018

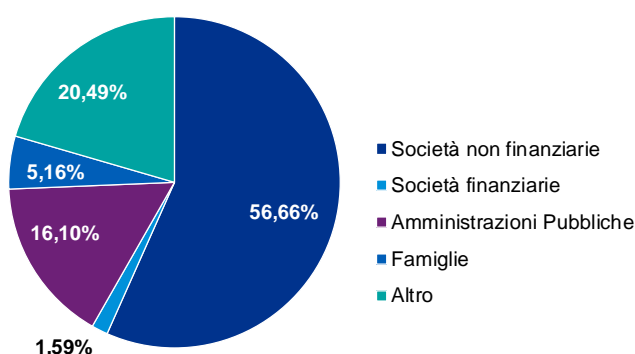
L'analisi della composizione dell'outstanding per tipologia di prodotto evidenzia come il **prodotto “Pro Solutum” assuma una posizione prevalente (73%)**, con un dato in linea con quello dell'anno precedente, confermando la funzione di “Garanzia del pagamento” assicurata dal mercato factoring³.

La componente anticipata del monte crediti in essere (cfr. funzione di smobilizzo del circolante di cui alla precedente nota 3) si attesta mediamente all'82%⁴, con un lieve aumento percentuale rispetto al 2018 (+1,49%).

Outstanding 2019: ripartizione per cedente



Outstanding 2019: ripartizione per ceduto



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory su dati Statistiche Assifact.

L'analisi della ripartizione per outstanding per cedente e debitore ceduto mette in evidenza l'importante ruolo svolto dalle società di factoring nella “Gestione del credito ceduto”. Gestione dotata di significativi skills e competenze sui meccanismi comportamentali correlati ai più diversi settori merceologici dell'economia italiana e nella gestione della diversa “qualità” dei debitori ceduti. Tale competenza della fabbrica factoring si esprime in processi specializzati che rappresentano un fattore distintivo strategico dei Factor nel governo dei profili di rischio/rendimento dei prodotti offerti.

Inoltre, i dati raccolti evidenziano **sul lato cedente la netta prevalenza delle imprese** (società non finanziarie) siano esse large corporate o PMI. Esse sono **immagine fedele del tessuto connettivo imprenditoriale del nostro sistema Paese**.

³ Si è soliti ricondurre al factoring tre macro servizi: quello di “smobilizzo del circolante” svolto attraverso l'anticipazione finanziaria; quello di “gestione del credito ceduto”, realizzato principalmente, anche se non esclusivamente, attraverso la cura dell'incasso del credito vantato nei confronti del debitore ceduto; quello di “garanzia”, realizzato attraverso la cessione del credito “prosolutum” (sia nella forma sostanzialmente traslattiva di rischi e benefici sia nella forma di trasferimento mitigato del rischio).

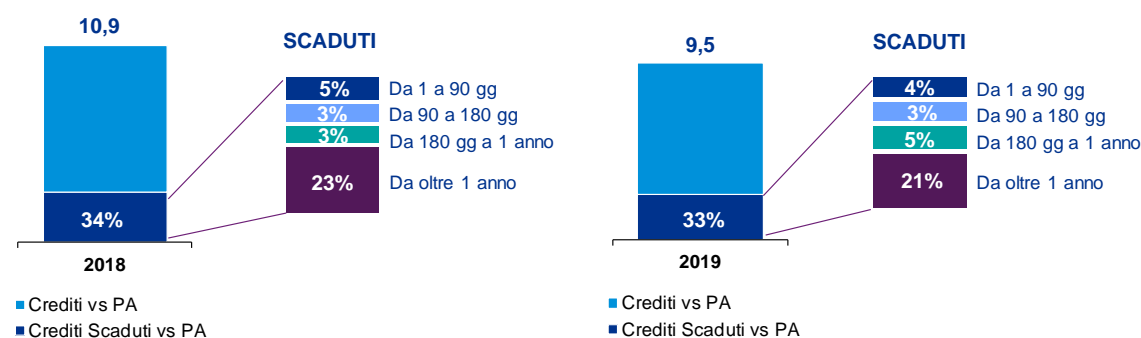
⁴ Dato riportato nel documento Assifact “Il factoring in cifre” al 31/12/2019.

L'analisi per debitore ceduto ci evidenzia come, anche in questo caso, **larga parte dei crediti ceduti sia vantata nei confronti di società appartenenti alla filiera produttiva e distributiva del nostro Paese.** Si segnala comunque **un non trascurabile contributo di outstanding (circa il 16%) riveniente da crediti espressi nei confronti della Pubblica Amministrazione.**

Tali crediti, come noto, presentano scadenze e modalità di recupero differenti rispetto a quelli vantati nei confronti delle imprese "private", con conseguenti impatti operativi e finanziari nelle società che li gestiscono.

In particolare, come emerge dalla figura sottostante, **i crediti verso la PA**, il cui ammontare secondo le statistiche Assifact si attesta nel 2019 intorno ai **9,5 miliardi di Euro**, presentano **tassi di scaduto elevati (>30%)**, con una significativa presenza di **crediti aventi aging superiore ad un anno**. Ben si comprende, quindi, la particolare attenzione che il settore del factoring sta riconoscendo ai gravi impatti che il portafoglio "Crediti PA" può avere sui Factor a seguito dell'introduzione della nuova "Definition of Default" (DoD).

Focus Crediti verso la Pubblica Amministrazione

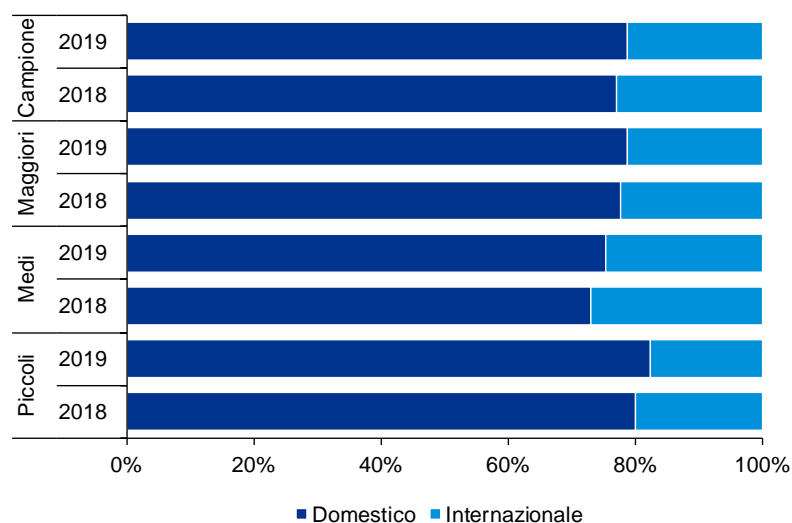


Fonte: elaborazioni KPMG Advisory su dati delle Statistiche Assifact.

L'analisi del turnover mette, infine, in evidenza una sempre maggiore **prevalenza della quota di turnover domestico** rispetto al **turnover internazionale (import, export)**. Il turnover domestico si attesta, infatti, all'incirca al **77%** del totale turnover del campione analizzato, in aumento dell'1% rispetto all'anno precedente.

Analizzando i dati per cluster si rileva che il peso del turnover internazionale è maggiore per le **società di medie dimensioni**, che presentano una quota di turnover internazionale pari a circa il 30% del totale, mentre è più contenuto per le maggiori e soprattutto per le piccole società.

Ripartizione Turnover: Domestico vs Internazionale 2018 vs 2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati del campione (fonte: Annuari ABI).

Indice di rotazione

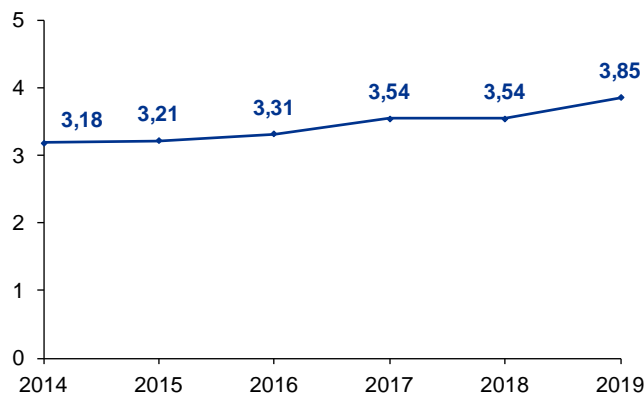
L'indice di rotazione dei crediti raggiunge nel 2019 il valore di **3,85**, in aumento dell'8,75% rispetto all'anno precedente, all'interno di un trend complessivo di variazione del +16% rispetto al 2016. Tale variazione è effetto del combinato disposto da un lato della diminuzione dell'oustanding e dall'altro dell'aumento del turnover.

Indice di rotazione

3,85

+8,75% 2019 vs 2018

Indice di rotazione: andamento 2014-2019

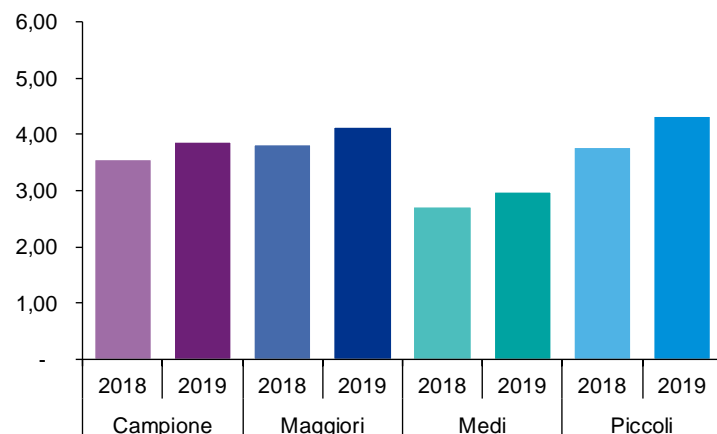


Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Analizzando i dati per cluster dimensionali, si rileva che **l'aumento risulta essere principalmente concentrato nel cluster delle società più piccole (+34% rispetto al 2016).**

Fra i fattori che hanno contribuito significativamente all'aumento dell'indice di rotazione negli ultimi anni in tale cluster troviamo l'ingresso nel mercato di quelle società che si sono specializzate sui prodotti di invoice trading e che adottano modelli di business “Held to collect and sell”, basati sull'acquisto e sulla successiva vendita/smobilizzo dei crediti prima della loro naturale scadenza. Attualmente tali società risultano avere ancora dimensioni ridotte, ma stanno progressivamente aumentando la loro quota di mercato.

Indice di Rotazione 2018-2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

L'analisi del dato ripartito fra “open market” e “captive” mette infine in evidenza che:

- le prime presentano indici di rotazione più elevati, coerenti con quelli espressi dall'intero campione di riferimento, ed assorbono al loro interno anche l'alta rotatività rappresentata dall'invoice trading, ancorchè a tutt'oggi espressa in nicchie di mercato dimensionalmente limitate;
- le seconde presentano indici di rotazione che, seppure in aumento rispetto all'anno precedente, risultano essere significativamente più bassi, principalmente a causa dell'inclusione nella categoria di analisi delle società di Factoring specializzate nella gestione dei crediti verso la PA. Tali crediti, infatti, presentano tempi di recupero più alti che determinano un minore indice di rotazione.



