

Definizione di default EBA: cosa cambia con soglia NPV e factoring

SINTESI OPERATIVA

La revisione EBA del 7 maggio 2026 conferma all'1% la soglia NPV per il default nelle misure di forbearance e non introduce deroghe per moratorie né riduce l'anno minimo per il rientro. La novità riguarda il factoring: per alcune situazioni, lo scaduto rilevante passa da 30 a 90 giorni sulla singola fattura. Imprese e banche devono quindi quantificare e documentare ogni ristrutturazione del debito, valutando la difficoltà del debitore e gli effetti prudenziali e patrimoniali, che possono emergere anche senza riduzione del capitale nominale.

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

Il 7 maggio 2026 l'EBA ha pubblicato il Final Report EBA/GL/2026/05, che modifica le linee guida EBA/GL/2016/07 sulla definizione di default ai sensi dell'art. 178 CRR, come emendato dal Regolamento (UE) 2024/1623 (CRR3). Il centro della revisione è il test sul valore attuale netto (NPV) nelle misure di forbearance: la soglia dell'1% viene confermata, respingendo la proposta di innalzarla al 5%. L'unica apertura concreta riguarda il factoring, dove il termine tecnico per alcune situazioni di scaduto passa da 30 a 90 giorni a livello di singola fattura. Restano escluse deroghe per le moratorie, non viene ridotto il periodo minimo di un anno per il rientro dal default e non vengono introdotte esenzioni per specifiche giurisdizioni. Per le imprese il messaggio è diretto: ogni richiesta di ristrutturazione del debito va costruita con numeri, motivazioni documentate e piena consapevolezza degli effetti regolamentari che può produrre sulla propria posizione creditizia.

IL CONTESTO NORMATIVO: CRR3 E IL MANDATO ALL'EBA

Il Final Report EBA/GL/2026/05 del 7 maggio 2026 contiene linee guida emendative delle EBA/GL/2016/07 sulla definizione di default ai sensi dell'art. 178 del Regolamento (UE) n. 575/2013 (CRR), modificato – non sostituito – dal Regolamento (UE) 2024/1623 (CRR3). L'EBA interviene in esercizio del mandato espressamente attribuito dall'art. 178, par. 7, CRR, come riformulato dal CRR3.

Il documento non è una semplice manutenzione redazionale. È un intervento che tocca uno dei punti più sensibili della vigilanza bancaria: quando un debitore deve essere considerato in default, anche se la banca sta cercando di aiutarlo con una ristrutturazione del debito.

Il mandato politico-regolamentare aveva una tensione interna evidente. Da un lato, il legislatore europeo voleva evitare che le banche fossero scoraggiate dal concedere misure preventive a debitori meritevoli. Dall'altro, la vigilanza non poteva accettare un indebolimento della tempestiva emersione del rischio di credito. L'EBA sceglie la seconda linea, ma con qualche correzione tecnica.

DALLA DISTRESSED RESTRUCTURING ALLA FORBEARANCE

La parte più rilevante riguarda la ristrutturazione del debito. Il CRR3 sostituisce il vecchio riferimento alla *distressed restructuring* (in italiano, *ristrutturazione in condizioni di difficoltà*) con il richiamo espresso alle misure di *forbearance* (in italiano, *tolleranza*) dell'art. 47b CRR. Il cambio di parole conta. Non si guarda più solo alla ristrutturazione "in sofferenza", ma alla concessione fatta a un debitore che presenta, o rischia di presentare, difficoltà finanziarie.

L'art. 178, paragrafo 3, lettera d), CRR considera indicatore di improbabile adempimento (*unlikelihood to pay*) la situazione in cui l'ente acconsente a una misura di forbearance riferita a un'obbligazione creditizia e tale misura è idonea a produrre una riduzione dell'obbligazione finanziaria. La riduzione può dipendere da remissione o rinvio materiale di capitale, interessi o commissioni.

Il meccanismo è prudenziale. Non serve solo a dire se il debitore pagherà domani. Serve anche a riconoscere che la banca ha già accettato una perdita economica, oppure un rinvio economicamente rilevante, per sostenere un soggetto in difficoltà.

