

SENATO DELLA REPUBBLICA

Commissione parlamentare di inchiesta sul sistema bancario, finanziario e assicurativo

Il mercato del factoring in Italia

Audizione dell'Associazione Italiana per il Factoring (Assifact)

- ANNA CARBONELLI, Presidente
- ALESSANDRO CARRETTA, Segretario Generale
- NICOLETTA BURINI, Responsabile della Segreteria Generale
- DIEGO TAVECCHIA, Direttore Operativo

Roma, 1° ottobre 2026

Sommario

Executive Summary	3
Premesse.....	5
Chi è Assifact	6
Il ruolo del factoring a supporto dell'accesso al credito, della liquidità e della competitività delle imprese italiane	7
Cos'è il factoring e quali bisogni soddisfa.....	7
Le dimensioni e le caratteristiche del mercato del factoring	8
L'opinione delle Imprese.....	13
Fintech, digitalizzazione e innovazione del factoring	14
Il factoring a supporto del risanamento delle imprese in crisi	16
Il credito commerciale e l'importanza della gestione del capitale circolante come fattore di stabilità finanziaria delle imprese e delle filiere produttive	18
La regolamentazione del factoring: ostacoli normativi e operativi e potenzialità di sviluppo .	23
Il pacchetto di proposte dell'industria italiana del factoring per il rilancio dell'economia italiana.....	25
Le parole chiave del factoring	27

Executive Summary

L'industria italiana del factoring rappresenta una componente strutturale del sistema finanziario nazionale e svolge un ruolo crescente nel sostegno alla liquidità delle imprese, alla gestione del capitale circolante e alla stabilità delle filiere produttive.

L'attività di factoring in Italia è riservata a banche e intermediari finanziari autorizzati e sottoposti alla vigilanza della Banca Centrale Europea e della Banca d'Italia, operando quindi all'interno del perimetro regolamentato del sistema finanziario.

Nel 2025 il mercato italiano del factoring ha registrato un turnover di quasi 290 miliardi di euro, pari a circa il 13% del PIL, confermando l'Italia tra i principali mercati europei e mondiali del settore. Oltre 32.000 imprese utilizzano il factoring, di cui più del 60% rappresentato da PMI. Gli anticipi e i corrispettivi erogati superano i 59 miliardi di euro e rappresentano ormai circa il 40% dei prestiti bancari a breve termine alle imprese.

Questi dati confermano come il factoring non costituisca soltanto una forma di finanziamento complementare al credito bancario, ma una vera e propria infrastruttura finanziaria specializzata nella gestione dei crediti commerciali, nella mitigazione del rischio di credito e nell'ottimizzazione dei flussi finanziari delle imprese.

L'esperienza del settore mostra come il factoring contribuisca in modo significativo alla competitività del sistema produttivo, favorendo, in particolare, l'accesso alla liquidità delle imprese, incluse le PMI e le imprese con minori requisiti di bancabilità, e la stabilità finanziaria delle filiere produttive, nonché supportando le imprese con maggiore propensione all'internazionalizzazione e all'export.

L'indagine sulla domanda di factoring, recentemente svolta da Assifact in collaborazione con KPMG, ha evidenziato un elevato livello di soddisfazione da parte delle imprese utilizzatrici. I principali benefici percepiti riguardano la rapidità nell'accesso alla liquidità, la professionalità nella gestione dei crediti, la protezione dal rischio di insolvenza, il miglioramento della regolarità degli incassi e la semplificazione amministrativa. Nell'arco degli ultimi venticinque anni il factoring è progressivamente evoluto, nella percezione delle imprese, da semplice strumento di smobilizzo dei crediti a soluzione integrata per la gestione del capitale circolante e delle relazioni di filiera.

La gestione del capitale circolante e dei crediti commerciali rappresenta oggi uno dei principali fattori di competitività delle imprese. In un contesto caratterizzato da crescente complessità economica, tensioni geopolitiche e trasformazione delle catene del valore, il credito commerciale continua a costituire una componente essenziale del funzionamento delle filiere produttive. I ritardi nei pagamenti, in particolare quando riguardano la Pubblica Amministrazione, generano maggiori fabbisogni finanziari, riducono la capacità di investimento delle imprese e possono trasmettere situazioni di difficoltà finanziaria lungo l'intera filiera.

Il factoring contribuisce a mitigare tali criticità trasformando i crediti commerciali in liquidità immediata, migliorando la prevedibilità dei flussi di cassa e favorendo una più efficiente circolazione delle risorse finanziarie nell'economia.

Un ulteriore fattore di sviluppo è rappresentato dalla trasformazione digitale. Il settore del factoring ha investito significativamente nell'automazione dei processi, nell'integrazione con i sistemi gestionali delle imprese, nelle piattaforme digitali e, in prospettiva, nelle tecnologie avanzate di analisi dei dati. L'innovazione tecnologica ha favorito lo sviluppo delle soluzioni di Supply Chain Finance, del confirming e del reverse factoring, migliorando l'accessibilità del prodotto e ampliando la platea delle imprese utilizzatrici, in particolare tra le PMI.

L'intelligenza artificiale, l'utilizzo di dati strutturati e l'interoperabilità tra sistemi pubblici e privati possono aprire ulteriori opportunità per semplificare i processi, migliorare la valutazione del rischio e ridurre i costi operativi. In tale contesto, accanto all'educazione finanziaria, assume crescente rilevanza anche l'educazione tecnologica delle imprese.

Permangono tuttavia ostacoli normativi e regolamentari che limitano l'accesso delle imprese al pieno potenziale del factoring a supporto della propria liquidità e competitività. In particolare, il settore evidenzia la necessità di un trattamento prudenziale più proporzionato all'effettivo profilo di rischio dello strumento; un aggiornamento della disciplina della revocatoria contenuta nella Legge n. 52 del 1991 e il suo coordinamento con il Codice della crisi d'impresa e con la nuova Direttiva europea in materia di insolvenza; il superamento delle clausole che limitano la cedibilità dei crediti commerciali; la semplificazione delle procedure di cessione dei crediti verso la Pubblica Amministrazione; il superamento della facoltà di rifiuto indiscriminato della cessione da parte della Pubblica Amministrazione. Le proposte di Assifact sono prevalentemente interventi di semplificazione, coordinamento e proporzionalità normativa, senza effetti negativi sulla finanza pubblica.

La ricerca SDA Bocconi "Valore, competitività e rischio del factoring. Il ruolo della regolamentazione" evidenzia come il factoring presenti caratteristiche di rischio particolarmente favorevoli e come interventi di semplificazione e proporzionalità regolamentare possano accrescere ulteriormente la capacità del settore di sostenere imprese, investimenti e occupazione, migliorando la competitività del sistema Italia nel panorama europeo e internazionale. Con particolare riferimento alla disciplina della definizione di default, una regolamentazione più aderente alle caratteristiche del factoring potrebbe liberare significative risorse finanziarie aggiuntive a favore delle imprese, a parità di rischio.

In conclusione, il factoring costituisce oggi una leva strategica per la competitività del Paese, per la stabilità delle filiere produttive e per il finanziamento dell'economia reale. Una maggiore attenzione alla semplificazione normativa, alla proporzionalità regolamentare, alla digitalizzazione e alla diffusione della conoscenza dello strumento consentirebbe di valorizzarne ulteriormente il contributo a favore delle imprese italiane e dell'intero sistema economico.

Premesse

Signor Presidente, Onorevoli Senatrici e Senatori,

desideriamo innanzitutto ringraziare la Commissione per l'opportunità offerta ad Assifact di contribuire ai lavori parlamentari su temi che rivestono una particolare rilevanza per il sistema bancario, finanziario e assicurativo e, più in generale, per la competitività dell'economia italiana.

L'intento del nostro intervento è portare all'attenzione di codesta Commissione, dal punto di osservazione e dalla prospettiva del settore del factoring, alcune evidenze e proposte riguardanti ambiti che rientrano direttamente nelle sue competenze (ex art. 3 Delibera Senato 17 dicembre 2024), in particolare con riferimento all'accesso al credito per le imprese, al funzionamento del sistema finanziario, all'adequatezza ed efficacia del quadro normativo e regolamentare e alla capacità degli intermediari di sostenere l'economia reale.

Il factoring svolge un ruolo fondamentale per le imprese, favorendo la gestione del capitale circolante, l'accesso alla liquidità e la resilienza finanziaria delle stesse. In tale prospettiva, il factoring consente di osservare da una prospettiva particolarmente qualificata i fenomeni del credito commerciale, della gestione del capitale circolante, dei tempi di pagamento e del finanziamento delle filiere produttive. Preme inoltre evidenziare che, in un contesto caratterizzato da persistenti tensioni geopolitiche, rallentamento della crescita economica nonché crescente pressione sulla gestione del capitale circolante, il factoring svolge anche una funzione anticiclica e complementare rispetto al credito bancario tradizionale, sostenendo in particolare PMI, imprese esportatrici e fornitori della Pubblica Amministrazione.

La presente memoria intende offrire il contributo dell'industria del factoring ai lavori della Commissione soffermandosi in particolare su tre profili strettamente connessi alle competenze attribuite alla stessa:

1. il ruolo del factoring quale infrastruttura finanziaria a supporto dell'accesso al credito, della liquidità e della competitività delle imprese italiane;
2. l'importanza della gestione del capitale circolante e dei tempi di pagamento come fattore di stabilità finanziaria delle imprese e delle filiere produttive;
3. la necessità di un quadro normativo e regolamentare coerente, proporzionato e non penalizzante rispetto alle specificità del factoring, con particolare riferimento ai crediti commerciali, ai crediti verso la Pubblica Amministrazione e al coordinamento della disciplina del factoring con il diritto della crisi d'impresa e con i più recenti sviluppi della normativa europea in materia di insolvenza.

Le considerazioni che seguono si fondano sulle statistiche del mercato del factoring e sulle attività di approfondimento e ricerca sviluppate da Assifact, nonché sulle evidenze emerse dalla ricerca SDA Bocconi "Valore, competitività e rischio del factoring. Il ruolo della regolamentazione".

Chi è Assifact

L'Associazione Italiana per il Factoring (Assifact) è un'associazione senza scopo di lucro, fondata nel 1988 con l'obiettivo di riunire gli operatori del settore del factoring (banche, intermediari finanziari di matrice bancaria e industriale), rappresentarne le istanze e contribuire allo sviluppo e all'efficienza del mercato italiano, promuovendo al contempo la conoscenza del prodotto.

L'Associazione conta oggi complessivamente 44 Associati, di cui 31 Associati ordinari e corrispondenti, rappresentati principalmente da banche e intermediari finanziari vigilati, e 13 Associati sostenitori, costituiti da società di servizi e studi professionali. Tra gli Associati si segnala, in particolare, la presenza di 12 intermediari finanziari ex art. 106 TUB e di 15 banche (di cui alcune focalizzate nel factoring e in altre attività finanziarie, e altre che, nell'ambito della propria tradizionale attività bancaria e finanziaria, erogano direttamente anche servizi di factoring). L'Associazione annovera, inoltre, 3 società captive, ovvero società che svolgono l'attività di smobilizzo di crediti nell'ambito del gruppo industriale di appartenenza.

