

CIRCOLARE STATISTICHE 57/20

Milano, 22 ottobre 2020

OGGETTO: Qualità, trasparenza e correttezza dei comportamenti dei debitori nelle transazioni commerciali - 1° semestre 2020

Si trasmette agli Associati il rapporto dell'indagine in oggetto, elaborato sulla base delle risposte fornite dagli operatori all'apposito questionario erogato e riferite al 1° semestre del 2020.

Cordiali saluti

 Il Segretario Generale
 Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE:

| ASSOCIATI ORDINARI E CORRISPONDENTI | | | |
|--|---|---|--------------------------------------|
| AOSTA FACTOR | Alessandro BERTOLDO | GENERALFINANCE | Massimo GIANOLLI |
| BANCA CARIGE | Walter CAPPO | GUBER BANCA | DIREZIONE GENERALE |
| BANCA FARMAFACTORING | Massimiliano BELINGHERI | IBM ITALIA SERVIZI FINANZIARI | Bruno PASERO |
| BANCA IFIS | Andrea BERNA Alberto STACCIONE | IFITALIA | Ruxandra VALCU |
| BANCA SISTEMA | Fausto GALMARINI Andrea TRUPIA | ILLIMITY BANK | Franco MARCARINI |
| BANCO DI DESIO E DELLA BRIANZA | Davide TOGNETTI | INTESA SANPAOLO | Stefano FIRPO |
| BARCLAYS BANK IRELAND | Alessandro RICCO | MBFACTA | Enrico BUZZONI |
| BCC FACTORING | Paolo IACHETTINI Carlo NAPOLEONI | MEDIOCREDITO CENTRALE | DIREZIONE GENERALE Alberto ROMANI |
| BURGO FACTOR | Ugo BERTINI | MPS LEASING & FACTORING | Simone PASQUINI |
| CREDEMFACTOR | Gabriele DECO' | SACE FCT | Paolo ALFIERI |
| CREDIMI | DIREZIONE GENERALE Luca BOTTONE Ezio CARLA' | SERFACTORING | Stefano LEOFREDDI |
| CREDIT AGRICOLE EUROFACTOR | Ivan TOMASSI | SG FACTORING | Carlo MESCIERI |
| CREVAL PIU'FACTOR | Stefano ZUCCHERATO | UBI FACTOR | Sergio PASSONI |
| EMIL-RO FACTOR | Paolo LICCIARDELLO Vittorio GIUSTINIANI | UNICREDIT FACTORING | Simone DEL GUERRA |
| EXPRIVIA | Dario GRECO | | |
| FACTORCOOP | Franco TAPPARO | | |
| FACTORIT | Antonio DE MARTINI | | |
| FERCREDIT | Raffaella PISTILLI | | |
| FIDIS | Andrea FAINA | | |
| GBM BANCA | DIREZIONE GENERALE | | |
| GE CAPITAL FUNDING SERVICES | Fabio GIORDANO | | |
| ASSOCIATI SOSTENITORI | | | |
| AGENZIA ITALIA | Lorenzo BAGGIO | STUDIO LEG. FUMAGALLI, GRANDO e ASSOCIATI | Francesco LOI |
| ARCARES | Willy BURKHARDT | STUDIO LEGALE LUPI E ASSOCIATI | Massimo LUPI |
| BENEFIND | Alessandro CICCHI | STUDIO LEGALE RAIA & PARTNERS | Domenico RAIA |
| FS2A | Francesco SACCHI | | |
| GIOVANARDI POTOTSCHNIG & ASSOCIATI STUDIO LEGALE | Segreteria Generale | | |
| LA SCALA SOCIETA' TRA AVVOCATI | Luciana CIPOLLA | | |
| LEXANT STUDIO LEGALE | Andrea ARNALDI | | |
| SEFIN | Claudia NEGRI | | |

Qualità, trasparenza e correttezza dei comportamenti dei debitori nelle transazioni commerciali

Giugno 2020

Il rapporto elabora e riassume le percezioni degli operatori del settore del factoring, dal proprio osservatorio privilegiato, in merito ai profili di qualità, trasparenza e correttezza dei comportamenti dei debitori ceduti nei rapporti con il creditore e nella relazione commerciale. Tali percezioni riguardano singoli aspetti della relazione commerciale e sono altresì sintetizzate in un indicatore medio e integrate da dati relativi alla tempestività media dei pagamenti, stimati attraverso i dati aggregati del settore del factoring.

Indice

1. I tempi di pagamento medi dei debitori nel factoring
2. Qualità nei comportamenti dei debitori: visione d'insieme
3. Qualità nei comportamenti dei debitori privati
4. Qualità nei comportamenti dei debitori pubblici
5. Conclusioni

Executive summary

- L'analisi dei tempi medi di pagamento stimati sui dati del mercato del factoring del primo semestre 2020 mostra nel periodo una sostanziale tenuta dei giorni medi di incasso (94) nonostante le difficoltà dovute alla pandemia COVID-19
- Rispetto al primo trimestre, il DSO delle pubbliche amministrazioni è migliorato sensibilmente a 145 gg (-38), mentre è cresciuto il DSO dei crediti verso privati, pari a 88 gg (+5)
- Dal punto di vista qualitativo, emerge un giudizio ancora non positivo da parte degli operatori del factoring in merito alla trasparenza, alla correttezza e più in generale alla qualità delle relazioni di credito mercantile, con un giudizio medio complessivo che si assesta a 45 su una scala da 0 a 100
- Nell'ambito delle transazioni B2B, ad una buona trasparenza generale nei rapporti si accompagnano frequenti ritardi immotivati e contestazioni tardive
- Nell'ambito delle transazioni B2PA, il giudizio è tendenzialmente negativo su quasi tutti i profili esaminati. Si evidenziano in particolare le lungaggini dei procedimenti di verifica della conformità della merce e l'assenza di comunicazione con i creditori in merito ai ritardi e alle relative motivazioni.
- In generale, i debitori ceduti non appaiono adeguatamente consapevoli delle conseguenze dei ritardi di pagamento nella prospettiva della nuova definizione di default e non si percepiscono modifiche nei comportamenti, nell'ambito della quale pare invece indispensabile un salto di qualità nella trasparenza della comunicazione fra il debitore e il creditore, al fine di evitare la segnalazione a default di un numero molto elevato di debitori.

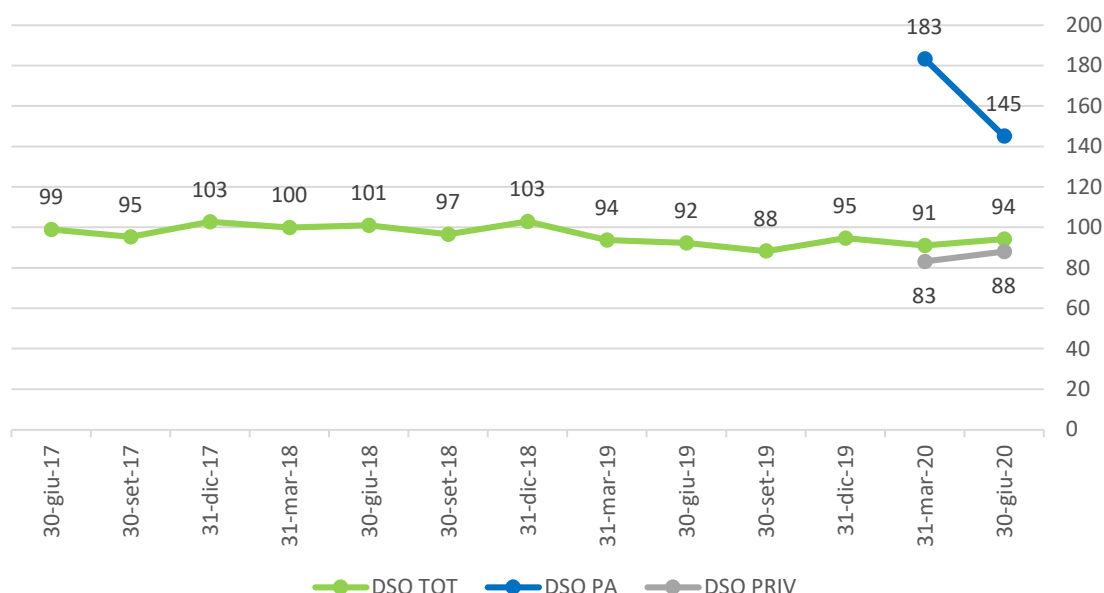
1

I tempi di pagamento medi dei debitori nel factoring

Attraverso i dati del mercato del factoring è possibile stimare, con la formula del DSO medio, le tempistiche di pagamento dei crediti commerciali ceduti a società di factoring.

Il trend del DSO medio aggregato negli ultimi tre anni è mostrato nella figura 1. A partire dal primo trimestre 2020, è possibile fornire separata indicazione dei tempi medi di pagamento nelle transazioni B2PA e nelle transazioni B2B. Al 30 giugno 2020, i crediti commerciali verso la pubblica amministrazione acquistati dalle società di factoring sono pari al 10,81% del totale.

Figura 1. Trend del DSO medio del settore del factoring (giorni) - dati al 30 giugno 2020



Si evidenzia in generale una tenuta dei tempi di pagamento medi dei debitori ceduti su valori sostanzialmente in linea con quelli storicamente registrati, nonostante il contesto di particolare avversità generato dalla pandemia COVID-19: nel secondo trimestre del 2020 il DSO medio complessivo è pari a 94 giorni, +2 giorni rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente e +3 rispetto al trimestre precedente. Rispetto ai settori di attività economica, si è registrato un incremento di 5 giorni medi nelle transazioni B2B, compensati da una significativa riduzione dei giorni medi nel B2PA (-38 giorni).

2

Qualità nei comportamenti dei debitori: visione d'insieme

Nell'ambito della gestione del credito commerciale, occorre in primo luogo tenere presente la natura particolare del credito mercantile e della sua esigibilità. Diversamente dal credito bancario tradizionale, la cui esigibilità è soggetta solo a termini, il credito commerciale è soggetto a termini e condizioni poste da apposite clausole contrattuali che disciplinano il rapporto di fornitura e da specifiche norme, tipicamente proprie della contabilità pubblica, che condizionano il pagamento allo svolgimento di determinate attività amministrative da parte dell'ente debitore, ovvero ne sospendono l'esigibilità impedendone il recupero forzoso. Per completezza, si ricorda altresì che il debitore può opporre al cessionario tutte le eccezioni opponibili al cedente.

Per ottenere una visione complessiva della "bontà" di una relazione di credito commerciale non è pertanto possibile fermarsi agli aspetti quantitativi connessi alla tempestività dei pagamenti, ma è necessaria una prospettiva di più ampio respiro che coinvolga i principali profili, di natura qualitativa, connessi alla trasparenza, alla correttezza e più in generale alla qualità dei comportamenti del debitore nell'ambito della relazione con il fornitore/creditore, che possono influenzare in maniera anche significativa i tempi di pagamento. In tali casi, l'eventuale ritardo di pagamento più che un segnale di insolvenza o di rischio della controparte, rappresenta la conseguenza della messa in atto da parte del debitore di taluni comportamenti, anche connessi all'esecuzione del contratto e di per sé non necessariamente scorretti, rispetto ai quali una "buona" relazione di credito commerciale è caratterizzata da un elevato grado appunto di trasparenza contrattuale e nei rapporti di procurement; da una generale correttezza intesa sia come rispetto della disciplina contro i ritardi di pagamento sia come moderazione nell'esercizio della propria forza contrattuale verso i fornitori; dal rispetto dei ruoli e nella collaborazione mostrata in caso di cessione a terzi del credito.

