



BOZZA PER DISCUSSIONE

Factoring & Crisi d'Impresa

Analisi delle Evidenze sul Mercato del Factoring verso Imprese in Pre-Crisi e Crisi

Milano, Settembre 2023



- Presentare le **principali evidenze** emerse dall'**analisi** dei **dati di mercato quali-quantitativi** raccolti dagli Associati
 - Approfondire e corroborare i **messaggi** emersi dallo **studio alla luce** delle **evidenze di mercato**
 - Raccogliere eventuali **feedback, riflessioni** e **spunti integrativi** sul documento
 - Presentare i **prossimi passi** in vista della **pubblicazione** dello **studio "Factoring e Crisi d'Impresa"**
-

SINTESI EVIDENZE FASE 1 DELLO STUDIO

Quick refresh evidenze fase 1 dello studio | Gli approfondimenti svolti hanno permesso di definire le caratteristiche chiave e le peculiarità del Factoring nelle situazioni di Crisi d'Impresa

1. Ambiti di Applicazione

Il Factoring può rappresentare uno **strumento** per **rispondere** alle **esigenze** delle **imprese** nelle fasi di **pre-crisi** e di **crisi reversibile** e **supportarne** il ritorno in bonis

2. Perimetro di Offerta

Il Factoring è lo **strumento** di finanziamento **più accessibile** per aziende in difficoltà e consente all'impresa di **valorizzare** i propri **crediti commerciali** per **ottenere liquidità riducendo** il **rischio** di **insoluti** o di **pignoramenti** dei crediti

3. Profilo Clienti Target

Il Factoring è particolarmente **adatto** a **clienti** di **medio-grandi dimensioni** operanti nel **settore industriale** e aventi un **portafoglio debitori** ad **elevato merito creditizio**

4. Canali di Origination

I Factor che offrono soluzioni ad aziende distressed possono avvalersi di **5 canali di origination** principali, attivi in fasi diverse del ciclo di vita dell'impresa

5. Potenziali Rischi e Mitigation

Gli operatori del Factoring devono **considerare** alcuni **potenziali rischi Legali, Economici, Reputazionali** ed **Operativi** che tuttavia possono essere **prevenuti** e **mitigati** adottando le **opportune strategie**

6. Fattori Abilitanti

Per costruire un vantaggio competitivo sono necessari: **Specializzazione di Settore, Team Dedicato**, Capacità di **Due Diligence**, **Disponibilità Finanziaria, Copertura Assicurativa, Digitalizzazione dei Processi, Rapidità di Intervento** e **Disponibilità dell’Affidamento**

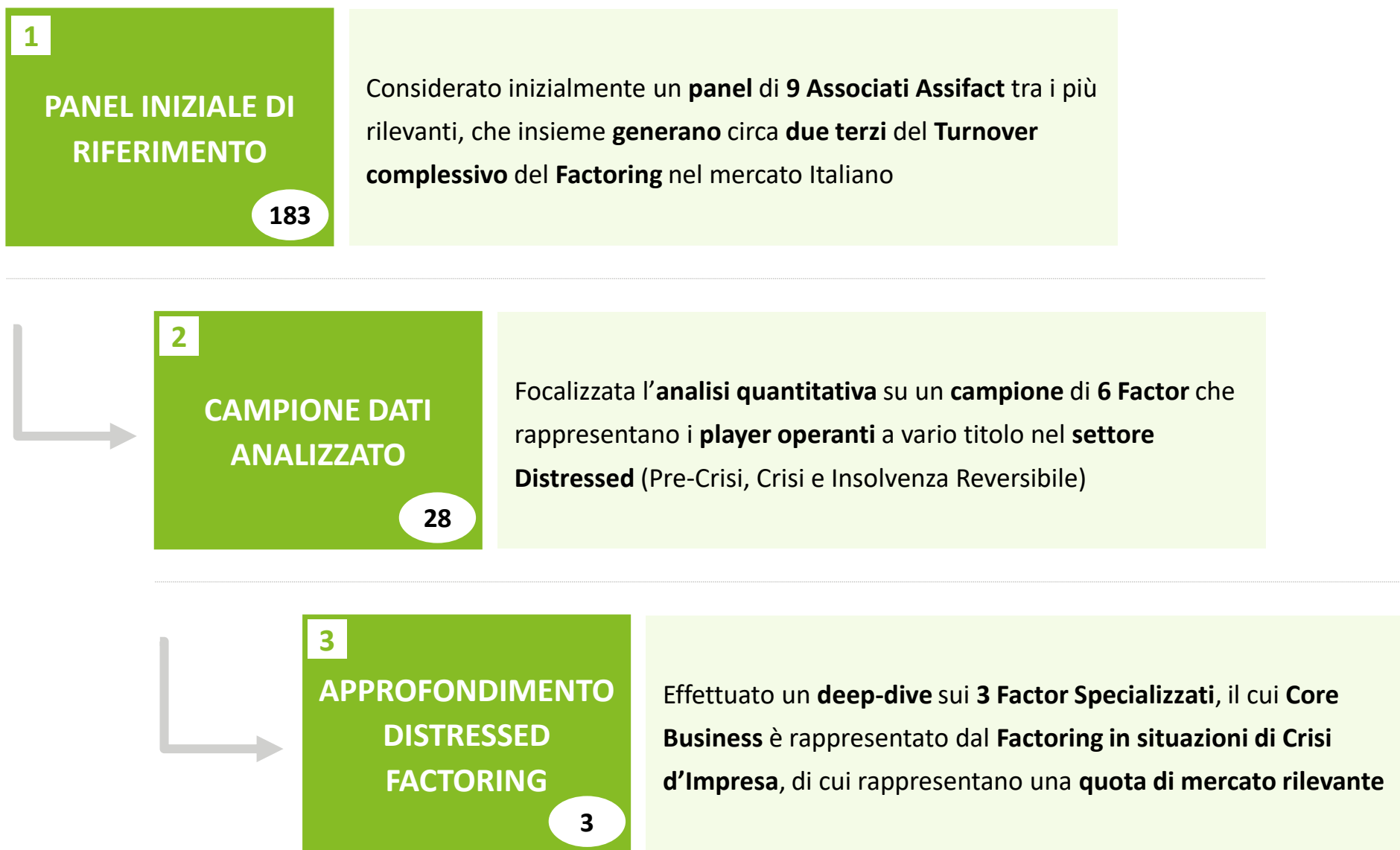
Fondamentale inoltre considerare le **peculiarità del framework normativo** in cui si inserisce il **Factoring verso aziende in pre-crisi e crisi**