LA VALUTAZIONE IN DUE TEMPI: QUALITATIVA E QUANTITATIVA

Il documento EBA distingue bene i passaggi. Prima viene la qualificazione della misura come forbearance. Poi arriva la verifica della perdita economica, misurata tramite il valore attuale netto. Infine resta sempre aperta la valutazione degli altri indicatori di improbabile adempimento.

Qui si trova un punto spesso sottovalutato. Il superamento della soglia NPV non è l'unica strada verso il default. Anche quando la perdita resta sotto soglia, il debitore può essere comunque classificato in default se il nuovo piano lascia dubbi ragionevoli sulla capacità di rimborso integrale e tempestivo.

La banca deve compiere una valutazione in due tempi. Il primo è qualitativo. Deve chiedersi se il debitore si trovi in difficoltà finanziaria, oppure se sia probabile che vi entri. Deve poi verificare se la concessione sarebbe stata accordata anche a un debitore sano. Se la risposta è sì, la misura potrebbe non essere forbearance.

Un esempio aiuta. Una banca può rinegoziare il tasso di un mutuo aziendale per mantenere un cliente strategico, in un contesto di concorrenza bancaria. Se il cliente non è in difficoltà e la concessione nasce da ragioni commerciali, non si è automaticamente nel campo della forbearance. Diverso è il caso della stessa rinegoziazione concessa perché l'impresa non riesce a sostenere i flussi di cassa.

Il secondo passaggio è quantitativo. Se la misura è forbearance, l'ente deve calcolare se comporta una riduzione dell'obbligazione finanziaria. Il test si fonda sul confronto tra i flussi attesi secondo il contratto originario e quelli previsti dopo la modifica. Entrambi vengono attualizzati al tasso di interesse effettivo originario (EIR – Effective Interest Rate), in continuità con la nozione già utilizzata dall'IFRS 9 per la valutazione delle modifiche delle attività finanziarie.

Se la differenza supera la soglia fissata dall'ente – che non può essere superiore all'1% – l'esposizione deve essere classificata in default. Se la differenza resta sotto soglia, la pratica non si chiude. La banca deve comunque verificare se vi siano altri segnali di improbabile adempimento.

PASSAGGIO	DOMANDA DA PORSI	CONSEGUENZA PRATICA
1. Difficoltà finanziaria	Il debitore ha difficoltà attuali o probabili?	Se manca la difficoltà, la modifica può restare fuori dalla forbearance
2. Concessione	La banca avrebbe concesso la misura anche senza difficoltà?	Se la risposta è no, aumenta il rischio di qualificazione come forbearance
3. Calcolo NPV	La perdita di valore attuale netto supera l'1%?	Se sì, la misura integra un indicatore di default ai sensi dell'art. 178, par. 3, lett. d), CRR
4. Altri indicatori UTP	Il nuovo piano è davvero sostenibile?	Il default può emergere anche con perdita NPV sotto soglia

IL TEST NPV: COME FUNZIONA

Il test NPV (acronimo di Net Present Value, in italiano Valore Attuale Netto – VAN) è il passaggio tecnico più importante del documento EBA. Conviene però togliere subito un equivoco: non è un test sulla bontà complessiva dell'impresa. Non dice, da solo, se l'azienda fallirà o se riuscirà a pagare. Misura una cosa più precisa: quanta perdita economica subisce la banca quando modifica il contratto originario a favore di un debitore in difficoltà.

NPV significa *net present value*, cioè valore attuale netto. I flussi futuri di un finanziamento non valgono tutti allo stesso modo. Una rata incassata oggi vale più della stessa rata incassata fra due anni. Se la banca rinvia incassi, riduce interessi, sospende rate o allunga il piano, il valore economico del credito può diminuire anche se il capitale nominale non viene cancellato.



Il test confronta due fotografie dello stesso rapporto. La prima fotografia è il contratto originario: quanto avrebbe incassato la banca senza la ristrutturazione. La seconda fotografia è il nuovo piano: quanto incasserà la banca dopo la concessione. Entrambe le fotografie vengono riportate a oggi usando lo stesso tasso – il tasso di interesse effettivo originario (EIR) del finanziamento, in coerenza con quanto previsto dall'IFRS 9 per la valutazione delle modifiche delle attività finanziarie non derecognised.