La consapevolezza dell'importanza di tali variabili qualitative assume particolare rilievo sia dal punto di vista di una concreta attuazione della direttiva contro i ritardi di pagamento e, in generale, della lotta ad un fenomeno che genera un contesto economico certamente subottimale, sia nella prospettiva dell'applicazione della nuova definizione di default che penalizza significativamente ritardi di pagamento anche lievi, richiedendo ai cessionari del credito la tempestiva individuazione delle eventuali motivazioni non creditizie dalle quali tale ritardo è generato.

Al fine di fornire una rappresentazione di tali aspetti, sfruttando l'osservatorio privilegiato delle società di factoring su questa materia, Assifact ha ripreso e aggiornato il precedente questionario sulla concreta attuazione della direttiva contro i ritardi di pagamento e sottoposto ai propri Associati un apposito questionario nel quale questi sono stati chiamati a formulare un giudizio (sulla scala da 1= "per niente d'accordo" a 4= "molto d'accordo") su alcuni dei principali profili qualitativi della relazione di credito commerciale e dei comportamenti dei debitori ceduti, identificati in collaborazione con un apposito gruppo di lavoro di Associati.

Si riporta di seguito l'elenco delle affermazioni su cui sono state raccolte le percezioni delle società di factoring.

Con riferimento alle transazioni fra imprese (con esclusivo riferimento al mercato domestico):

1. Nei contratti di fornitura, le parti non escludono gli interessi di mora né il risarcimento per i costi di recupero e del danno
2. Nei contratti di fornitura, le parti prevedono tassi di interessi di mora non inferiori a quello legale
3. Eventuali condizioni e requisiti per approvare e pagare una fattura sono chiari e adeguatamente conosciuti dai fornitori
4. I debitori pagano le fatture, di norma, entro i termini previsti in fattura
5. I debitori indicano chiaramente a quali fatture si riferisce il pagamento effettuato
6. I debitori avvisano tempestivamente il fornitore e/o il factor che una fattura sarà pagata in ritardo, motivandone le ragioni
7. I debitori differenziano immotivatamente i tempi di pagamento fra fornitori diversi
8. I debitori sono inclini a riconoscere le cessioni di credito
9. I debitori sono inclini a riconoscere le fatture cedute
10. I debitori mostrano apertura e disponibilità nelle relazioni con il creditore e nel fornire le informazioni da questo richieste o imposte da obblighi di legge
11. I debitori sono consapevoli delle conseguenze di un ritardato pagamento sulla propria posizione nell'ambito della Centrale Rischi e nella prospettiva della nuova definizione di default EBA
12. I debitori stanno modificando i propri comportamenti in vista dell'introduzione della nuova definizione di default EBA
13. Eventuali contestazioni sulla fornitura sono sollevate tempestivamente ed entro i termini previsti per il pagamento
14. In caso di ritardo, i creditori chiedono ed ottengono il pagamento degli interessi di mora nella misura pattuita
15. In caso di ritardo, i creditori chiedono ed ottengono il rimborso dei costi sostenuti per il recupero delle somme non tempestivamente corrisposte e il risarcimento del danno

Con riferimento alle transazioni fra imprese e pubblica amministrazione (con esclusivo riferimento al mercato domestico):

16. Nei contratti di fornitura verso la pubblica amministrazione, le parti prevedono termini di pagamento, non superiori ai 30 giorni (ovvero 60 giorni ove applicabile)
17. Nei contratti di fornitura verso la pubblica amministrazione, le parti non escludono gli interessi di mora né il risarcimento per i costi di recupero e del danno
18. Nei contratti di fornitura verso la pubblica amministrazione, le parti prevedono tassi di interessi di mora non inferiori a quello legale
19. Le pubbliche amministrazioni pagano le fatture, di norma, entro i termini previsti in fattura
20. Le pubbliche amministrazioni indicano chiaramente a quali fatture si riferisce il pagamento effettuato
21. Le pubbliche amministrazioni avvisano tempestivamente il fornitore e/o il factor che una fattura sarà pagata in ritardo, motivandone le ragioni
22. Le pubbliche amministrazioni differenziano immotivatamente i tempi di pagamento fra fornitori diversi
23. Le pubbliche amministrazioni rifiutano sovente la cessione dei crediti
24. L'eventuale rifiuto della cessione è adeguatamente motivato e non generalizzato
25. Le procedure dirette ad accertare la conformità della merce o dei servizi al contratto hanno mediamente una durata compatibile con i termini di pagamento
26. Ove richiesto, le pubbliche amministrazioni rilasciano tempestivamente la certificazione del credito sulla relativa piattaforma MEF
27. In caso di ritardo, i creditori chiedono ed ottengono il pagamento degli interessi di mora nella misura pattuita
28. Le pubbliche amministrazioni mostrano apertura e disponibilità nelle relazioni con il creditore e nel fornire le informazioni da questo richieste o imposte da obblighi di legge
29. Le pubbliche amministrazioni sono consapevoli delle conseguenze di un ritardato pagamento sulla propria posizione nell'ambito della Centrale Rischi e nella prospettiva della nuova definizione di default EBA
30. Le pubbliche amministrazioni stanno modificando i propri comportamenti in vista dell'introduzione della nuova definizione di default EBA
31. In caso di ritardo, i creditori chiedono ed ottengono il rimborso dei costi sostenuti per il recupero delle somme non tempestivamente corrisposte e il risarcimento del danno
32. I pagamenti da parte delle pubbliche amministrazioni continuano ad essere spesso impediti o ritardati da leggi o provvedimenti particolari che agevolano comportamenti opportunistici da parte del debitore¹
33. Il creditore deve rinunciare spesso a parte del capitale pur di ottenere il pagamento

I dati ottenuti attraverso le risposte fornite dagli Associati sono stati processati al fine di:

- “normalizzare” i valori delle risposte in modo tale che a punteggio più alto corrisponda sempre un giudizio positivo;
- riportare i valori ottenuti in una scala da 0 a 100 dove 0 = minima qualità e 100 = massima qualità per ottenere un indicatore sintetico immediato e di facile comprensione;
- escludere dal calcolo i valori delle affermazioni per le quali l'Associato non è stato in grado di formulare un giudizio.

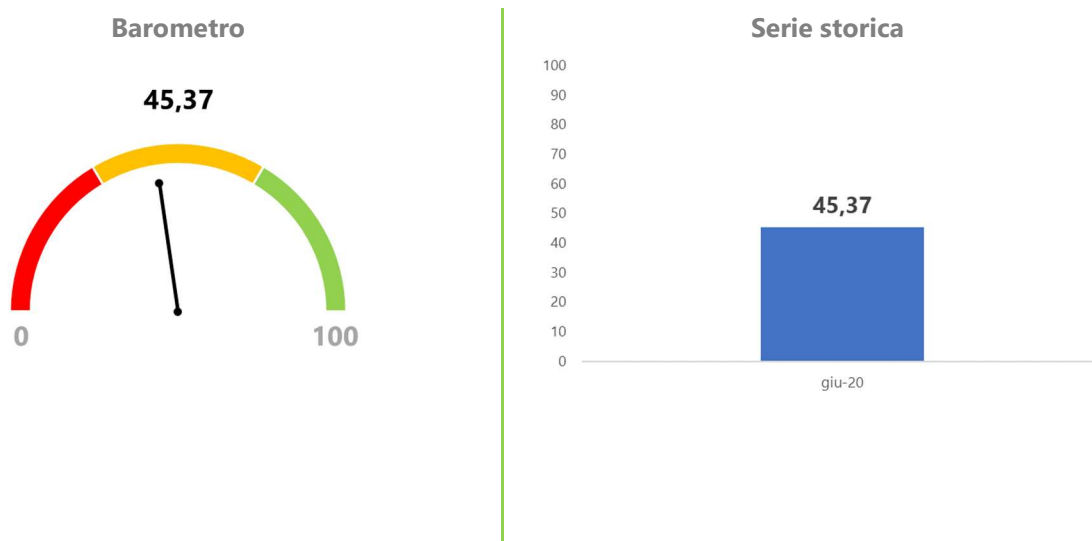
Dai dati così ottenuti si è ricavato il dato medio per ciascuno dei profili esaminati. La media aritmetica dei giudizi medi ottenuti sui singoli profili per i debitori privati e gli enti pubblici, ponderata per la quota degli stessi in termini di turnover, è utilizzata come indicatore sintetico della qualità dei comportamenti dei debitori nelle transazioni commerciali.

Hanno partecipato all'indagine **17 Società di factoring** che rappresentano l'**84% del turnover complessivo** al 30 giugno 2020.

La Figura seguente riporta il risultato dell'analisi e l'evoluzione storica (si noti che la presente rilevazione è la prima nel nuovo formato, pertanto la serie storica è alimentata da un'unica osservazione).

Figura 2. La qualità dei comportamenti dei debitori nelle transazioni commerciali – Visione d'insieme

1° semestre 2020



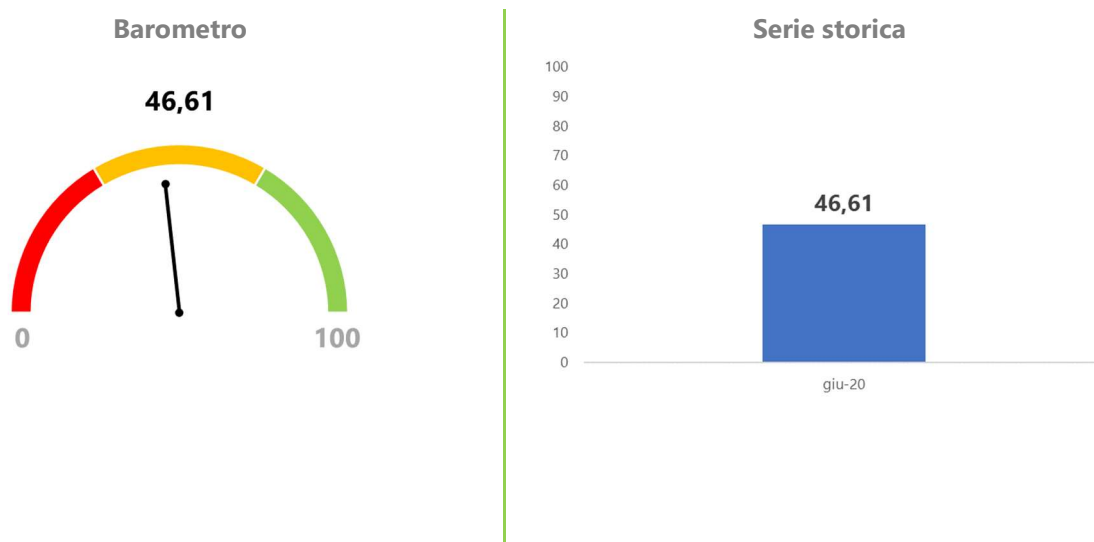
3

Qualità nei comportamenti dei debitori privati

Si riportano di seguito i risultati di dettaglio dell'indagine svolta con riferimento ai soli debitori diversi dalla pubblica amministrazione.