ANALISI DATI SUL MERCATO DEL FACTORING

Nota metodologica | L'analisi delle evidenze del Mercato del Factoring verso Imprese in Pre-Crisi e Crisi è stata effettuata focalizzandosi sui Factor che operano in questo segmento

Utilizzato un approccio a 3 step, partendo da un ampio panel di Factor per arrivare ad approfondire i dati dei player Specializzati nel Distressed Factoring

- Turnover (€B, 2022)

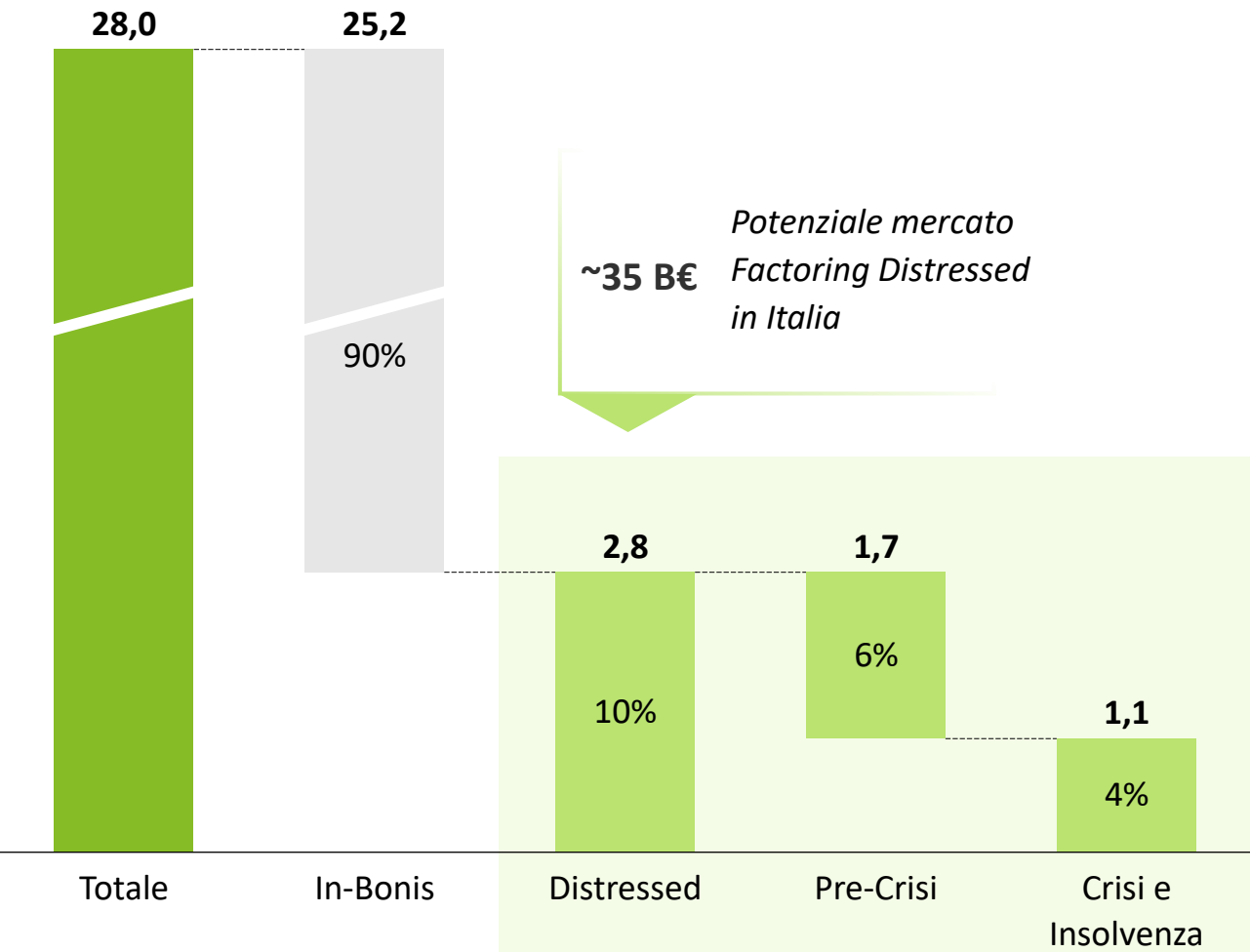


Il Factoring verso aziende distressed rappresenta ~10% del Turnover del campione analizzato, ma è stata evidenziata una forte variabilità tra i diversi player considerati nell'analisi

Analizzato **panel di società** di Factoring che operano nel **segmento Distressed** con l'obiettivo di **studiare le caratteristiche** e le peculiarità di questo **settore**

Turnover cumulato per stato azienda cedente

€B, %, 2022



Principali evidenze

- Il **Factoring verso aziende Distressed** rappresenta il **~10%** del **Turnover** totale del campione in analisi
- Tra i diversi **player** esaminati è presente una **forte variabilità** nell'incidenza dei **finanziamenti** ad **aziende in Pre-Crisi e Crisi** ed è possibile distinguere tra **due diverse tipologie** di operatori:
 - Player Specializzati** nel Factoring verso aziende Distressed
 - Player Generalisti** che investono in quota minoritaria nel Distressed

