

Comitato Esecutivo del 16 gennaio 2024

**Punto 3 all' ODG
DoD**

**ALLEGATO 3.1
Applicazione della DoD nel factoring pro solvendo
(Comunicazione inviata a Banca d'Italia)**

Applicazione della DoD nel factoring pro solvendo

Premessa

La presente nota riporta un'anticipazione degli esiti dell'indagine che Assifact sta compiendo presso i propri Associati sulle modalità di applicazione degli Orientamenti EBA sulla definizione di default nel caso di factoring pro solvendo, preceduti da un breve riepilogo dei presupposti dell'impostazione proposta dall'Associazione.

La riflessione prende spunto dagli esiti di talune ispezioni di vigilanza da parte della Banca d'Italia nelle quali gli approcci adottati dagli Associati ispezionati sono stati posti in discussione.

Dimensioni del mercato

Il factoring pro solvendo rappresenta il 21% del turnover complessivo del settore del factoring in Italia. In questa operatività, il cedente garantisce la solvenza dei debitori ceduti ai sensi della Legge 52/91.

In termini di bilancio e vigilanza prudenziale, le esposizioni per factoring pro solvendo ricomprendono, in generale, la quota finanziata relativa alle cessioni di credito che non superano il test di derecognition previsto dall'IFRS 9: pertanto, la definizione di "factoring pro solvendo" utilizzata da qui in avanti accoglie sia le operazioni pro solvendo in senso stretto, sia le operazioni nativamente pro soluto che non trasferiscono sostanzialmente tutti i rischi e i benefici del credito ceduto.

Si precisa inoltre che le operatività pro solvendo e pro soluto, sovente, non rappresentano "compartimenti stagni" in quanto anche nei contratti pro soluto, la quota di crediti eccedente il plafond o comunque non approvati in garanzia si considera acquisita pro solvendo.

Anche per questa ragione, il mercato del factoring pro solvendo di fatto include tutti gli operatori del settore del factoring, al netto di taluni operatori specializzati in specifici segmenti di attività.

Fatta questa doverosa premessa, di seguito si riportano le esposizioni e il montecrediti relativo a operatività pro solvendo nell'ambito degli intermediari finanziari vigilati, così come riveniente dalle segnalazioni di vigilanza da questi trasmesse, ripartita fra intermediari indipendenti e intermediari facenti parte di gruppi bancari al 31/12/2022.

		Esposizione pro solvendo	Montecrediti pro solvendo
N. TOT. INT. FIN,	13	8.050.393.923	12.054.719.343
GRUPPO BANCARIO	8	7.069.961.440	10.598.398.017
INDIPENDENTE	5	980.432.483	1.456.321.326

Si sottolinea che le banche associate ad Assifact presentano un'ulteriore esposizione per factoring pro solvendo di circa 5,5 miliardi di euro.

Factoring pro solvendo: technicalità e profili applicativi della definizione di default

Si richiamano, in primo luogo, le caratteristiche tecniche della tradizionale e più diffusa modalità operativa del factoring, ovvero l'anticipazione "in monte". Le technicalità del prodotto prevedono infatti la concessione di

una linea finanziaria al cedente, caratterizzata dalla flessibilità degli utilizzi e dalla dimensione proporzionalmente connessa all'ammontare dei crediti ceduti in essere dotati delle caratteristiche definite dall'intermediario per la finanziabilità, c.d. "montecrediti", dal quale l'intermediario rientrerà delle anticipazioni erogate.

La flessibilità della linea si concretizza nel fatto che il factor eroga, su richiesta del cliente, l'anticipazione a valere sul montecrediti (e non sui singoli crediti) ed esclusivamente dopo aver verificato che vi sia capienza del montecrediti con riferimento ai parametri definiti nella delibera, spesso non comunicati al cliente. In questa logica, dal punto di vista operativo, il factoring si avvicina più a uno scoperto di cassa, il cui rimborso avviene tramite gli incassi dei crediti ceduti, che ad un classico anticipo fatture bancario.

