

**ASSIFACT**

Associazione Italiana per il Factoring

AL SERVIZIO DI FACTORING E IMPRESE: 35 ANNI INSIEME

**Ns. Rif.: 111/23/VD**

Milano, 29 maggio 2023

**OGGETTO: GRUPPO DI LAVORO "FACTORING E CRISI D'IMPRESA" (Sottogruppo 2)**  
Verbale riunione del 18 maggio 2023

Si trasmette al Gruppo di lavoro in oggetto il verbale della riunione del 18 maggio 2023. Si prega di inviare eventuali commenti/osservazioni **entro lunedì 5 giugno p.v.**

Si ricorda che il presente documento, **riservato agli Associati e non divulgabile all'esterno**, è pubblicato nell'Area Gruppi di lavoro dell'Area Riservata del sito associativo, a cui i membri dei Gruppi di lavoro possono accedere attraverso le credenziali personalizzate ricevute e che è possibile recuperare in autonomia le credenziali di accesso con il proprio indirizzo email cliccando su password o nome utente dimenticato: <https://areariservata.assifact.it>.

Cordiali saluti

Il Segretario Generale  
Alessandro Carretta**DISTRIBUZIONE:**

e p.c.:

<b>CLESSIDRA FACTORING</b>	Mattia GARDELLIN Andrea PASCHINA	Gabriele PICCINI Keoma GARBILLO
<b>FACTORIT</b>	Alessandro GABRIELE Barbara LESCHANZ Antonio RICCHETTI	Antonio DE MARTINI
<b>GENERALFINANCE</b>	Fabrizio AMATIZI Alessandro FERRARI	Massimo GIANOLLI
<b>UNICREDIT FACTORING</b>	Marco AVELLONE	Simone DEL GUERRA

# Gdl Factoring e Crisi d'Impresa – Sottogruppo 2



## Data riunione

18 maggio 2023 ore 15:00

## Luogo

Videoconferenza Microsoft Teams

## Ordine del giorno:

1. Insediamento e obiettivi
2. Avvio lavori analisi mercato
3. Varie ed eventuali

## Presenze

[Foglio presenze](#)

## Verbale

### 1. Insediamento e obiettivi

- I principali obiettivi del gruppo di lavoro saranno quelli di analizzare il perimetro del mercato attuale e potenziale del distressed factoring, e approfondire i principali ambiti di analisi selezionati per agevolare e supportare gli operatori che vorranno entrare, o già operano, in tale segmento di mercato.
- Presentazione dei partecipanti al tavolo di lavoro

### 2. Avvio lavori analisi mercato

- Michele Montesi, del team Deloitte, presenta lo stato di avanzamento del progetto dopo le evidenze emerse dalle interviste con il top management delle Associate coinvolte nello studio per l'analisi del mercato distressed.
- nella prima parte del documento è proposta una analisi del contesto macroeconomico e del settore bancario e credito alle imprese, con dettaglio sui fattori che potrebbero impattare maggiormente nel contesto della crisi d'impresa. Lo scenario economico attuale è incerto e complicato e potrebbe impattare negativamente sulla salute delle imprese, con previsioni di aumento dei tassi di deterioramento e una forte crescita del numero di aziende con elevato rischio di credito o in situazioni di vulnerabilità nel corso del 2023.
- La seconda parte dell'analisi affronta il contesto del mercato attuale europeo e nazionale, con evidenze numeriche delle principali statistiche del mercato domestico e le caratteristiche peculiari del factoring in base alla tipologia dei principali prodotti offerti. Si propone di mettere maggiormente in risalto, nell'elenco dei principali vantaggi forniti dal factoring, l'ottimizzazione del capitale circolante attraverso soluzioni di factoring pro soluto IAS compliant che permettono la derecognition (eliminazione) dei crediti nei bilanci delle imprese cedenti e includere nei servizi offerti anche

l'operatività degli acquisti dei crediti fiscali che negli ultimi anni sta risultando sempre più in espansione.