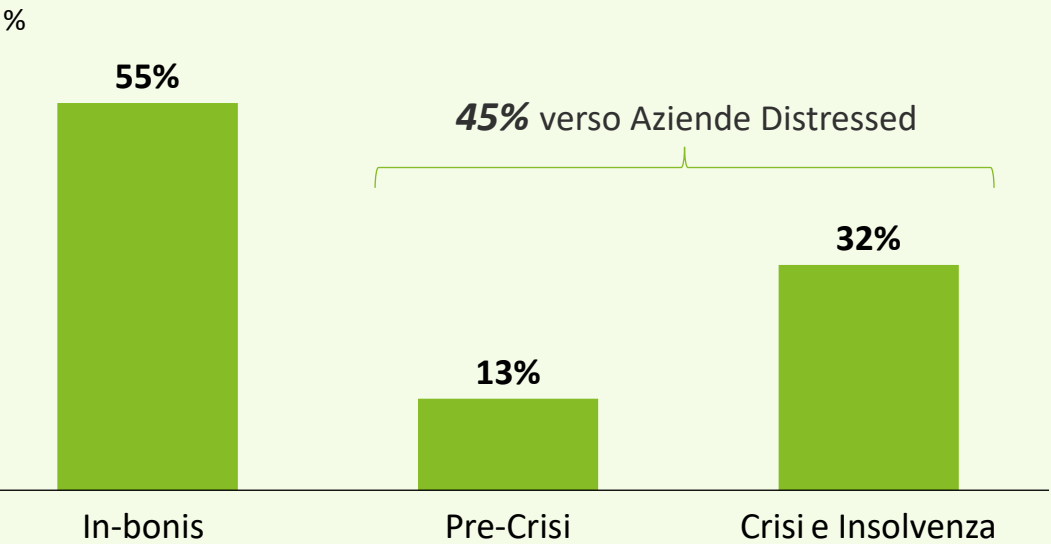


Player Specializzati e Generalisti si differenziano per il diverso focus verso imprese in situazioni di pre-Crisi e Crisi

PLAYER SPECIALIZZATI

Operatori **Specializzati** nel **Factoring** verso **imprese** in situazioni di **pre-Crisi e Crisi**, che rappresentano una quota rilevante del portafoglio complessivo

Turnover per stato azienda cedente

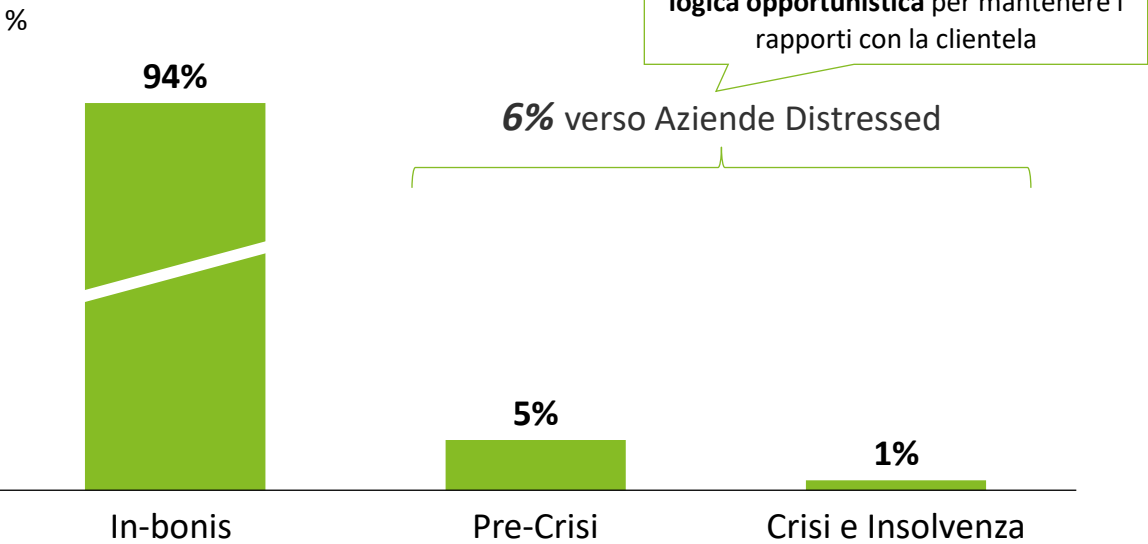


FOCUS DELL'ANALISI

PLAYER GENERALISTI

Operatori **generalisti** che presentano in **portafoglio** una **quota minoritaria** di **finanziamenti** ad aziende **distressed**, concentrati nelle fasi di **pre-Crisi**

Turnover per stato azienda cedente



Le analisi sul portafoglio dei player Specializzati consentono di identificare le peculiarità del Factoring verso aziende Distressed su una serie di dimensioni

Lo studio del portafoglio dei player Specializzati verso aziende in fase di Distressed ha evidenziato alcune differenze, secondo una serie di dimensioni, con il mercato generalista

Dimensioni di Analisi

Evidenze

Numeriche Chiave

- 1
- AMBITI DI APPLICAZIONE
- 2
- DIMENSIONI AZIENDA CEDENTE
- 3
- SETTORE MERCEOLOGICO
- 4
- QUALITÀ DEL CREDITO
- 5
- TICKET MEDIO
- 6
- CANALI DI ORIGINATION

Le operazioni in ambito Distressed sono **concentrate** sulle **aziende** in stato di **Crisi**

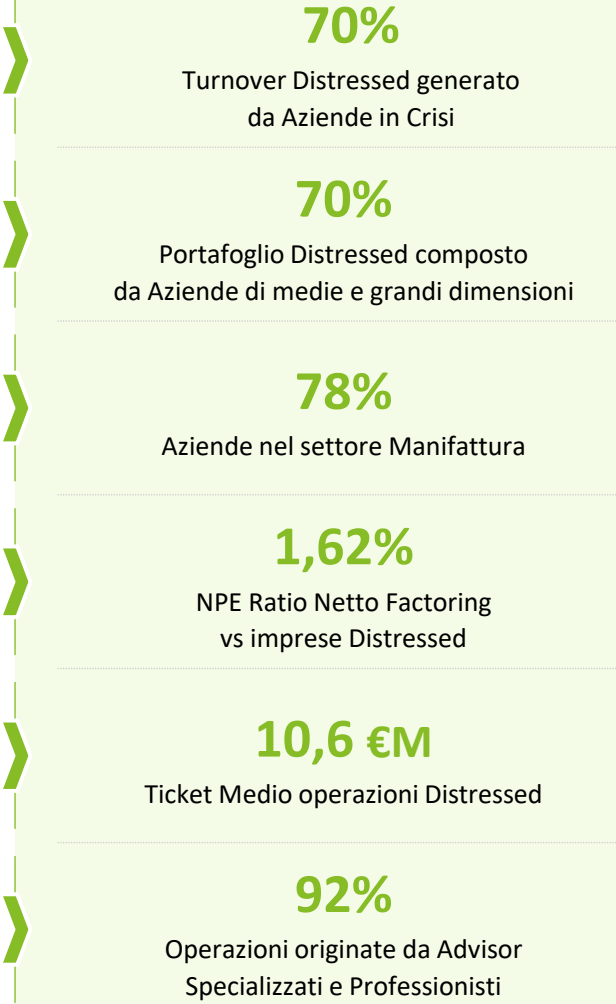
Il Factoring verso aziende Distressed si applica prevalentemente a **clienti di medie e grandi dimensioni**