L'operatività in monte ha natura rotativa ed è tipicamente resa possibile dalla presenza di una cessione in massa dei crediti (anche futuri) e dai meccanismi di compensazione volontaria previsti nel contratto di factoring, il quale include, di norma, la previsione che *"Il Factor avrà diritto di trattenere somme e compensare propri debiti a qualsiasi titolo nei confronti del Fornitore con propri crediti a qualsiasi titolo vantati nei confronti del medesimo"* (cfr. Assifact, Elementi di base del contratto di Factoring).

Tale meccanismo opera automaticamente, sulla base di un conto anticipi (o conto liquidazione, o conto factoring...) unico per ciascun cedente sul quale vengono imputati gli anticipi erogati e le relative competenze (interessi e commissioni) e sul quale avvengono le compensazioni fra le somme a debito del cedente e gli incassi ovvero gli anticipi sui crediti successivamente ceduti.

Dal punto di vista contabile, il funzionamento dell'operatività in monte può essere esemplificato come negli schemi in appendice.

Sebbene il factoring presenti apprezzabili differenze nei diversi Paesi europei dal punto di vista tecnico, contrattuale e giuridico, l'operatività in monte non è una specificità italiana. L'EUF, la Federazione europea del factoring, in occasione della consultazione svolta da EBA sugli Orientamenti (cfr. EUF/16-01), ne ha infatti richiamato i principi fondamentali:

"On the client side, the financing facility is usually considered as one and limited to a percentage of the amount of the outstanding receivables.

The EUF reckons that taking into consideration the agreed percentage of advance, as proposed by the EBA in the Consultation Paper, may represent a proper way to treat factoring.

Indeed, the actual amount of funds available to the client on a certain day is calculated taking into consideration such agreed percentage of the invoices that are considered suitable for finance.

Thereafter, the availability is increased by:

- *receiving invoices from the client, and*
- *receiving payments from the debtors or reimbursed by the client or by the insurance company,*

while it is decreased by:

- *any prepayment made to the client,*
- *credit notes, and*
- *the financier's fees and charges. "*

Sotto questo profilo, giova sottolineare che, qualora il contratto preveda tale modalità di compensazione volontaria, non si ravvedono ragioni per ritenere che la circostanza che l'anticipo sia – per ragioni operative –

attribuito alle singole fatture anziché gestito in un conto anticipi unitario possa inficiare il funzionamento di tale meccanismo, in quanto la facoltà di compensazione interna al complessivo rapporto di factoring rimane comunque operante.

Dal punto di vista del bilancio, come detto, le operazioni che non comportano il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici generano un'esposizione nei confronti del cedente, per i corrispettivi pagati in anticipo.

Sul punto, anche EBA evidenzia, sia nei razionali che nel feedback statement degli orientamenti DoD, la similarità dal punto di vista tecnico rispetto all' "overdraft":

"In effect it is specified that where the factor recognises on the balance sheet only the factoring account with the client, such an account should be treated as past due where a client breaches the advised limit once the account is in debit, i.e. from when the advances paid for the receivables exceed the percentage agreed between the factor and the client" (pag. 7).

"Although there are some similarities to overdrafts, as explained in the section on background and rationale, the treatment specified in paragraph 27 is specific to this type of factoring" (pag. 88).

Questa particolarità del factoring si riflette negli orientamenti EBA sulla definizione di default ("DoD"), che al paragrafo 27 precisano, con riferimento al factoring pro solvendo, che *"il conteggio dei giorni di arretrato dovrebbe decorrere dal momento in cui il conto di factoring è in debito, ossia dal momento in cui gli anticipi versati per i crediti commerciali eccedano la percentuale concordata tra il factor e il cliente"*. Sempre il paragrafo 27 precisa ulteriormente che, *"Al fine di determinare le esposizioni scadute del cliente di un factor, gli enti sono tenuti a effettuare entrambe le seguenti operazioni:*