Figura 3. La qualità dei comportamenti dei debitori nelle transazioni commerciali – Debitori privati

1° semestre 2020



I singoli profili di analisi

Figura 4. Nei contratti di fornitura, le parti non escludono gli interessi di mora né il risarcimento per i costi di recupero e del danno

1° semestre 2020

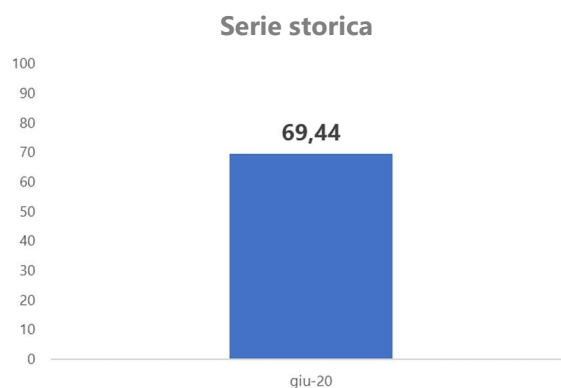
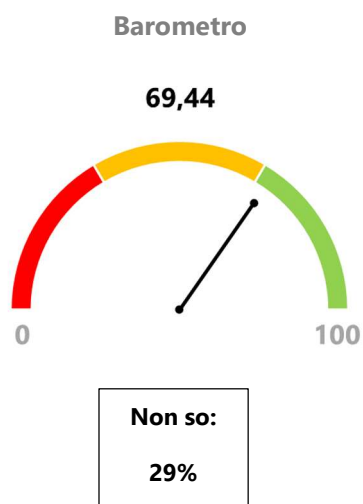


Figura 5. Nei contratti di fornitura, le parti prevedono tassi di interessi di mora non inferiori a quello legale

1° semestre 2020

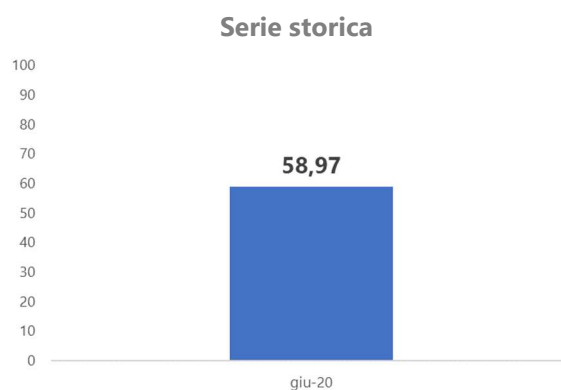
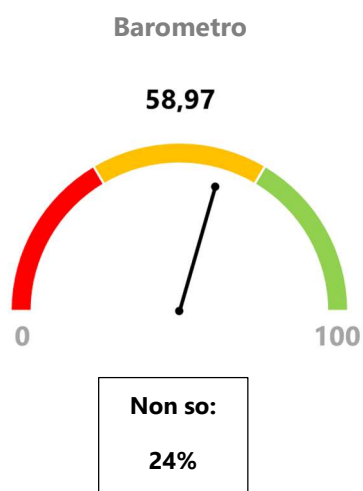


Figura 6. Eventuali condizioni e requisiti per approvare e pagare una fattura sono chiari e adeguatamente conosciuti dai fornitori

1° semestre 2020

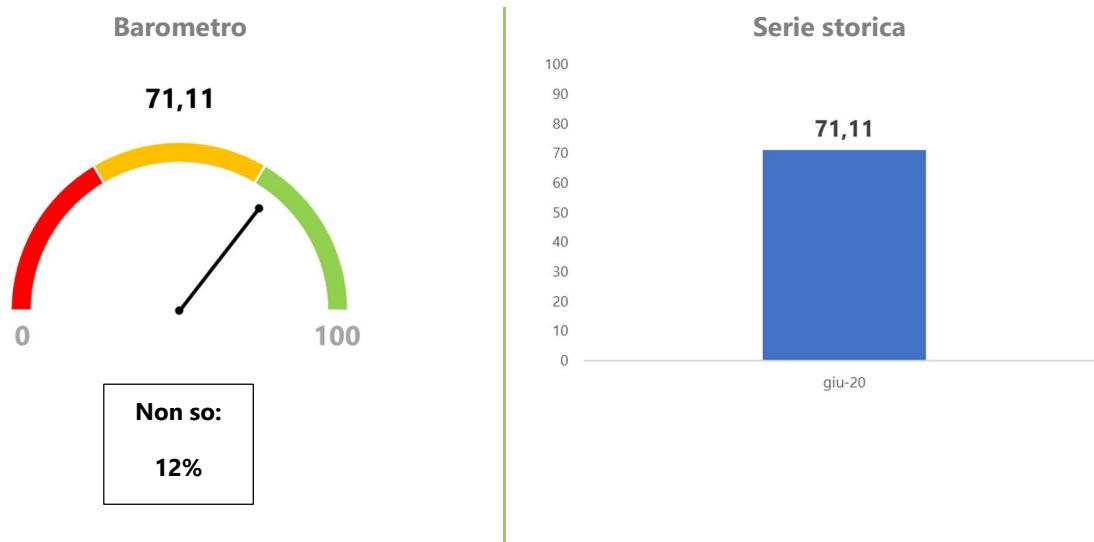


Figura 7. I debitori pagano le fatture, di norma, entro i termini previsti in fattura

1° semestre 2020

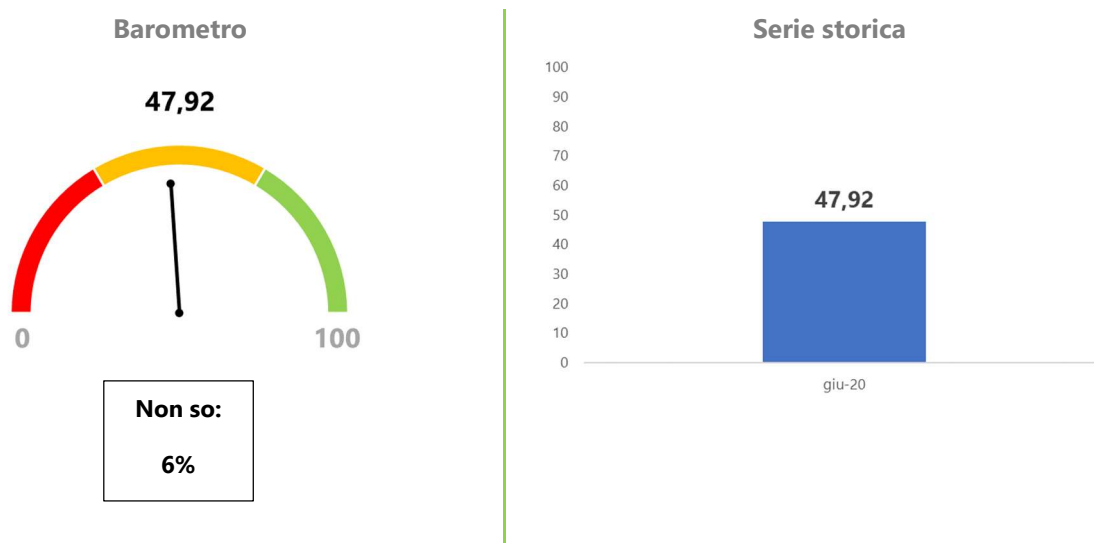


Figura 8. I debitori indicano chiaramente a quali fatture si riferisce il pagamento effettuato

1° semestre 2020

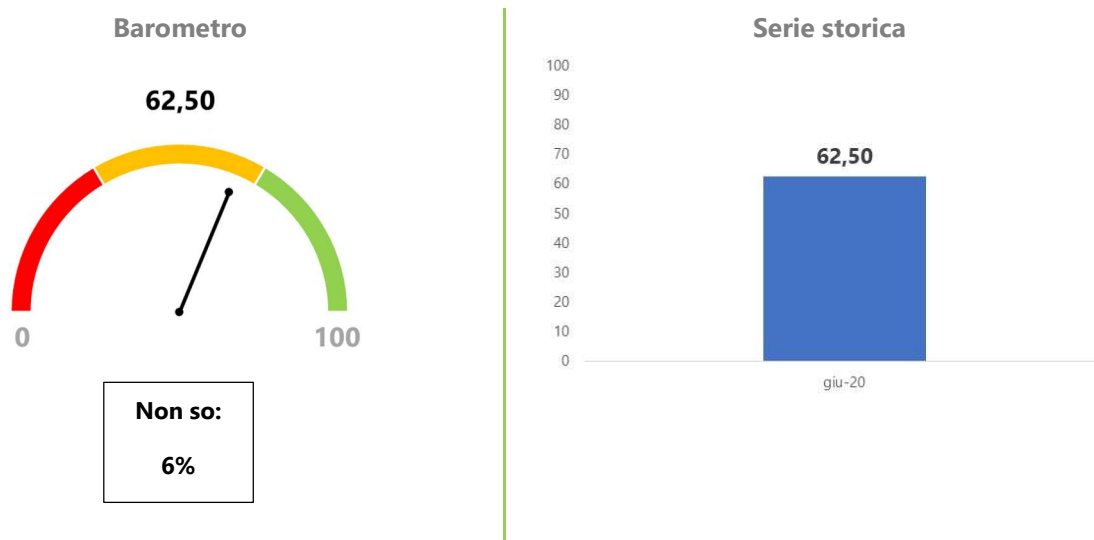


Figura 9. I debitori avisano tempestivamente il fornitore e/o il factor che una fattura sarà pagata in ritardo, motivandone le ragioni

1° semestre 2020

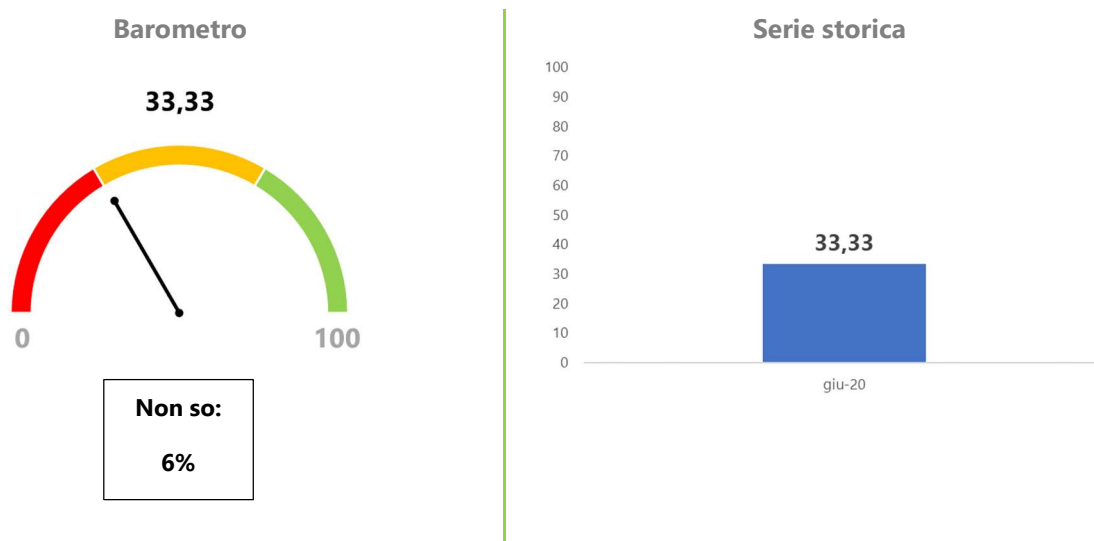


Figura 10. I debitori non differenziano immotivatamente i tempi di pagamento fra fornitori diversi