I **clienti** in situazioni di pre-Crisi e Crisi sono **concentrati** nel **settore manifatturiero**, mentre il mercato è più distribuito

Il **rischio di insolvenza** delle **operazioni** con **aziende** in stato **Distressed** **non** risulta **superiore** a quello medio di **mercato**

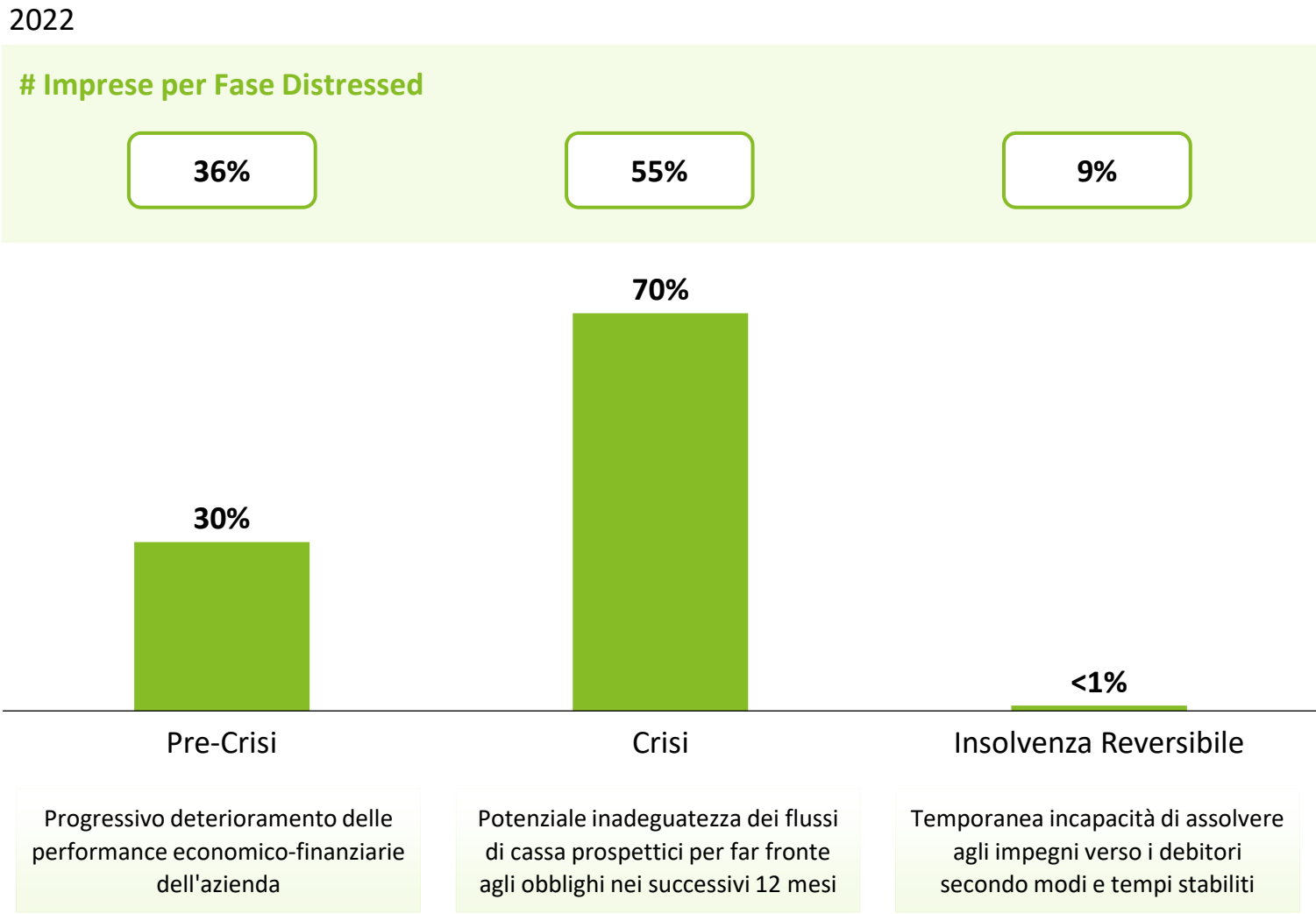
Il **Ticket Medio** del Factoring verso **aziende** in stato **Distressed** è superiore alla media di mercato

Gli **Advisor Specializzati** e i **Professionisti** sono i canali di origination **più rilevanti**



Ambiti di applicazione | Le operazioni in ambito Distressed sono concentrate sulle aziende in stato di Crisi, mentre agire in situazioni di insolvenza è considerato troppo rischioso