Redditività e Produttività

Ricavi da Interessi Factoring

I ricavi da interessi attivi relativi all'attività di factoring⁵ per le società del campione preso in esame sono pari a circa **853 milioni di Euro nel 2019**, in lieve calo (-0,7%) rispetto allo scorso anno. Tale riduzione, che risulta comunque più contenuta rispetto alla flessione fatta registrare nei tre esercizi precedenti (mediamente dal 2016 al 2018 il calo annuale risulta infatti essere stato del 3%), risulterebbe legata principalmente alla diminuzione dell'outstanding complessivo avvenuta nel 2019, a fronte di una sostanziale stabilità dei tassi di mercato di riferimento.

Ricavi da Interessi Factoring

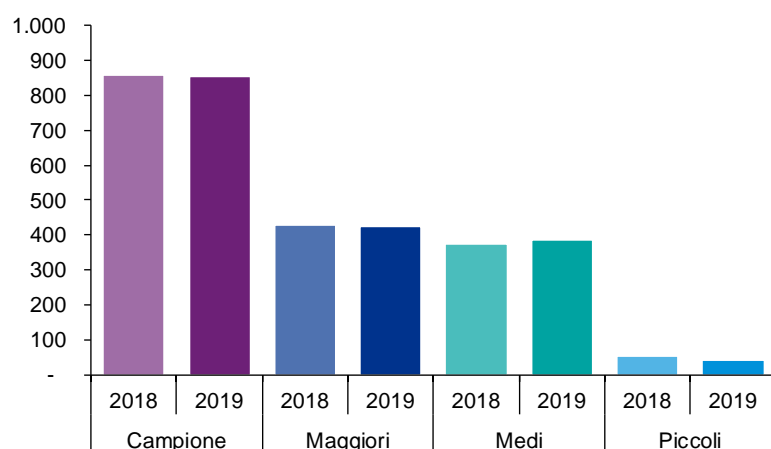
853

Milioni di Euro

-0,7% 2019 vs 2018

Ricavi da Interessi Factoring 2018-2019

Dati in mln€



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sulle statistiche "Annuari ABI" del campione.

L'analisi per cluster evidenzia che:

- le uniche società a far registrare un aumento dei ricavi da interessi attivi factoring rispetto al 2018 sono state quelle del cluster medio (+2,3%);
- le società maggiori presentano un dato stabile attorno alla soglia dei 420 milioni di Euro;
- le società piccole sono quelle che subiscono un calo rispetto all'anno precedente.⁶

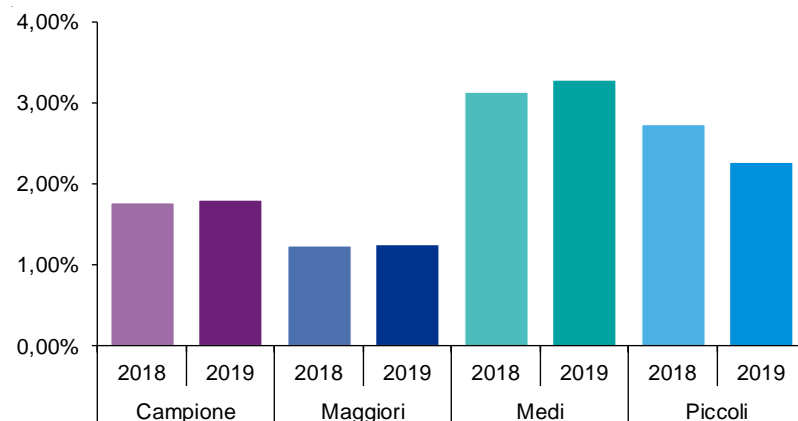
Il raffronto tra società "open market" e società "captive" mostra, inoltre, che la riduzione complessiva dei ricavi da interessi dipende principalmente dalla flessione dei ricavi delle società "captive", a fronte di un lieve aumento registrato per le società "open market".

⁵ Non essendo sempre riscontrabile direttamente nei bilanci il valore dei ricavi da interessi factoring, questo dato è qui rielaborato a partire dal dato rappresentato nelle statistiche "Annuari ABI" per le singole società del campione in oggetto.

⁶ Tale assunzione è strettamente correlata ai dati presenti nell'Annuario ABI.

Nel 2019 il rapporto tra ricavi da interessi attivi relativi all'attività di factoring e l'ammontare di outstanding anticipato risulta pari all'1,8% per le società del campione analizzato, in aumento dello 0,4% rispetto allo scorso anno. Prendendo in considerazione i dati storici fino al 2016 si rileva, tuttavia, un complessivo calo dell'indicatore dell'1,5%.

Ricavi da Interessi Factoring/Outstanding anticipato 2018-2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sulle statistiche "Annuari ABI" e sui dati di bilancio del campione.

L'analisi dell'andamento dell'indicatore per cluster dimensionali mette in evidenza che le società medie, oltre a essere quelle con il miglior risultato (3,27%), sono le uniche che fanno registrare un aumento significativo dell'indicatore rispetto al 2018 (+0,13%). Le società maggiori presentano rispetto alle medie un risultato nettamente inferiore (1,26%), sostanzialmente stabile rispetto a quello dell'anno precedente. Le società piccole si inseriscono in un livello intermedio tra le medie e le maggiori (2,27%), subendo però una riduzione dello 0,46% rispetto al 2018.

Il confronto fra società "open market" e "captive" per questo indicatore mette in evidenza che:

- le "open market" presentano complessivamente un ammontare di ricavi da interessi da factoring di circa 587 milioni di Euro, in aumento di circa 7,5 milioni di Euro rispetto al 2018 (corrispondenti a circa l'1,30%);
- le "captive" presentano complessivamente un ammontare di ricavi da interessi da factoring di circa 266 milioni di Euro, in diminuzione di quasi il 5% (pari a circa 13 milioni di Euro) rispetto all'anno precedente.

Ricavi da Interessi Factoring/
Outstanding anticipato

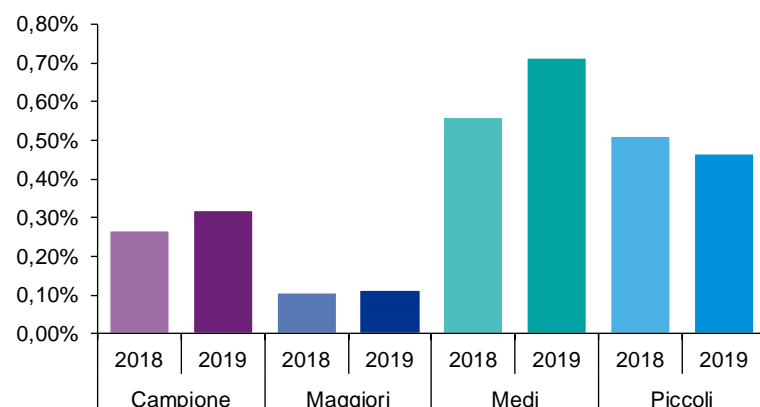
1,8%

+0,4% 2019 vs 2018

Interessi Passivi

Gli Interessi Passivi complessivi delle società del subset del campione⁷ analizzato sono pari a circa 106 milioni di Euro. Analizzando questo dato rapportato all'Outstanding anticipato si rileva un valore pari allo 0,32% per l'anno 2019, in lieve aumento (+0,05%) rispetto al 2018.

Interessi Passivi/Outstanding anticipato 2018/2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Scendendo nel dettaglio dei singoli cluster si può notare che:

- le società maggiori presentano un'incidenza degli interessi passivi sull'outstanding (0,11%) significativamente inferiore a quella delle altre società, con un dato sostanzialmente stabile rispetto allo scorso anno;
- le società medie presentano nel 2019 un'incidenza degli interessi passivi significativamente più elevata (+0,71%) ed in aumento rispetto all'anno precedente (0,15%). Tale maggiore incidenza può essere correlata alla presenza nel portafoglio di tale cluster di crediti verso la PA, che presentano una durata significativamente più lunga rispetto agli altri crediti commerciali factoring;
- le società piccole presentano un'incidenza degli interessi passivi sull'outstanding pari allo 0,46%, quindi di poco inferiore a quella delle società medie, ma significativamente superiore a quella delle società maggiori, in questo esprimendo la loro minore capacità di ottenere fonti di finanziamento.

Interessi Passivi su
Outstanding anticipato

0,32%

+0,05% 2019 vs 2018

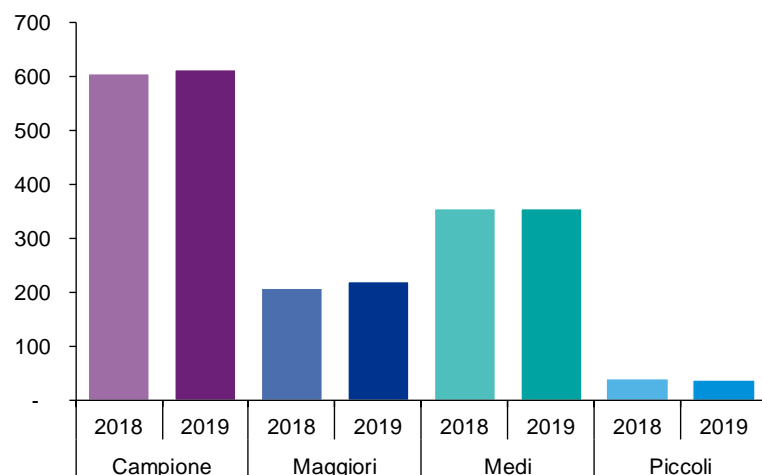
⁷ Per l'analisi di tale elemento sono stati considerati i dati relativi alle sole società monoprodotto e pluriprodotto che commercializzano prevalentemente il prodotto factoring, dal momento che per le altre società del campione non è risultato possibile in tutti i casi isolare il dato relativo al prodotto factoring nell'informativa di bilancio.

Margine di Interesse

Il **marginale di interesse** del subset⁸ di società del campione analizzato si attesta a circa **613 milioni di Euro nel 2019 in aumento dell'1,17% rispetto allo scorso anno**, all'interno di un trend di complessiva crescita dell'indicatore nell'ultimo triennio superiore al 10%.

Margine di Interesse 2018-2019

Dati in mln€



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

L'analisi per cluster evidenzia che **l'aumento dell'indicatore rispetto all'anno precedente, pari a 7,1 milioni di Euro, si deve in particolar modo alle società maggiori**, che rispetto all'anno precedente crescono di 11,1 milioni, mentre le società medie e le società piccole presentano risultati lievemente in calo rispetto all'anno precedente (rispettivamente -2,4 milioni e -1,6 milioni).

Le società "open market" presentano un margine di interesse nel 2019 di 351 milioni di Euro (pari quindi al 57,3% del margine complessivo del mercato) con una variazione positiva rispetto al 2018 del +1,4%. Le società del mercato "captive", invece, fanno registrare un margine di interesse pari circa a 261 milioni di Euro nel 2019, in significativo aumento rispetto all'anno precedente (+1,5%).

Il rapporto fra il **marginale di interesse e l'outstanding anticipato** per il subset del campione si attesta all'1,83% per l'anno 2019, in **lieve aumento** rispetto all'anno precedente (+0,09%).