1° semestre 2020

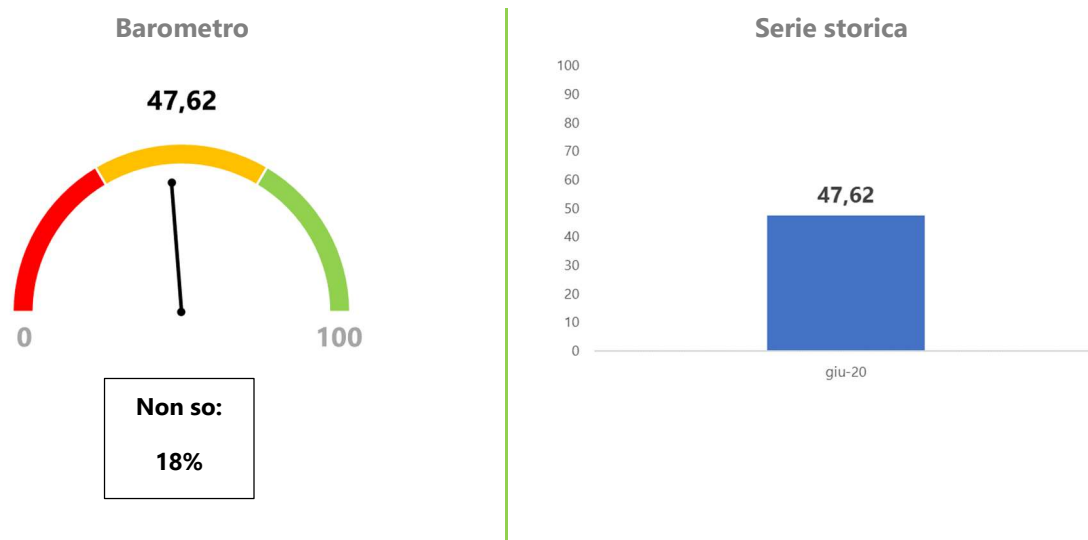


Figura 11. I debitori sono inclini a riconoscere le cessioni di credito

1° semestre 2020

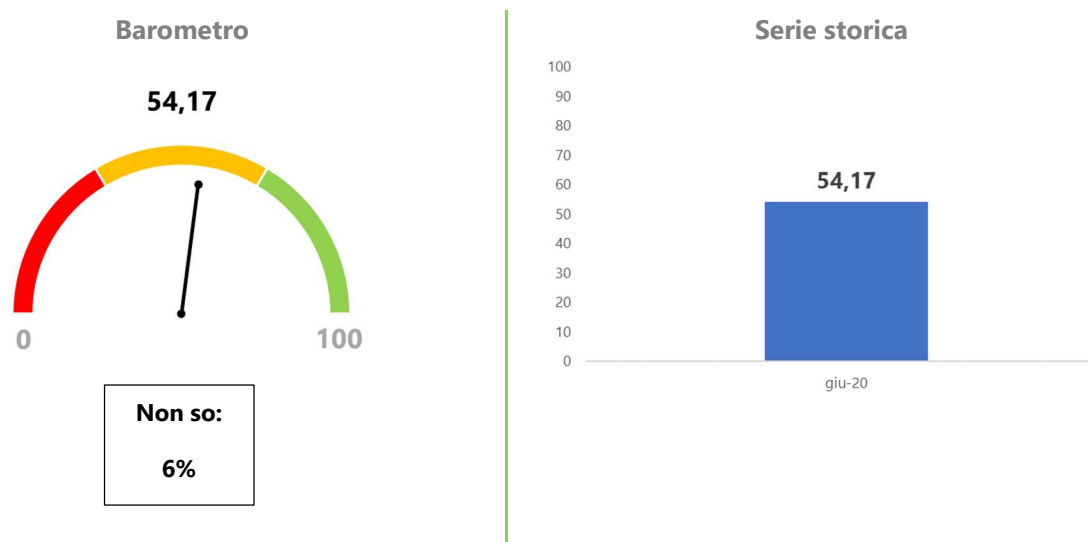


Figura 12. I debitori sono inclini a riconoscere le fatture cedute

1° semestre 2020

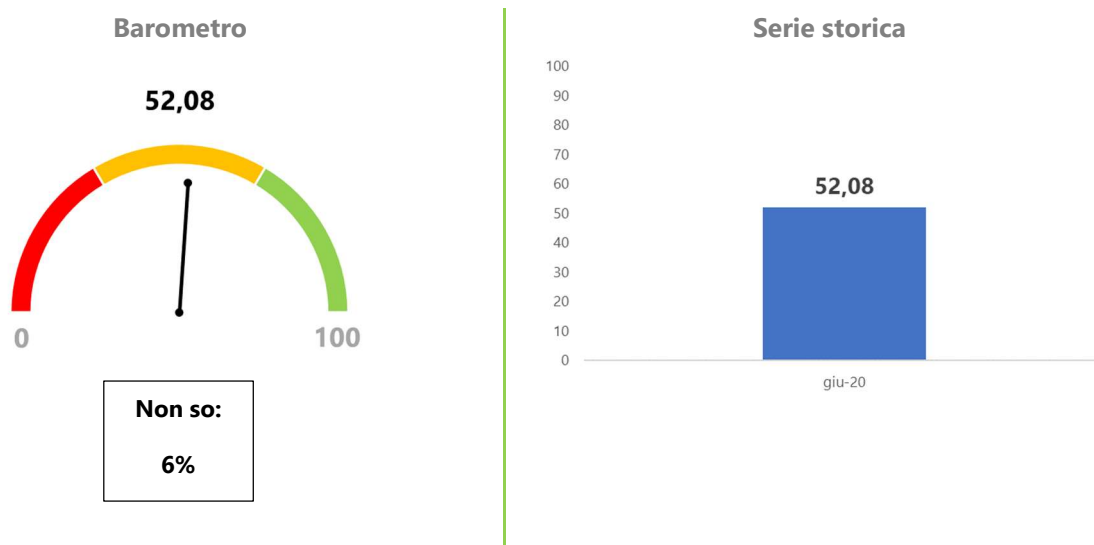


Figura 13. I debitori mostrano apertura e disponibilità nelle relazioni con il creditore e nel fornire le informazioni da questo richieste o imposte da obblighi di legge

1° semestre 2020

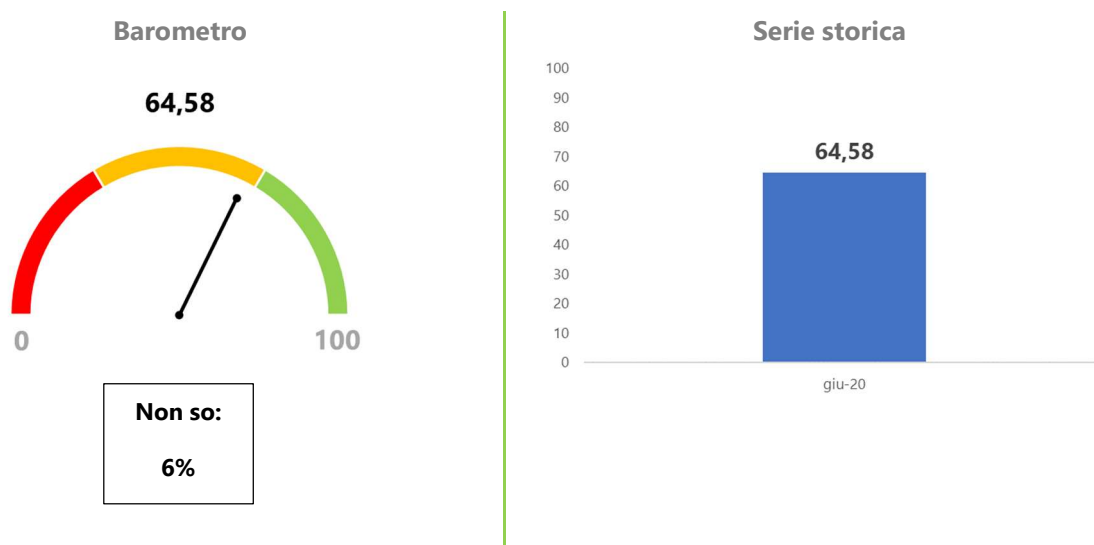


Figura 14. I debitori sono consapevoli delle conseguenze di un ritardato pagamento sulla propria posizione nell'ambito della Centrale Rischi e nella prospettiva della nuova definizione di default EBA

1° semestre 2020

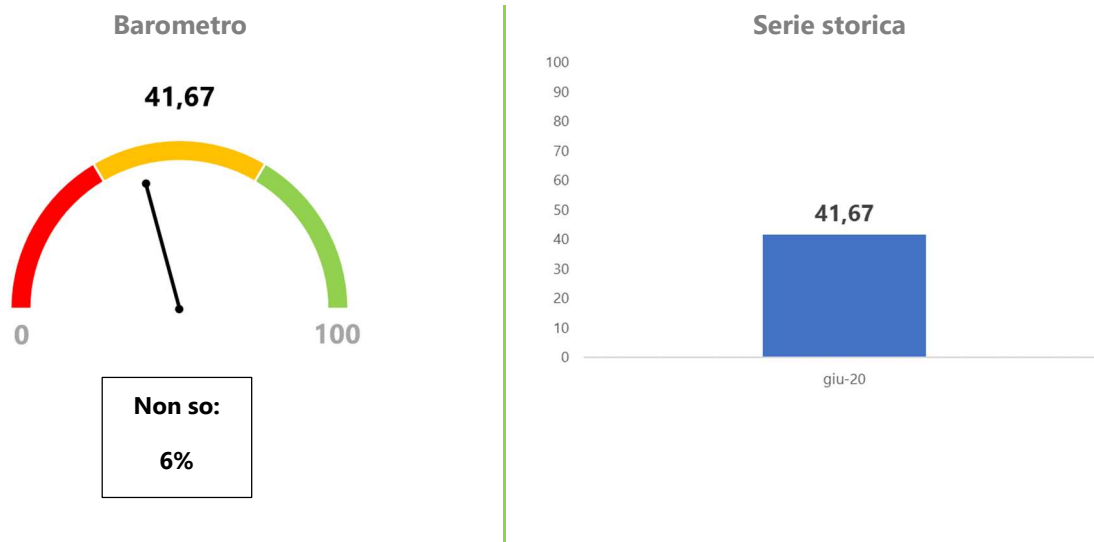


Figura 15. I debitori stanno modificando i propri comportamenti in vista dell'introduzione della nuova definizione di default EBA