Turnover per stato di Distress del cedente¹

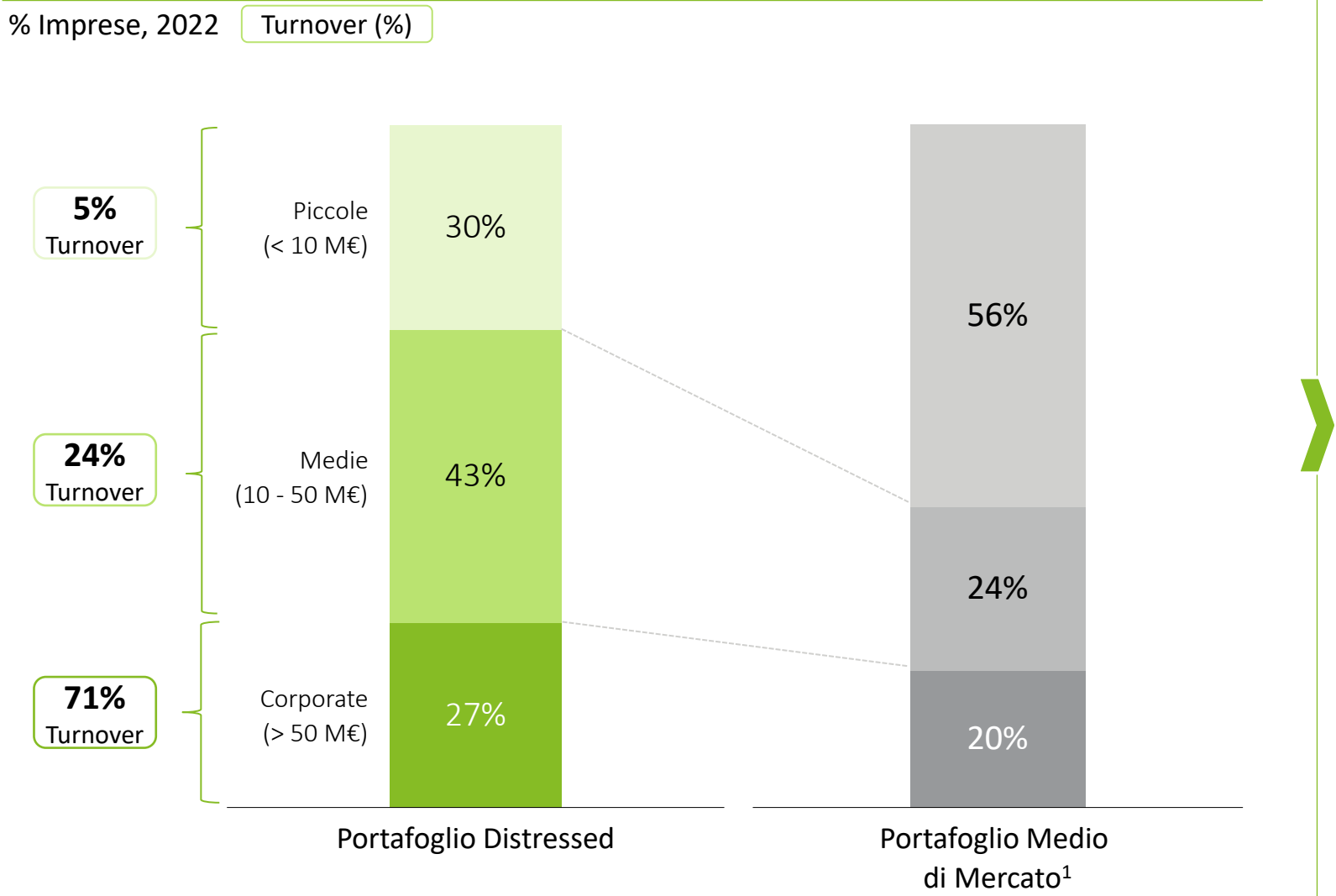


Principali Evidenze

- I **Factor Specializzati** concentrano le **operazioni** in ambito Distressed verso **imprese in fase di Crisi**, che rappresentano il **55%** del **totale** e generano il **70% del Turnover**. Queste operazioni sono preferite dai Factor Specializzati perché avvengono nel **contesto legale protetto** della **procedura concorsuale** (e.g., prededuzione, tutela da revocatoria, ...) che spesso presenta meno rischi rispetto alla fas di Pre-Crisi
- Lo stato di **insolvenza**, seppur reversibile, **non** risulta invece **appetibile** per gli operatori, rappresentando una quota **inferiore all'1%** del Turnover, a causa dei rischi ritenuti ancora troppo elevati. Tuttavia queste operazioni riguardano **~10% delle aziende**, mostrando un **ticket medio inferiore** (focus slide 14)

Dimensione azienda cedente | Il Factoring verso aziende Distressed si applica prevalentemente a Clienti di medie e grandi dimensioni, che rappresentano il 70% dei Clienti e il 95% del Turnover