(a) confrontare la somma dell'importo del conto di factoring in debito e tutte le altre obbligazioni scadute del cliente registrate nel bilancio del factor, con la componente assoluta della soglia di rilevanza fissata dall'autorità competente ai sensi dell'art. 178, paragrafo 2, lettera d), del regolamento (UE) n. 575/2013;

(b) considerare il rapporto tra l'importo di cui alla lettera a) e l'importo complessivo del valore corrente del conto di factoring, ossia il valore dell'importo degli anticipi per i crediti commerciali e tutte le altre esposizioni in bilancio relative alle obbligazioni creditizie del cliente, e confrontarlo con la componente relativa alla soglia di rilevanza fissata dall'autorità competente, ai sensi dell'art. 178, paragrafo 2, lettera d), del regolamento (UE) n. 575/2013."

Gli Orientamenti considerano quindi "scaduta" l'esposizione per factoring pro solvendo applicando un principio di persistenza dello "sconfino" rispetto ad un parametro specifico, ovvero la "percentuale di anticipazione". Tale modalità, secondo le discussioni intrattenute con EBA preliminarmente all'emanazione degli Orientamenti, intende sopperire alla mancata comunicazione del fido al cedente, mantenendo comunque un parametro oggettivo di riferimento.

Factoring pro solvendo: prassi applicative della definizione di default

Nella prassi di mercato sin qui osservata presso la sostanziale totalità degli operatori sentiti, ivi incluse le banche (fatta eccezione per gli operatori che contrattualizzano il fido con il cliente ed escludendo taluni operatori che stanno attualmente valutando possibili modifiche nell'approccio), tale impostazione è stata così implementata:

- 1) In primo luogo, viene verificato se l'esposizione verso il cedente per factoring pro solvendo è superiore al prodotto fra il montecrediti complessivo e la percentuale di anticipazione.

In altri termini, si considera “a debito” una linea di factoring pro solvendo in cui:

- i) $\text{esposizione cedente} / (\text{montecrediti pro solvendo} * \text{percentuale di anticipazione}) > 1$.

Qualora questa percentuale non sia contrattualizzata (come prassi nel mercato italiano), il factor si riserva la possibilità di anticipare sino al 100% del valore del montecrediti ceduto. Per questo motivo, tale percentuale di anticipazione è sovente considerata pari a 100% (un intermediario, tuttavia, applica comunque l’eventuale percentuale definita in delibera interna, in aderenza alle indicazioni del gruppo estero di appartenenza).

- 2) L’eventuale differenza positiva fra l’esposizione del cedente e il montecrediti (“sconfino”, “debordo”, “fuori scarto”...) viene quindi sommata alle (eventuali) altre esposizioni scadute nei confronti del cedente al numeratore della soglia relativa e confrontata con la soglia assoluta. Se superate entrambe, si attiva il contatore.

In altri termini (per semplicità si considera, per il soggetto, la presenza della sola esposizione per factoring pro solvendo):

- ii) $\text{Importo a debito cedente} = \text{esposizione cedente} - (\text{montecrediti} * \text{percentuale di anticipazione})$

- iii) $\text{Soglia relativa} = \text{Importo a debito cedente} / \text{esposizione cedente}$

Dal punto di vista matematico, i precedenti passaggi (qui illustrati per “step” per fini di maggiore chiarezza) sono equivalenti all’impostare un calcolo della materialità che presenti al numeratore, direttamente, l’eventuale differenza di cui alla formula ii).

