



ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

AL SERVIZIO DI FACTORING E IMPRESE: 35 ANNI INSIEME

Ns. Rif.: 112/23/VD

Milano, 29 maggio 2023

OGGETTO: GRUPPO DI LAVORO "FACTORING E CRISI D'IMPRESA" (Sottogruppo 1)
Verbale riunione del 23 maggio 2023

Si trasmette al Gruppo di lavoro in oggetto il verbale della riunione del 23 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.:

BANCA CF+	Giovanni GALLO BARBISIO Matteo SILVESTRINI	DIREZIONE GENERALE Michele RONCHI
BANCA IFIS	Alberto BERTOSSI	Andrea BERNA Alberto STACCIONE
ILLIMITY BANK	Filippo MOGNI	Franco MARCARINI
INTESA SANPAOLO	Luisa AROSIO	Anna CARBONELLI
MBFACTA	Rosario CHIARENZA Stefano PEREGO	Enrico BUZZONI

Gdl Factoring e Crisi d'Impresa – Sottogruppo 1



Data riunione

23 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

- Giovanni Pedron, 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.
- La bozza del documento include un'analisi del contesto macroeconomico e del settore bancario e credito alle imprese.

Lo scenario economico attuale risulta incerto e complicato e potrebbe impattare negativamente sulla salute delle imprese, con i tassi di deterioramento previsti in aumento e una forte crescita del numero di aziende con elevato rischio di credito o in situazioni di vulnerabilità nel corso del 2023. Viene osservato dagli Associati presenti al tavolo che questa evoluzione in crescita dei tassi di default non appare ancora effettivamente esplosa e sembra esserci resilienza in termini di deterioramento del credito da parte delle imprese. Sicuramente le imprese di più grandi dimensioni riusciranno più facilmente a ribaltare l'innalzamento dei costi di fornitura verso i prezzi finali a differenza di quelle di più piccole dimensioni. Viene anche segnalato come sia presente una sostanziale stabilità nella produzione delle imprese e grazie al contesto inflattivo sia aumentata notevolmente la redditività.

- La seconda parte dell'analisi affronta il contesto del mercato attuale europeo e nazionale con evidenze numeriche delle principali statistiche della composizione del mercato domestico e le caratteristiche peculiari del factoring in base alla tipologia dei principali prodotti offerti.
- Nella terza parte del documento di analisi inizialmente viene riprodotta un'analisi della dimensione del mercato potenziale del segmento distressed con evidenza di una progressiva crescita nei prossimi due anni e una penetrazione nel mercato complessivo del factoring sempre più rilevante. Prende la parola Dott. Uggetti, partner Deloitte restructuring, per affrontare e definire 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), crisi e insolvenza reversibile. In prospettiva, si procederà a corroborare il lavoro con elementi quantitativi attraverso un'analisi bottom-up richiesta agli associati per stimare l'applicabilità del factoring nelle varie casistiche dalla fase di pre-crisi fino alla crisi reversibile. Il perimetro di offerta viene analizzato confrontando il factoring con altri strumenti di finanziamento più tradizionali e considerate alcune delle caratteristiche distintive dello strumento factoring, come in particolare il trade off cedente-debitore per cui il rischio viene trasferito al debitore, che lo rendono più facilmente accessibile alle imprese in stato di pre-crisi e crisi. Viene inoltre sottolineata l'importanza del finanziamento che sia funzionale alla continuità aziendale e debba essere imprescindibile la bontà del piano risanamento dell'azienda in crisi per condizionare l'intervento.
- Nel seguente ambito di analisi identificato è stato delineato il profilo del cliente target di medio-grandi dimensioni e vengono affrontati i principali canali di origination che possono avvalersi i factor nell'operare su diverse fasi del ciclo di vita delle imprese, dallo stato in bonis fino alla crisi reversibile, come ad esempio con questi interlocutori: istituti bancari, impresa capo-filiera, professionisti soprattutto in ambito legale, advisor finanziari specializzati, organismi procedura. Vengono elencati i potenziali rischi per i factor che si trovano ad operare in questo contesto di crisi d'impresa, 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 (in particolare viene posto all'attenzione del tavolo quello del condizionamento dell'intervento verso quelle imprese che stanno entrando in procedura concorsuale all'autorizzazione del Tribunale per agire in un ambiente protetto dal rischio di revocatoria).
- Nell'ultima parte del documento vengono affrontati i fattori abilitanti per affermarsi nel settore del factoring per aziende distressed: in primo luogo sono le competenze specialistiche e la presenza di team dedicati ad alta professionalità indispensabili per valutare efficacemente ogni dossier di potenziali clienti in situazioni di pre-crisi o crisi e un'ampia abilità di networking con advisor specializzati (finanziari e legali) in questo segmento di mercato. 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 di interazione e brainstorming conclusiva, a valle della presentazione della bozza di documento portato dai colleghi di Deloitte, i membri sottolineano come possa risultare complessa l'identificazione di un target specifico di clientela sia in termini dimensionali sia di settore merceologico e viene sottolineato come aspetto fondamentale la focalizzazione sul rapporto commerciale sottostante, che deve essere sano e con prospettiva di crescita del business per l'azienda fornitrice in situazione di pre-crisi o crisi. Altro fattore indispensabile per chi opera in questo mercato è il controllo e monitoraggio continuo dell'andamento del cedente e del portafoglio debitori ceduti. Ulteriori fattori abilitanti per costruire un vantaggio competitivo per il factor devono essere: i) una struttura specializzata che sappia fare un'accurata due-diligence e riesca a intervenire tempestivamente a breve termine e anche a livello di medio-lungo termine con strumenti diversificati dal factoring ii) un impianto contrattuale dell'operazione che permetta di ridurre il più possibile il rischio per il factor (esempio operatività pro soluto).

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.

Il prossimo incontro si terrà indicativamente nel mese di luglio dove saranno approfondite le evidenze qualitative emerse dall'analisi bottom-up dei portafogli degli Associati.

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

Follow up

- Invio della data request > Staff Assifact
- Raccolta dati quali/quantitativi del mercato e approfondimento delle analisi identificate 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 > Deloitte/Staff Assifact + Gdl Associati

Materiali

- [Documento presentato durante la riunione del 23/05 integrato dei feedback ricevuti](#)