Composizione Portafoglio per dimensione cedente



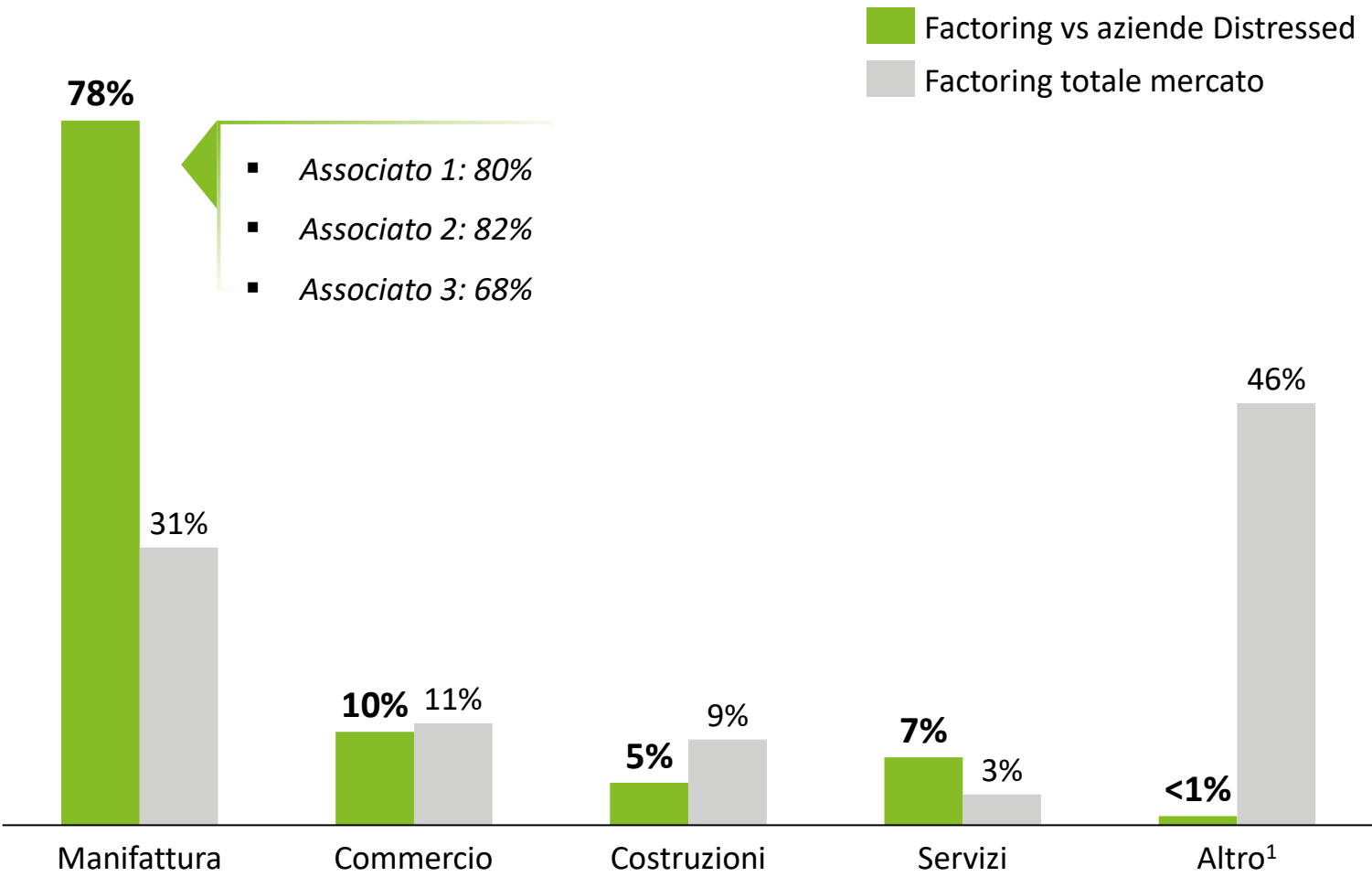
Principali Evidenze

- Il **portafoglio Clienti** in stato **Distressed** dei **player Specializzati** è composto **prevalentemente** da aziende di **Medie e Grandi dimensioni**, che rappresentano il **70%** dei **Clienti** e contribuiscono al **95%** del **Turnover**
- Nel **mercato complessivo** del Factoring vi è una **prevalenza** di Imprese di **Piccole dimensioni** (56% Clienti), mentre nel **Mercato Distressed** rappresentano solo il **30%** dei **Clienti** e contribuiscono ad appena il **5%** del **Turnover**
- La maggiore incidenza di **Clienti Distressed** di **Medie e Grandi** è legata alla **maggiore complessità** di questa tipologia di operazioni (e.g., attività di Due Diligence, attività legali, ...) che richiedono una **scala** minima di efficienza **superiore**

Settore merceologico | I clienti in situazioni di pre-Crisi e Crisi sono concentrati nel settore manifatturiero (quasi 80%), mentre il mercato presenta una distribuzione più omogenea tra i vari settori