Margine di Interesse

613

Milioni di Euro

+1,17% 2019 vs 2018

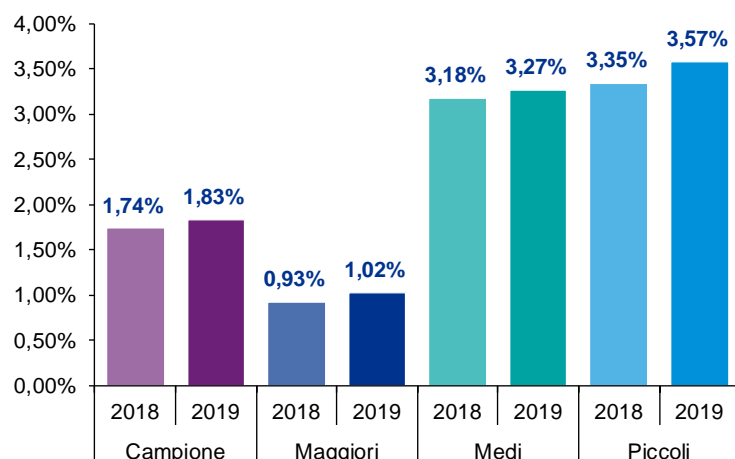
Margine di Interesse/ Outstanding anticipato

1,83%

+0,09% 2019 vs 2018

⁸ Per l'analisi di tale elemento sono stati considerati i dati relativi alle sole società monoprodotto e pluriprodotto che commercializzano prevalentemente il prodotto factoring, dal momento che per le altre società del campione non è risultato possibile in tutti i casi isolare il dato relativo al prodotto factoring nell'informativa di bilancio.

Margine di Interesse/Outstanding anticipato 2018-2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Analizzando il dato nel dettaglio per cluster, l'aumento più significativo è registrato dalle società piccole, che presentano una maggior crescita rispetto all'anno precedente (+0,22%). L'analisi mette in evidenza che tale dato per le società di minori dimensioni deriva da una riduzione più che proporzionale dell'outstanding rispetto alla riduzione del margine di interesse.

Le società del cluster medio fanno registrare un dato del 3,27%, con un aumento dello 0,09% rispetto al 2018, mentre per quanto riguarda le società maggiori il valore si attesta all'1,02%, con una variazione rispetto all'anno precedente analoga a quella registrata dalle società medie.

Il confronto fra società "open market" e "captive" per questo indicatore mette in evidenza, analogamente ai precedenti indicatori relativi agli interessi, che il miglioramento rispetto all'anno precedente è più significativo per le società "captive" (+0,4%), a fronte di una sostanziale stabilità del dato per le società "open market" (+0,03%).

Ricavi da Commissioni Factoring

I ricavi da commissioni attive relative all'attività di factoring⁹ per le società del campione sono pari a **447 milioni di Euro nel 2019**, in leggero incremento rispetto al dato dell'anno precedente (+9 milioni di Euro, pari al +2,1%). Il dato risulta invertire una tendenza di costante diminuzione dell'indicatore, che nel periodo 2016-2018 si era ridotto di circa il 10%.

Ricavi da Commissioni Factoring

447

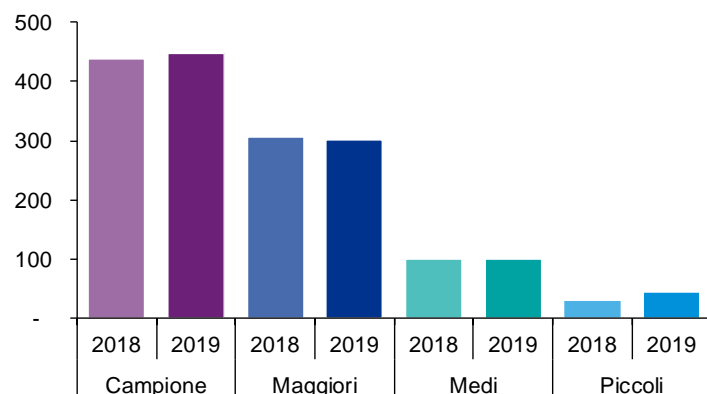
Milioni di Euro

+2,1% 2019 vs 2018

⁹ Non essendo sempre riscontrabile direttamente nei bilanci il valore dei ricavi da commissioni factoring, questo dato è qui rielaborato a partire dal dato rappresentato nelle statistiche "Annuari ABI" per le singole società del campione in oggetto.

Ricavi da Commissioni Factoring 2018-2019

Dati in mln€



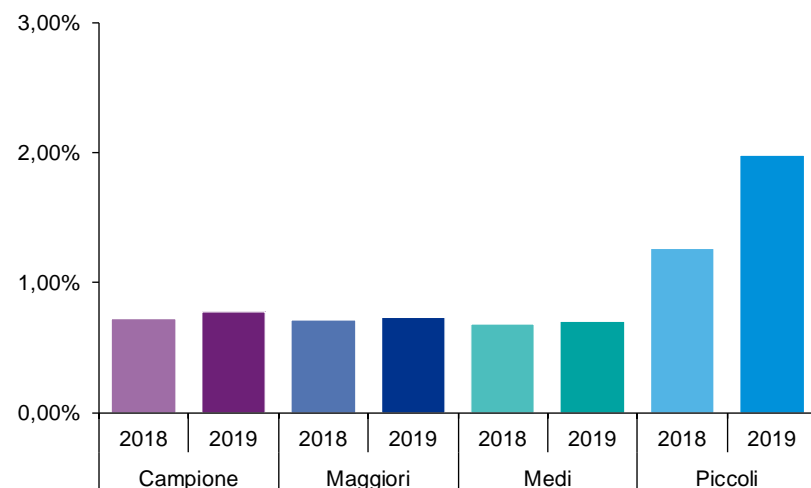
Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sulle statistiche "Annuari ABI" del campione.

L'analisi del dato per cluster rileva un **risultato positivo nell'ultimo anno per le sole società del cluster piccolo**. Sia le società del cluster medio che quelle del cluster maggiore, invece, presentano dei valori sostanzialmente stabili da un anno all'altro, riportando nel 2019 un dato rispettivamente pari a 100 milioni di Euro e 302 milioni di Euro.

Il confronto fra società "open market" e "captive" mostra un aumento del 3,7% per le società "captive" e un sostanziale equilibrio da un anno all'altro nel dato delle "open market".

Il rapporto fra i ricavi derivanti dalle commissioni relative all'attività di factoring e l'outstanding per il subset del campione analizzato è pari a 0,78%, un valore sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente.

Ricavi da Commissioni Factoring/Outstanding 2018/2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sulle statistiche "Annuari ABI" e sui dati di bilancio del campione.

Ricavi da Commissioni Factoring/Outstanding

0,78%

+0,05% 2019 vs 2018

Analizzando il dato nel dettaglio per cluster, si rileva che l'aumento più significativo è concentrato sulle piccole società che registrano la crescita maggiore rispetto all'anno precedente (+0,72%). L'analisi mette in evidenza che tale dato deriva dal netto aumento dei ricavi da commissioni attive su factoring, come visto sopra, e da una contestuale riduzione dell'outstanding rispetto all'anno precedente.

Per quanto riguarda le società maggiori e le società medie, entrambe presentano dei valori stabili e simili rispetto a quelli dell'anno precedente (0,74% per le maggiori e 0,70% per le medie).

Il confronto fra società "open market" e "captive" per questo indicatore mette in evidenza che il miglioramento rispetto all'anno precedente è pari a +0,3% per le società "captive" ed è molto più contenuto per le società "open market", che presentano un dato sostanzialmente uguale a quello dell'anno precedente (+0,03%).

Commissioni passive

Nel 2019 le Commissioni passive delle società del subset del campione¹⁰ analizzato sono pari a circa 80 milioni di Euro (+6,6 milioni di Euro rispetto al 2018, solo in parte riconducibili all'aumento delle "commissioni per garanzie ricevute"). Analizzando questo dato in rapporto all'outstanding delle società del subset in oggetto si rileva un valore pari allo 0,20% per l'anno 2019, con un lieve aumento (+0,03%) rispetto al dato del 2018.

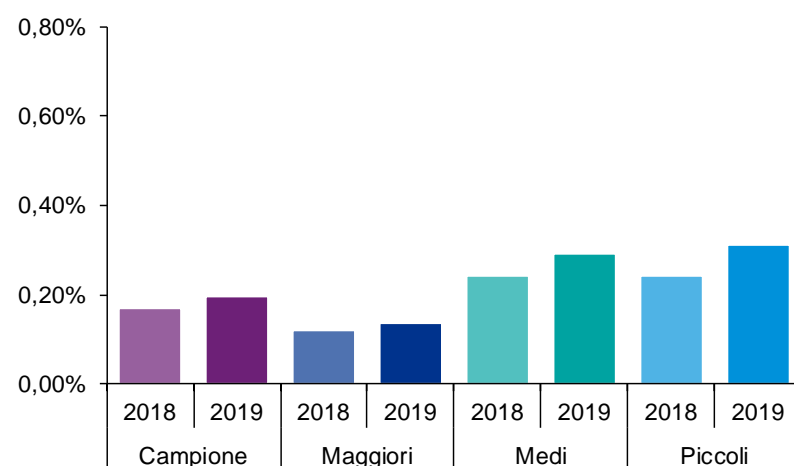
Commissioni
passive/Outstanding

0,20%

+0,03% 2019 vs 2018

Commissioni passive/Outstanding 2018-2019

Dati in mln€



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

¹⁰ Per l'analisi di tale elemento sono stati considerati i dati relativi alle sole società monoprodotto e pluriprodotto che commercializzano prevalentemente il prodotto factoring, dal momento che per le altre società del campione non è risultato possibile in tutti i casi isolare il dato relativo al prodotto factoring nell'informativa di bilancio.

Come evidenziato dal grafico, l'aumento dell'indicatore è relativo a tutti i cluster del campione analizzato:

- le società maggiori presentano la situazione migliore, in quanto l'incidenza delle commissioni passive è la più bassa (0,14%) del campione e l'aumento rispetto al 2018 risulta piuttosto contenuto (+0,02%);
- per le società medie e piccole il rapporto fra commissioni passive e outstanding è per entrambe pari a circa lo 0,30%, quindi più del doppio rispetto a quello delle società maggiori. Per entrambi i cluster si rileva un aumento dell'indicatore nel 2019 (+0,05% per le medie e +0,07% per le piccole).

Margine di Intermediazione

Il margine di intermediazione del subset¹¹ delle società del campione analizzato si attesta ad un valore di 797 milioni di Euro nel 2019, in lieve flessione rispetto al dato dell'anno precedente (-5,3 milioni di Euro, pari al -0,67%).

La diminuzione del margine registrata nel 2019 si colloca all'interno di un trend di crescita del dato nell'ultimo triennio (+6,78% rispetto al 2016). Dall'analisi dei risultati per singolo esercizio si rileva che la crescita più ampia del margine è stata fatta registrare nel 2018 (+7,9%, rispetto ai dati del 2017).

Margine di Intermediazione

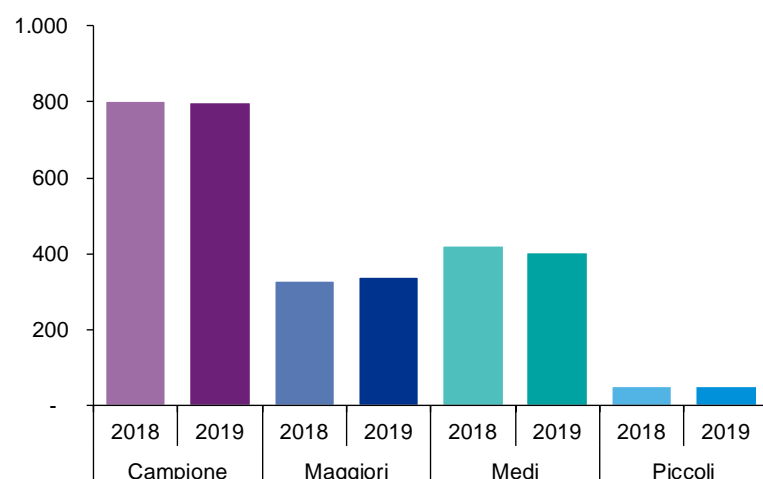
797

Milioni di Euro

-0,67% 2019 vs 2018

Margine di Intermediazione 2018-2019

Dati in mln€



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

¹¹ Per l'analisi di tale elemento sono stati considerati i dati relativi alle sole società monoprodotto e pluriprodotto che commercializzano prevalentemente il prodotto factoring, dal momento che per le altre società del campione non è risultato possibile in tutti i casi isolare il dato relativo al prodotto factoring nell'informativa di bilancio.