PUNTO CHIAVE

Formula semplificata:

Perdita NPV = valore attuale dei flussi originari – valore attuale dei flussi dopo la concessione

La perdita viene poi rapportata al valore attuale dei flussi originari. Se supera l'1%, la banca ha concesso una riduzione economica materiale dell'obbligazione finanziaria.

IL PUNTO CRITICO: LA PERDITA ESISTE ANCHE SENZA TAGLIO DEL CAPITALE

Questo è il passaggio che molte imprese fanno fatica ad accettare. Se la banca non cancella nulla, l'imprenditore pensa: "Non mi hanno regalato niente, hanno solo spostato le rate". Per l'EBA non è così. Anche lo spostamento nel tempo ha un costo, perché il denaro incassato più tardi vale meno.

Si immagini un finanziamento in cui la banca deve incassare € 100.000 tra un anno, con tasso effettivo originario del 5%. Il valore attuale di quell'incasso è circa € 95.238 (€ 100.000 diviso 1,05).

Se la banca accetta di incassare gli stessi € 100.000 non tra un anno, ma tra due anni, il capitale nominale non cambia. Ma il valore attuale cambia: € 100.000 tra due anni, sempre al 5%, valgono circa € 90.703.

La perdita economica è quindi di circa € 4.535. Rapportata al valore originario di € 95.238, la perdita è circa il 4,76% – ben oltre l'1%. Se lo spostamento è concesso perché l'impresa è in difficoltà finanziaria, il test NPV fa emergere una riduzione materiale dell'obbligazione finanziaria.

SCENARIO	INCASSO NOMINALE	QUANDO INCASSA LA BANCA	VALORE ATTUALE AL 5%
Piano originario	€ 100.000	Tra 1 anno	€ 95.238
Piano modificato	€ 100.000	Tra 2 anni	€ 90.703
Differenza	Nessun taglio nominale	Rinviato di 1 anno	Perdita circa € 4.535 (4,76%)

IL RUOLO DEL TASSO EFFETTIVO ORIGINARIO

L'EBA insiste sull'uso del tasso effettivo originario per evitare che il risultato cambi in base alle condizioni di mercato del momento o a valutazioni discrezionali della banca. Il confronto deve essere pulito: stesso contratto, due piani diversi, stesso tasso di attualizzazione.

Questa scelta può penalizzare i finanziamenti nati in periodi di tassi elevati. Se il tasso originario è alto, rinviare pagamenti produce una perdita NPV più forte. L'EBA lo considera coerente: se il tasso era più alto, quei flussi avevano un valore economico maggiore per la banca. Rinunciarvi o rinviarli costa di più.

Può accadere anche il contrario. Il nuovo piano può avere un valore attuale uguale o superiore al vecchio, ad esempio se la banca concede una breve sospensione ma poi recupera il differimento con pagamenti maggiorati o con un tasso correttivo. In quel caso il test NPV non segnala una perdita sopra soglia – ma le linee guida EBA chiedono comunque di verificare gli altri indicatori di improbabile adempimento.

IL TEST NPV PER L'IMPRESA: IMPLICAZIONI PRATICHE

Per l'impresa il test NPV trasforma una richiesta apparentemente semplice in una valutazione prudenziale. Chiedere dodici mesi di sospensione non significa solo ottenere tempo. Significa chiedere alla banca di rinunciare, almeno temporaneamente, a un valore economico. Se quella rinuncia supera l'1%, la posizione può entrare nel perimetro del default.

Per questo una richiesta bancaria ben costruita dovrebbe provare a ridurre la perdita NPV: sospensione più breve, recupero più rapido degli importi sospesi, pagamenti compensativi dopo il periodo di grazia, garanzie aggiuntive, rimodulazione equilibrata del piano.

La domanda prudenziale è molto precisa: "La banca sta subendo una perdita economica materiale perché sta aiutando un debitore in difficoltà?". Se la risposta è sì e la perdita supera l'1%, il test NPV diventa il ponte tra ristrutturazione e default regolamentare.