Gli Associati Assifact coprono quasi integralmente il mercato nazionale del factoring, che nel 2025 ha registrato un turnover complessivo di oltre 289 miliardi di euro, in crescita del 3,83% rispetto all'anno precedente (al netto degli acquisti di crediti fiscali da bonus edilizi), pari a circa il 13% del PIL italiano.

In termini di personale occupato nel settore del factoring in Italia, l'Associazione rappresenta nel 2025 circa 2.335 dipendenti. La ripartizione dei dipendenti tra donne e uomini, secondo le risultanze dell'indagine svolta annualmente sulla diversity nel settore del factoring, si conferma equilibrata, con una presenza femminile pari al 49% e maschile al 51%. Sostanzialmente stabile è rimasta la percentuale di dirigenti donna, attestata intorno al 21%, e la presenza femminile nei board degli Associati fotografata al 35%.

L'Associazione rappresenta e tutela gli interessi dei propri membri attraverso attività di ricerca, assistenza tecnica, formazione e rappresentanza presso le istituzioni e le autorità di regolamentazione e supervisione; promuove, inoltre, in autonomia o in collaborazione con altre associazioni di categoria di riferimento, quali ad esempio Confindustria Servizi Innovativi e tecnologici, di cui è membro, la cultura della gestione ottimale del capitale circolante e la conoscenza del factoring.

A livello internazionale, Assifact rappresenta l'Italia all'interno della EUFactoring Association, di cui è membro fondatore e detiene la presidenza dal 2022. EUfactoring riunisce le associazioni di categoria del factoring dei principali Paesi europei e rappresenta l'industria europea del settore presso l'Unione Europea e gli altri organismi internazionali.

La Presidente è Anna Carbonelli, nominata nell'Assemblea Annuale del 24 giugno 2026, affiancata da 5 Vicepresidenti: Fabio Bollini (Factorit), Chiara Bracci (Ifitalia), Daniela Ferrari (Unicredit Factoring), Massimo Gianolli (Generalfinance) e Alessandro Ricco (Barclays Bank Ireland). Il Segretario Generale dell'Associazione è il Professor Alessandro Carretta.

Il ruolo del factoring a supporto dell'accesso al credito, della liquidità e della competitività delle imprese italiane

Cos'è il factoring e quali bisogni soddisfa

Il factoring è un contratto mediante il quale un'impresa cede a un operatore specializzato, il factor (banca o intermediario finanziario), i propri crediti, esistenti o futuri, prevalentemente di natura commerciale e derivanti dalla fornitura di beni o servizi, ricevendo in cambio un corrispettivo e potendo accedere a una gamma integrata di servizi.

Accanto all'acquisto dei crediti, il factor offre infatti attività di gestione amministrativa, monitoraggio, incasso ed eventualmente recupero dei crediti, nonché, ove richiesto, l'anticipazione della liquidità rispetto alla naturale scadenza dei crediti ceduti e la copertura del rischio di insolvenza del debitore.

La cessione può avvenire:

- pro solvendo, quando il cedente mantiene il rischio di mancato pagamento del debitore;
- pro soluto, quando tale rischio viene assunto dal factor.

Il factoring rappresenta quindi uno strumento evoluto di gestione del capitale circolante, in grado di combinare servizi finanziari, amministrativi e di gestione del rischio. Il corrispettivo della cessione è generalmente pari, nelle operazioni di ordinario sostegno al capitale circolante, al valore nominale del credito ceduto, e il cedente paga un corrispettivo del servizio che è generalmente costituito da commissioni per le attività svolte e, in presenza di anticipazioni finanziarie, da interessi determinati secondo le condizioni di mercato.

Per le imprese, il factoring risponde a molteplici esigenze:

- ottenere liquidità immediata, trasformando i crediti commerciali in risorse finanziarie disponibili senza attendere la scadenza delle fatture. In questo modo il factoring rappresenta, nella sostanza, un importante strumento di autofinanziamento del mondo produttivo, che non va ad aumentare l'indebitamento finanziario dell'impresa;
- ottimizzare la gestione del capitale circolante, migliorando la programmazione dei flussi di cassa e la capacità di sostenere investimenti e crescita;
- esternalizzare la gestione dei crediti commerciali, con benefici in termini di efficienza operativa, controllo, riduzione degli oneri amministrativi e maggiore certezza dei tempi di incasso;
- ridurre e gestire il rischio di credito, soprattutto in contesti di instabilità economica, attraverso servizi di valutazione, monitoraggio e, nelle operazioni pro soluto, trasferimento del rischio di insolvenza;
- rafforzare la stabilità finanziaria delle filiere produttive, favorendo una più efficiente circolazione della liquidità tra fornitori e clienti e riducendo le tensioni, sostenendo le soluzioni di Supply Chain Finance;
- supportare l'internazionalizzazione delle imprese, attraverso servizi dedicati quali il factoring all'esportazione, la gestione dei crediti commerciali nei mercati esteri e i servizi di copertura dei rischi sui crediti esteri.

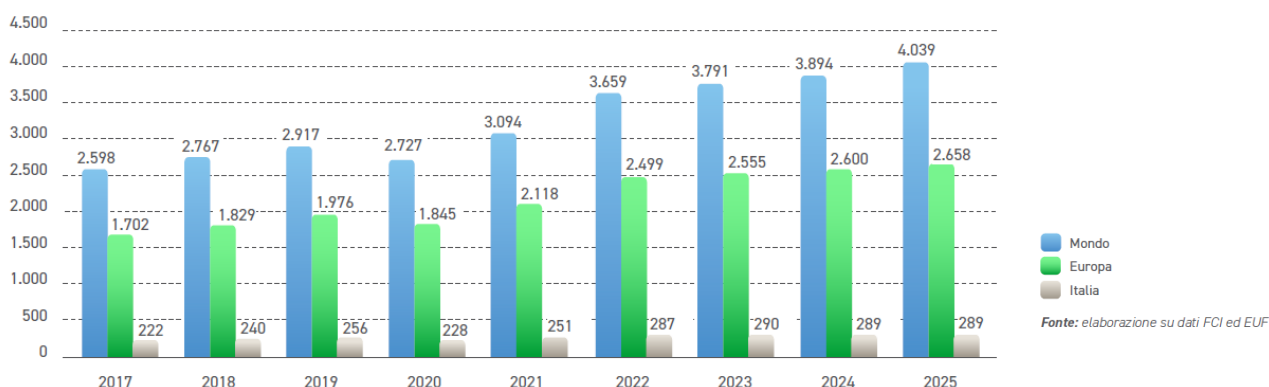
Per tali caratteristiche, il factoring non costituisce soltanto una forma di finanziamento complementare al credito bancario, ma una vera e propria infrastruttura di supporto alla gestione del credito commerciale e alla competitività delle imprese.

Le dimensioni e le caratteristiche del mercato del factoring¹

Il factoring rappresenta oggi una componente strutturale del sistema finanziario italiano e un importante strumento di supporto alla gestione del capitale circolante delle imprese e all'economia.

Nel 2025 il mercato italiano del factoring ha registrato un turnover complessivo pari a quasi 290 miliardi di euro (+3,8% su 2024), confermando i livelli storicamente elevati raggiunti negli ultimi anni. Tale volume corrisponde a circa il 13% del PIL nazionale e colloca l'Italia stabilmente tra i principali mercati mondiali ed europei del settore, al quarto posto in Europa per dimensioni complessive (~7% del mercato mondiale e ~ 11% del mercato europeo).

Andamento storico turnover factoring mondiale, europeo e italiano



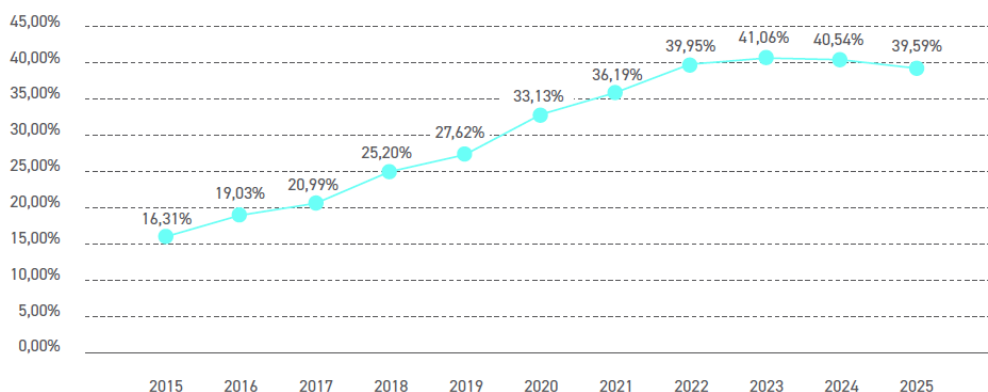
Dati in miliardi di euro

Il tasso di crescita del factoring si è mantenuto negli ultimi anni superiore a quello del credito bancario a breve termine, confermando la funzione anticiclica del settore nei periodi di maggiore incertezza economica e di restrizione dell'offerta creditizia.

La rilevanza strutturale del factoring sull'economia reale emerge anche dal confronto con il sistema bancario tradizionale e, in particolare, con l'incidenza degli anticipi per factoring sul totale dei prestiti bancari a breve termine alle imprese. A fine 2025 gli anticipi e i corrispettivi erogati dal settore ammontano a quasi 60 miliardi di euro, e il rapporto tra tali impieghi e i prestiti bancari a breve termine alle imprese ha raggiunto circa il 40%, un valore quasi triplicato rispetto a dieci anni fa. Ciò evidenzia come il factoring si sia progressivamente affermato quale strumento complementare del credito bancario, svolgendo una funzione essenziale nel finanziamento del capitale circolante.

¹ Fonte. Assifact: - [RAPPORTO SUL MERCATO DEL FACTORING 2025](#); - [Osservatorio Credito commerciale e Factoring \(CrediFact\)](#)

Trend storico dell'incidenza degli anticipi per factoring sul totale dei prestiti bancari a breve termine alle imprese

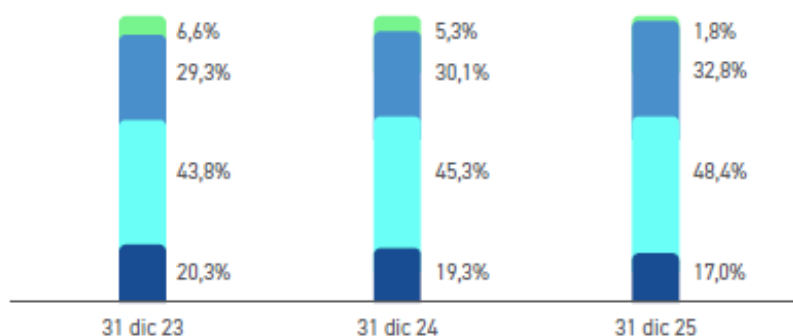


L'evoluzione del mercato evidenzia una crescente maturità e articolazione dell'offerta di prodotto. Le operazioni pro soluto, nelle quali il rischio di insolvenza viene trasferito al factor, rappresentano oggi circa l'83% del turnover complessivo, confermando una crescente domanda da parte delle imprese di soluzioni integrate che associno finanziamento, gestione e protezione dal rischio di credito.