- Nella terza parte del documento di analisi è riportata un'analisi della dimensione del mercato attuale e potenziale del segmento distressed, con la previsione di una progressiva crescita nei prossimi due anni e una penetrazione stimata nel mercato complessivo del factoring significativa. Prende la parola Dott. Uggetti, partner Deloitte restructuring, per affrontare le principali dimensioni di analisi per il factoring come supporto ad imprese in tutte le fasi del ciclo di vita dell'impresa: dallo stato in bonis passando per una situazione di pre-crisi (difficoltà temporanee di liquidità) e crisi fino a un possibile stato di insolvenza reversibile. Il perimetro di offerta viene analizzato confrontando il factoring con altri strumenti di finanziamento più tradizionali e considerate le caratteristiche distintive del factoring, come in particolare il trade off cedente-debitore tale per cui il rischio viene trasferito dal cedente al debitore, lo può rendere più facilmente accessibile alle imprese in stato di pre-crisi e crisi con un buon portafoglio clienti (debitori ceduti).
- Nel seguente ambito di analisi identificato è stato delineato il profilo di cliente target di medio-grandi dimensioni, ma viene citata, come punto aperto, l'opportunità anche verso clienti di dimensione più piccola (sotto i 20 milioni di fatturato annuo). Inoltre, il factor può avvalersi di molteplici canali di origination nell'operare in contesto di crisi, ad esempio con interlocutori qualificati come istituti bancari, impresa capo-filiera, professionisti, advisor specializzati, organismi procedura, anche in ottica di co-operation tra i vari factor per supportare l'azienda in crisi. Vengono elencati i potenziali rischi per i factor che si trovano ad operare in questo contesto, in primis quelli legali come il rischio revocatoria e concessione abusiva del credito, poi quelli economici per rischio svalutazione dei crediti per situazioni che non rientrano in bonis, reputazionali e operativi e i relativi strumenti di mitigation.
- Nell'ultima parte del documento vengono affrontati i fattori abilitanti per affermarsi nel settore del factoring per aziende distressed come l'importanza della competenza e del capitale umano per valutare ogni dossier di potenziali aziende cedente in situazioni di pre-crisi o crisi con team dedicati ad alta professionalità e ampia abilità di network con advisor specializzati finanziari e legali. Viene sottolineata l'importanza di servire con estrema tempestività l'azienda in crisi e offrire una disponibilità di affidamento lungo tutto il percorso di risanamento in un'ottica di sostenibilità di medio-lungo periodo.
- Nella fase conclusiva di interazione e brainstorming a valle della presentazione, i membri al tavolo più attivi nel mercato distressed segnalano che trovano spesso ostacoli nell'operare in ambito di pre-crisi, poiché trovano pochi advisor specializzati in questo segmento. Per esempio, nel nuovo Codice della Crisi di Impresa lo strumento della Composizione Negoziata va ancora consolidato a livello di giurisprudenza e deve essere gestito in maniera più efficace come strumento del nuovo CCII da parte delle imprese che potenzialmente vi possono ricorrere. Inoltre, viene confermata l'importanza dell'operare con tempestività non solo lato finanziatore (factor e/o banche) ma anche lato impresa in situazione di crisi: molte volte l'utilizzo dello strumento è tardivo, e quindi viene segnalata l'importanza e la necessità di allargare la conoscenza e le potenzialità dei nuovi strumenti della crisi anche agli imprenditori e a tutti i loro advisor specializzati.

### 3. Varie ed eventuali

Viene anticipato agli Associati che sarà inviata nei prossimi giorni, congiuntamente alla condivisione del documento presentato nella riunione, la data request per corroborare l'analisi con dati quali/quantitativi per definire le caratteristiche del mercato potenziale e la profilatura del cliente target nel segmento distressed.

Non essendovi altro da discutere, la seduta è tolta alle ore 17.00

## Follow up

- Invio della data request > Staff Assifact
- Raccolta e approfondimento dati quali/quantitativi per gli ambiti di analisi identificati del mercato entro il 9 Giugno > Gdl Associati
- Approfondimento e condivisione ai Sottogruppi di lavoro attivi su tavoli business e al Gruppo di lavoro generale dell'analisi completa del mercato nel mese di Luglio > Gdl + Staff Assifact/Deloitte

## Materiali

- [Documento presentato durante la riunione del 18/05 integrato dei feedback ricevuti](#)