PERCHÉ LA SOGLIA RESTA ALL'1% E NON SALE AL 5%

La richiesta più forte arrivata dal mercato era l'innalzamento della soglia. Il livello del 5% avrebbe dato alle banche più spazio per ristrutturazioni preventive, soprattutto nei casi in cui non vi sia cancellazione del capitale e non emergano altri indicatori di improbabile adempimento.

L'EBA rifiuta questa impostazione per tre ragioni principali.

La prima è concettuale. La perdita NPV misura una perdita economica effettiva. Se il sacrificio supera l'1%, non si è davanti a una mera distorsione tecnica, ma a una concessione materiale.

La seconda ragione riguarda la coerenza del sistema. La soglia di materialità per gli importi scaduti è anch'essa costruita, nella componente relativa, intorno all'1% dell'esposizione complessiva verso la controparte, come stabilito dal Regolamento Delegato (UE) 2018/171. Portare il test NPV al 5% creerebbe una differenza difficilmente spiegabile: da una parte il debitore sarebbe in default per scaduti materiali sopra l'1%, dall'altra potrebbe evitare il default con una concessione NPV fino al 5%.

La terza ragione è prudenziale. Dopo la crisi finanziaria, il quadro europeo ha investito molto sulla riduzione dei crediti deteriorati (NPL) e sulla comparabilità delle classificazioni. Ammorbidire il test potrebbe favorire pratiche di rinvio del default, con effetti sui modelli IRB, sui requisiti patrimoniali e sulla rappresentazione della qualità degli attivi. Una soglia più alta potrebbe diventare una zona grigia: le banche avrebbero incentivo a costruire concessioni sotto soglia, magari ripetute, per non far emergere il deterioramento.

DIFFICOLTÀ TEMPORANEA E DIFFICOLTÀ STRUTTURALE: UNA DISTINZIONE CRUCIALE

Il documento insiste su una distinzione molto concreta: difficoltà temporanea di liquidità e difficoltà strutturale di solvibilità. Se il debitore attraversa una tensione breve, l'ordinamento consente già alcune soluzioni senza default. Se invece serve una concessione più profonda, l'EBA tende a leggere la situazione come indice di problema strutturale.

Tra le soluzioni considerate compatibili con una difficoltà temporanea rientrano: sospensioni brevi con recupero integrale degli importi non pagati entro tre mesi; periodi di grazia limitati in cui il debitore paga almeno gli interessi; piani successivi che compensano la banca per la perdita di valore attuale.

Si consideri una PMI che subisce un ritardo negli incassi dalla pubblica amministrazione. La banca concede tre mesi di sospensione, con recupero integrale subito dopo. Se il piano è credibile e non vi sono altri segnali di tensione, la misura può restare fuori dal default. Se invece la stessa PMI chiede dodici mesi di sospensione piena, con pagamenti molto bassi all'inizio e maxi rata finale, il rischio cambia natura.

GLI ALTRI INDICATORI DI IMPROBABILE ADEMPIMENTO

La soglia NPV non esaurisce la valutazione. Le linee guida richiamano alcuni segnali che possono indicare improbabile adempimento anche quando la perdita calcolata resta sotto soglia:



- ♦ presenza di una maxi rata finale sproporzionata rispetto ai flussi di cassa prospettici dell'impresa;
- ♦ piano di rimborso costruito su pagamenti iniziali minimi, con saldo molto elevato concentrato negli ultimi periodi;
- ♦ ristrutturazioni ripetute sullo stesso rapporto, che segnalano incapacità strutturale di rientro autonomo;
- ♦ dubbi sulla sostenibilità del piano industriale alla base della richiesta.

Questi indicatori vanno letti nel loro insieme. Una maxi rata finale può essere sostenibile se l'impresa ha un contratto certo di vendita di un cespite. Ma può essere solo un modo per spostare il problema in avanti. La vigilanza chiede alla banca di documentare la sostanza, non soltanto la forma del nuovo piano.

Il punto più delicato riguarda le ristrutturazioni ripetute. Una prima concessione può essere fisiologica. Una seconda può ancora spiegarsi. Ma quando il rapporto viene modificato più volte, l'ipotesi che il debitore riesca a pagare senza ulteriore supporto diventa sempre più debole. Qui l'improbabile adempimento emerge quasi per accumulo.