Turnover: ripartizione e variazione % per tipologia di prodotto

Ripartizione del turnover per prodotti

- Acquisti crediti IVA ed erariali
- Acquisti a titolo definitivo
- Factoring Pro soluto
- Factoring Pro solvendo

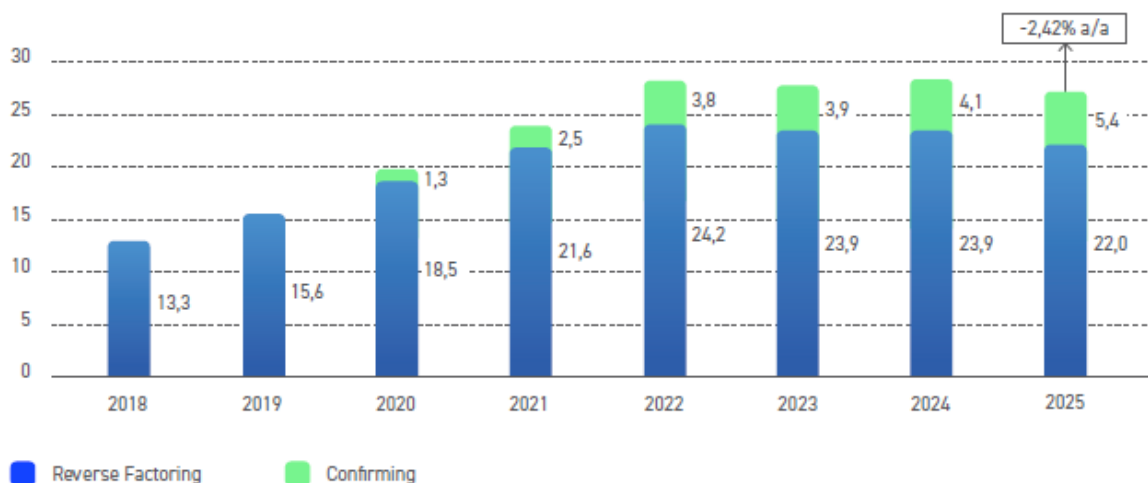


Continuano a crescere: il factoring internazionale, che rappresenta ormai oltre un quarto dei volumi complessivi (€ 74,30 Mld, ~26% totale, +2,13%) e che conferma il ruolo dello strumento a sostegno dell'export e dell'internazionalizzazione delle imprese italiane; le operazioni senza notifica (€ 150,77 Mld, ~52% totale, + 1,55%), e il maturity factoring, grazie alla capacità di offrire maggiore certezza nella pianificazione dei flussi di cassa in entrata (€ 57,92 Mld, ~20%).

Particolarmente significativa è anche l'evoluzione delle soluzioni di Supply Chain Finance (SCF), che generano oggi oltre 27 miliardi di euro di volumi (pari a circa il 9% del mercato), contribuendo a rafforzare la stabilità finanziaria delle filiere produttive e a favorire una più efficiente distribuzione della liquidità tra imprese capofila e fornitori. In questo ambito, il progressivo sviluppo del confirming rappresenta un segnale particolarmente interessante: si tratta di uno strumento che consente di lavorare in modo sempre più strutturato con le filiere produttive, coinvolgendo i grandi buyer come protagonisti attivi nella diffusione del prodotto e facilitando l'accesso al factoring da parte dei fornitori, anche a condizioni economiche più favorevoli.

Pur rappresentando ancora una quota limitata rispetto al potenziale complessivo del mercato, le soluzioni SCF costituiscono una delle principali direttrici di sviluppo dell'industria del factoring nei prossimi anni e fotografano l'evoluzione delle imprese verso una gestione sempre più integrata del ciclo attivo e passivo del circolante.

**Andamento storico del turnover da operazioni di Supply Chain Finance in Italia
(dati in miliardi di euro)**



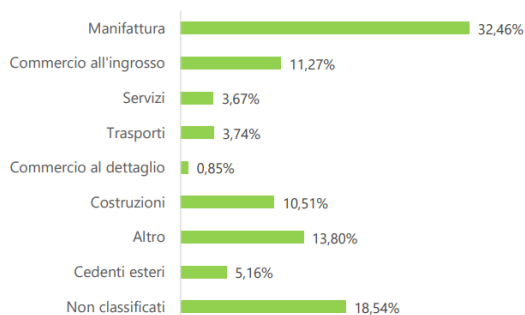
Merita infine particolare attenzione il comparto del factoring verso la Pubblica Amministrazione, che nel 2025 ha generato oltre 20 miliardi di euro di turnover. Tale segmento continua a svolgere una funzione fondamentale a sostegno delle imprese fornitrici del settore pubblico, all'interno del quale i comportamenti di pagamento appaiono significativamente disomogenei fra le diverse categorie di enti e fra gli enti afferenti alla medesima categoria, consentendo di mitigare gli effetti dei ritardi di pagamento, ove presenti, e di garantire continuità finanziaria alle attività economiche coinvolte.

Il [Rapporto Annuale sul mercato del factoring 2025](#), da cui sono tratti i dati della presente memoria unitamente alle statistiche periodiche dell'[Osservatorio Credito commerciale e Factoring \(CrediFact\)](#), attesta quanto il factoring sia uno strumento per la gestione del capitale circolante diffuso e trasversale, con una base di utilizzatori che si presenta ampia e diversificata.

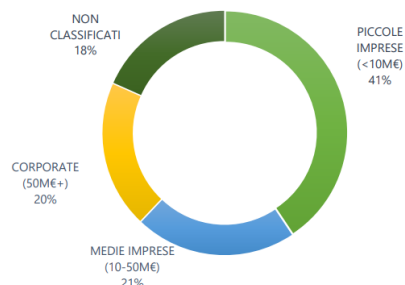
Nel 2025 sono state oltre 32.000 le imprese utilizzatrici del factoring, appartenenti a tutti i principali settori produttivi e distribuite sull'intero tessuto economico nazionale. Le PMI rappresentano, in termini numerici, oltre il 60% della clientela, confermando il ruolo del factoring quale strumento particolarmente utile per le imprese di minori dimensioni ma con fatturato in crescita, che spesso incontrano maggiori difficoltà nell'accesso alle fonti tradizionali di finanziamento. In termini di volumi, il mercato continua a vedere una forte concentrazione sulle imprese di maggiore dimensione, ed è capace di generare liquidità stabile a supporto delle filiere produttive.

L'utilizzo del factoring risulta particolarmente diffuso nelle filiere manifatturiere, nel commercio all'ingrosso, nei servizi e nei comparti caratterizzati da un elevato ricorso al credito commerciale. La distribuzione territoriale riflette la geografia produttiva del Paese, con una maggiore concentrazione nelle regioni a più elevata intensità industriale e manifatturiera.

Numero dei cedenti per settore merceologico
(dati in %)



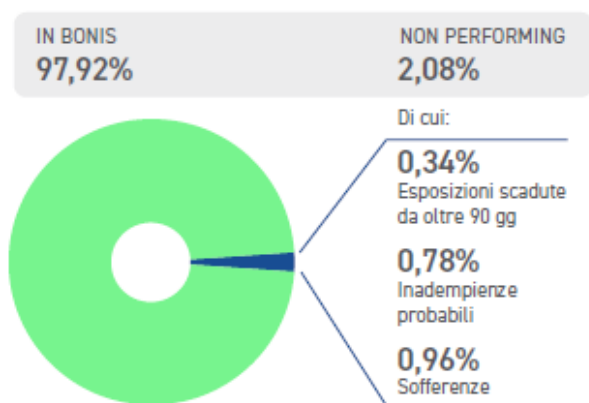
Numero dei cedenti per fatturato
(dati in %)



Dal punto di vista del rischio, il factoring si conferma un comparto caratterizzato da elevata qualità del credito. Con circa il 98% delle esposizioni in bonis, le esposizioni deteriorate hanno un'incidenza pari a poco più del 2% delle esposizioni complessive e le sofferenze pari allo 0,96%, un livello significativamente inferiore a quello registrato storicamente nel credito bancario alle imprese, a conferma dell'efficacia dei modelli di valutazione e gestione del rischio adottati dagli operatori specializzati. Va fatto un distinguo, generato da una criticità sistemica e regolamentare, per le esposizioni lorde verso la PA che a fine 2025 rappresentano il 12,3% dell'intero portafoglio gestito dal factoring (circa 8 mld €). Il contesto è ancora segnato da numerosi enti che presentano ritardi persistenti nei pagamenti e per i quali la normativa impone una classificazione nelle categorie non performing delle relative esposizioni, pari al 24% del totale di questo comparto, spesso legata a lungaggini nelle procedure amministrative più che all'effettivo rischio sottostante, che nell'ambito del pubblico resta sostanzialmente irrilevante.

Qualità del credito verso le imprese – dati al 31 dicembre 2025

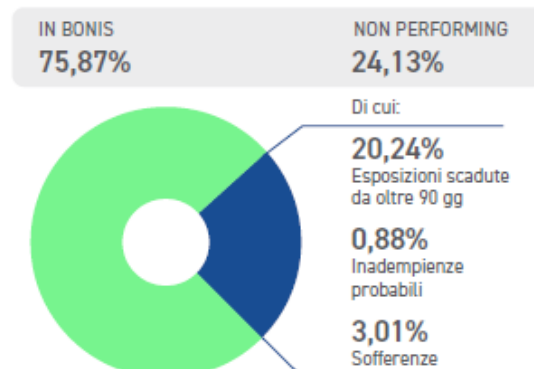
Esposizioni lorde, dati in %



Fonte: elaborazione su dati Assifact

Qualità del credito nelle esposizioni verso la Pubblica Amministrazione al 31.12.2025

Esposizioni lorde, dati in %



Fonte: elaborazione su dati Assifact

A completamento della presentazione del mercato attraverso il profilo dell'offerta, il settore del factoring in Italia evidenzia una marcata eterogeneità degli operatori attivi, per natura e dimensione, che riflette il grado di sviluppo e la complessità del mercato.

L'offerta di factoring è costituita da banche (generaliste, challenger o focalizzate sullo specialty finance) e intermediari finanziari ex art. 106 del TUB, riconducibili a gruppi bancari nazionali o internazionali o indipendenti, oltre che da società captive che erogano servizi di factoring all'interno dei rispettivi gruppi industriali.