1° semestre 2020

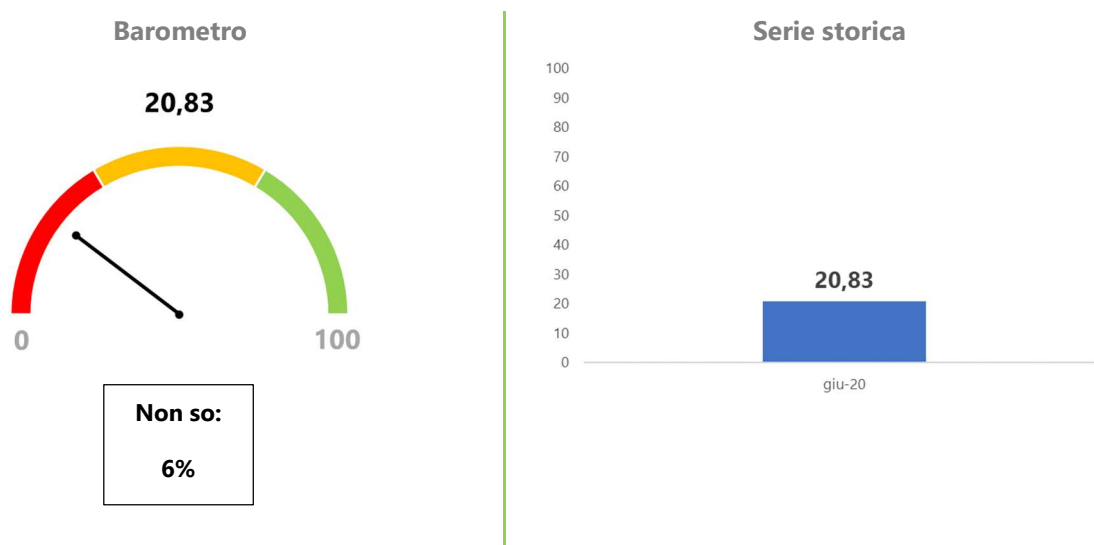


Figura 16. Eventuali contestazioni sulla fornitura sono sollevate tempestivamente ed entro i termini previsti per il pagamento

1° semestre 2020

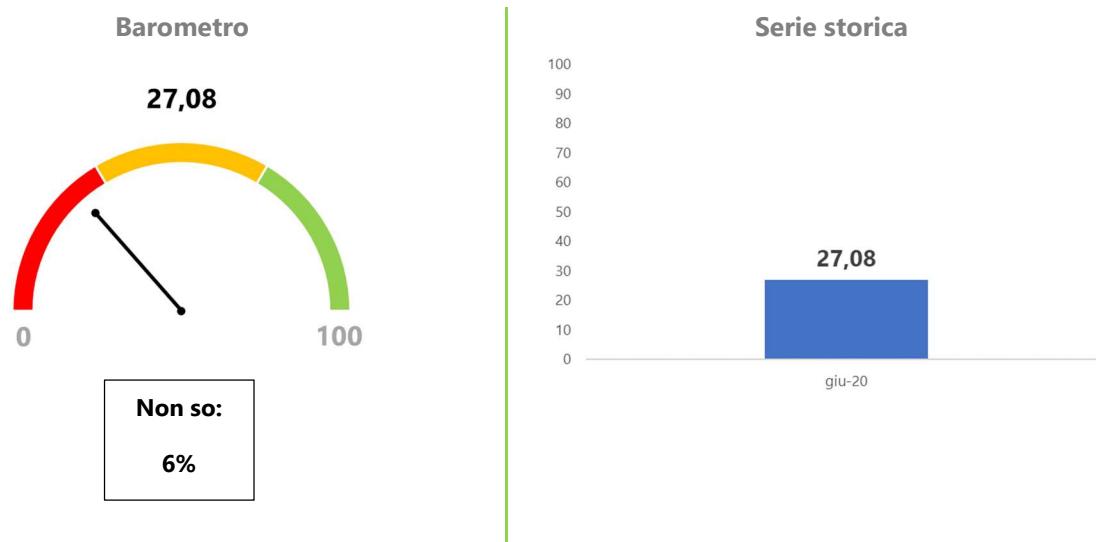


Figura 17. In caso di ritardo, i creditori chiedono ed ottengono il pagamento degli interessi di mora nella misura pattuita

1° semestre 2020

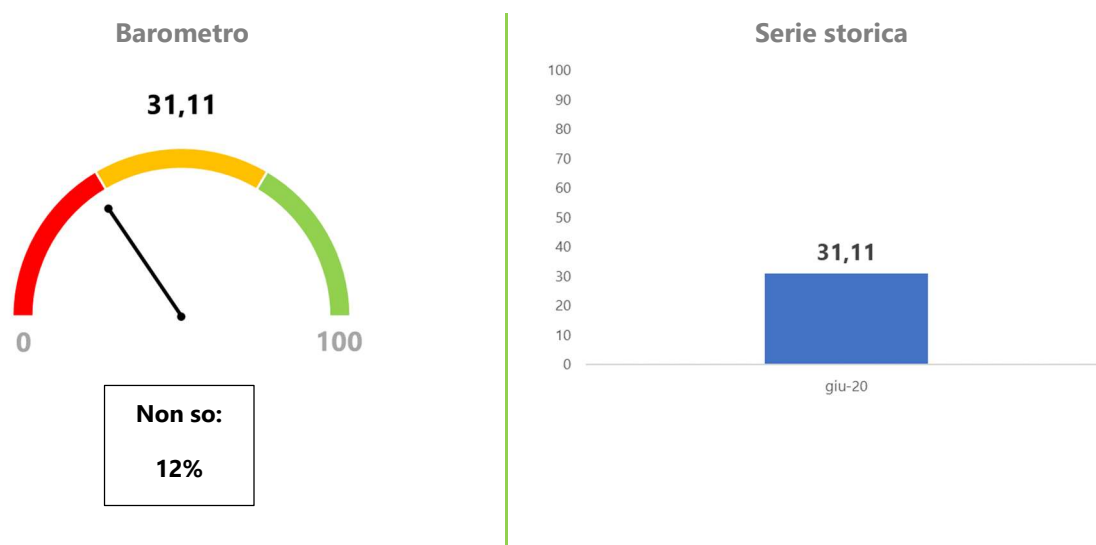
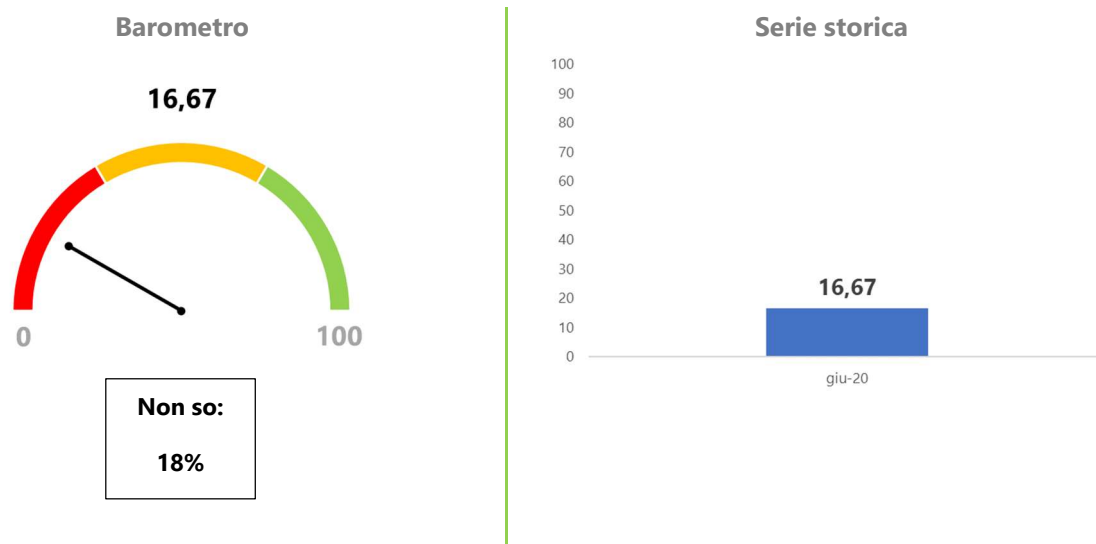


Figura 18. In caso di ritardo, i creditori chiedono ed ottengono il rimborso dei costi sostenuti per il recupero delle somme non tempestivamente corrisposte e il risarcimento del danno

1° semestre 2020

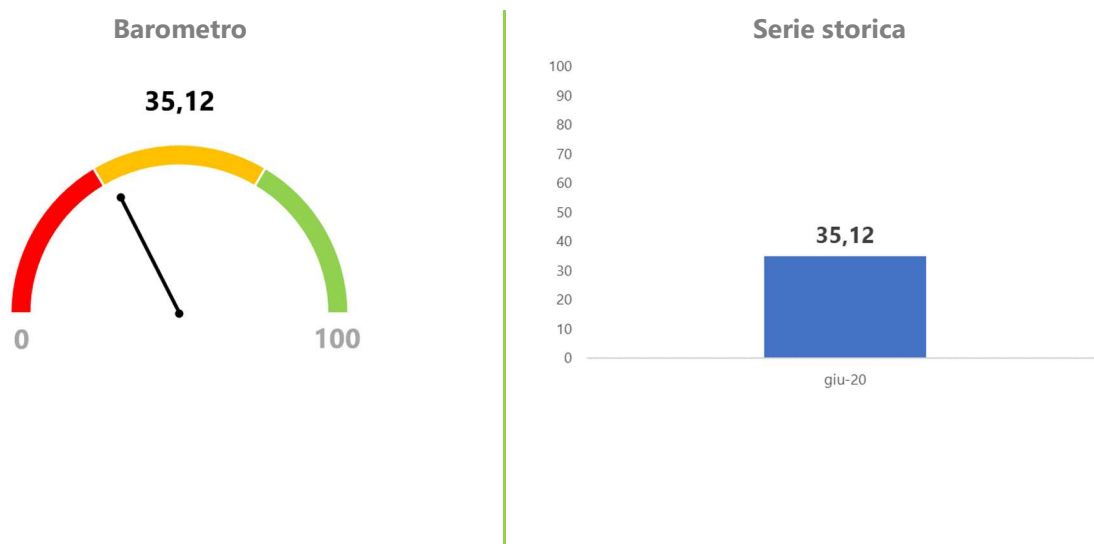


4

Qualità nei comportamenti dei debitori pubblici

Si riportano di seguito i risultati di dettaglio dell'indagine svolta con riferimento ai soli debitori afferenti alla pubblica amministrazione.