IL RACCORDO CON IFRS 9: ANALOGIE E DIFFERENZE

Il Final Report dedica spazio anche al rapporto con IFRS 9. Il collegamento è tecnico, ma ha effetti pratici notevoli. Il test NPV nasce in continuità con la logica contabile della modifica di un'attività finanziaria. Se la modifica non porta alla derecognition, l'ente confronta il valore contabile lordo prima e dopo la modifica, usando il tasso effettivo originario (EIR), come previsto dal paragrafo B5.4.6 e seguenti dell'IFRS 9.

L'EBA chiarisce però un punto importante. Le linee guida sulla definizione di default non vogliono fondere contabilità e prudenza. Il default regolamentare (art. 178 CRR) e la classificazione contabile non coincidono sempre: una posizione può essere in Stage 2 IFRS 9 – dove si rileva un incremento significativo del rischio di credito ma non ancora una perdita di credito – e non essere ancora in default prudenziale. Il passaggio a Stage 3 IFRS 9, invece, è tipicamente correlato all'emersione della perdita di credito, e si sovrappone spesso al default regolamentare, pur senza perfetta coincidenza formale.

La sovrapposizione resta comunque forte nella prassi. La classificazione in default può spingere verso Stage 3, aumentare gli accantonamenti e incidere sul conto economico. L'EBA ne è consapevole, ma considera questo effetto una conseguenza accettabile della tempestiva emersione della perdita.

GLI EFFETTI PRUDENZIALI E PATRIMONIALI

La classificazione in default produce effetti sul conto economico, sui requisiti patrimoniali e sui modelli di rischio.

Sul piano contabile, il passaggio a default può determinare un aumento degli accantonamenti. La classificazione in default può spingere l'esposizione verso Stage 3, con una perdita attesa più elevata.

Sul piano prudenziale, gli effetti cambiano in base al metodo adottato dalla banca:

- ♦ **Metodo standardizzato:** le esposizioni in default ricevono ponderazioni elevate sulle parti non garantite, spesso al 100% o al 150%, in funzione della copertura da rettifiche e deduzioni.
- ♦ **Metodo IRB di base:** la probabilità di default (PD) è pari al 100% per le esposizioni defaulted. Questo aumenta la perdita attesa (EL). Se le rettifiche non coprono integralmente il valore atteso, la differenza può incidere sui fondi propri.
- ♦ **Metodo IRB avanzato:** entrano in gioco l'ELBE (Expected Loss Best Estimate, ossia la migliore stima della perdita attesa sull'esposizione in default al netto di eventuali recuperi futuri) e la LGD in-default (Loss Given Default stimata per le esposizioni già classificate a default). L'effetto finale sui requisiti può variare, ma la classificazione resta tutt'altro che neutrale.

AREA	EFFETTO DESCRITTO DALL'EBA	PERCHÉ CONTA
Conto economico	Possibile aumento delle rettifiche su crediti	La posizione può transitare verso Stage 3 IFRS 9 con logica di perdita integrale attesa



Studio
Sabatino
Pizzano
2022
via
Sant'Alessio,
5,
83030

STUDIO PIZZANO 5/11

AREA	EFFETTO DESCRITTO DALL'EBA	PERCHÉ CONTA
Metodo standardizzato	Ponderazioni elevate sulle parti non garantite	Il default può assorbire più capitale regolamentare (RWA)
Metodo IRB di base	PD pari al 100% per le esposizioni defaulted	Aumenta la perdita attesa (EL) e può incidere sui fondi propri
Metodo IRB avanzato	Uso di ELBE e LGD in-default	L'effetto patrimoniale è più complesso ma resta rilevante per i fondi propri
Portafoglio non defaulted	Possibile impatto sui parametri stimati nei modelli IRB	Più default osservati possono influenzare PD e LGD dell'intero portafoglio

IL PERIODO MINIMO PER IL RIENTRO DAL DEFAULT

Altro tema molto discusso: il ritorno allo stato non defaulted. Le linee guida già prevedono un periodo minimo di osservazione di un anno per le esposizioni entrate in default ai sensi dell'art. 178, paragrafo 3, lettera d), CRR, cioè per effetto di una misura di forbearance con riduzione dell'obbligazione finanziaria. Si tratta di un regime specifico, distinto dal periodo ordinario di tre mesi previsto per le esposizioni scadute che rientrano in bonis.