Sul piano dei volumi, gli intermediari finanziari ex art. 106 rimangono i principali protagonisti, generando circa il 51% del turnover aggregato. Le banche generaliste contribuiscono per circa un terzo, mentre specialty finance banks e challenger banks rappresentano una quota vicina al 10%, proporzione che riflette una specializzazione in segmenti mirati del business o, in alcuni casi, un ingresso più recente nel settore.

Il mercato presenta un livello di concentrazione ancora moderato. L'attuale processo di consolidamento del sistema bancario, con il completamento di significative operazioni di fusione e acquisizione, sta producendo effetti anche sul comparto del factoring, determinando una crescita dimensionale degli intermediari appartenenti ai gruppi interessati dalle operazioni di aggregazione. Al contempo, si stanno creando nuovi spazi competitivi e opportunità di ingresso e sviluppo per altri operatori specializzati, anche a livello territoriale, interessati a rafforzare la propria presenza nel business.

La competizione nel settore rimane intensa: l'analisi dei tassi effettivi globali medi della Banca d'Italia evidenzia come il pricing del factoring sia mediamente inferiore a quello di operazioni bancarie comparabili, in particolare sulle fasce di importo più contenute.

Tassi effettivi globali medi rilevati da Banca d'Italia (% , dati al 4° trimestre 2025)

Categoria Operazioni	Classe Importo	TEGM
Anticipi, Sconti Commerciali e Finanziamenti all'importazione	fino a 50.000 euro	8,06
Factoring	fino a 50.000 euro	6,41
Anticipi, Sconti Commerciali e Finanziamenti all'importazione	da 50.000 fino a 200.000 euro	6,50
Anticipi, Sconti Commerciali e Finanziamenti all'importazione	oltre 200.000 euro	4,97
Factoring	oltre 50.000 euro	4,66

Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia

Sul versante economico, la redditività delle società di factoring si conferma solida. Dal 2023 il margine di intermediazione supera stabilmente il miliardo di euro annuo.

Nel complesso, il quadro che emerge evidenzia un'industria solida, competitiva e profondamente integrata nei processi finanziari delle imprese italiane, in grado di svolgere un ruolo crescente nel sostegno alla liquidità, alla competitività e alla resilienza del sistema produttivo nazionale.

La rilevanza sistemica assunta dal factoring nel finanziamento dell'economia reale è confermata anche dall'attenzione riservata al settore da Cassa Depositi e Prestiti. Nell'ambito del Plafond Factoring, iniziativa finalizzata a sostenere le esigenze di capitale circolante delle PMI e delle Mid-Cap italiane

mediante operazioni di factoring pro solvendo e pro soluto, il forte interesse espresso dagli operatori e l'elevato grado di utilizzo delle risorse hanno portato CDP ad avviare il processo di incremento della dotazione del plafond dall'attuale miliardo di euro a complessivi 2,5 miliardi di euro. Si tratta di un segnale particolarmente significativo della crescente centralità del factoring nella gestione finanziaria delle imprese e di un riconoscimento del ruolo di quest'ultimo quale sostegno della competitività e della resilienza del sistema produttivo nazionale.

L'opinione delle Imprese

Assifact conduce periodicamente un'indagine sulla domanda di factoring presso le imprese italiane, al fine di monitorarne le esigenze finanziarie, le modalità di utilizzo dello strumento e il grado di soddisfazione rispetto ai servizi offerti dal settore.

L'ultima edizione dell'indagine, realizzata nel 2022 in collaborazione con KPMG su un campione rappresentativo di imprese distribuite sull'intero territorio nazionale e diversificato per settore economico e classe dimensionale, ha confermato un elevato livello di soddisfazione nell'utilizzo del factoring. In particolare, le imprese apprezzano:

- la velocità e la sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi
- la garanzia del buon fine dei crediti
- l'elevata professionalità nella gestione dei crediti
- l'intuitività della piattaforma
- la maggiore facilità di accesso al credito rispetto al credito bancario.

L'indagine assume particolare interesse perché alcuni dei principali indicatori risultano direttamente confrontabili con quelli rilevati nelle precedenti edizioni, consentendo un significativo raffronto sull'evoluzione della percezione del factoring da parte delle imprese nell'arco di circa venticinque anni. Da tale confronto emerge:

- una crescita costante della consapevolezza delle imprese del proprio ruolo all'interno della filiera e di come il factoring rappresenti uno strumento fondamentale per instaurare e mantenere le relazioni con tutti gli attori, prima ancora che una forma di finanziamento della propria clientela;
- la percezione rafforzata del factoring quale forma di finanziamento complementare al credito bancario e un modo per ottimizzare il capitale circolante attraverso l'eliminazione dei crediti dal bilancio, nonché una forma di garanzia del buon fine dei crediti commerciali;
- il grado di soddisfazione nell'uso del factoring particolarmente elevato e in miglioramento. La quota di imprese che lo giudicano ottimo passa dal 7% del 1997 al 54,7% del 2022, anche in relazione al gradimento manifestato rispetto al livello di automazione del servizio. Tra i vari elementi che qualificano la customer satisfaction risulta costantemente al primo posto la velocità e la reattività nell'erogazione dei fondi. In secondo luogo, le imprese apprezzano la possibilità di assicurare il buon fine dei crediti ceduti e la capacità del factor di gestire i crediti commerciali con professionalità;

- dal punto di vista finanziario, l'evoluzione e l'ampliamento della funzione del factoring, sempre più visto come uno strumento per ottimizzare la gestione dei flussi, capace di rispondere sistematicamente alle esigenze di sostegno al circolante, idoneo a coprire le uscite correnti e il rimborso dei debiti a breve;
- dal punto di vista gestionale, il riconoscimento di effetti positivi sulla copertura dalle perdite su insoluti nonché sulla regolarità e tempestività negli incassi.

Le imprese segnalano i benefici concreti del factoring in termini di supporto alla liquidità e semplificazione amministrativa. Le imprese di piccole dimensioni percepiscono con maggiore evidenza i benefici della gestione del factor in termini di contenimento degli insoluti, regolarità e tempestività dei pagamenti.

Le evidenze raccolte mostrano inoltre come il factoring rappresenti un efficace strumento di resilienza nei contesti di difficoltà finanziaria. Anche in presenza di tensioni di tesoreria, rallentamenti congiunturali o situazioni di crisi aziendale, il supporto assicurato dai factor contribuisce a preservare la continuità operativa delle imprese e la stabilità delle relazioni commerciali lungo la filiera.

Nel complesso, l'evoluzione delle percezioni rilevate conferma come il factoring sia progressivamente passato da strumento specializzato di smobilizzo dei crediti a soluzione integrata per la gestione del capitale circolante, del rischio di credito e delle relazioni di filiera, affermandosi quale componente sempre più rilevante dell'ecosistema finanziario a supporto dell'economia reale.

Fintech, digitalizzazione e innovazione del factoring

L'evoluzione tecnologica sta trasformando profondamente il mercato del factoring e, più in generale, le modalità attraverso cui le imprese gestiscono il capitale circolante, i flussi finanziari e le relazioni all'interno delle filiere produttive.

Il settore del factoring ha saputo accompagnare e valorizzare tale trasformazione attraverso un importante percorso di innovazione dei processi e dei modelli di servizio. La diffusione della fatturazione elettronica, dei sistemi di conservazione digitale, delle piattaforme per la cessione dei crediti e delle soluzioni di interconnessione tra imprese e intermediari ha consentito di ridurre tempi, costi operativi e complessità amministrative, rendendo più efficiente e conveniente l'accesso alla liquidità e la gestione del credito commerciale e ampliando così la possibilità di ricorso al factoring anche alle realtà imprenditoriali di minori dimensioni.

L'Indagine sulla domanda di factoring svolta da Assifact con la collaborazione di KPMG e rivolta alle imprese conferma come il crescente livello di digitalizzazione e automazione delle soluzioni offerte rappresenti uno dei principali fattori di apprezzamento del prodotto. In particolare, le imprese riconoscono al factoring una capacità di integrazione digitale e semplicità operativa spesso superiore rispetto ad altre forme di finanziamento e ad altri operatori del mercato.

L'impegno richiesto al settore è stato particolarmente rilevante. Il factoring è infatti, per sua natura, un prodotto articolato e fortemente personalizzabile, che combina in misura diversa servizi di gestione dei crediti, finanziamento e copertura del rischio. La sfida che gli operatori del settore hanno dovuto affrontare è stata quella di coniugare questa elevata flessibilità con processi sempre più standardizzati,

digitali e automatizzati. Ciò ha richiesto importanti investimenti in tecnologia, nell'automazione delle attività operative e nello sviluppo di algoritmi e procedure capaci di adattarsi alle differenti esigenze delle imprese.

Le innovazioni introdotte hanno interessato l'intero ciclo operativo del factoring e il modo con cui il settore si relaziona con la propria clientela. Un ruolo particolarmente significativo è stato svolto dall'implementazione da parte dei factor di piattaforme digitali evolute, ormai in uso nella totalità degli operatori, talvolta accompagnata dall'integrazione di tali piattaforme con i sistemi gestionali e amministrativi delle imprese. Il passaggio da modalità tradizionali di scambio documentale a sistemi interconnessi e integrati con gli ERP aziendali ha consentito una significativa riduzione dei tempi e dei costi amministrativi, con evidenti benefici in termini di efficienza, semplificazione e qualità del servizio, nonché l'ampliamento della gamma di prodotti e servizi offerti.

Tali benefici risultano particolarmente rilevanti per le piccole e medie imprese, che spesso dispongono di strutture amministrative più contenute. La già citata indagine sulla domanda di factoring evidenzia come l'automazione dei processi e la gestione professionale dei crediti commerciali consentano soprattutto alle PMI di ridurre gli oneri organizzativi interni, migliorare la regolarità degli incassi e dedicare maggiori risorse allo sviluppo del proprio business.

L'innovazione tecnologica ha inoltre favorito la crescente adozione da parte delle imprese delle soluzioni di Supply Chain Finance, del reverse factoring e del confirming, rafforzando il ruolo delle aziende capofila come motori di diffusione della cultura della gestione ottimale del capitale circolante lungo le filiere produttive. La possibilità di condividere informazioni in tempo reale tra imprese acquirenti, fornitori e intermediari finanziari contribuisce a migliorare la trasparenza dei flussi commerciali e a rendere più efficiente la distribuzione della liquidità lungo la catena del valore.

Particolarmente rilevante appare anche il tema dell'identità digitale delle imprese, della qualità dei dati e dell'interoperabilità tra sistemi pubblici e privati. L'identità digitale dell'impresa è destinata a diventare uno snodo fondamentale nei processi di onboarding, valutazione e gestione dei rapporti finanziari. La disponibilità di dati strutturati, affidabili e facilmente accessibili costituisce una condizione essenziale per rendere più rapidi i processi di valutazione, semplificare l'accesso ai servizi finanziari e favorire lo sviluppo di modelli operativi sempre più efficienti.