Analizzando il dato per singolo cluster si rileva un **risultato positivo nell'ultimo anno per le sole società del cluster maggiore**, che passano da un margine di 329 milioni di Euro ad un margine di 340 milioni di Euro (+3,58%). Le società del cluster medio, dopo un significativo incremento del margine nel 2018 (+17,7% rispetto al 2017), nel 2019 fanno, invece, registrare un calo del 3,68%.

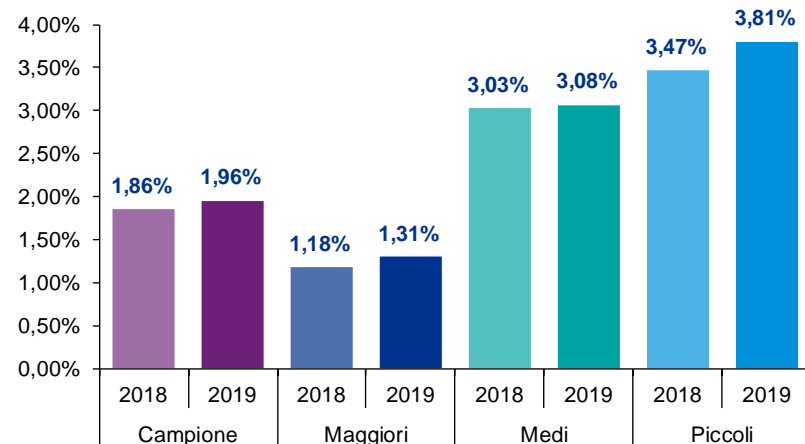
Anche le **società piccole** registrano una flessione rispetto all'anno precedente, con una diminuzione analoga a quella delle medie, ma che è inserita in un contesto di **significativa decrescita dell'indicatore negli ultimi esercizi** (-20% rispetto al 2016).

Il confronto fra società "open market" e "captive" per questo indicatore mette in evidenza che:

- le società "open market" generano un margine di intermediazione di 503 milioni di Euro (pari al 63,1% del margine complessivo generato dal mercato). Tale indicatore risulta in calo di circa 12 milioni di Euro rispetto all'anno precedente;
- le società "captive" generano un margine di intermediazione di 293 milioni di Euro (pari al 36,9% del margine complessivo generato dal mercato). Tale indicatore risulta in aumento di 6,6 milioni di Euro.

Il rapporto fra margine di intermediazione e outstanding per il subset del campione analizzato si attesta ad un valore di poco inferiore al 2%, sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente.

MINTER/Outstanding 2018-2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Analizzando il dato per cluster, si rileva:

- una correlazione inversa fra le dimensioni delle società e il valore dell'indicatore;
- un aumento significativo nel 2019 dell'indicatore per le società piccole, che presentano una crescita nel 2019 dello 0,34%;

MINTER/Outstanding

1,96%

+0,1% 2019 vs 2018

- un incremento più contenuto per le società del cluster maggiore (+0,13%), frutto sia dell'aumento del margine di intermediazione che di una contemporanea riduzione dell'outstanding;
- una sostanziale stabilità del dato per le società del cluster medio (+0,05%).

Il confronto fra società "open market" e "captive" mette in evidenza un miglioramento rispetto all'anno precedente per le società "captive" (+0,5%), a fronte di una sostanziale stabilità del risultato delle società "open market" (+0,03%).

L'indicatore Margine di Intermediazione per Dipendente (calcolato come rapporto tra Margine d'Intermediazione e numero complessivo di dipendenti) **presenta un valore di 434.670 Euro nel 2019**, un dato in calo di circa il 4% rispetto all'anno precedente.

**Margine di Intermediazione
per Dipendente**

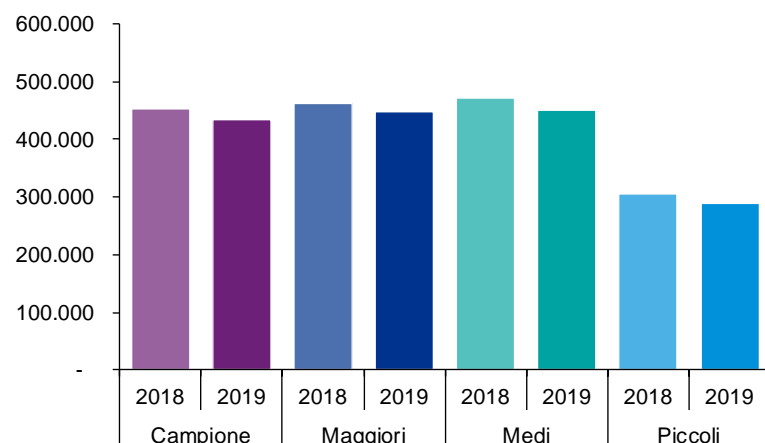
434.670

Euro

-3,9% 2019 vs 2018

Margine di Intermediazione per Dipendente 2018-2019

Dati in €



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

L'analisi per cluster evidenzia uno stesso trend per tutti i cluster dimensionali, i quali hanno fatto registrare una riduzione dell'indicatore rispetto al 2018: il calo maggiore è stato segnato dalle società appartenenti al cluster piccolo, con una variazione di -5,35%, a seguire le società del cluster medio con un -4,53% ed infine le società maggiori con un -3,1%.

Come per i singoli cluster, anche l'analisi per le società "open market" e per le società "captive" mostra chiaramente una tendenza negativa. Le società "open market", infatti, fanno registrare una più lieve riduzione dell'indicatore, pari all'1,87% rispetto all'anno precedente, mentre le società "captive" una flessione del 10,5%.

ROE

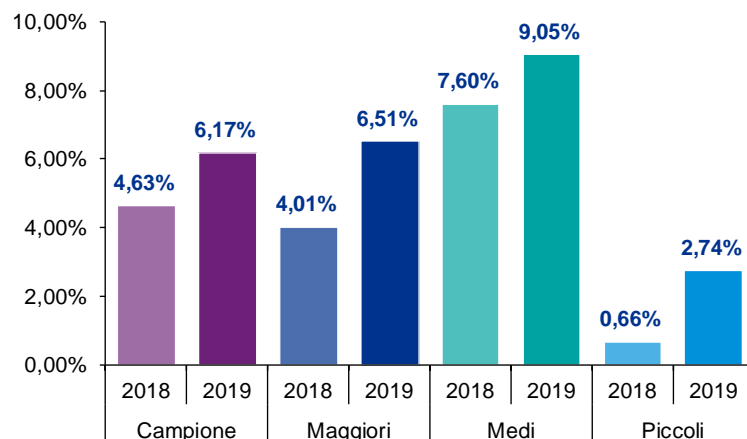
Il Return On Equity (ROE) del subset¹² di società del campione analizzato nel 2019 si attesta al **6,17%**, con un utile complessivo di 278 milioni di Euro, in aumento dell'1,5% rispetto all'anno precedente, **confermando il complessivo trend di aumento della redditività dell'ultimo triennio**. L'aumento del ROE rispetto al 2018 si osserva per tutti i cluster dimensionali analizzati.

ROE

6,17%

+1,5% 2019 vs 2018

ROE 2018-2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

In particolare, le società maggiori hanno registrato un ROE pari al 6,5% in aumento del 2,5% rispetto all'anno precedente. **Le società medie a partire dal 2017 sono quelle che presentano il miglior risultato in termini di ROE** (9% nel 2019, in aumento di circa 1,45% rispetto al 2018). Le **società piccole** risultano avere una redditività complessiva **significativamente più bassa** rispetto agli altri player di mercato (2,74%), seppur in aumento rispetto all'anno precedente.

Leggendo tale indicatore congiuntamente con i precedenti relativi al margine di interesse e margine di intermediazione è possibile notare una significativa differenza in termini di redditività per ciascun cluster: in particolare le società piccole, nonostante un'alta redditività rilevata in termini di margine di interesse/di intermediazione, risultano fortemente penalizzate nell'analisi della redditività complessiva rispetto alle società degli altri cluster. Come vedremo, tale minor risultato in termini di ROE trova giustificazione nei livelli di efficienza delle società piccole, che risultano significativamente inferiori a quelli delle società medie e maggiori.

¹² Per l'analisi di tale elemento sono stati considerati i dati relativi alle sole società monoprodotto e pluriprodotto che commercializzano prevalentemente il prodotto factoring, dal momento che per le altre società del campione non è risultato possibile in tutti i casi isolare il dato relativo al prodotto factoring nell'informativa di bilancio.

L'analisi del ROE mette inoltre in evidenza che, in termini di redditività complessiva, **le società “open market” risultano mediamente avere una redditività più bassa rispetto a quelle “captive”**. Più nel dettaglio:

- le società “open market” presentano un ROE medio del 5% nel 2019 e una variazione positiva rispetto al 2018 (+3,4%);
- le società del mercato “captive” fanno registrare un ROE pari circa all'8%, seppure in significativa diminuzione rispetto all'anno precedente (-5,6%).

L'analisi dei risultati dell'ultimo triennio conferma quanto rilevato sul 2019, con le società “captive” attestate costantemente su maggiori livelli di redditività rispetto alle società “open market”, con un divario che tuttavia si è sempre più ridotto nel corso del tempo.

Nell'analisi tendenziale dell'indice in parola per gli anni 2019 e 2020 sarà interessante in altra sede valutare quale parte possa essere giocata dalla retention degli utili.

The background is a vibrant teal color with a bokeh effect of out-of-focus light circles in shades of green and white. In the lower-left corner, there are several bright, vertical light trails that resemble fiber optic cables, with small white dots at their tips, creating a sense of dynamic energy and technology.

Efficienza

Costi Operativi

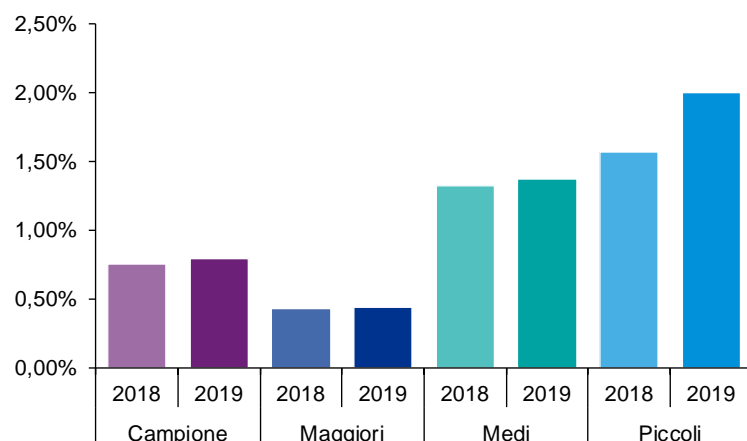
I costi operativi del subset del campione analizzato¹³ si attestano a **321,16 milioni di Euro** nel 2019, con un lieve calo (-1,1%, pari a circa 3,6 milioni di Euro).

