



ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

Il factoring nel CRR3: «una nuova speranza» o «l'impero colpisce ancora»?

Diego Tavecchia

Direttore operativo, Assifact

«*Supervision Risks & Profitability 2025*»

Milano, 11 giugno 2025

assifact.it

CRR III

*UNA NUOVA SPERANZA
O
L'IMPERO COLPISCE ANCORA
?*

EBA ROADMAP: CRONOPROGRAMMA DI ATTUAZIONE DEI MANDATI DELL'EBA NELL'AMBITO DEL PACCHETTO BANCARIO DELL'UE (CRD - CRR)

Product	Art.	Deliverable	Legal deadline
Report	506	Report to the Commission on the eligibility and use of policy insurance as credit risk mitigation techniques	0 months after entry into force
Guidelines	178(7)(sub 1)	Guidelines on the definition of default, in particular for diminished financial obligation	12 months after entry into force
RTS	111(8)	RTS on criteria that institutions shall use to assign off-balance-sheet items, constraining factors for UCC and notification process	12 months after entry into force
RTS	157(6)	RTS on the calculation of the risk-weighted exposure amount for dilution risk of purchased receivables	36 months after entry into force



IL PARADOSSO DELL'ASSICURAZIONE DEL CREDITO

- L'EBA non ha ricevuto dati sufficienti per modificare la sua precedente opinione sull'ammissibilità dell'assicurazione del credito (CI).
- Con il CRR III, i modelli A-IRB non sono più disponibili per le esposizioni coperte da assicurazione del credito.
- Nessun assicuratore del credito europeo è mai andato in default, con conseguente mancanza di stime LGD (perdita in caso di default); viene quindi applicata la LGD regolamentare del 45%.
- La situazione è peggiorata rispetto al passato per le istituzioni A-IRB, ma rimane comunque migliore rispetto all'assenza di assicurazione del credito, poiché i modelli A-IRB non sono più disponibili anche per altri portafogli.

Table 1. Stylised comparison of the impact of the risk weight floor for corporates using credit protection

	PD	LGD	Resulting RW
Corporates, before taking into consideration credit risk mitigation			
Large corporate	0.70%	40%	71.6%
SME corporate	2.06%	27%	69.5%
Other corporate	1.50%	27%	63.4%
RW floor from the insurer providing protection			
Insurer	0.26%	45%	50.5%



L'OCCASIONE INASPETTATA...

Il testo finale del CRR prevede, fra i «consideranda»

(d) in paragraph 7, the following subparagraph is added:

‘By [12 months after the date of entry into force of this amending Regulation] EBA shall issue guidelines, in accordance with Article 16 of Regulation (EU) No 1093/2010, to update the guidelines referred to in the first subparagraph. **In particular**, that update shall take into due account the necessity to encourage institutions to engage in proactive, preventive and meaningful debt restructuring to support obligors.

In developing those guidelines, the EBA shall duly consider the need for granting a sufficient flexibility to institutions when specifying what constitutes a diminished financial obligation for the purposes of point (d) of paragraph 3.

Those guidelines shall be adopted in accordance with Article 16 of Regulation (EU) No 1093/2010.’;



**EUF ha fatto leva
sull'espressione
«in particolare»
per chiedere
all'EBA di cogliere
l'occasione per
migliorare il
trattamento del
factoring
nell'ambito della
DoD**



THE CASE FOR REVISING THE EBA DOD GUIDELINES ON PURCHASED RECEIVABLES

Fig. 4: Outflows from PD90 status from 1/1/2021 to 31/12/2022 (update)

Outflows from PD90 status from 1/1/2021 to 31/12/2022	Outflows due to reclassification to performing status or repayment	Outflows due to write-offs or reclassification to UTP
Italy	97,6%	2,4%
Germany	98,4%	1,6%
France	99,5%	0,5%
Austria (period 12/2022 to 12/2023)	92,9%	7,1%
Spain	100,0%	0,0%
Total (aggregate)	98,3%	1,7%
For reference: UK	94,2%	5,8%



THE CASE FOR REVISING THE EBA DOD GUIDELINES ON PURCHASED RECEIVABLES

Fig. 7: Percentage distribution of amount paid by investment grade rated buyers (1 Jan 2023-30 June 2024)