L'EBA ha valutato una riduzione a tre o sei mesi per alcuni casi. L'ipotesi riguardava ristrutturazioni con perdita NPV inferiore al 5%, senza perdita nominale e con modifiche limitate al calendario dei pagamenti.

La proposta non entra nel testo finale. Il motivo è l'interazione con la definizione di esposizione non-performing dell'art. 47a CRR. Per le esposizioni non-performing oggetto di forbearance, la disciplina richiede almeno un anno prima della riclassificazione, decorrente dalla data della misura o dalla data di classificazione a NPE. Ridurre solo il periodo del default avrebbe creato una distanza maggiore tra default e NPE, generando posizioni non più defaulted ma ancora non-performing, tecnicamente possibili ma più onerose da gestire per vigilanza, mercato e sistemi interni.

NOTA OPERATIVA & ATTENZIONE

Dato operativo. Per le esposizioni defaulted ai sensi dell'art. 178, paragrafo 3, lettera d), CRR, il periodo resta di almeno un anno. Il termine decorre dal più recente tra: concessione della forbearance, classificazione in default e fine dell'eventuale periodo di grazia.

MORATORIE E CRISI CLIMATICHE: NESSUNA DEROGA STRUTTURALE

La parte sulle moratorie guarda oltre il Covid. L'EBA cita il tema delle calamità naturali e degli eventi climatici, che hanno già portato alcuni Stati membri a introdurre sospensioni legislative o iniziative private sui pagamenti.

La risposta è netta: l'EBA non introduce regole speciali per le moratorie legislative o private. La ragione è coerente con tutto il documento: una deroga generale rischierebbe di indebolire l'armonizzazione della definizione di default tra i diversi ordinamenti nazionali.

Questo non significa che ogni moratoria generi default automaticamente. Il percorso resta quello ordinario. Se manca la difficoltà finanziaria specifica, o se la misura ha natura davvero generale e non concessionale in senso creditizio, il test NPV può non essere attivato. Se invece la posizione è forborne, si applica il controllo sulla perdita di valore attuale netto.

La scelta è severa, ma ha una sua logica. Le crisi climatiche e territoriali sono sempre meno eccezionali. Trattarle come eventi fuori sistema potrebbe creare zone di opacità nei portafogli bancari. L'EBA preferisce assorbirle nel quadro ordinario, anche al prezzo di maggiore lavoro istruttorio.

LA NOVITÀ PRINCIPALE: IL FACTORING PASSA A 90 GIORNI

La modifica più tangibile riguarda il factoring. Il vecchio limite di 30 giorni a livello di singola fattura non rifletteva adeguatamente il funzionamento dei crediti commerciali acquistati. Il factoring vive su una struttura trilaterale: cliente cedente, debitore ceduto e factor.

Nel factoring con rivalsa, se il debitore ceduto non paga, la banca può rivalersi sul cliente cedente: l'esposizione viene letta principalmente verso il cliente. Nel factoring senza rivalsa, invece, il factor assume il rischio del debitore ceduto, salvo casi particolari di contestazione su beni o servizi.

La difficoltà nasce soprattutto nel factoring senza rivalsa. Il debitore ceduto può pagare in ritardo una o più fatture per ragioni amministrative, per contestazioni sulla fornitura o per mancata conoscenza della cessione. Se la banca ha anche altre esposizioni dirette verso lo stesso debitore, il ritardo sulle fatture può trascinare nel default anche rapporti ordinari che vengono pagati regolarmente.

L'EBA ammette che questa meccanica può generare default non rappresentativi del reale rischio di credito. I dati raccolti dall'EBA nell'ambito della consultazione mostrano che nel factoring senza rivalsa i tassi di ritorno da default a non-default, o a pieno rimborso, risultano molto elevati, compresi tra il 93% e il 100%, con una media del 98% nel periodo 2021-2023.