Rispetto al dato dell'anno precedente, tali costi operativi sono dovuti a:

- spese amministrative per 324 milioni di Euro (in lieve calo rispetto all'anno precedente, -0,5%);
- accantonamenti per fondi rischi e oneri, pari a 9,2 milioni di Euro;
- rettifiche attività materiali/immateriali per 18,03 milioni di Euro;
- proventi di gestione per 30 milioni di Euro che, riducendosi del 22,7% rispetto all'anno precedente, giustificano la maggior parte della diminuzione complessiva dei costi operativi nell'anno.

Per quanto concerne i singoli cluster dimensionali, è possibile rilevare che **le società maggiori fanno segnare un calo dei costi operativi superiore rispetto a quello medio del mercato (-3,8%)**.

Costi Operativi/Outstanding 2018/2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Il rapporto fra costi operativi e totale outstanding nel 2019 risulta inferiore all'1%, sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente. Il **peso complessivo dei costi operativi sull'outstanding** si conferma **più contenuto nelle società maggiori** che, sfruttando le economie di scala, si caratterizzano per una più elevata efficienza operativa, rispetto alle società degli altri cluster.

Costi Operativi

321,16

Milioni di euro

-1,1% 2019 vs 2018

¹³ Per l'indicatore analizzato e per tutti gli indicatori della presente sezione sono stati considerati i soli costi delle società monoprodotto e delle società pluriprodotto che commercializzano prevalentemente il prodotto factoring, dal momento che per le altre società del campione non è risultato possibile in tutti i casi ricavare dall'informativa di bilancio il dettaglio delle componenti economiche relative al prodotto factoring.

Anche il confronto con i dati degli anni precedenti mette in evidenza che per le società di questo cluster si rileva una riduzione complessiva del peso relativo dei costi sul totale outstanding, che invece risulta in aumento per i cluster dimensionali medi e piccoli.

Il Cost/Income Ratio del campione (rapporto tra costi operativi e margine di intermediazione) **si attesta al 40,9%**, sostanzialmente in linea con il dato dell'anno precedente.

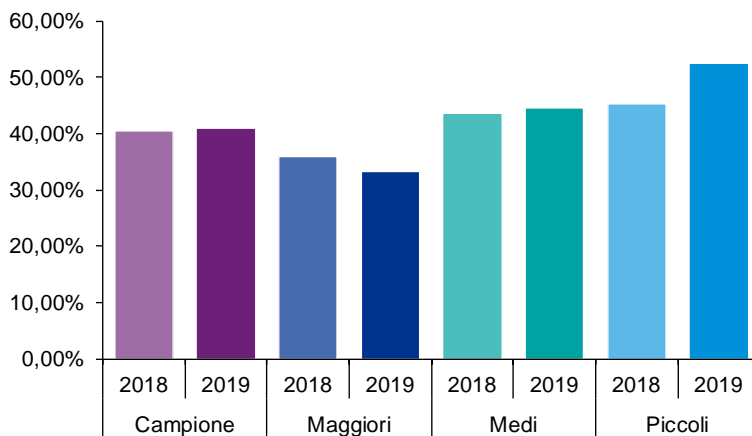
Verificando l'andamento dell'indicatore per cluster è possibile rilevare che il **dato migliore** è quello delle **società maggiori**, che fanno registrare una complessiva riduzione del rapporto nell'anno, mentre le società più piccole mostrano una diminuzione dovuta ad una significativa flessione del margine di intermediazione, a fronte di costi operativi lievemente in aumento.

Cost/Income Ratio

40,9%

+0,4% 2019 vs 2018

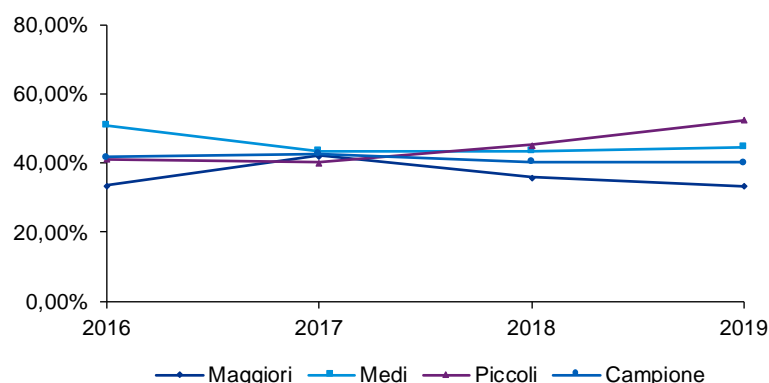
Cost/Income Ratio 2018-2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Estendendo l'analisi dal punto di vista temporale e considerando i dati storici dal 2016 in poi è possibile rilevare che:

- le **società maggiori** hanno **mantenuto sostanzialmente gli stessi livelli di efficienza del 2016**, costantemente superiori alle società degli altri cluster e in miglioramento nell'ultimo anno;
- le società del **cluster medio** hanno fatto registrare un **complessivo miglioramento del ratio**, dal 50% del 2016 fino all'attuale 44%;
- le **società del cluster più piccolo** hanno fatto, invece, registrare un costante peggioramento dell'indicatore.

Cost/Income Ratio: andamento 2016-2019

Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

L'analisi del Cost/Income Ratio mette, inoltre, in evidenza una significativa differenza tra società "open market" e società "captive":

- le "open market" fanno registrare un rapporto nel 2019 pari al 37,5%, con una diminuzione del dato del 4% rispetto all'anno precedente;
- le "captive" presentano nel 2019 un rapporto pari al 42,6%, in aumento del 4,5% rispetto al 2018.

I costi operativi per risorsa si attestano nel 2019 a circa 175.115 Euro in diminuzione del 4,4% rispetto all'anno precedente. La diminuzione dell'indicatore è dovuta sia alla contrazione dei costi operativi registrata nell'anno (-3,6 milioni di Euro), sia al contestuale aumento delle risorse impiegate nel settore (+61 risorse).

La scomposizione dell'indicatore per cluster dimensionali evidenzia che:

- le società maggiori registrano i valori più contenuti in termini di costi operativi per risorsa (149.344 Euro), che risultano peraltro in diminuzione rispetto all'anno precedente;
- le società medie fanno segnare i costi medi più elevati del campione (201.358 Euro), seppure in diminuzione rispetto all'anno precedente;
- le società più piccole fanno registrare valori in linea con quelli delle società maggiori (152.221 Euro).

Costi Operativi per Risorsa

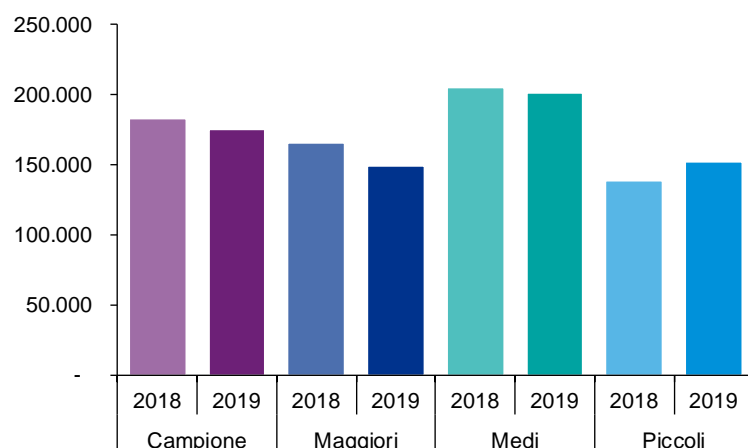
175.115

Euro

-4,4% 2019 vs 2018

Costi operativi/Risorse 2018-2019

Dati in €



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Spese Amministrative

Per le società di factoring del subset del campione analizzato, le spese amministrative costituiscono sostanzialmente la totalità dei costi operativi, alla luce della scarsa significatività delle altre voci di costo presenti nel bilancio (Rettifiche/Riprese di valore su attività materiali e immateriali, Altri proventi e oneri di gestione), che sia nel 2018 sia nel 2019 generano complessivamente effetti positivi sull'utile d'esercizio.

L'analisi del totale delle spese amministrative evidenzia per tale motivo le stesse dinamiche viste sopra per il totale dei costi operativi.

Nel 2019 le spese amministrative risultano composte per il 54% da spese per il personale, pari a 174 milioni di Euro (in aumento del 6,55%) **e per il 46% da altre spese amministrative**, per un ammontare di 150 milioni di Euro, in diminuzione del 2,8% rispetto all'anno precedente.

Le variazioni rilevate nel 2019 sono in linea con il trend degli anni precedenti, che ha visto complessivamente **un incremento del peso delle spese del personale** all'interno della voce e una riduzione di quello delle altre spese amministrative.

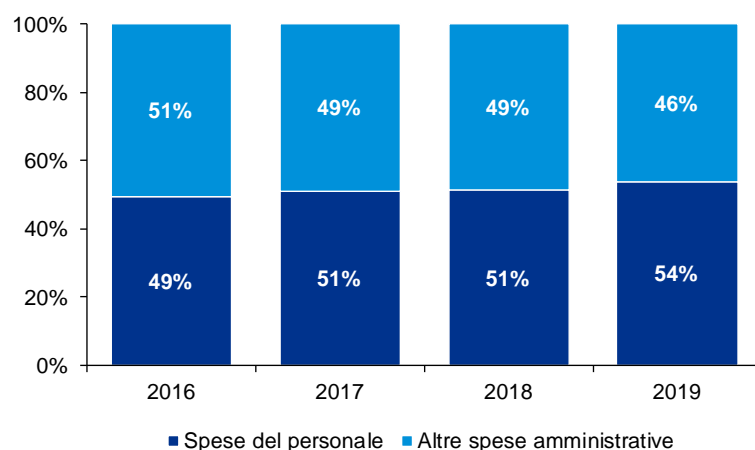
Spese Amministrative

324

Milioni di Euro

-0,5% 2019 vs 2018

Composizione Spese Amministrative: andamento 2016-2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Spese del Personale

Le spese del personale, per il subset di società del campione analizzato, aumentano nel corso del 2019 (+6,55%), in linea con il trend complessivo di crescita registrato negli anni precedenti, e si attestano ad un valore di 173,3 milioni di Euro.

L'analisi dei cluster dimensionali evidenzia **per tutti i cluster del campione un aumento delle spese del personale** nel 2019, concentrato in particolare sulle società del cluster maggiore e del cluster medio (valori compresi fra il +6,5/7%). Le società del cluster piccolo registrano, invece, un aumento più contenuto.

Si rileva inoltre che, in base ai dati del 2019, le società del cluster medio, oltre ad avere un maggior peso relativo delle spese del personale sul totale delle spese, sono anche quelle che sostengono maggiori spese in valore assoluto (90 milioni di Euro, contro i 65 milioni di Euro delle società maggiori). Anche considerando il trend evolutivo dell'ultimo triennio, si rileva che le **società del cluster medio** hanno costantemente visto **un aumento dei costi del personale (+24%)**, mentre le **società del cluster maggiore** una **sostanziale stabilità di tali costi (+0,83%)**.