Figura 19. La qualità dei comportamenti dei debitori nelle transazioni commerciali – Debitori pubblici
1° semestre 2020



I singoli profili di analisi

Figura 20. Nei contratti di fornitura verso la pubblica amministrazione, le parti prevedono termini di pagamento, non superiori ai 30 giorni (ovvero 60 giorni ove applicabile)

1° semestre 2020

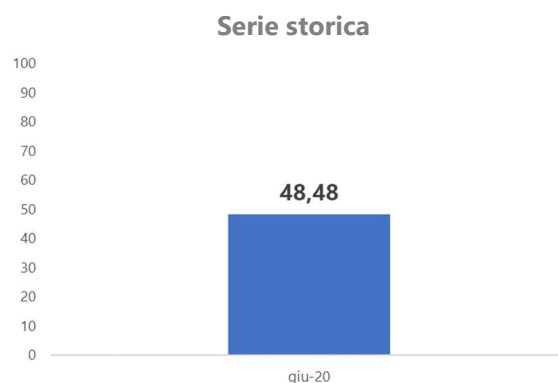
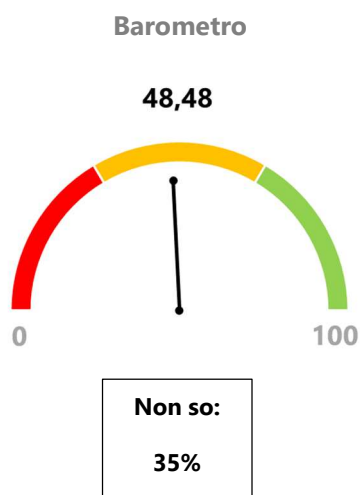


Figura 21. Nei contratti di fornitura verso la pubblica amministrazione, le parti non escludono gli interessi di mora né il risarcimento per i costi di recupero e del danno

1° semestre 2020

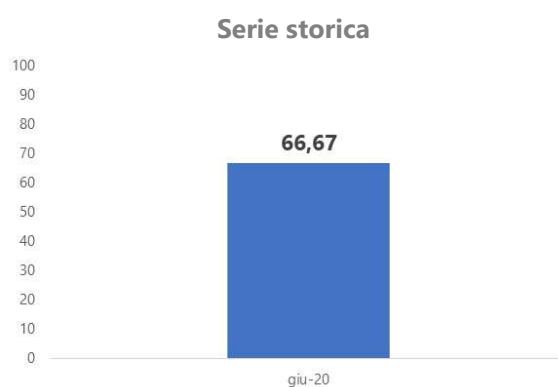
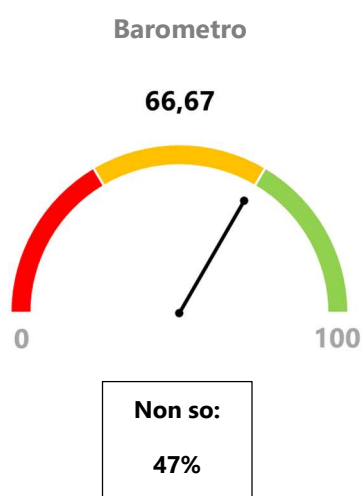


Figura 22. Nei contratti di fornitura verso la pubblica amministrazione, le parti prevedono tassi di interessi di mora non inferiori a quello legale

1° semestre 2020

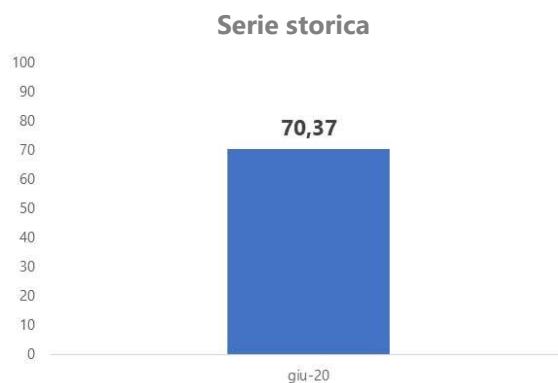
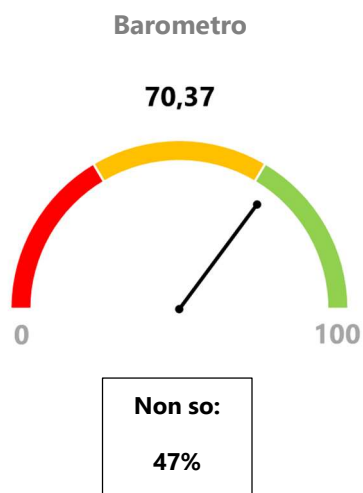


Figura 23. Le pubbliche amministrazioni pagano le fatture, di norma, entro i termini previsti in fattura

1° semestre 2020

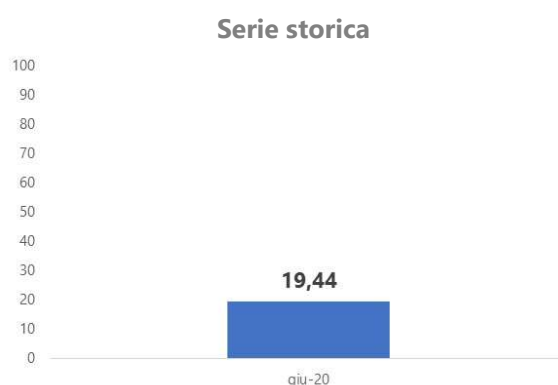
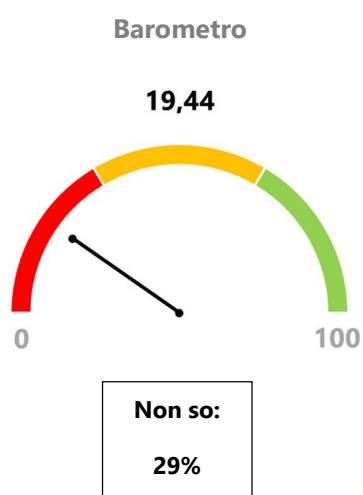


Figura 24. Le pubbliche amministrazioni indicano chiaramente a quali fatture si riferisce il pagamento effettuato

1° semestre 2020

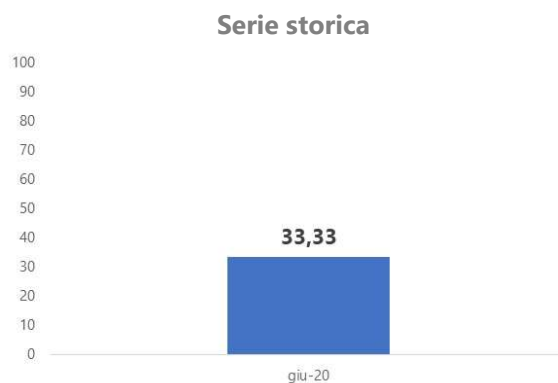
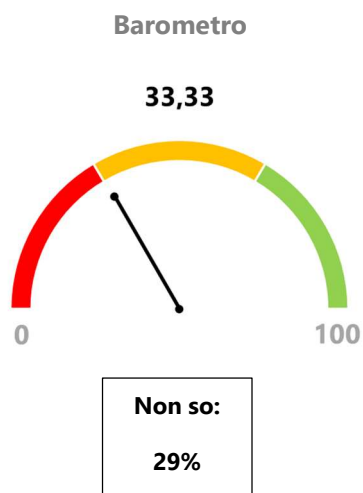


Figura 25. Le pubbliche amministrazioni avvisano tempestivamente il fornitore e/o il factor che una fattura sarà pagata in ritardo, motivandone le ragioni

1° semestre 2020

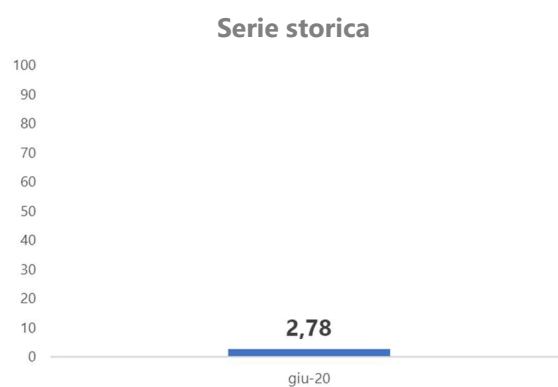
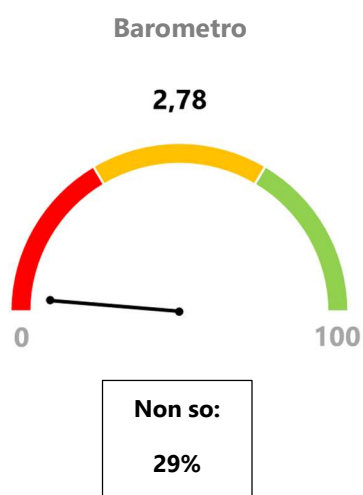


Figura 26. Le pubbliche amministrazioni non differenziano immotivatamente i tempi di pagamento fra fornitori diversi

1° semestre 2020

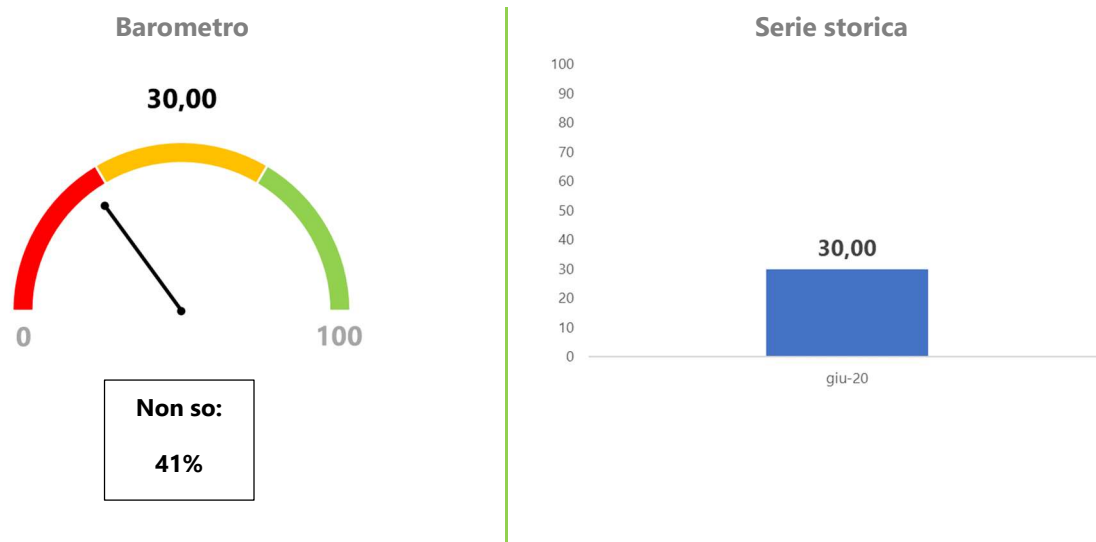


Figura 27. Le pubbliche amministrazioni non rifiutano sovente la cessione dei crediti