La suddetta prassi, in particolare con riferimento all’indicazione di una percentuale di anticipabilità pari al 100% qualora non comunicata, è coerente con quanto a suo tempo condiviso in sede associativa: “[...] nella prassi nazionale non sempre è comunicata al cedente la percentuale di anticipabilità dei crediti ceduti. Ciò, indipendentemente dalla comunicazione di un fido al cliente, può generare incertezza sull’applicazione delle regole previste. In linea di principio, si ritiene che la percentuale di anticipabilità dei crediti ceduti non comunicata possa essere considerata al 100% del montecrediti finanziabile. Tale logica appare giustificata dal fatto che la mancata comunicazione dei limiti operativi al cedente risponde proprio alla ricerca di una maggiore flessibilità nella gestione del rapporto con quest’ultimo. Flessibilità che può portare, in un dato momento, a modificare le condizioni operative del rapporto per rispondere ad esigenze contingenti (es. stagionalità), sia per quanto riguarda il fido complessivo che gli altri limiti operativi deliberati sulla posizione. In tale prospettiva, ogni anticipazione su crediti ceduti rappresenta la concreta attuazione della delibera creditizia assunta sulla posizione. Tale logica appare inoltre coerente con la logica di segnalazione del factoring Centrale dei Rischi ove, in assenza di un fido contrattualizzato, il factor segnala l’affidato pari all’utilizzato proprio assumendo che il finanziamento effettivamente erogato sia coerente, fino a prova contraria, con la delibera creditizia sottostante. (Assifact, Lettera 49/19/VD).”

Tale impostazione risulta peraltro in linea con quanto osservato da EUF, la Federazione europea del factoring, in occasione della consultazione svolta da EBA sugli Orientamenti (cfr. EUF/16-01):

“There are cases where the factor does not inform the client about such percentage: in those cases, the factor manages the position of the client according to its internal limits and implicitly considers that it is liable up to the total amount of the outstanding debts (i.e. the agreed percentage is equal to 100%).”

Factoring pro solvendo: il default del cedente

Nel factoring pro solvendo, uno “sconfino” del cedente può verificarsi, tipicamente, quando la rotatività del rapporto si interrompe, ad esempio:

- i debitori sono inadempienti e il cedente non è in grado né di cedere nuovi crediti graditi al factor (attraverso la cui anticipazione compensare quanto dovuto) né di ripristinare la disponibilità rientrando dell’anticipazione ricevuta con rimesse dirette, ovvero
- il cedente ha utilizzato pienamente la disponibilità concessa dal factor e l’addebito delle competenze genera il superamento dei limiti che il cedente non ripristina né cedendo nuovi crediti graditi al factor (attraverso la cui anticipazione compensare quanto dovuto) né rientrando dell’anticipazione ricevuta con rimesse dirette, ovvero
- il factor revoca, in tutto o in parte, gli affidamenti concessi richiedendo il rimborso dell’anticipazione erogata, che il cedente non provvede a restituire

L’impostazione adottata in applicazione delle indicazioni degli Orientamenti EBA sulla definizione di default riflette coerentemente le suddette casistiche e, più in generale, le caratteristiche dell’operatività del factoring.

Factoring pro solvendo: la traslazione del rischio sul debitore ceduto

La Circolare n. 288 del 3 aprile 2015 (Titolo IV – Capitolo 5 – Sezione II – Paragrafo 3) prevede che *“nel caso di operazioni “pro solvendo” oppure di operazioni “pro soluto” che non abbiano superato il test per la “derecognition” previsto dallo IAS 39, le relative esposizioni vanno imputate in capo al cedente e trattate relativamente al rischio di credito secondo le regole applicabili al portafoglio di pertinenza di quest’ultimo”* ma introduce per gli intermediari finanziari la deroga secondo cui *“le esposizioni possono essere alternativamente intestate al debitore ceduto qualora siano soddisfatti i requisiti operativi di seguito indicati, volti ad assicurare che il recupero delle esposizioni creditizie dipenda dai pagamenti effettuati dai debitori ceduti piuttosto che dalla solvibilità dei cedenti”*.