Distribuzione Portafoglio per settore merceologico

% # cedenti, 2022



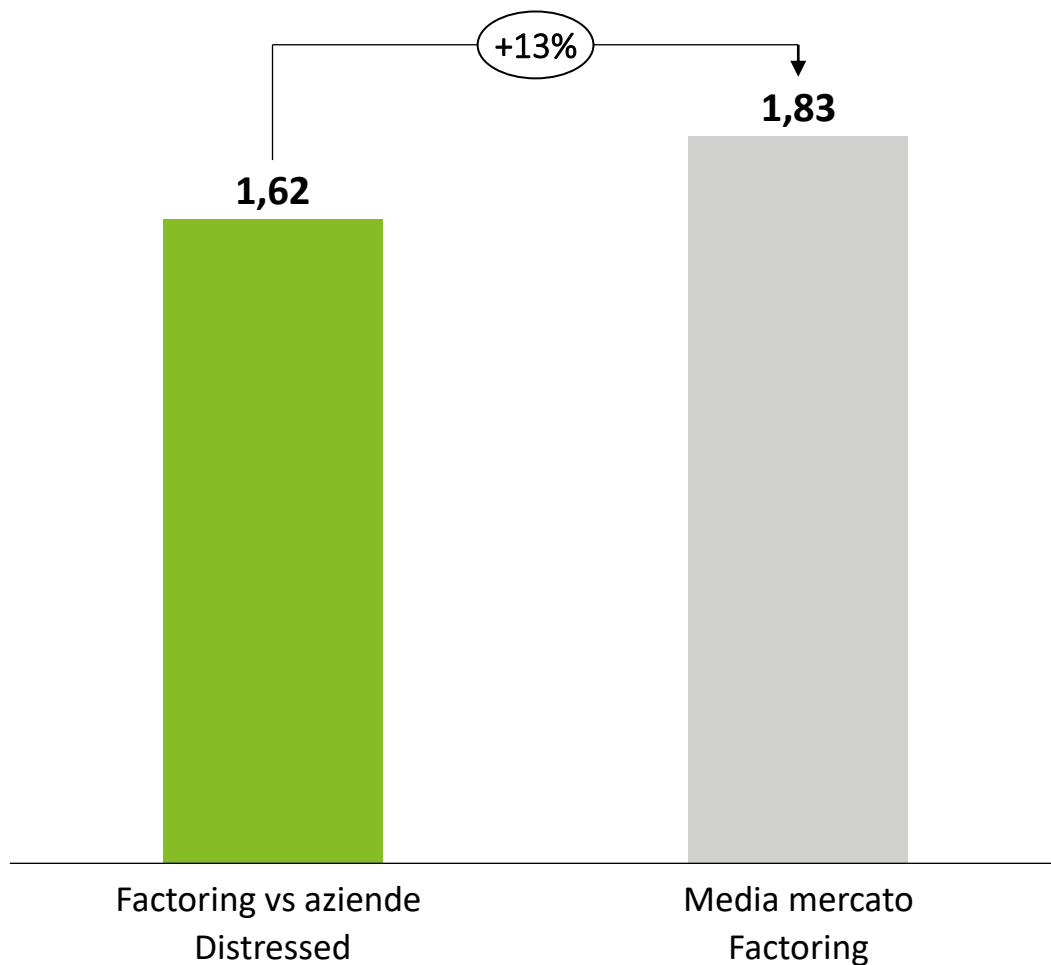
Principali Evidenze

- Le **società Specializzate** in Factoring Distressed investono prevalentemente nel **settore manifatturiero** (oltre 3 aziende su 4), che risulta il **più esposto** ad alcuni **fattori esterni di instabilità** (e.g., crisi energetica, inflazione materie prime, ...)
- Il **mercato complessivo** del Factoring è **maggiormente distribuito** nei diversi settori merceologici, sintomo che si tratta di un **prodotto ampiamente diffuso** e non caratteristico di una specifica Industry
- L'elevata **concentrazione settoriale** del **Factoring Distressed** può significare che si tratta di un **prodotto** che al momento ricopre solo una **nicchia di mercato**, ma che ha un **potenziale di diffusione notevole**

Qualità del credito | I valori di NPE Ratio mostrano che le operazioni verso aziende in pre-Crisi e Crisi non presentano un rischio di insolvenza maggiore rispetto al resto del mercato del Factoring

Qualità del Credito

NPE Ratio Netto, 2022



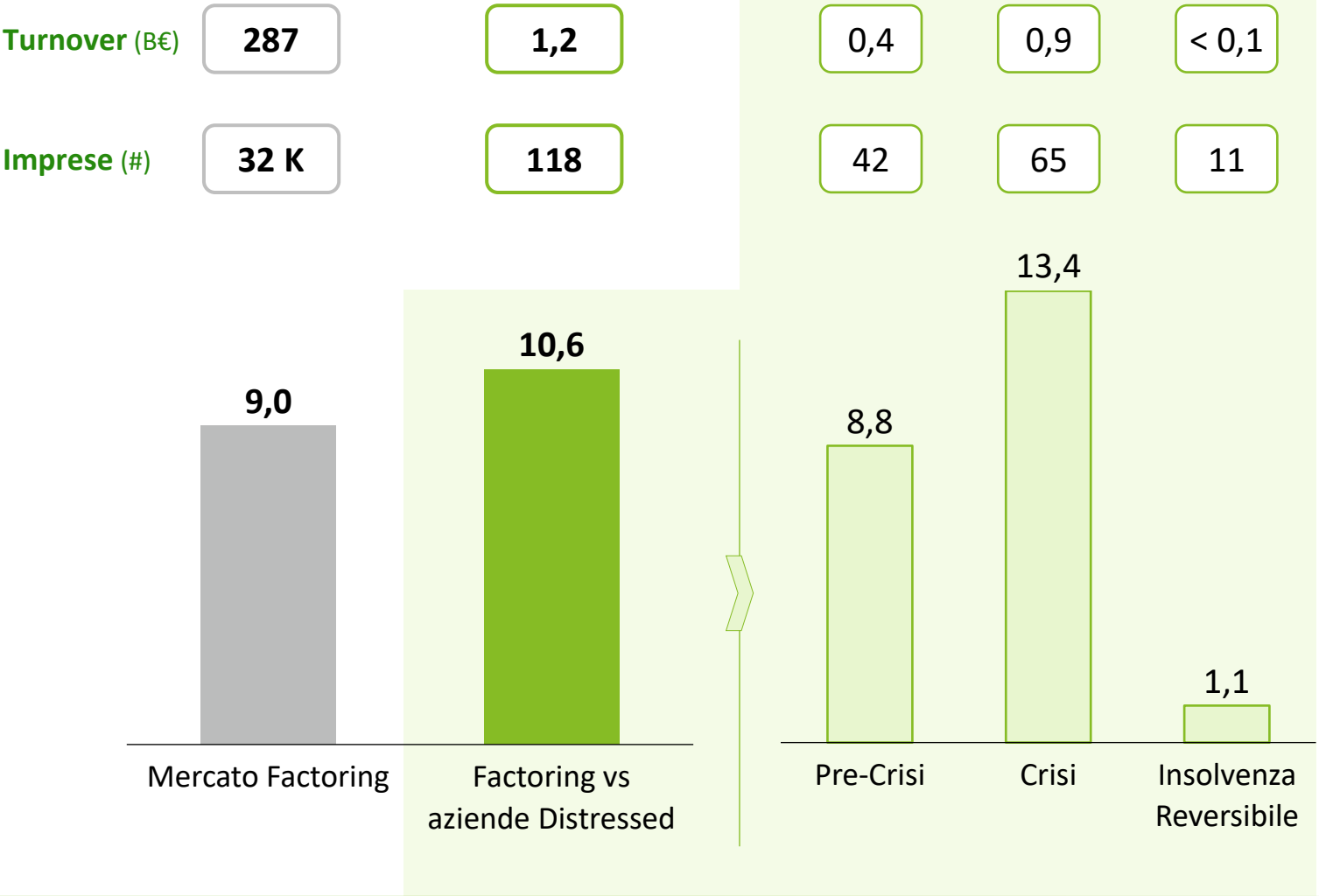
Principali Evidenze

- I **player Specializzati** in operazioni verso **aziende** in situazione di **pre-Crisi e Crisi** mostrano un **NPE Ratio al netto** di rettifiche e ammortamenti dell'**1,62%**, l'**11% in meno** rispetto alla **media di mercato** del Factoring (1,83% NPE Ratio Netto, 2,80% NPE Ratio Lordo dei Crediti nei Bilanci Bancari)
- Questo valore di **NPE** mostra che il **Factoring** verso **aziende Distressed** non presenta una **maggior rischio** rispetto alle operazioni tradizionali, a causa dall'**impianto** con il quale queste **operazioni** vengono effettuate (e.g., accurata DD, garanzie sottostanti, riassicurazione crediti, ...) e dalle **competenze specialistiche** degli operatori