In questo contesto vanno ad assumere crescente importanza l'intelligenza artificiale, il machine learning e le tecnologie avanzate di analisi dei dati. Tali strumenti consentono di migliorare i processi di valutazione e monitoraggio del rischio, individuare tempestivamente segnali di deterioramento del credito, prevenire comportamenti anomali e concentrare l'intervento specialistico sulle situazioni più complesse. L'automazione delle attività a minor valore aggiunto consente inoltre di ridurre costi operativi e tempi di risposta, ampliando ulteriormente l'accessibilità del factoring anche alle imprese di minori dimensioni.

Le prospettive future appaiono particolarmente interessanti. L'evoluzione delle piattaforme digitali, l'utilizzo dell'intelligenza artificiale generativa a supporto di operatori e clienti, l'impiego di tecnologie avanzate per la gestione delle informazioni e la crescente integrazione tra diversi strumenti di supporto al capitale circolante potranno contribuire a rendere il factoring ancora più semplice, accessibile e integrato nei processi aziendali.

Affinché tale potenziale possa esprimersi pienamente, appare tuttavia necessario affiancare all'educazione finanziaria una crescente attenzione all'educazione tecnologica delle imprese. L'esperienza del settore mostra infatti come, in molti casi, le principali barriere all'utilizzo del factoring non siano più rappresentate soltanto dalla conoscenza dello strumento, ma anche dalla capacità delle imprese di utilizzare efficacemente piattaforme digitali, sistemi interoperabili e processi documentali elettronici.

In questa prospettiva, la digitalizzazione deve essere considerata non soltanto una leva di efficienza per gli operatori finanziari, ma uno strumento di inclusione, semplificazione e ampliamento dell'accesso al credito. Il factoring può così rappresentare uno dei principali punti di incontro tra economia reale, innovazione tecnologica e finanza d'impresa, contribuendo alla costruzione di un sistema produttivo più efficiente, resiliente e competitivo.

Il factoring a supporto del risanamento delle imprese in crisi

Il factoring può svolgere un ruolo di particolare rilievo nei percorsi di risanamento delle imprese che attraversano situazioni di tensione finanziaria, in quanto consente di trasformare in liquidità immediata attività già presenti nel patrimonio aziendale, rappresentate dai crediti commerciali, senza determinare necessariamente un ulteriore incremento dell'indebitamento finanziario. In una fase storica caratterizzata da un aumento del costo del credito, da una maggiore selettività degli intermediari e da un progressivo deterioramento delle condizioni economico-finanziarie di una parte rilevante del tessuto produttivo, le imprese in pre-crisi o in crisi si trovano infatti ad affrontare una duplice sfida: da un lato la difficoltà di accedere a nuove fonti di finanziamento, dall'altro la necessità di reperire rapidamente risorse per assicurare la continuità aziendale e sostenere il capitale circolante. In tale contesto il factoring si distingue da altre forme di finanziamento perché consente di valorizzare il portafoglio crediti dell'impresa e di anticiparne l'incasso, generando nuova finanza a supporto dell'attività operativa.

La funzione economica del factoring nei processi di risanamento consiste principalmente nel riallineare il ciclo finanziario al ciclo economico dell'impresa, riducendo il fabbisogno derivante dall'allungamento dei tempi di incasso e consentendo all'azienda di continuare a finanziare produzione, acquisti, fornitori strategici e costi operativi. In questo senso il factoring rappresenta uno strumento particolarmente coerente con gli obiettivi perseguiti dal Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, che attribuisce centralità alla continuità aziendale e all'emersione tempestiva delle situazioni di difficoltà. Il ricorso alla cessione dei crediti permette infatti di intervenire già nelle fasi di pre-crisi, quando il deterioramento della liquidità non si è ancora tradotto in una vera e propria insolvenza, contribuendo a prevenire l'aggravamento dello squilibrio economico-finanziario.

L'efficacia del factoring nei percorsi di rilancio deriva inoltre dalla particolare struttura dell'operazione. A differenza del finanziamento bancario tradizionale, la valutazione del rischio non si fonda esclusivamente sul merito creditizio dell'impresa in difficoltà, ma anche sulla qualità del portafoglio dei debitori ceduti. Il trasferimento del rischio dal cedente al debitore ceduto consente quindi di sfruttare il patrimonio di crediti commerciali dell'impresa come leva per ottenere nuova finanza anche in situazioni nelle quali l'accesso al credito ordinario risulterebbe problematico o addirittura precluso. Tale caratteristica rende il factoring particolarmente adatto alle imprese che, pur attraversando una fase

di tensione finanziaria, conservano rapporti commerciali solidi e vantano crediti verso controparti caratterizzate da un adeguato standing creditizio.

Accanto al beneficio finanziario immediato, il factoring offre ulteriori vantaggi che contribuiscono al successo dei processi di risanamento. Esso può migliorare la gestione del ciclo attivo mediante il monitoraggio e l'amministrazione dei crediti, ridurre il rischio di insoluti attraverso l'intervento del factor e, nelle operazioni pro soluto, trasferire in tutto o in parte il rischio di mancato pagamento dei debitori. Inoltre, la cessione dei crediti può contribuire a tutelare il patrimonio circolante dell'impresa rispetto ad iniziative esecutive individuali, mentre l'affiancamento di operatori specializzati favorisce una migliore analisi della qualità del portafoglio clienti e delle prospettive di continuità aziendale. Il factor assume così un ruolo che va oltre la semplice erogazione di liquidità, trasformandosi spesso in un interlocutore stabile del percorso di rilancio, capace di monitorare l'evoluzione della situazione aziendale e di accompagnare l'impresa nel processo di riequilibrio finanziario.

Il ruolo del factoring assume una rilevanza ancora maggiore nell'ambito degli strumenti di regolazione della crisi disciplinati dal Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza. In particolare, nelle procedure di composizione negoziata, negli accordi di ristrutturazione dei debiti e nei concordati con continuità aziendale, il finanziamento erogato mediante operazioni di factoring può beneficiare, al ricorrere dei presupposti previsti dalla legge e previa autorizzazione dell'autorità giudiziaria ove richiesta, del regime della prededuzione. Tale riconoscimento rafforza la tutela del finanziatore e favorisce l'afflusso di nuova finanza verso imprese che stanno tentando di recuperare condizioni di equilibrio. Allo stesso tempo, il quadro normativo prevede specifiche protezioni rispetto all'azione revocatoria in favore delle operazioni di cessione dei crediti effettuate nell'ambito di percorsi di risanamento, contribuendo a creare un contesto giuridico più favorevole all'intervento degli operatori di factoring.

La giurisprudenza più recente ha confermato tale impostazione, riconoscendo in più occasioni la funzionalità del factoring rispetto alla continuità aziendale e alla migliore soddisfazione dei creditori. Le decisioni richiamate nello studio evidenziano come i tribunali abbiano autorizzato l'accesso a nuova finanza tramite factoring nell'ambito di procedure di composizione negoziata, valorizzando la stretta connessione tra l'anticipazione dei crediti commerciali e la prosecuzione dell'attività d'impresa. In tali casi il factoring è stato considerato uno strumento idoneo a evitare che una crisi di liquidità, pur temporanea, si trasformasse in una situazione di insolvenza irreversibile, consentendo alle imprese di mantenere operativi i processi produttivi, preservare il valore aziendale e completare il percorso di ristrutturazione.

Un elemento che merita di essere sottolineato è la profonda differenza esistente tra il factoring utilizzato a supporto dei processi di risanamento e l'acquisto di crediti deteriorati (NPL). Nel primo caso, l'obiettivo dell'operazione non è monetizzare un'attività già compromessa né realizzare un recupero su posizioni insolventi, bensì fornire nuova liquidità a un'impresa che conserva prospettive di continuità aziendale attraverso la valorizzazione dei propri crediti commerciali correnti. Il factor interviene in una logica prevalentemente prospettica e forward-looking, valutando la sostenibilità del piano di risanamento, la qualità del portafoglio crediti, la solidità dei debitori ceduti e la capacità dell'impresa di recuperare condizioni di equilibrio economico-finanziario. L'operazione è quindi finalizzata a sostenere la prosecuzione dell'attività d'impresa e a preservare il valore aziendale, contribuendo alla migliore soddisfazione dei creditori e, più in generale, al successo del percorso di risanamento.

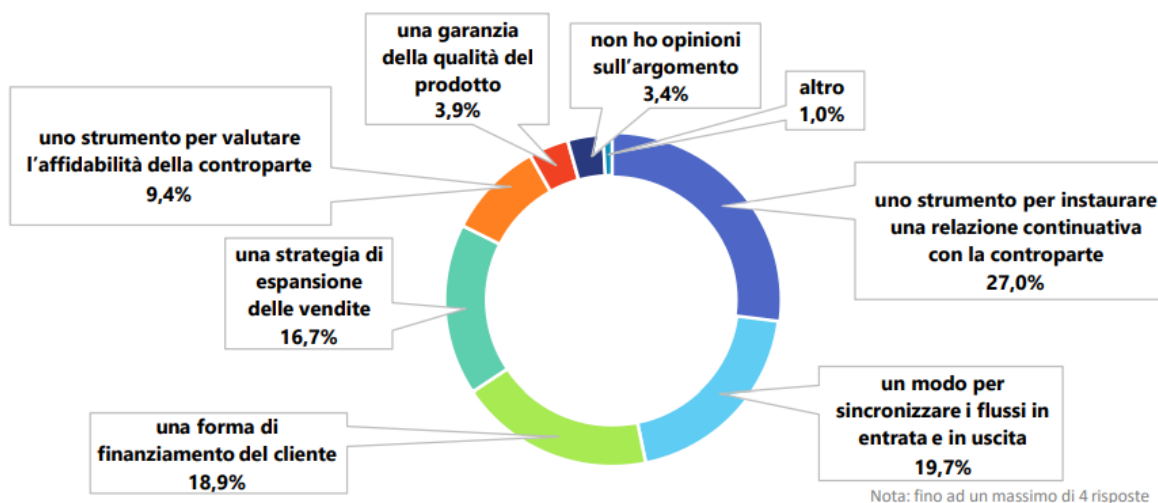
L'acquisto di crediti deteriorati risponde invece a una logica sostanzialmente diversa, in cui il valore economico dell'operazione deriva prevalentemente dalla capacità di recuperare, ristrutturare o liquidare posizioni già classificate come problematiche, spesso riconducibili a debitori insolventi o in situazione di grave difficoltà finanziaria. L'attenzione dell'investitore si concentra pertanto sul valore di recupero del credito e sulle garanzie sottostanti, mentre nel factoring a supporto del risanamento il focus rimane sulla generazione di nuova finanza e sulla continuità del ciclo produttivo e commerciale dell'impresa. In altri termini, il factoring interviene su crediti commerciali fisiologicamente generati dall'attività operativa e mira a prevenire o superare la crisi; il mercato degli NPL opera invece tipicamente in una fase successiva, quando la crisi si è già manifestata e l'obiettivo principale diventa la gestione e il recupero di esposizioni deteriorate.