Tale facoltà è ampiamente utilizzata dagli intermediari finanziari: nello specifico, è stata svolta una survey finalizzata ad evidenziarne l’utilizzo da parte degli Associati Assifact rilevando quanto segue (dati riferiti al 30/09/2023):

- su 13 intermediari finanziari vigilati, 8 di questi (62%) effettuano la traslazione sul debitore ceduto nel factoring pro solvendo;
- in aggregato, le esposizioni per cui è stata effettuata la traslazione sul debitore ceduto ai fini prudenziali ammontano a 2,99 miliardi di euro, pari al 56% del totale delle esposizioni pro solvendo;
- fra gli intermediari che adottano la facoltà in questione, si registrano approcci differenti che spaziano dall’utilizzo occasionale e mirato (su un numero limitato di operazioni e per importi contenuti rispetto al portafoglio complessivo) ad un utilizzo diffuso, su quote del portafoglio anche particolarmente elevate (oltre 75%) in diversi casi. In media, la quota di esposizioni traslate è maggiore negli intermediari appartenenti a gruppi bancari (62%) rispetto agli intermediari indipendenti (33%).

Si evidenzia, inoltre, come nessuno degli intermediari finanziari intervistati abbia ritenuto di modificare, per tali esposizioni, l’approccio utilizzato per la determinazione del default della controparte, mantenendo sempre il calcolo dei giorni di scaduto allineato a quanto previsto dagli Orientamenti EBA per le esposizioni che non prevedono l’iscrizione del valore del credito ceduto nel bilancio del factor, anche per assicurare il rispetto di quanto previsto dal principio IFRS 9. La traslazione del rischio ha quindi effetto meramente sui profili prudenziali ma non sul bilancio del factor (che deve sottostare a quanto prescritto nell’IFRS 9).

Di seguito la tabella riepilogativa dell'indagine condotta.

	Indipendente	Gruppo Bancario	Totale	%
Campione	5	8	13	
Traslazione su almeno 1 operazione pro solvendo al 30/09/2023	5	3	8	62%
# di rapporti per factoring pro solvendo con rischio traslato sul debitore	106	1709	1815	
Esposizione complessiva per factoring pro solvendo al 30/09/2023	1.018.300.682	4.314.134.870	5.332.435.551	
Esposizione per factoring pro solvendo traslata sul debitore al 30/09/2023	347.765.933	2.640.970.383	2.988.736.316	56%

Riflessioni conclusive

Le prassi descritte nella presente nota risultano adottate dalla sostanziale totalità degli operatori italiani, in modo trasversale fra banche e intermediari finanziari e fra soggetti vigilati nell'ambito SSM e vigilati dalla Banca d'Italia.

Risulta da alcuni Associati che, nel **corso di ispezioni della Banca d'Italia**, tale impostazione sia stata **posta in discussione** e nello specifico siano stati sollevati dubbi in particolare:

- Sulla **grandezza da considerare al denominatore del rapporto per la determinazione del conto factoring "in debito"**, che nella prassi italiana è tipicamente rappresentata dal montecrediti, mentre sarebbe **sollevata l'obiezione che il parametro corretto dovrebbe essere l'ammontare effettivamente anticipato**
- Sull'**importo da considerare "a debito"** nel calcolo della soglia di materialità, che nella prassi italiana è identificato nell'ammontare dell'esposizione che eccede il montecrediti mentre secondo le obiezioni formulate sarebbe **da parametrare alle fatture scadute** presenti nel montecrediti (grandezza di cui però non si trovano riferimenti negli Orientamenti EBA).

Tali spunti, qualora non strettamente circostanziati rispetto alla specifica operatività degli intermediari oggetto di ispezione (che non è ovviamente in discussione in questa sede), andrebbero approfonditi attentamente alla luce del testo degli Orientamenti e delle caratteristiche tecniche dell'operatività di factoring.

Si sottolinea che qualsiasi intervento volto a modificare le prassi qui descritte per la determinazione delle esposizioni verso cedenti in default impatterebbe su tutti gli Associati, ivi inclusi quelli che sono espressione di gruppi bancari significativi, con riflessi di varia natura in termini di:

- potenziali fratture nel level playing field a livello nazionale ed europeo;
- forti rischi di contagio del default sulle altre esposizioni bancarie del cliente (nell'ambito del gruppo),
e
- opportune e necessarie comunicazioni al mercato da parte dei player quotati, con impatti potenziali sulle quotazioni dei rispettivi titoli.