Spese del Personale

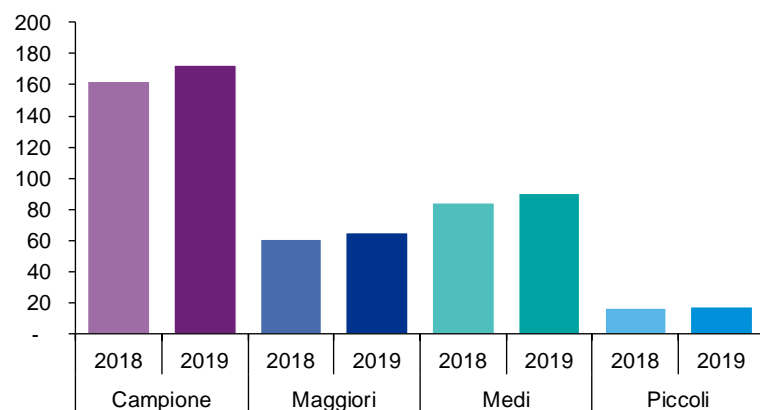
173

Milioni di Euro

+6,5% 2019 vs 2018

Spese del Personale 2018-2019

Dati in mln€



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

L'analisi delle spese del personale mette, inoltre, in evidenza una significativa differenza fra le società "open market" e le società "captive". Le prime, infatti, fanno registrare una diminuzione del 3,3% del dato rispetto all'anno precedente, mentre per le "captive" si rileva un aumento del 13,5%.

L'analisi del rapporto tra le spese del personale e il totale dei costi operativi fa emergere come **tali spese costituiscano più della metà (53,97%) dei costi dei factors** e risultano essere in costante aumento nell'ultimo triennio.

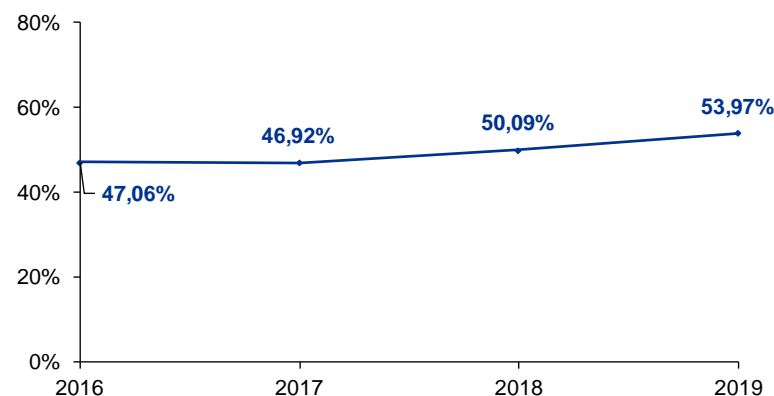
Ciò evidenzia la necessità da parte dei diversi player di monitorare adeguatamente tali grandezze di costo che risultano essere sempre più critiche ai fini del mantenimento di adeguati livelli di efficienza operativa e di redditività complessiva. Sempre più importate risulta il discernimento che le società di factoring devono porre in essere nella scelta tra outsourcing di parti del processo piuttosto che nello sviluppo digitale a supporto non solo di eventuali re-internalizzazioni di processi della fabbrica factoring, ma anche di una più efficace ed efficiente collocazione del proprio personale sui processi core aziendali.

Spese del Personale/
Costi Operativi

54%

+3,8% 2019 vs 2018

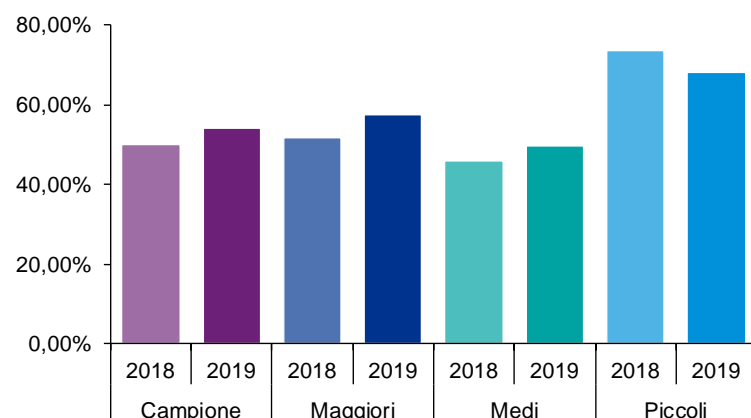
Costi del Personale/Costi Operativi: andamento 2016-2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

L'analisi dell'indicatore per cluster evidenzia che **le società medie** presentano una **minore incidenza del costo del personale sui costi operativi** (49,8% nel 2019, in crescita del 3,8% rispetto all'anno precedente), mentre **le società piccole e maggiori** presentano incidenze superiori al 50%. In particolare, il valore più alto (68%) è quello delle società piccole, mentre per le società maggiori il rapporto si attesta intorno al 57%.

Costo del Personale/Costi Operativi 2018-2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Il confronto fra le società “open market” e le società “captive” in questo caso evidenzia:

- **per le prime un maggior peso dei costi del personale** sul totale dei costi operativi (55%), in aumento di quasi il 6% rispetto al 2018;
- **per le seconde un peso dei costi del personale** sul totale dei costi operativi **inferiore al 50% e in lieve calo** (-1,5%) rispetto all'anno precedente.

Il costo medio del personale per addetto, calcolato come rapporto fra costi operativi e numero di risorse impiegate, è pari a 94.512 Euro in aumento del 3% rispetto al dato del 2018.

L'analisi dell'indicatore per cluster dimensionale mette in evidenza che:

- **le società piccole e medie presentano costi medi del personale più elevati** (rispettivamente 103.607 Euro e 100.249 Euro) ed in aumento rispetto all'anno precedente (+1,5% per le società piccole e +6,1% per le società medie);
- **le società maggiori presentano un costo medio più basso** (85.633 Euro) e sostanzialmente allo stesso livello del 2018.

Costo Medio del Personale

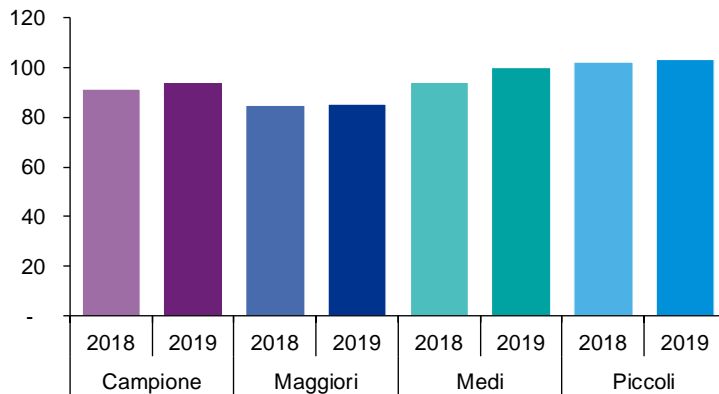
94.512

Euro

+3% 2019 vs 2018

Spese del Personale/Risorse 2018-2019

Dati in migliaia di €



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

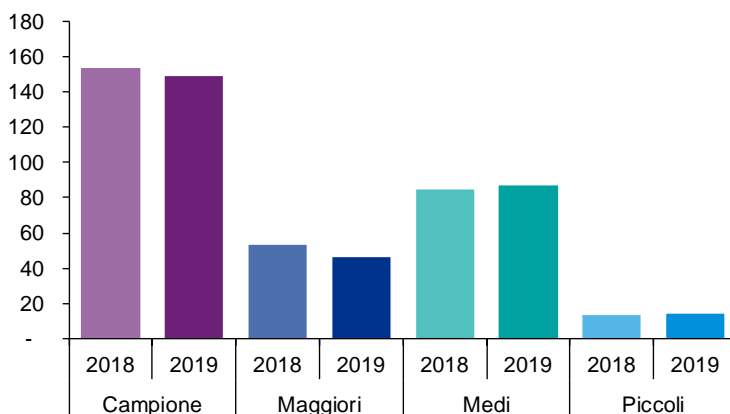
Altre Spese Amministrative

Le altre spese amministrative, per le società facenti parte del subset del campione analizzato, sono diminuite nel 2019 (-2,9%), come effetto dei complessivi interventi di riduzione dei costi posti in essere dai factors.

Come evidenziato in figura, la riduzione ha riguardato in particolare le società del cluster maggiore, per le quali le spese si sono ridotte del 12% rispetto all'anno precedente, nell'ambito di un trend di costante riduzione di tali voci di costo nell'ultimo triennio.

Altre Spese Amministrative 2018-2019

Dati in mln€



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Le società del cluster medio sono quelle per le quali, come per le spese del personale, l'ammontare dei costi risulta essere più elevato, sia in termini assoluti sia in relazione alle altre voci di conto economico.

L'analisi delle altre spese del personale mette ancora una volta in evidenza una sostanziale differenza fra le società "open market" e quelle "captive". Le società "open market" fanno, infatti, registrare un incremento del dato del +6,8% rispetto all'anno precedente, mentre per le società "captive" si rileva un significativo calo del 15,1%.

Altre Spese Amministrative

149

Milioni di Euro

-2,9% 2019 vs 2018



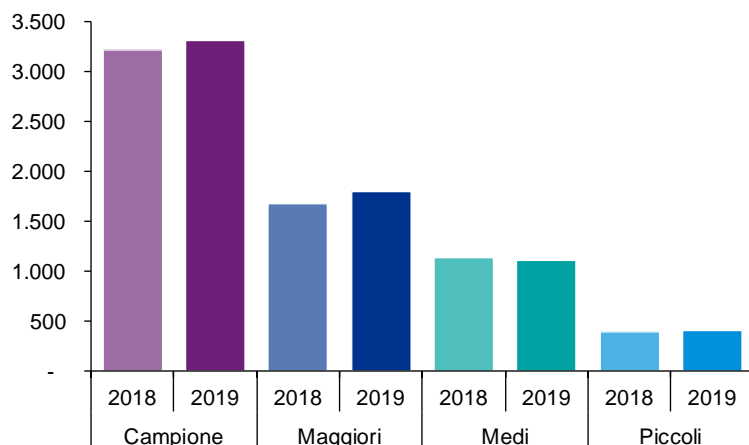
Coefficienti patrimoniali e Qualità del Credito

Patrimonio Netto

Nel 2019 il patrimonio netto del subset del campione analizzato¹⁴ risulta pari complessivamente a circa 3,3 miliardi di Euro, in crescita di quasi il 3% rispetto al dato dell'anno precedente e in linea con il trend complessivo di crescita registrato nell'ultimo triennio (+9,4% rispetto al 2016).

Patrimonio Netto 2018-2019

Dati in mln€



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

L'analisi del dato per cluster dimensionali evidenzia per i cluster delle società maggiori e delle società piccole un aumento del patrimonio netto nel 2019 (rispettivamente +7% e +2,5%), mentre le società medie fanno registrare un calo rispetto al dato del 2018 (-3%).

L'analisi mostra, inoltre, una crescita particolarmente significativa nel 2019 per le società "captive" (+13%), mentre per le società "open market" i valori sono sostanzialmente rimasti stabili rispetto all'anno precedente.

Totale Attivo

Il totale attivo complessivo del subset delle società del campione analizzato è pari a circa 42,5 miliardi di Euro nel 2019, con un calo del 2% rispetto all'anno precedente, che comunque si inserisce in un complessivo aumento dell'indicatore di quasi il 20% rispetto al 2016.