In definitiva, il factoring può costituire uno dei principali strumenti di finanza per la continuità aziendale: la sua capacità di generare liquidità immediata, valorizzare attivi già presenti nell'impresa, sostenere il capitale circolante e integrarsi con gli strumenti di regolazione della crisi previsti dall'ordinamento lo rende particolarmente efficace sia nelle fasi di pre-crisi, quando occorre prevenire il deterioramento della situazione finanziaria, sia nelle fasi più avanzate di ristrutturazione, quando la disponibilità di nuova finanza rappresenta spesso una condizione essenziale per il successo del piano di risanamento e per il ritorno dell'impresa a condizioni di equilibrio economico e finanziario.

Il credito commerciale e l'importanza della gestione del capitale circolante come fattore di stabilità finanziaria delle imprese e delle filiere produttive

Il credito commerciale costituisce una componente essenziale del funzionamento delle filiere produttive e rappresenta una importante forma di finanziamento dell'economia reale. La concessione di dilazioni di pagamento da parte dei fornitori risponde infatti a esigenze economiche e commerciali ben precise: sostiene lo sviluppo delle relazioni d'affari, spinge la crescita del fatturato, supporta i clienti più piccoli o meno robusti, favorisce la competitività delle imprese e consente di adattare i flussi finanziari ai differenti cicli produttivi e monetari che caratterizzano i diversi settori economici. Ciò emerge anche dall'Indagine sulla domanda di factoring realizzata da Assifact in collaborazione con KPMG.

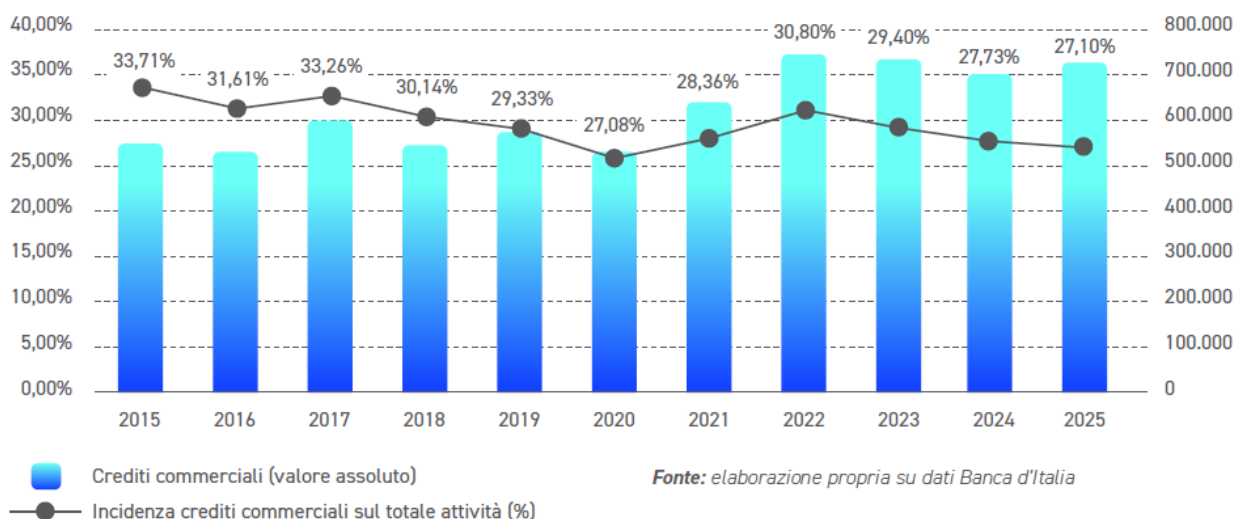
Cosa rappresenta il credito commerciale per l'impresa? (ripartizione % delle risposte)



Cosa rappresenta il credito commerciale per l'impresa? (ripartizione % delle risposte, evoluzione temporale, pp = punti percentuali)

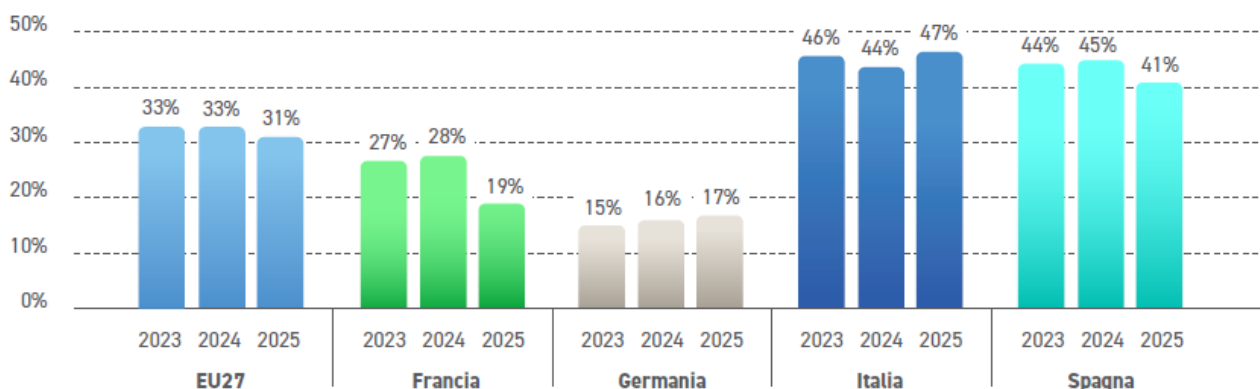
L'incidenza dei crediti commerciali sui bilanci delle imprese italiane, stabilmente prossima al 30% nell'ultimo decennio, conferma il ruolo centrale che questo strumento riveste nei rapporti commerciali.

Andamento crediti commerciali rispetto al totale delle attività delle imprese (dati in milioni di euro e in percentuale)



Secondo l'ultima indagine "Survey on the access to finance of enterprises" condotta dalla Commissione Europea, oltre il 30% delle imprese dell'Eurozona considera il credito commerciale una fonte significativa di finanziamento, con una quota rimasta sostanzialmente stabile nel triennio 2023-2025, pur con differenze anche rilevanti fra i diversi paesi.

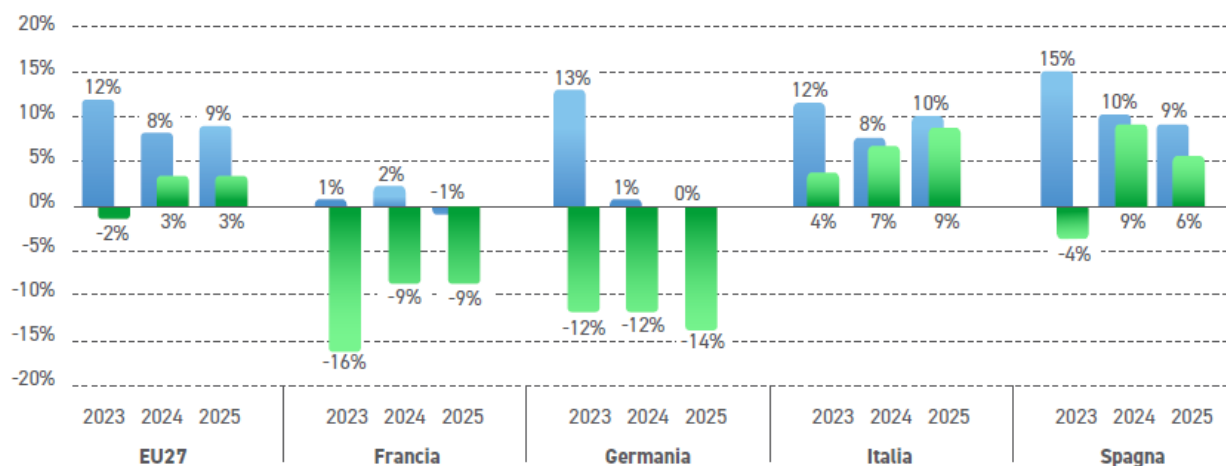
Consideri il credito commerciale una fonte di finanziamento rilevante per la tua impresa?



Fonte: elaborazione propria su dati Commissione Europea, "Survey on the access to finance of enterprises" (SAFE) Report 2025

Nel triennio considerato, la dinamica della domanda di credito commerciale da parte delle imprese europee è rimasta su livelli positivi, pur evidenziando una progressiva attenuazione della crescita. Parallelamente, la disponibilità netta offerta dai fornitori mostra un graduale miglioramento: dopo un periodo caratterizzato da valori negativi, l'indicatore è tornato in positivo nel 2024.

Incremento netto di fabbisogno e disponibilità di credito commerciale



- Variazione % netta fabbisogno credito commerciale
- Variazione % netta disponibilità credito commerciale

Fonte: elaborazione propria su dati Commissione Europea, "Survey on the access to finance of enterprises" (SAFE) Report 2025

Nota metodologica: le variazioni percentuali nette relative al fabbisogno e alla disponibilità del credito commerciale sono state calcolate come differenza percentuale tra chi ha risposto "incrementato" e chi ha risposto "decrementato", con esclusione delle risposte "non applicabili" e "non sono a conoscenza".

Nel complesso, emerge come la crescita della domanda di credito commerciale non sia sempre accompagnata da un adeguato incremento dell'offerta. In diversi mercati, infatti, persiste un

disallineamento tra esigenze delle imprese e capacità o volontà dei fornitori di ampliare le condizioni di pagamento.

Nel 2025 il ruolo del credito commerciale continua a differenziarsi in modo significativo tra i vari comparti economici. Commercio e industria restano i settori in cui questo strumento assume maggiore rilevanza, mentre nei servizi emergono dinamiche di fabbisogno e disponibilità in linea con l'andamento medio europeo.