Per questo la finestra tecnica passa da 30 a 90 giorni. Se i crediti acquistati sono iscritti nel bilancio dell'ente e la soglia di materialità è superata, la situazione può essere considerata scaduto tecnico se nessun credito verso il debitore è scaduto da oltre 90 giorni.

CASO	TRATTAMENTO AGGIORNATO	CONDIZIONE DA DOCUMENTARE
Factoring con crediti iscritti in bilancio	Eccezione tecnica se nessuna fattura supera 90 giorni di scaduto	Controllo puntuale a livello di singola fattura
Debitore non adeguatamente informato della cessione	Nessun default tecnico se ha pagato il cedente entro 90 giorni	Prova del pagamento al cliente cedente
Factoring non notificato	Rileva il pagamento al cedente prima dei 90 giorni	Evidenza interna o documentale del flusso di pagamento
Crediti da prestiti o prodotti finanziari	Esclusi dal trattamento speciale	Il beneficio riguarda solo fatture per beni e servizi

LEASING: NESSUNA ESTENSIONE DEL TRATTAMENTO FAVOREVOLE

Nel corso della consultazione alcuni operatori hanno chiesto di estendere al leasing una logica simile a quella del factoring. L'argomento aveva una propria consistenza: anche nel leasing possono esistere ritardi amministrativi, contestazioni sul bene, verifiche finali o differenze sui conteggi.

L'EBA non accoglie la richiesta. La ragione è contrattuale: nel leasing esiste un rapporto diretto tra concedente e utilizzatore, e il concedente controlla il processo di sollecito, la gestione del rapporto e la prevenzione del ritardo. Nel factoring, invece, il factor può non avere pieno controllo del ciclo di pagamento originario.

La scelta è coerente con l'impianto del documento, ma rimane discutibile almeno per il leasing operativo, dove la gestione delle fatture e dei cicli di validazione può presentare dinamiche più vicine a quelle del factoring. Il messaggio operativo per le imprese con molti contratti di leasing è semplice: le dispute sul bene devono essere formalizzate, documentate e tracciate. Una contestazione informale non basta a giustificare il ritardo sul canone.

LE MODIFICHE TECNICHE AL TESTO DELLE LINEE GUIDA

Il Final Report contiene anche modifiche di allineamento normativo. Vengono rimossi i riferimenti alla precedente discrezionalità dei 180 giorni di scaduto, collegata all'art. 178, paragrafo 1, lettera b), CRR, soppressa dal CRR3. La



vecchia etichetta di *distressed restructuring* lascia spazio alla formula più aderente al CRR3: riduzione dell'obbligazione finanziaria dovuta a una misura di forbearance.

Il paragrafo 54 viene riscritto in modo netto: tutte le esposizioni classificate come forborne non-performing ai sensi degli artt. 47a e 47b CRR devono essere classificate in default. Il paragrafo 107 rafforza il controllo periodico: gli enti devono verificare regolarmente che tutte le esposizioni forborne non-performing siano in default e analizzare le forborne performing per intercettare eventuali indicatori di improbabile adempimento.

PARAGRAFO	MODIFICA	EFFETTO PRATICO
23(d)	Factoring: eccezione tecnica portata a 90 giorni	Riduce default non rappresentativi su fatture commerciali
31 e 32	Riorganizzazione delle ipotesi tecniche sul factoring	Maggiore chiarezza sui pagamenti al cedente
52 e 53	Nuova formulazione del test sulla diminished financial obligation	Conferma NPV all'1% e valutazione degli altri indicatori UTP
54	Forborne non-performing sempre defaulted	Rafforza l'allineamento tra NPE forborne e default regolamentare
72	Periodo minimo di un anno per il rientro	Evita disallineamenti con la disciplina NPE dell'art. 47a CRR
107	Controllo periodico sulle esposizioni forborne	Aumenta il presidio interno sui trigger di improbabile adempimento

I RISULTATI DELLA CONSULTAZIONE PUBBLICA

La consultazione si è chiusa il 15 ottobre 2025. L'EBA ha ricevuto 28 risposte, di cui 19 pubblicate. Le osservazioni mostrano una divisione abbastanza netta: una parte dell'industria ha chiesto più flessibilità, un'altra ha difeso la soglia attuale per evitare arbitraggi e perdita di comparabilità.