Ticket medio | Il Ticket Medio delle operazioni verso aziende Distressed è superiore rispetto al mercato, in particolare per le aziende in «Crisi»

Ticket Medio operazioni

€M, 2022



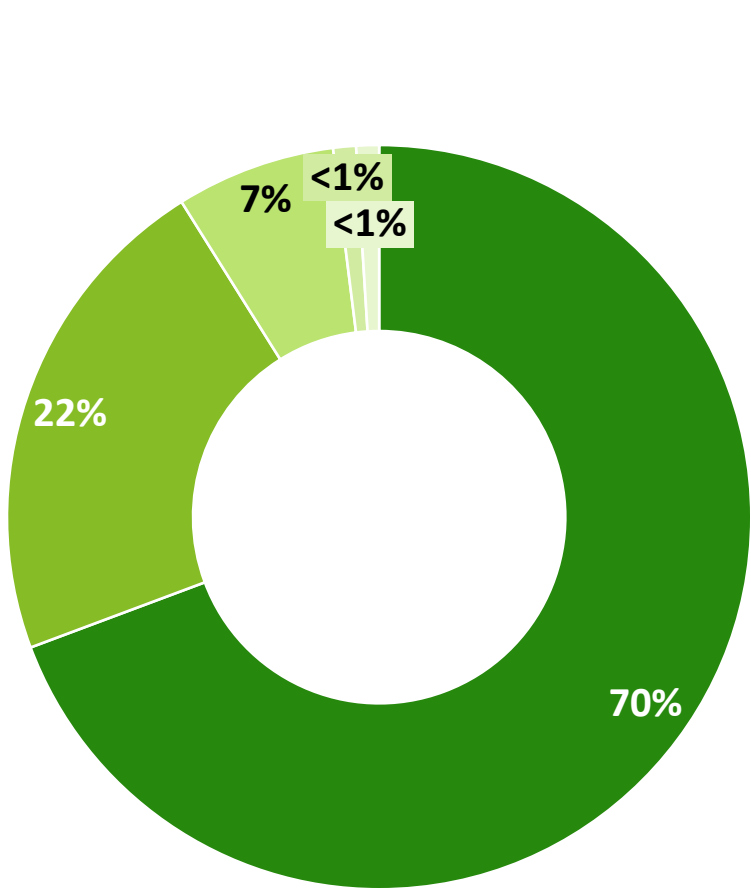
Principali Evidenze

- Considerando Turnover e # Clienti serviti, il **ticket medio** per **Operazione** di Factoring **Distressed** è **superiore** rispetto al Factoring generale (10,6 €M vs 9,0 €M)
- Il **ticket medio elevato** conferma la maggior **focalizzazione** su imprese di **Medie e Grandi dimensioni** ed è necessario per giustificare i costi dell'operazione (e.g., procedure, due diligence, ...)
- Analizzando i dati per le diverse fasi di Distressed Factoring, il **ticket medio maggiore** risulta per la **fase di Crisi** (13,4 €M), mentre nei casi di **Insolvenza Reversibile** (1,1 €M) vengono gestite **operazioni** prevalentemente in **logica opportunistica**, con ridotta esposizione al rischio

Canali di origination | Oltre il 90% del Factoring verso aziende Distressed è originato da Advisor Specializzati e Professionisti

Turnover per Canale di Origination

%



- Advisor Specializzati**
Operatori finanziari specializzati che offrono servizi ad aziende in Crisi
- Professionisti**
Professionisti (e.g., commercialisti, studi legali, ...) che operano come advisor aziendali
- Canali Diretti**
Origination diretta da parte della società di Factoring
- Imprese capo-filiera**
Aziende capo-filiera che abilitano le imprese fornitrici alla cessione dei crediti verso di essi
- Organismi Procedura**
Organismi della procedura in contesti di procedure concorsuali

Principali Evidenze

- Il **canale di origination principale** di clienti in Crisi e pre-Crisi per i player Specializzati è costituito dagli **Advisor Specializzati** (70% del Turnover), seguiti dai **Professionisti** (22%), dimostrando l'**importanza** di queste **figure** nel segnalare potenziali opportunità di business facendo leva su una **profonda conoscenza** delle **aziende target** e su un **rapporto diretto** con le stesse
- I **canali diretti** rappresentano poi **meno del 10%** del Turnover, mentre il ricorso agli **Organismi della Procedura** e alle **aziende capo-filiera non è significativo**, nonostante le potenziali opportunità offerte da questi canali, che presentano quindi dei **margini di sviluppo**

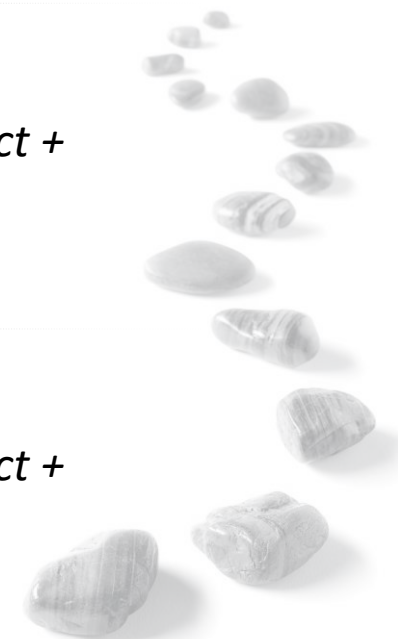


FEEDBACK E IMPRESSIONI

- Open Discussion -

Prossimi Passi

Deadline	Attività	Owner
12 / 09	Integrazione di eventuali feedback sui contenuti del lavoro presentati	<i>Deloitte/ Assifact</i>
20 / 10	Condivisione prima bozza di Report conclusivo in vista del Comitato Esecutivo Assifact (24/10)	<i>Deloitte/ Assifact + Associati</i>
30 / 11	Presentazione del Report finale dello studio " Factoring e Crisi d'Impresa "	<i>Deloitte/ Assifact + Associati</i>





Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.com/about for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 160 countries, Deloitte brings world-class capabilities and deep local expertise to help clients succeed wherever they operate. Deloitte's approximately 335,000 professionals are committed to becoming the standard of excellence.

© 2023 Deloitte