Patrimonio Netto

3,3

Miliardi di Euro

+2,98% 2019 vs 2018

Totale Attivo

42,5

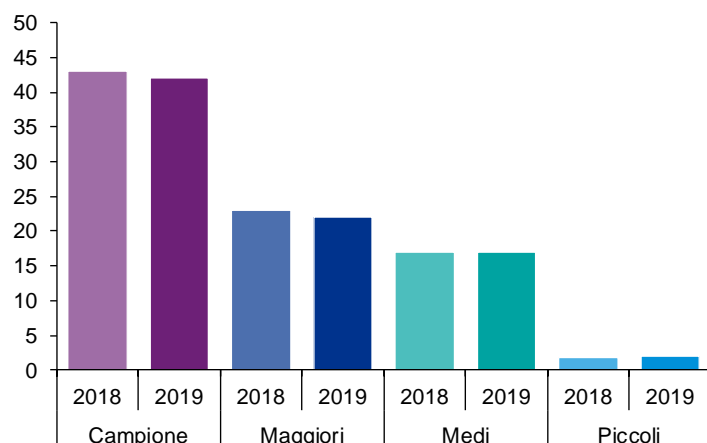
Miliardi di Euro

-2% 2019 vs 2018

¹⁴ Per l'indicatore analizzato e per tutti gli indicatori della presente sezione sono stati considerati i soli dati delle società monoprodotto e delle società pluriprodotto che commercializzano prevalentemente il prodotto factoring, dal momento che per le altre società del campione non è risultato possibile in tutti i casi isolare dall'informativa di bilancio il dato relativo al prodotto factoring.

Totale Attivo 2018-2019

Dati in mld€



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Il cluster dimensionale che ha registrato la maggiore crescita percentuale del totale attivo rispetto all'anno precedente è stato quello delle **società piccole** (+6,7%). Le **società medie e le società maggiori**, che insieme costituiscono il 95% del totale attivo complessivo del subset del campione, **risultano invece rispettivamente stabili** (+0,9%) e **in diminuzione** (-5%) rispetto all'anno precedente.

Per le società "captive" si registra complessivamente, come per il precedente dato di patrimonio netto, una significativa crescita rispetto all'anno precedente (+14,1%, totale attivo complessivo di circa 10 miliardi di Euro), mentre per le società "open market" il dato risulta essere in diminuzione rispetto all'anno precedente (-6,2%, per un totale attivo complessivo di circa 32 miliardi di Euro).

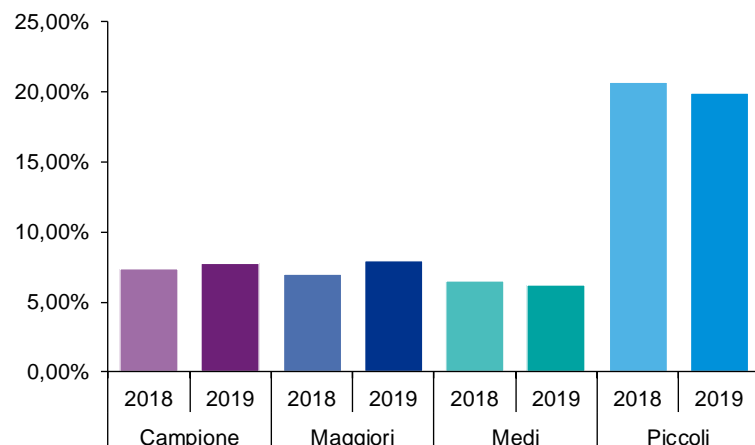
Nel 2019 il **coefficiente di patrimonializzazione** (calcolato come rapporto fra Patrimonio Netto e Totale Attivo) del subset del campione preso in esame risulta pari a circa il 7,8%, in leggera crescita rispetto al 2018 (+0,4%).

Patrimonializzazione

7,8%

+0,4% 2019 vs 2018

Patrimonio Netto/Totale Attivo 2018-2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

L'analisi per cluster mette in luce significative differenze nel coefficiente di patrimonializzazione in relazione alle dimensioni delle società analizzate:

- le società piccole risultano avere un coefficiente di patrimonializzazione più elevato (19,8% nel 2019) rispetto alle altre società del campione, seppur in lieve riduzione rispetto all'anno precedente (-0,8%). Tale dato potrebbe essere dovuto ad una maggior presenza in tale cluster di società captive appartenenti a gruppi industriali, che presentano generalmente una patrimonializzazione più elevata rispetto alle società appartenenti a gruppi bancari;
- le società medie risultano essere quelle con un minor grado di patrimonializzazione, con valori che si attestano sia nel 2018 sia nel 2019 intorno al 6%;
- le società maggiori osservano mediamente una crescita della propria patrimonializzazione, passando dal 7% del 2018 al 7,9% del 2019 (+0,9%). Tale crescita è dovuta, come visto in precedenza, al lieve aumento del Patrimonio Netto e alla contemporanea riduzione del Totale Attivo.

L'analisi del coefficiente di patrimonializzazione evidenzia, inoltre, che la crescita registrata nel 2019 è dovuta principalmente all'aumento fatto registrare dalle società "open market" (+0,5%), mentre le società "captive" manifestano rispetto all'anno precedente valori sostanzialmente stabili.

CET1

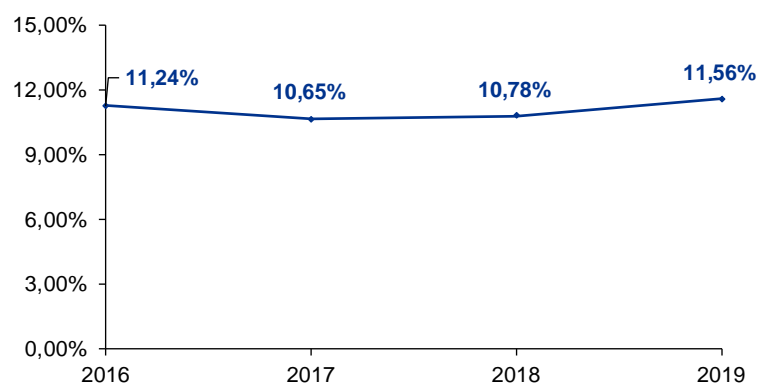
Nel 2019 il CET1 ratio medio del subset del campione analizzato si attesta intorno all'11,56%, in aumento dello 0,78% rispetto al 2018, a testimonianza di una maggiore solidità delle società presenti sul mercato, con un ritorno dell'indicatore a valori analoghi a quelli fatti registrare nel 2016, dopo la flessione rilevata nel 2017 e nel 2018.

L'indicatore si colloca comunque mediamente ad un livello superiore rispetto ai requisiti richiesti dal regolatore (4,5% per i Rischi di Primo Pilastro a cui si aggiunge il 2,5% del Capital Conservation Buffer), a testimonianza dell'elevato grado di capitalizzazione e della riduzione dei profili di rischio complessivi da parte delle società presenti sul mercato.

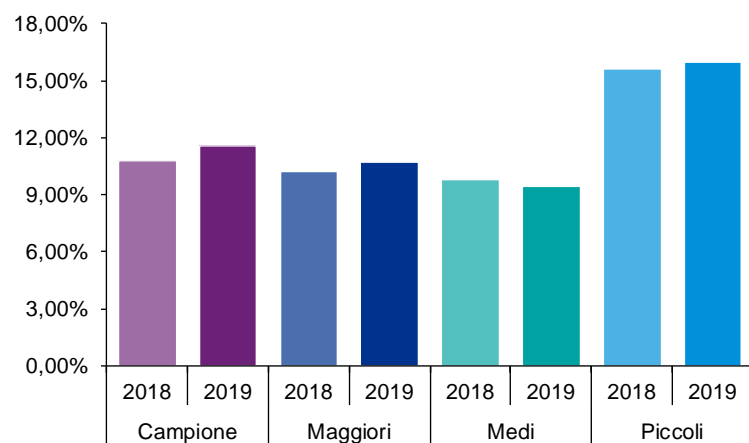
CET1

11,6%

+0,78% 2019 vs 2018

CET1: andamento 2016-2019

Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

CET1 2018-2019

Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Focalizzando l'analisi sugli anni 2018-2019 e scendendo nel dettaglio dei cluster dimensionali, è possibile rilevare che:

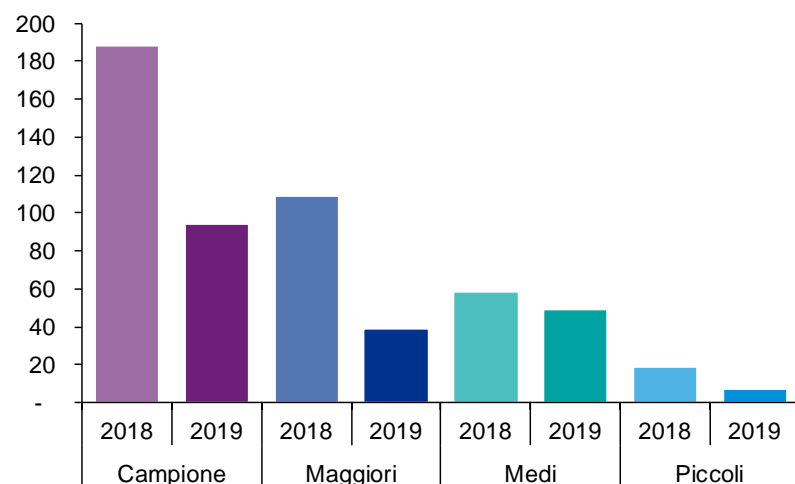
- le società piccole presentano un CET1 ratio più elevato (16% nel 2019), in lieve aumento rispetto all'anno precedente (+0,38%). Tale dato risulta in linea con quello visto per il precedente indicatore relativo al rapporto fra patrimonio netto e totale attivo, confermando pertanto una forte solidità delle società del cluster in oggetto;
- le società maggiori si collocano ad un livello di capitalizzazione superiore al 10% (10,7%), registrando rispetto al 2018 una crescita dello 0,5%;
- le società medie fanno registrare una leggera flessione (-0,3%) rispetto al 2018 e presentano un valore del 9,5%, che comunque si colloca ben al di sopra del livello minimo richiesto dai Regulators.

Rettifiche di valore su crediti

L'ammontare totale delle **rettifiche di valore su crediti**, per il subset del campione analizzato risulta pari a circa **94,9 milioni di Euro per il 2019**, sostanzialmente dimezzato in valore assoluto rispetto all'anno precedente.

Rettifiche di Valore su Crediti 2018-2019

Dati in mln€



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Tale variazione, così come l'analisi per cluster, è da leggere tenendo conto che l'aumento molto significativo del 2018 era dovuto in larga parte alle rettifiche di valore effettuate nel campione delle società maggiori. Escludendo tale variazione si rileva comunque per tutti i cluster una riduzione del dato nel 2019, seppure più contenuta. Leggendo il dato rispetto agli anni precedenti (2016-17) si rileva, invece, complessivamente un trend in lieve aumento dell'indicatore.

In termini tendenziali è lecito ritenere che il **contenimento delle rettifiche di valore** possa in futuro essere conseguito anche per mezzo di un **maggiore ricorso a strumenti di protezione del rischio di credito** (es. polizze rilasciate da operatori specializzati) il cui utilizzo è stato già attivato dalle società di factoring nel corso degli ultimi anni. Strumenti di mitigazione, la cui adozione trova rinnovato stimolo, sia in ragione delle misure governative di sostegno alle PMI, sia per il crescente supporto finanziario dedicato alle aziende distressed, spesso integrato con tali strumenti di attenuazione del rischio.

Inoltre, sempre con riferimento alle possibili evoluzioni del dato, non può non essere considerato il fatto che l'alta rotazione dell'outstanding, e di conseguenza la **durata tipicamente a breve termine delle esposizioni**, comportano in linea generale **minori oneri nella gestione della stage allocation IFRS 9** per quei crediti allocati nei **bucket** caratterizzati da una valutazione delle perdite **lifetime**.