Il credito commerciale in Europa: una visione d'insieme

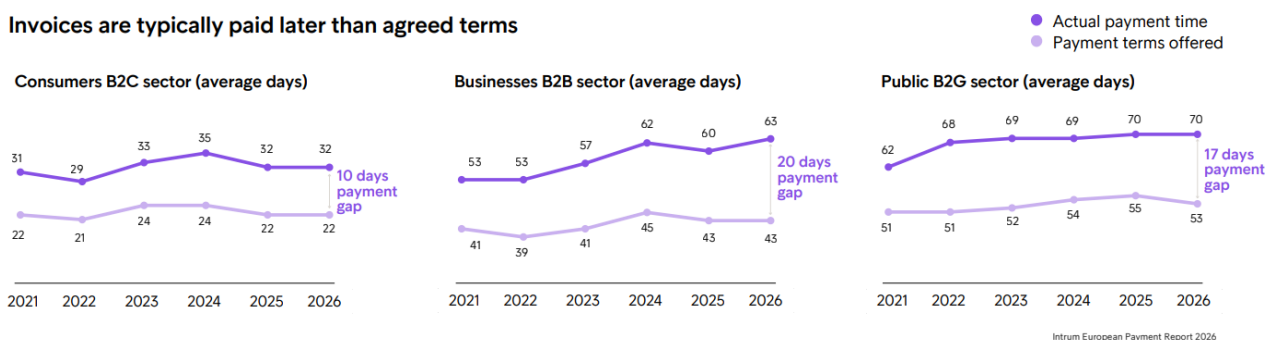
(% 2025 - EU 27)	Credito commerciale fonte di finanziamento rilevante	Var.% netta di fabbisogno di credito commerciale	Var.% netta di disponibilità di credito commerciale	Ritardi di pagamento delle imprese private	Ritardi di pagamento della Pubblica Amministrazione
Settore	31%	9%	3%	47%	16%
Industria	39%	8%	0%	51%	12%
Costruzioni	30%	14%	9%	52%	22%
Commercio	45%	8%	5%	49%	16%
Servizi	21%	9%	2%	44%	16%
Dimensione	34%	11%	6%	48%	17%
Piccole imprese (1-49 dipendenti)	29%	8%	3%	46%	16%
Medie imprese (50-249 dipendenti)	37%	10%	4%	51%	15%
Grandi imprese (250+ dipendenti)	39%	14%	9%	50%	20%
Imprese innovative	36%	11%	5%	52%	20%
Imprese ad alta crescita	35%	14%	11%	46%	21%
Imprese esportatrici	38%	7%	4%	51%	14%

Fonte: elaborazione propria su dati Commissione Europea, "Survey on the access to finance of enterprises" (SAFE) Report 2025

È importante evidenziare che, in questo contesto, il tema dei tempi di pagamento assume una rilevanza che va oltre il rapporto tra debitore e creditore. Tempi di incasso eccessivamente lunghi o imprevedibili generano tensioni finanziarie, riducono la capacità di investimento delle imprese, aumentano il fabbisogno di finanziamento esterno e possono trasmettere situazioni di difficoltà lungo l'intera catena di fornitura. La puntualità dei pagamenti e la prevedibilità degli incassi costituiscono quindi un fattore determinante non soltanto per la salute delle singole imprese, ma per la resilienza dell'intera filiera produttiva e la competitività del sistema economico nel suo complesso.

Secondo l'ultima edizione dell'*European Payment Report* di Intrum, in Europa i termini medi di pagamento B2G rimangono invariati, pari a 70 giorni, mentre quelli B2B salgono a 63 giorni, con un ritardo medio di 20 giorni nei pagamenti.

Invoices are typically paid later than agreed terms



L'esperienza maturata dall'industria del factoring evidenzia come il problema principale non risieda necessariamente nell'esistenza di termini di pagamento differenziati, che spesso riflettono caratteristiche operative e commerciali dei diversi mercati, quanto piuttosto nell'incertezza e nei ritardi effettivi rispetto agli impegni assunti. Per le imprese è infatti fondamentale poter programmare con affidabilità i propri flussi di cassa, gestire il fabbisogno di capitale circolante e pianificare investimenti e crescita sulla base di tempi di incasso ragionevolmente prevedibili.

La concessione di credito di fornitura ai clienti porta con sé una serie di attività e criticità che vanno, come ben sintetizzato dalla [ricerca SDA Bocconi sul valore del factoring](#), dalla valutazione del rischio di credito del cliente al monitoraggio del comportamento dei clienti, alla riscossione dei crediti alla scadenza e alla gestione delle eventuali azioni di recupero, con assunzione del rischio di insolvenza o di ritardi di pagamento.

Da questo punto di vista, il factoring svolge una funzione particolarmente rilevante. Attraverso l'acquisto, la gestione e, ove previsto, la garanzia dei crediti commerciali, esso consente alle imprese di trasformare immediatamente in liquidità attività che altrimenti rimarrebbero immobilizzate fino alla scadenza, riducendo l'impatto dei ritardi nei pagamenti e rafforzando la stabilità finanziaria delle imprese. Al tempo stesso, l'attività professionale di valutazione, monitoraggio e gestione dei crediti contribuisce ad alleggerire le imprese da attività che richiedono competenze specialistiche e strutture organizzative adeguate e a diffondere comportamenti più efficienti e una maggiore cultura della puntualità nei pagamenti.

Particolarmente importante è il ruolo svolto a favore delle piccole e medie imprese, che spesso dispongono di minori risorse organizzative e finanziarie per gestire il capitale circolante e assorbire eventuali ritardi nei pagamenti dei clienti. Le stesse indagini condotte da Assifact evidenziano come le imprese utilizzatrici associno il factoring a una maggiore regolarità degli incassi, a un miglioramento della liquidità e a una più efficace gestione del rischio commerciale.

Analoga rilevanza assume il tema dei crediti verso la Pubblica Amministrazione. Nonostante i progressi registrati negli ultimi anni e pur in presenza di diversi casi di eccellenza nella gestione finanziaria degli enti, i tempi effettivi di pagamento continuano a rappresentare un elemento di attenzione per molte imprese fornitrici, soprattutto nel caso di enti locali ed enti del settore sanitario.

In tale contesto, al fine di evitare eccessivi appesantimenti del capitale circolante delle imprese fornitrici di tali enti, appare necessario concentrare gli sforzi non solo sulle iniziative, anche legislative, volte a migliorare i tempi di pagamento, ma anche su misure che favoriscano la circolazione dei crediti

commerciali vantati verso gli enti pubblici e l'accesso a strumenti specializzati di gestione del capitale circolante, quali appunto il factoring. Una gestione efficiente dei crediti commerciali non rappresenta soltanto una questione finanziaria: è una leva strategica per la produttività, la competitività e la stabilità dell'economia italiana.

La regolamentazione del factoring: ostacoli normativi e operativi e potenzialità di sviluppo

In Italia, la cessione dei crediti d'impresa, alla base delle operazioni di factoring, è disciplinata, in termini generali, dal Codice Civile ([art.1260 e ss.](#)) e, in termini specialistici, dalla [Legge 52 del 1991](#), che tratta la Cessione dei crediti d'impresa e che rende possibile la cessione dei crediti in massa anche futuri, fondamentale per rendere il factoring uno strumento efficace ed efficiente per la gestione del capitale circolante.

L'impresa cedente e il cessionario, detto factor, stipulano un contratto mediante il quale l'impresa cede a quest'ultimo, verso corrispettivo, una parte o la totalità dei crediti commerciale vantati verso la propria clientela. A fronte di ciò, il factor presta i servizi fondamentali che caratterizzano il prodotto (gestione, finanziamento, garanzia, ecc.) e che possono essere variamente combinati fra loro, non dovendo essere necessariamente tutti presenti allo stesso tempo e con la stessa intensità.

Le banche e gli intermediari finanziari specializzati che svolgono attività di factoring sono sottoposti alla regolamentazione e supervisione bancaria a livello europeo e domestico. Essi sono pertanto disciplinati dalle norme del Testo Unico Bancario (D.Lgs. 385/93), dalla normativa comunitaria in materia di accesso all'attività degli enti creditizi e di vigilanza prudenziale sugli enti creditizi e sulle imprese di investimento e alla regolamentazione secondaria della Banca d'Italia che detta specifiche disposizioni aventi ad oggetto, fra i vari temi, il governo societario, l'adeguatezza patrimoniale e il contenimento del rischio nelle sue diverse configurazioni, l'organizzazione amministrativa e contabile e i controlli interni e i sistemi di remunerazione e incentivazione, nonché l'informativa da rendere al pubblico.

Il quadro normativo prudenziale applicabile agli operatori del factoring si articola su più livelli: agli standard elaborati dal Comitato di Basilea, culminati nel Finalised Basel III Framework del 2017, si affianca, nell'ordinamento dell'Unione europea, la disciplina direttamente applicabile recata dal Regolamento (UE) n. 575/2013, come successivamente modificato e, da ultimo, dal Regolamento (UE) 2024/1623, cosiddetto CRR3, nonché dai Regulatory Technical Standards, dagli Implementing Technical Standards e dagli Orientamenti emanati dall'EBA. Tale disciplina trova applicazione secondo assetti differenziati in relazione alla natura dell'intermediario e al relativo regime di vigilanza.

Permane tuttavia un elemento di attenzione per il settore. A differenza di quanto avviene per le banche, non esiste oggi a livello europeo un quadro pienamente armonizzato per gli intermediari finanziari non bancari che svolgono attività di factoring. Tale situazione garantisce elevati standard di vigilanza e solidità degli operatori italiani, ma può determinare, in alcuni ambiti, disallineamenti regolamentari e prudenziali rispetto ad altri ordinamenti europei, con possibili effetti sul livello dei requisiti patrimoniali richiesti e sulla competitività degli operatori.

Il contesto normativo e regolamentare appare quindi particolarmente articolato e complesso.

Nel caso del factoring, tali regole assumono particolare rilevanza poiché l'operazione presenta caratteristiche non sempre riconducibili agli schemi tradizionali del credito bancario: la presenza di una pluralità di soggetti coinvolti, la centralità del credito commerciale quale fonte primaria di rimborso e la possibile dissociazione tra debitore economico, controparte contabile e controparte prudenziale impongono specifiche modalità di identificazione dell'esposizione e di misurazione del rischio.

Per quanto la normativa applicabile preveda, in particolare per gli intermediari finanziari, taluni elementi di flessibilità per i crediti commerciali acquistati, nel complesso essa appare comunque carente nel riconoscere l'effettivo rischio del factoring ed è sovente causa di distorsioni, ostacoli, vincoli e condizionamenti alla possibilità di sostegno del factoring a favore delle imprese, a scapito della crescita e della competitività del nostro sistema economico.

Le evidenze emerse dalla ricerca SDA Bocconi "[Valore, competitività e rischio del factoring. Il ruolo della regolamentazione](#)" confermano come il factoring rappresenti uno strumento caratterizzato da un profilo di rischio mediamente contenuto, grazie alla specializzazione nella gestione del credito commerciale, al monitoraggio continuo dei debitori, alla breve durata delle esposizioni e all'elevata diversificazione dei portafogli. Lo studio evidenzia inoltre come alcune disposizioni normative e regolamentari attualmente applicabili al settore non riflettano pienamente tali caratteristiche e possano determinare effetti penalizzanti sulla capacità degli operatori di finanziare l'economia reale. In particolare, la ricerca sottolinea come interventi di semplificazione normativa e una maggiore proporzionalità del quadro regolamentare potrebbero favorire una più ampia diffusione del factoring e liberare ulteriori risorse a sostegno delle imprese, in particolare delle PMI e dei fornitori della Pubblica Amministrazione.