GROUP NAME	PAID ON TIME	PAID LATE 1 - 30 DAYS	PAID LATE 31 - 60 DAYS	PAID LATE 61 - 90 DAYS	PAID LATE >90 DAYS
Italian Innovative Energy Solutions Provider	2,16%	46,59%	46,58%	3,53%	1,14%
French Aerospace Manufacturer	10,48%	61,03%	21,36%	5,49%	1,64%
German Automobile Manufacturer	17,21%	72,82%	9,10%	0,58%	0,29%
Italian Public Transport Management Company	7,13%	63,85%	24,92%	2,99%	1,12%
US Industrial Manufacturer	5,84%	52,59%	37,47%	2,49%	1,61%
German Automobile Manufacturer	20,79%	66,71%	9,26%	3,08%	0,16%
German Automobile Manufacturer	36,76%	59,65%	2,53%	0,76%	0,30%
German Retailer	43,56%	50,56%	3,27%	1,25%	1,36%
Italian Aerospace Manufacturer	70,95%	28,38%	0,65%	0,00%	0,02%
Italian Utility	84,59%	11,04%	3,53%	0,29%	0,54%
US Retailer	0,00%	23,43%	37,08%	27,08%	12,40%
Italian Large Vehicle Manufacturer	0,00%	97,49%	2,51%	0,00%	0,00%
Italian Oil & Gas Company	56,59%	37,40%	6,01%	0,00%	0,00%
TOTAL	26,42%	60,99%	10,19%	1,72%	0,68%



THE CASE FOR REVISING THE EBA DOD GUIDELINES ON PURCHASED RECEIVABLES - TAKEAWAYS

- I fornitori tollerano i ritardi nei pagamenti da parte delle grandi imprese a causa della dipendenza, degli squilibri di potere e del timore di compromettere i rapporti commerciali.
- Anche le complessità operative dal lato dell'acquirente contribuiscono ai ritardi.
- Le società di factoring, pur assumendosi il rischio di credito, devono gestire con attenzione le attività di recupero per non danneggiare i rapporti commerciali.
- Le attuali regole EBA sulla classificazione in default (par. 23.d) sono troppo rigide per i crediti acquistati, causando stress e il rischio di classificare come in default imprese sane.
- Si generano inoltre incongruenze, poiché lo stesso acquirente può essere trattato in modo diverso a seconda del fornitore che ha ceduto il credito.
- I ritardi nei pagamenti sono comuni anche tra società con rating investment grade e sono spesso dovuti a motivi operativi, non finanziari.
- Le società di factoring devono agire rapidamente, spesso in modo inefficiente, per evitare la classificazione in default, che può comunque verificarsi anche in presenza di buona qualità creditizia.



THE CASE FOR REVISING THE EBA DOD GUIDELINES ON PURCHASED RECEIVABLES - TAKEAWAYS

- L'EUF propone di estendere il periodo tecnico di ritardo da **30 a 90 giorni**, con i seguenti obiettivi:
 - Concentrarsi sulle azioni di sollecito solo su fatture e acquirenti realmente problematici.
 - Migliorare l'efficienza evitando interventi inutili su fatture che stanno per essere pagate.
 - Rafforzare i rapporti con clienti, acquirenti e banche capogruppo.

Fig. 15: Estimate of the reduction of classification errors

Investment-grade <u>rated</u> buyers	Buyers with past due invoices > 1% AND at least 1 invoice du by more than 30 days	Buyers with past due invoices > 1% AND at least 1 invoice du by more than 90 days	Estimate of the reduction of classification errors
<u>Performing</u>	53	25	-52,83%
Past due over 90 days	22	12	-45,45%
Total	75	37	-50,67%

Important note! This table doesn't consider the impact of the recognition of dilution risk in avoiding misclassification to default



OFF-BALANCE SHEETS ITEMS: QUALI IMPATTI SUL FACTORING?

3.2 Non-exhaustive list of specific off-balance sheet items

15. With a view to enhance clarity, a list of specific examples and their bucket allocation is provided below. This list is non-exhaustive and it is provided for illustrative purposes.

3	The following items are examples of allocation into bucket 3, unless assigned to bucket 1 or bucket 5: A takeover bid, defined as an offer or attempt to take control of a company by buying enough of its shares to do this, where there is a recognisable price offer which the acquiring company can meet by offering cash, shares or a combination of both. The purchase of assets falls under the definition of commitment under CRR article 5(9), which through Level 1 guidance in Annex I of the CRR is to be assigned to bucket 3, as not elsewhere classified. Undrawn amounts of factoring arrangements in the context of commitments to finance the seller of receivables, invoice discount facilities, because this is a contractual arrangement to purchase assets, hence falls under the definition of commitment under article 5(9) while not being a credit substitute. Revolving limits granted for overdraft on current accounts because this is contractual arrangement to extend credit, hence falls under the definition of commitment under article 5(9) while not being a credit substitute.
---	--

CFF (art. 111 CRR):

- (a) 100 % for items in bucket 1;
- (b) 50 % for items in bucket 2;
- (c) 40 % for items in bucket 3;
- (d) 20 % for items in bucket 4;
- (e) 10 % for items in bucket 5.

Ma cos'è un «commitment» nel factoring?



RTS ON DILUTION RISK FOR PURCHASED RECEIVABLES: RISKS FOR FACTORING?