1° semestre 2020

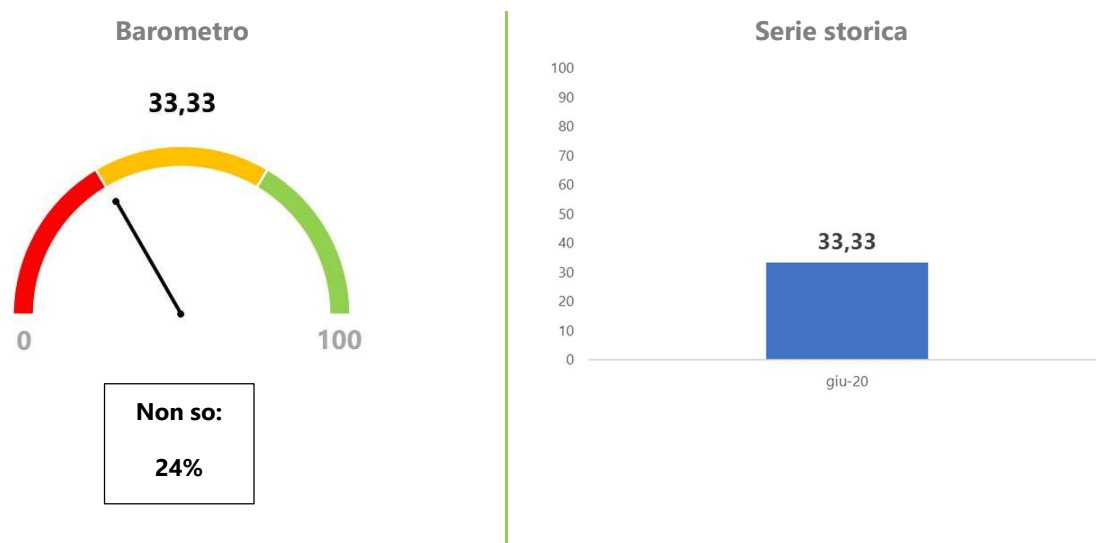


Figura 28. L'eventuale rifiuto della cessione è adeguatamente motivato e non generalizzato

1° semestre 2020

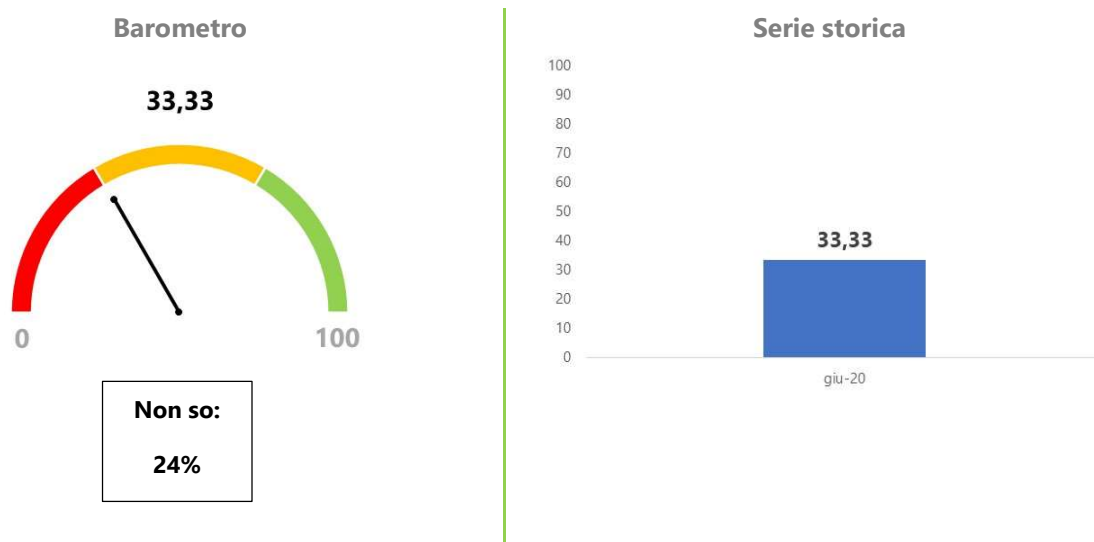


Figura 29. Le procedure dirette ad accertare la conformità della merce o dei servizi al contratto hanno mediamente una durata compatibile con i termini di pagamento

1° semestre 2020

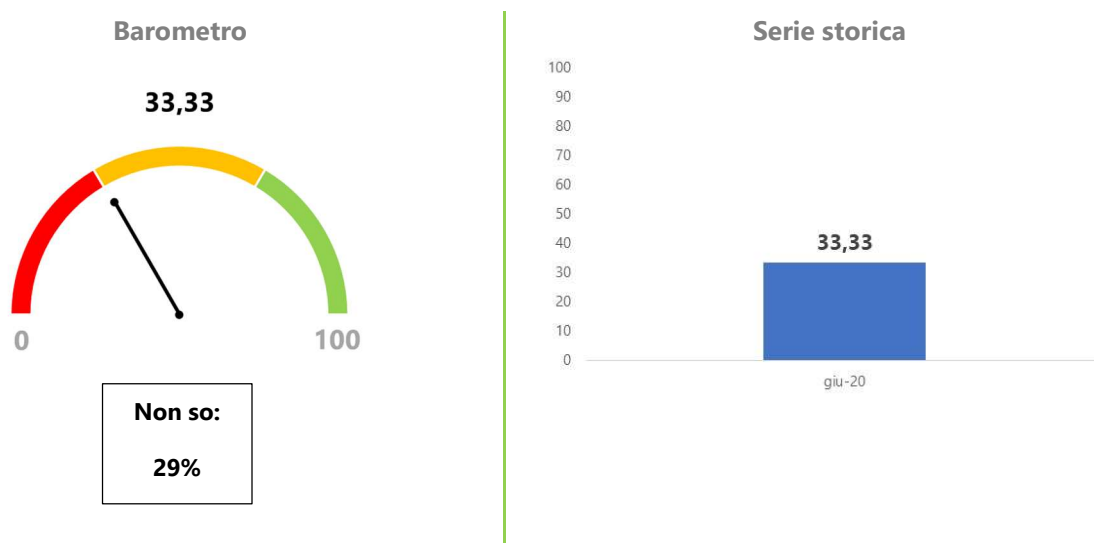


Figura 30. Ove richiesto, le pubbliche amministrazioni rilasciano tempestivamente la certificazione del credito sulla relativa piattaforma MEF

1° semestre 2020

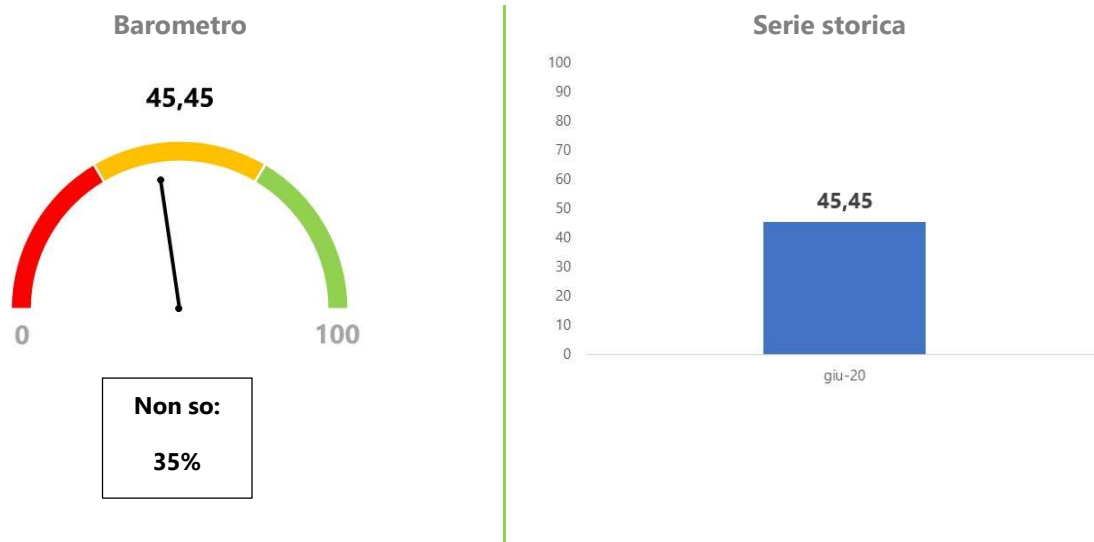


Figura 31. In caso di ritardo, i creditori chiedono ed ottengono il pagamento degli interessi di mora nella misura pattuita

1° semestre 2020

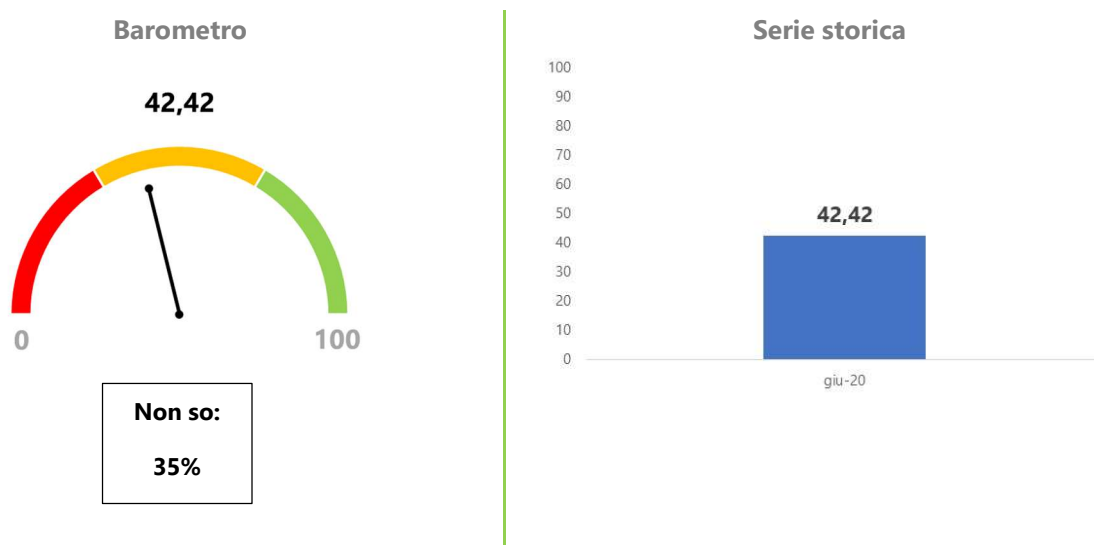


Figura 32. Le pubbliche amministrazioni mostrano apertura e disponibilità nelle relazioni con il creditore e nel fornire le informazioni da questo richieste o imposte da obblighi di legge

1° semestre 2020

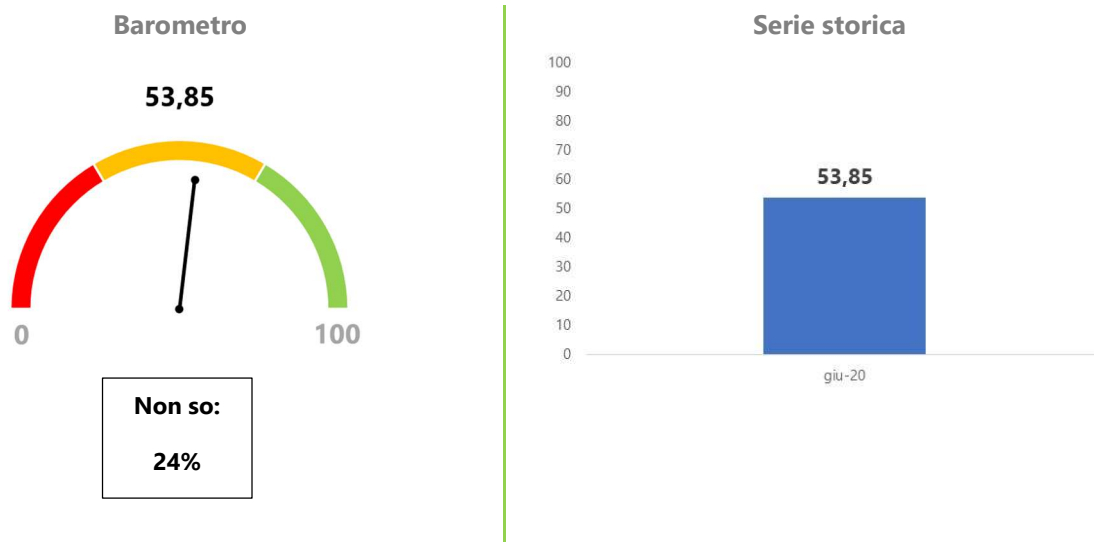


Figura 33. Le pubbliche amministrazioni sono consapevoli delle conseguenze di un ritardato pagamento sulla propria posizione nell'ambito della Centrale Rischi e nella prospettiva della nuova definizione di default EBA