Infine, preme sottolineare come un'eventuale impostazione che legghi il default del cedente alla scadenza dei crediti sottostanti non rifletterebbe le technicalità del prodotto né il principio dettato da EBA, penalizzando eccessivamente il factoring rispetto ad altre forme tecniche dal funzionamento analogo ma prive della sicurezza assicurata dalla cessione in massa dei crediti commerciali dell'impresa.

Appendice

Il funzionamento del “conto factoring”

Caso 1 - unico debitore, anticipazione fino a 80%

Carico

Debitore 1	Cessione
100	100

Liquidazione / Anticipo

Anticipo Cedente	C/c factor
80	80

Incasso

C/c factor	C. transitorio incassi	Debitore 1	Cessione
100	100	100	100
19,5			
Anticipo Cedente	Interessi	Commissioni attive	
80			
19,5	0,2	0,3	
0,5			

N.B. il bonifico di scarto (19,5) viene erogato al netto delle competenze.

Qui è esplicitato per ragioni illustrative, ma nell'ipotesi (classica) di rotatività del rapporto, tipicamente non vi è distinzione fra il pagamento dello scarto e gli anticipi successivi, che ove necessario vengono compensati (si veda Caso 3)

Negli esempi seguenti per semplicità non consideriamo le competenze che invece in questo caso abbiamo incluso per completezza.

Caso 2 - più debitori anticipo fino a 80%, uno non paga

Carico

Debitore 1
100

Debitore 2
100

Debitore 3
100

Cessione
100
100
100

Debitore 3 è
quello che non
pagherà

Liquidazione / Anticipo

Anticipo Cedente
200

C/c factor
200

N.B. il cedente chiede 200, <80% quindi erogo

Incasso

C/c factor
Deb.1 100
Deb. 2 100

C. transitorio incassi
100
100
200

Debitore 1
100
100

Debitore 2
100
100

Debitore 3
100

Cessione
100
100
100
200
100

Anticipo Cedente
200
200

N.B. non erogo scarto, ho compensato
Non considero le competenze per semplicità

Caso 3 - più debitori anticipo fino a 80%, uno non paga, resta esposizione sul cedente compensata su successivo anticipo

T1

Carico

Debitore 1	Debitore 2	Debitore 3	Cessione
100	100	100	100
			100
			100

Debitore 3 è quello che non pagherà

Liquidazione / Anticipo

Anticipo Cedente	C/c factor
240	240

N.B. il cedente chiede 240, =80% quindi erogo

Incasso

	C/c factor	C. transitorio incassi
Deb.1	100	100
Deb. 2	100	100
		200

Debitore 1	Debitore 2	Debitore 3	Cessione
100	100	100	100
			100
			100
			200
			100

Anticipo Cedente
240
40
200

N.B. il conto anticipi rimane in "dare" per 40 dopo gli incassi

Per fini illustrativi l'esempio presenta due momenti sequenziali, ma l'operatività si movimenta nel continuo con nuove cessioni, incassi e nuovi anticipi

- segue nella pagina successiva -

- continua da pagina precedente -

T2

Carico

Debitore 1	Debitore 2	Debitore 3	Cessione
100 100	100 100	100	100 100 Deb. 3 non più finanziabile
100	100		100
			100

Liquidazione / Anticipo

Anticipo Cedente	C/c factor
40	120
120	

N.B. il cedente chiede anticipo, su cui compenso il mancato incasso su deb. 3 (che ora non è più finanziabile)
Ergo la differenza fra montecrediti "nuovo" * % di anticipazione ($200 \times 80\% = 160$) e anticipazione ancora in essere (40)

Incasso

	C/c factor	C. transitorio incassi
Deb.1	100	100
Deb. 2	100	100
	40	200

Debitore 1	Debitore 2	Debitore 3	Cessione
100 100	100 100	100	100 100
			100 100
			100

Anticipo Cedente
40 200
120
40

N.B. ho incassato tutto l'anticipo, ergo scarto unitamente ad eventuali ulteriori anticipi
Non considero le competenze per semplicità