Fra le criticità normative attualmente in essere, si segnala in particolare:

- **Applicazione penalizzante della definizione armonizzata di default**, che, nonostante un recente aggiornamento che ne ha migliorato la sensibilità al rischio effettivo del factoring, continua a non cogliere pienamente le specificità del credito commerciale e del factoring, in particolare quando il debitore è un ente afferente alla Pubblica Amministrazione, equiparando il ritardo nel pagamento di un debito commerciale al mancato rimborso di un'esposizione finanziaria, così che anche ritardi di natura amministrativa possono determinare la classificazione delle esposizioni come deteriorate, pur in assenza di un concreto aumento del rischio di credito. Gli effetti di tale classificazione incoerente possono essere ulteriormente esacerbati dagli impatti connessi all'applicazione delle disposizioni in materia di calendar provisioning.
- **Assenza di un trattamento prudenziale proporzionato** alla natura del factoring, che non riconosce, allo stato attuale, il profilo di rischio effettivo delle esposizioni, trattando il factoring alla stregua di operazioni non garantite, nonostante la presenza dei crediti commerciali acquistati. Questa rigidità determina impatti negativi sulla disponibilità e sul costo del credito per le imprese, in particolare per le PMI, nonché sulla corretta allocazione del capitale interno da parte delle banche.
- **Incertezza normativa sulla revocatoria** delle cessioni a titolo oneroso in caso di fallimento (ora liquidazione giudiziale) del cedente, per disallineamento tra Legge 52/1991 e il nuovo Codice della

Crisi d'Impresa. Per quanto la Legge 52/91 fornisca una efficace e bilanciata tutela delle parti coinvolte in un rapporto di factoring, il mancato aggiornamento dei termini per l'opponibilità della cessione alla procedura di liquidazione giudiziale comporta significative incertezze che alimentano controversie e generano frizioni nell'accesso al credito delle imprese.

- **Divieti di cessione:** ampio utilizzo di clausole contrattuali di incedibilità dei crediti, che ostacolano la libera circolazione dei crediti e limitano la possibilità per le imprese di smobilizzare i propri crediti.
- **Eccessiva burocratizzazione delle cessioni verso la PA,** con obblighi di forma che rallentano l'operatività (es. necessità di atto pubblico o autenticazione notarile) e tempi lunghi per la notifica e l'accettazione/rifiuto della cessione da parte della PA.
- **Facoltà della Pubblica Amministrazione** di rifiutare indiscriminatamente la cessione del credito, anche in presenza di obbligazioni commerciali valide.

Il pacchetto di proposte dell'industria italiana del factoring per il rilancio dell'economia italiana

Proporzionalità e semplificazione normativa nonché una riduzione di vincoli non giustificati potrebbero consentire una ulteriore crescita del factoring, con effetti positivi sull'accesso al credito per le imprese, specialmente le PMI.

Le proposte illustrate di seguito, che il settore sta promuovendo da tempo, sono prevalentemente finalizzate a migliorare il coordinamento normativo, la proporzionalità regolamentare e l'efficienza operativa del mercato e non comportano oneri per la finanza pubblica:

- **Declinazione della definizione armonizzata di default** in modo adeguato a tenere conto delle specificità delle operazioni di factoring, che riguardano crediti commerciali e non finanziari, per contemplare le fattispecie diverse dall'insolvenza del debitore che possono spiegare il ritardo dei pagamenti dei debiti commerciali, specie nel caso della PA. Pur apprezzando il recente aggiornamento degli Orientamenti EBA sulla definizione di default, al cui processo di revisione l'industria del factoring ha contribuito ottenendo l'estensione del periodo di technical past due da 30 a 90 giorni, permane l'esigenza di una declinazione della disciplina che rifletta in modo più adeguato la natura commerciale dei crediti oggetto delle operazioni di factoring e le peculiarità dei crediti vantati verso la Pubblica Amministrazione.
- **Trattamento prudenziale proporzionato.** Introduzione di un trattamento prudenziale applicabile al factoring proporzionato, volto a riflettere in modo più coerente la natura commerciale dello strumento e le particolarità delle operazioni di smobilizzo, attraverso misure quali: requisiti patrimoniali più calibrati sul rischio effettivo, possibilità di sostituire il rischio del cedente con quello del debitore anche per le banche, adozione di un approccio a livello di singola facility.
- **Aggiornamento della disciplina della revocatoria nel factoring alle nuove regole sulla crisi d'impresa.** In ordine al rischio di revocatoria per le cessioni di crediti commerciali contro corrispettivo in denaro ex L.52/91, si propone l'aggiornamento dei riferimenti normativi e della terminologia che ancora richiamano la Legge Fallimentare (R.D. 16 marzo 1942, n. 267) e, con specifico riferimento all'art. 7 della L.52/91 oggi intitolato "Fallimento del cedente", un

coordinamento delle norme in essere sui termini del periodo sospetto con il nuovo Codice della Crisi d'impresa e dell'insolvenza. In particolare, si propone la riduzione del periodo sospetto per le operazioni di factoring dai 12 mesi, ancora previsti dalla L.52/91, a 3 mesi, ripristinando la proporzione temporale antecedente alla revisione della disciplina fallimentare e in allineamento con il regime già previsto per le cartolarizzazioni, al fine di rafforzare la certezza giuridica e la funzione del factoring quale strumento di finanziamento del capitale circolante. La proposta risulta inoltre coerente con la nuova Direttiva (UE) 2026/799 sull'armonizzazione in materia di insolvenza, attualmente in fase di esame nel contesto della Legge di delegazione europea 2026, che esclude dall'azione revocatoria gli atti effettuati a fronte di un equo corrispettivo (e nel factoring il corrispettivo è pari al valore nominale del credito) e funzionali alla gestione ordinaria dell'impresa, prevedendo altresì quale riferimento generale il termine di tre mesi antecedenti l'apertura della procedura di insolvenza. In sede di recepimento della direttiva, tale intervento risulterebbe pienamente coerente con i principi generali di delega previsti dagli articoli 31 e 32 della legge n. 234 del 2012, che richiedono la semplificazione e il coordinamento della normativa interna con il diritto dell'Unione, nonché il rispetto del principio del divieto di gold plating, evitando l'introduzione (o il permanere, con riferimento alla casistica del factoring) di vincoli o oneri più gravosi rispetto a quelli previsti dal legislatore europeo e assicurando condizioni concorrenziali equivalenti a quelle degli altri Stati membri

- **Divieto di patti limitativi della cedibilità dei crediti commerciali**, che impediscono alle imprese di smobilizzare i propri crediti in caso di temporanee o durature esigenze di liquidità, come richiesto anche dal Parlamento europeo nel percorso di revisione della Direttiva sui ritardi di pagamento.
- **Semplificazione nella cessione dei crediti vantati verso la PA**, superando le rigidità e le formalità burocratiche con la possibilità di stipula mediante scrittura privata e comunicazione mediante piattaforma crediti commerciali (PCC).
- **Superamento del privilegio della PA di rifiuto** indiscriminato e incondizionato della cessione.

Le parole chiave del factoring

- **Cessione pro soluto:** contratto in cui il rischio d'insolvenza del debitore è trasferito alla società di factoring
- **Cessione pro soluto domestico:** trasferimento, dal fornitore al factor, del rischio di insolvenza commerciale del debitore. Serve a garantire il pagamento delle insolvenze a data certa, coprire il rischio al 100% e l'insolvenza, fornire informazioni sui debitori e gestire questi ultimi. Viene usato dalle aziende che producono o commercializzano beni e/o servizi
- **Cessione pro soluto import/export diretto:** trasferimento, dal fornitore al factor, del rischio di insolvenza commerciale del debitore. Serve a garantire il pagamento delle insolvenze a data certa, coprire il rischio al 100%, coprire l'insolvenza, fornire informazioni sui debitori e gestire questi ultimi. Viene usato dalle aziende importatrici e/o esportatrici di beni e/o servizi di buon contenuto qualitativo con clientela export di valido livello
- **Cessione pro solvendo (salvo buon fine):** contratto in cui il soggetto che cede il credito rimane responsabile in caso di mancato incasso da parte del factor
- **Cessione pro solvendo domestico:** gestione e finanziamento di crediti commerciali. Serve a gestire e valutare i debitori, fornire assistenza legale e anticipare il corrispettivo delle cessioni di credito. Viene usato dalle aziende industriali e/o commerciali che intrattengono rapporti di fornitura con una clientela continuativa
- **Cessione pro solvendo domestico rateale:** gestione ed eventuale credito commerciale derivante da vendite con modalità di pagamento rateizzato. Serve a gestire debitori, ottenere anticipazioni, ottimizzare gli incassi e recuperare crediti da debitori morosi. Viene usato da aziende produttive e/o commerciali che vendono, con modalità di pagamento rateizzato, a un elevato numero di compratori prevalentemente privati
- **Cessione pro solvendo import/export diretto:** gestione del credito commerciale. Serve a gestire e valutare i debitori, fornire assistenza legale e anticipare il corrispettivo delle cessioni di credito. Viene usato da aziende con un numero ristretto di debitori di elevato standing e con valore medio di fattura elevato
- **Confirmig:** particolare modalità operativa basata su un accordo tra un'impresa di elevato standing e un factor attraverso la quale quest'ultimo provvede al pagamento a scadenza dei fornitori del cliente sulla base di un mandato di pagamento. Non necessariamente è prevista la cessione di credito ma il fornitore può chiedere l'anticipo delle fatture, mediante la cessione del relativo credito.
- **Factor:** società a cui vengono ceduti i crediti. Si tratta di un intermediario finanziario specializzato oppure di una banca
- **Factoring:** contratto di cessione dei crediti presenti e futuri
- **Fintech:** innovazione finanziaria resa possibile dall'innovazione tecnologica, che può concretizzarsi in nuovi modelli di business, processi e/o prodotti, producendo un effetto determinante sui mercati finanziari, sulle istituzioni o sull'offerta di servizi

- **Fornitore:** società cliente del factor, vale a dire la controparte del contratto di factoring
- **Outstanding:** ammontare ad una certa data (ad esempio a fine anno) dei crediti acquistati che devono essere ancora incassati
- **Piattaforme digitali:** piattaforme online finalizzate a digitalizzare il processo di cessione delle fatture per facilitare l'accesso al credito e la sua erogazione. Tramite di esse le imprese possono ricevere finanziamenti da uno o più investitori, anche diversi da banche e intermediari finanziari
- **Reverse Factoring:** strumento attraverso cui un'impresa solida e robusta, di dimensioni tipicamente elevate e che rappresenta il "leader" della propria filiera, può facilitare, grazie ad un accordo quadro con il factor, l'accesso al credito da parte di fornitori selezionati. Questi ultimi potranno cedere i propri crediti commerciali a condizioni agevolate che tengono conto della minore rischiosità derivante dal riconoscimento, da parte del debitore ceduto promotore del programma di reverse factoring, dei crediti che vengono di volta in volta ceduti
- **Supply Chain Finance:** mix di modelli, soluzioni e servizi che nell'ambito delle filiere (le cosiddette Supply Chain) sono finalizzati all'ottimizzazione delle prestazioni finanziarie e, in particolare, al finanziamento del capitale circolante delle imprese coinvolte nella filiera. Il reverse factoring e il confirming sono le soluzioni di Supply Chain Finance maggiormente diffuse
- **Turnover:** volume totale dei crediti ceduti in un arco di tempo (di solito l'anno)