1° semestre 2020

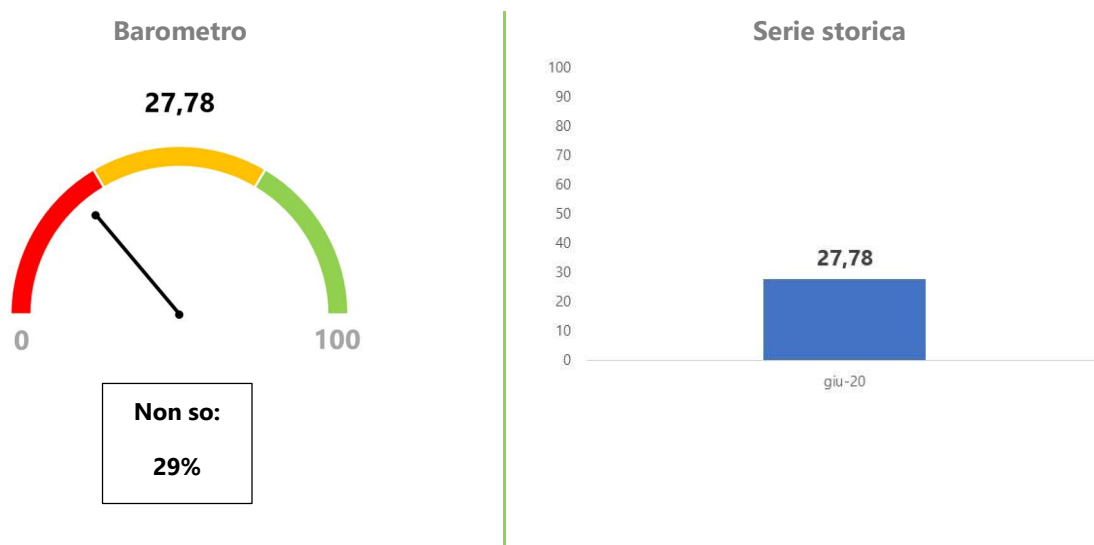


Figura 34. Le pubbliche amministrazioni stanno modificando i propri comportamenti in vista dell'introduzione della nuova definizione di default EBA

1° semestre 2020

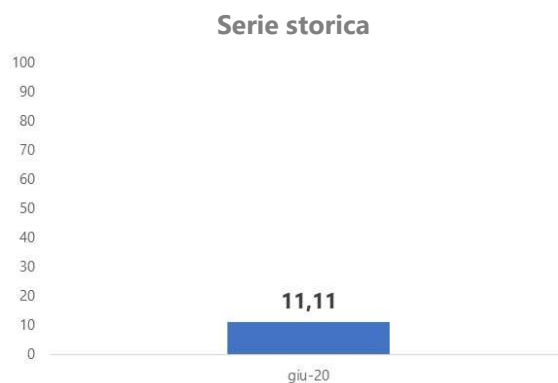


Figura 35. In caso di ritardo, i creditori chiedono ed ottengono il rimborso dei costi sostenuti per il recupero delle somme non tempestivamente corrisposte e il risarcimento del danno

1° semestre 2020

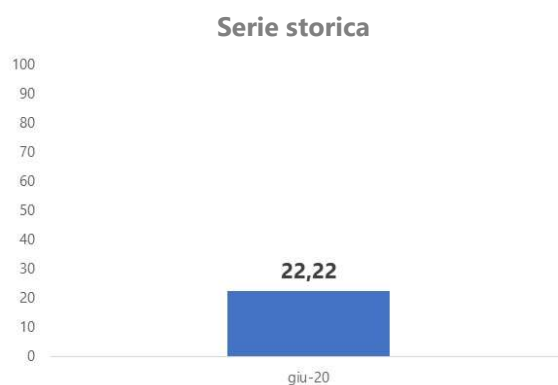
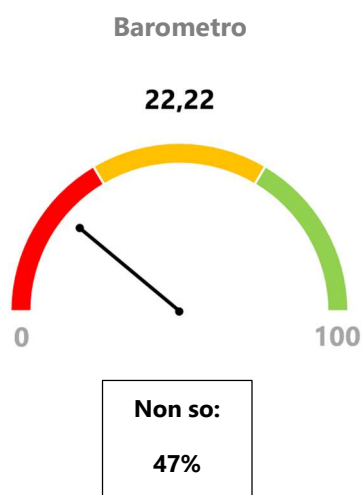
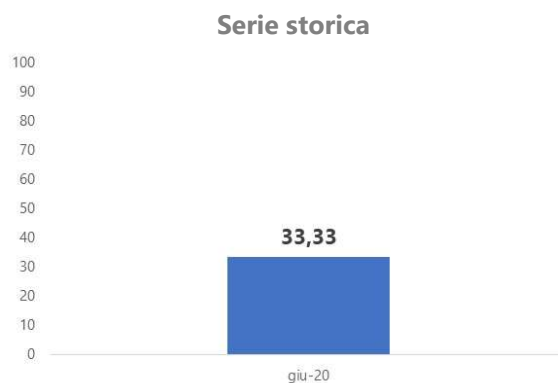
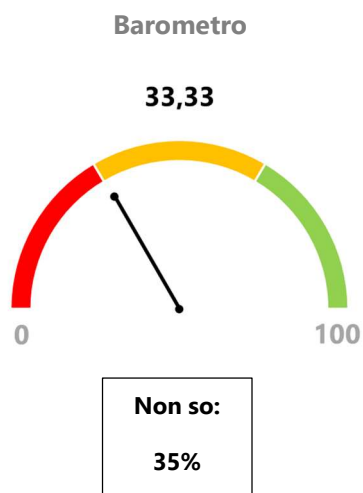


Figura 36. I pagamenti da parte delle pubbliche amministrazioni non risultano impediti o ritardati da leggi o provvedimenti particolari che agevolano comportamenti opportunistici da parte del debitore¹

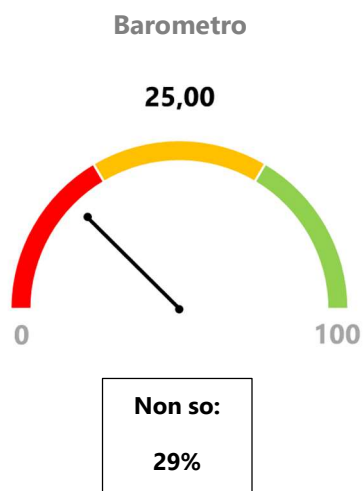
1° semestre 2020



1 Si intende ogni tipo di legge o provvedimento assunto dal regolatore o dai singoli enti pubblici che comporti l'impossibilità per il debitore di pagare spontaneamente ovvero l'impossibilità o il ritardo per il creditore nel procedere all'esecuzione forzata del credito. A titolo di esempio, si considerano "impedimenti": la perenza dei fondi, l'impignorabilità dei fondi, il patto di stabilità interno ecc...

Figura 37. Il creditore non deve rinunciare a parte del capitale pur di ottenere il pagamento

1° semestre 2020



5

Conclusioni

I risultati dell'indagine svolta mostrano, nel primo semestre 2020, come i rapporti di fornitura fra imprese e imprese e pubblica amministrazione presentino ancora ampi margini di miglioramento.

L'analisi dei tempi medi di pagamento stimati sui dati del mercato del factoring mostra nel periodo una sostanziale tenuta dei giorni medi di incasso nonostante le difficoltà dovute alla pandemia COVID-19, a fronte di un incremento del DSO dei crediti verso imprese compensato da un rilevante decremento del DSO dei crediti verso enti pubblici (che con 145 giorni restano comunque su livelli assai elevati e molto lontani dai termini previsti dalla direttiva contro i ritardi di pagamento).

A queste evidenze quantitative si accompagna un giudizio ancora non positivo da parte degli operatori del factoring in merito alla trasparenza, alla correttezza e più in generale alla qualità delle relazioni di credito mercantile, con un giudizio medio complessivo che si assesta a 45 su una scala da 0 a 100.

Con riferimento alle transazioni B2B, si registra una valutazione positiva con riferimento a diversi profili di analisi, evidenziando una buona trasparenza di clausole e condizioni nonché una generale apertura e disponibilità nelle relazioni con il creditore (anche verso il factor). Tuttavia, i tempi di pagamento appaiono sovente influenzati da ritardi immotivati e contestazioni non sollevate tempestivamente. A tali ritardi peraltro non sembrano far seguito, se non di rado, le sanzioni previste dalla direttiva contro i ritardi di pagamento in termini di interessi di mora e costi del recupero.

Il giudizio appare più severo nei confronti delle pubbliche amministrazioni, con una valutazione media pari a 35 su 100. A fronte di una generale compliance formale dei contratti, le prassi effettive nella gestione dei rapporti di procurement e pagamento delle forniture non sono percepite, in generale, come virtuose.

Nello specifico, fra i profili valutati più criticamente, si evidenzia una sostanziale mancanza di trasparenza in merito ai ritardi di pagamento e alle relative motivazioni, una lunghezza delle procedure amministrative ben al di là dei termini contrattuali di pagamento, una non agevole riconciliazione dei pagamenti e una tendenza a rifiutare le cessioni di credito in maniera generalizzata e senza connessioni con la specifica fornitura.

Specifico della pubblica amministrazione è il caso, percepito come assai frequente, dei crediti la cui esigibilità è temporaneamente sospesa da provvedimenti amministrativi o norme di legge.

Nei rapporti B2PA appare più frequente il rispetto delle disposizioni in materia di interessi di mora rispetto alle transazioni B2B, mentre dall'altro lato è percepito come assai comune il ricorso a trattative di natura transattiva sul credito per ridurre l'importo in conto capitale.

In generale, i debitori ceduti non appaiono adeguatamente consapevoli delle conseguenze dei ritardi di pagamento sulle segnalazioni in Centrale dei Rischi ed in particolare nella prospettiva della nuova definizione di default, che introduce meccanismi di individuazione dei crediti deteriorati molto più stringenti che in passato e sarà applicata dal 1° gennaio 2021. Da questa scarsa consapevolezza discende anche l'assenza di modifiche nei comportamenti connesse alla nuova normativa, nell'ambito della quale pare invece indispensabile un salto di qualità nella trasparenza della comunicazione fra il debitore e il creditore, al fine di evitare la segnalazione a default di un numero molto elevato di debitori.