Rettifiche di Valore su Crediti

94,9

Milioni di Euro

-49,5% 2019 vs 2018

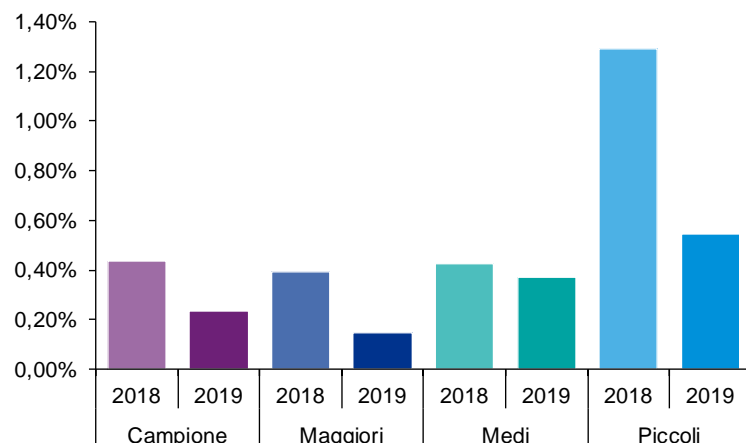
Il rapporto tra le **rettifiche di valore su crediti** e l'**outstanding** si attesta ad un valore di 0,23%, in netto calo (-0,2%) rispetto al 2018 in cui superava lo 0,40%. Il dato risulta comunque sostanzialmente stabile nell'ultimo triennio e si attesta su valori meno critici rispetto alle altre componenti economiche negative rilevate in bilancio.

Rettifiche di Valore su
Crediti/Outstanding

0,23%

-0,2% 2019 vs 2018

Rettifiche di Valore su Crediti/Outstanding 2018-2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Rispetto al 2018, tutti i cluster hanno visto una diminuzione dell'indicatore, in particolare:

- per le società maggiori è stato rilevato un calo dello 0,25%, dovuto alla più che proporzionale riduzione delle rettifiche di valore su crediti fatta registrare da tali società rispetto alla diminuzione del dato di outstanding;
- per le società medie vi è una sostanziale stabilità dell'incidenza delle rettifiche di valore rispetto all'anno precedente (-0,05%);
- le società piccole presentano un calo molto significativo dell'indicatore (-0,75%). Il miglioramento è dovuto alle minori rettifiche di valore contabilizzate nel 2019 rispetto all'anno precedente, in una situazione di sostanziale stabilità dell'outstanding.

Il confronto effettuato considerando la ripartizione del dato fra società "captive" e "open market" in questo caso evidenzia:

- per le società **"open market" un maggior peso delle rettifiche di valore su crediti rispetto all'outstanding** (0,22% nel 2019), comunque in netto calo rispetto all'anno precedente;
- per le società **"captive" un peso minore** (0,30%) rispetto alle "open market", ma in aumento rispetto al dato del 2018.

Qualità del credito

Il valore dell'NPL Ratio (crediti deteriorati lordi sul totale delle esposizioni lorde) per l'anno 2019 è pari al **4,44%**, con una **diminuzione dello 0,79%** rispetto all'anno precedente, in cui i crediti deteriorati ammontavano a circa il 5,2% del totale delle esposizioni¹⁵.

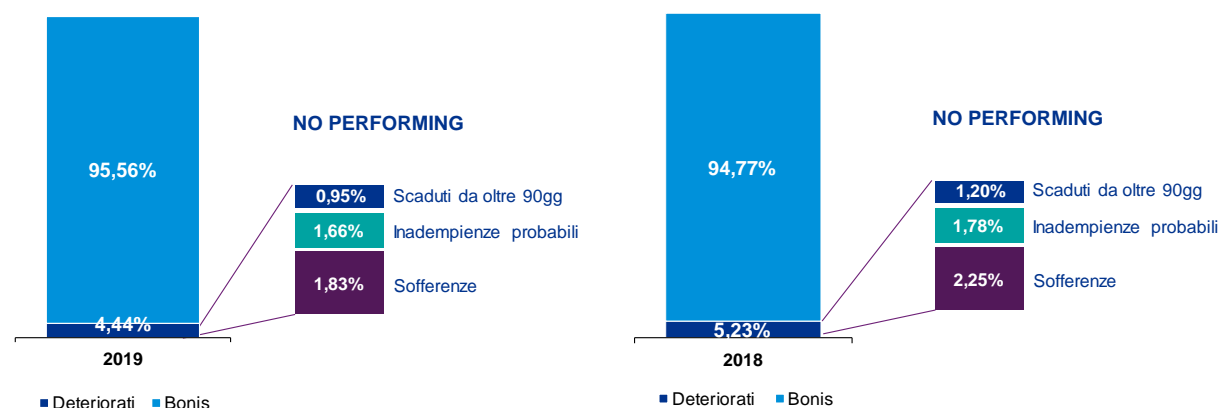
Il **livello abbastanza contenuto di tale indicatore**, pari a poco più della metà rispetto a quello calcolato nel settore bancario¹⁶, dimostra che **la qualità del credito complessiva del settore risulta essere elevata ed in sostanziale miglioramento rispetto allo scorso anno**. Sarà da verificare quali saranno le future evoluzioni del livello di qualità del credito a fronte degli **impatti di business derivanti dal COVID-19** e della prossima applicazione della **nuova definizione di default** prevista dall'EBA.

NPL Ratio

4,4%

-0,79% 2019 vs 2018

Focus Qualità del Credito 2018-2019



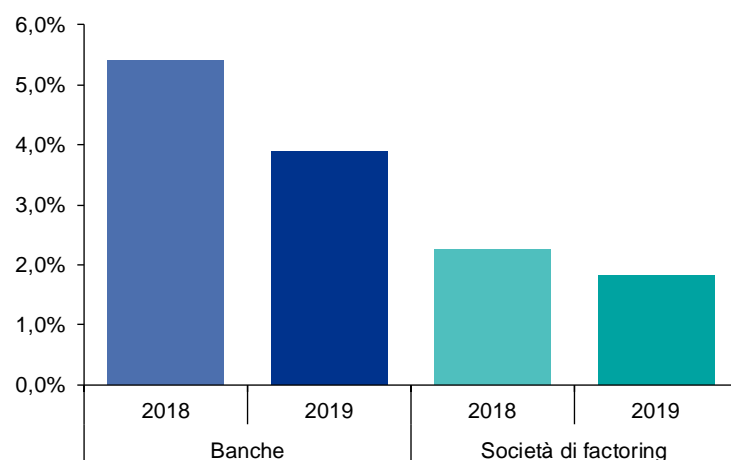
Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

¹⁵ Dati Assifact, rif. "Il factoring in cifre" al 31/12/2019 e 31/12/2018.

¹⁶ Rif. Documento KPMG "Bilanci dei gruppi bancari italiani: trend e prospettive. Esercizio 2019".

Il dato delle **sofferenze**, in rapporto al totale delle esposizioni¹² **risulta essere in calo rispetto all'anno precedente**, passando dal 2,25% del 2018 all'1,83% del 2019.

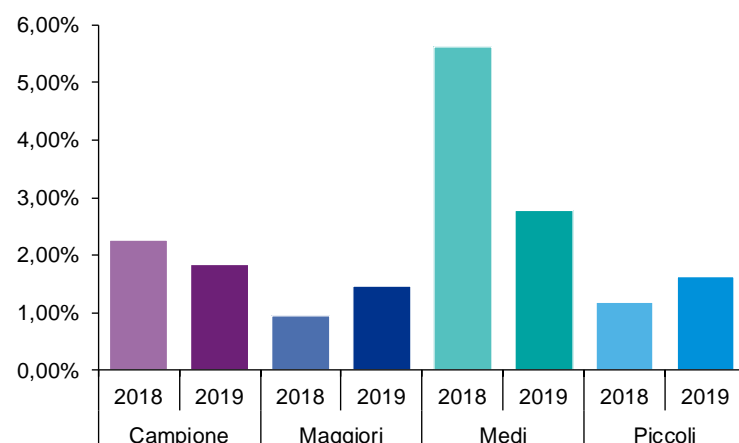
Sofferenze/Crediti – Confronto settore bancario vs settore factoring



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Il calo registrato nel 2018, dunque, risulta complessivamente inferiore rispetto a quello del complesso dei crediti deteriorati, ma, come evidenziato dal grafico soprastante, **l'incidenza delle sofferenze** risulta comunque essere **piuttosto contenuta** in relazione al totale delle esposizioni, in particolare se paragonata a quella rilevata nel **settore bancario**, che si attesta su **un'incidenza delle sofferenze** circa doppia rispetto a quella registrata complessivamente nel settore del factoring.

Sofferenze/Totale esposizioni 2018-2019



Fonte: elaborazioni KPMG Advisory sui dati di bilancio del campione.

Sofferenze/
Totale esposizioni

1,83%

-0,42% 2019 vs 2018

Analizzando il dato delle sofferenze del subset del campione analizzato ripartito per cluster è possibile rilevare alcune differenze sia nel dato stock che nella sua evoluzione:

- il **cluster dimensionale delle società medie** presenta un **valore significativamente più alto** rispetto a quello del campione nel 2018. Tale valore tuttavia diminuisce nel 2019, a fronte di interventi di riduzione nello stock di sofferenze in essere, attestandosi su valori maggiormente in linea con quelli delle società degli altri cluster;
- per le **società del cluster maggiore e piccolo l'incidenza delle sofferenze è nettamente più bassa** e si attesta sia nel 2018 che nel 2019 su valori inferiori al 2%, nonostante un aumento di circa mezzo punto percentuale intervenuto nel 2019.

Il confronto tra società “open market” e società “captive” mette infine in evidenza che:

- le “open market” presentano un'incidenza delle sofferenze sul totale delle esposizioni di poco superiore all'1%;
- le “captive” presentano un'incidenza maggiore delle “open market”, ma che rimane comunque attestata su valori non critici (2%).

Approfondimenti e contributi
a cura di:

Antonio Gaveglia
agaveglia@kpmg.it

Pasquale Ambrosio
pambrosio@kpmg.it

Sergio Maugeri
smaugeri@kpmg.it

Ricerche ed elaborazioni a
cura di:

Stefano Lombardi
stefanolombardi@kpmg.it

Contatti

Accounting Advisory Services

Enrico Di Leo

edileo@kpmg.it

Antonio Gaveglione

agaveglione@kpmg.it

Business Performance Services

Giuliano Cicioni

gcicioni@kpmg.it

Pasquale Ambrosio

pambrosio@kpmg.it

Financial Risk Management

Lorenzo Macchi

lmacchi@kpmg.it

Stefano Zattarin

szattarin@kpmg.it

Audit

Roberto Spiller

rspiller@kpmg.it

kpmg.com/it



kpmg.com/app



Le analisi contenute in questo volume sono state condotte su dati e informazioni pubblicamente disponibili, di cui KPMG non attesta né garantisce in nessun modo l'accuratezza, la completezza e la correttezza. Tutte le informazioni qui fornite sono di carattere generale e presentate unicamente allo scopo di descrivere alcune dinamiche del mercato senza prendere in considerazione fatti riguardanti persone o entità particolari. Questo documento non rappresenta un'offerta di vendita né una sollecitazione all'acquisto di alcun servizio, né vuole fornire alcun suggerimento o raccomandazione operativa o in termini di investimento. KPMG non si assume alcuna responsabilità per la perdita o i danni che potrebbero derivare dall'uso improprio di questo volume o delle informazioni ivi contenute.

© 2020 KPMG Advisory S.p.A. è una società per azioni di diritto italiano e fa parte del network KPMG di entità indipendenti affiliate a KPMG International Limited, società di diritto inglese. Tutti i diritti riservati.

Denominazione e logo KPMG sono marchi e segni distintivi utilizzati su licenza dalle entità indipendenti dell'organizzazione globale KPMG.