Le richieste di modifica riguardavano soprattutto:

- ◆ l'aumento della soglia NPV al 2% o al 5%;
- ◆ l'introduzione di esenzioni per specifiche giurisdizioni;
- ◆ l'uso di criteri qualitativi al posto del test quantitativo;
- ◆ l'inserimento di soglie assolute e la gestione delle moratorie legislative.

L'EBA ha respinto quasi tutte queste proposte, seguendo un filo unico: ogni maggiore flessibilità aumenta il rischio di divergenza nella definizione di default. La sola apertura vera riguarda il factoring – non perché l'EBA abbia voluto alleggerire il credito deteriorato, ma perché ha ritenuto che la vecchia regola producesse classificazioni tecnicamente errate. È una differenza decisiva.

ENTRATA IN VIGORE E ADEMPIMENTI OPERATIVI

Le linee guida dovranno essere tradotte nelle lingue ufficiali dell'Unione europea e pubblicate sul sito EBA. Le autorità competenti avranno due mesi dalla pubblicazione delle traduzioni per comunicare se intendono conformarsi. L'applicazione decorrerà da tre mesi dopo la pubblicazione delle linee guida in tutte le lingue ufficiali dell'Unione.

Per banche e intermediari, l'attesa non deve diventare inattività. Le modifiche al factoring richiedono sistemi in grado di tracciare correttamente i 90 giorni per singola fattura. La conferma della soglia NPV impone invece un controllo più robusto sui processi di ristrutturazione, sulle motivazioni commerciali e sulla documentazione delle difficoltà finanziarie.

EFFETTI SUL RAPPORTO BANCA IMPRESA

Il documento EBA non cambia soltanto le regole interne delle banche. Irrigidisce il modo in cui banca e impresa dovranno parlarsi quando il credito entra in una zona di tensione. La questione non è più solo negoziare una rata più bassa, una sospensione o un allungamento. La questione diventa dimostrare quale sacrificio economico la banca sta concedendo e perché lo concede.

La conferma della soglia NPV all'1% rende più tecnico ogni intervento sul debito. Una misura che per l'imprenditore appare come una normale rinegoziazione può diventare, per la banca, una misura di forbearance con possibile effetto di default. Dipende dalla causa della concessione, dalla difficoltà finanziaria del debitore e dalla perdita di valore attuale netto prodotta dal nuovo piano.

AREA DEL RAPPORTO	EFFETTO POSSIBILE PER L'IMPRESA	LETTURA DELLA BANCA
Tassi e commissioni	Maggior costo delle nuove operazioni	Il rapporto assorbe più capitale o richiede più monitoraggio
Garanzie	Richiesta di garanzie reali, personali o pubbliche	La banca cerca di ridurre la perdita attesa (LGD)
Affidamenti di breve	Riduzione o congelamento di linee operative	Il default può incidere sul capitale circolante finanziato
Covenant	Vincoli più stretti su DSCR, PFN/EBITDA o patrimonio netto	La banca vuole segnali misurabili di risanamento
Reporting	Richiesta di dati mensili o trimestrali	Il monitoraggio diventa parte della concessione
Centrale dei rischi	Maggiore attenzione alle classificazioni	La reputazione creditizia può deteriorarsi rapidamente

IL PARADOSSO DEL QUADRO PRUDENZIALE

Il documento EBA riconosce un effetto scomodo. La classificazione in default può generare costi patrimoniali, maggiori accantonamenti, oneri operativi e possibili effetti reputazionali. Questo può rendere la banca meno incline a concedere misure di ristrutturazione, anche quando un intervento tempestivo potrebbe aiutare l'impresa a superare la crisi.

È il paradosso del quadro prudenziale. La regola vuole evitare che le banche rinviino l'emersione del rischio. Però può indurre l'intermediario a essere più selettivo nel concedere respiro finanziario. Nella pratica, la banca potrebbe preferire soluzioni meno incisive: brevi moratorie, allungamenti compensati, rimodulazioni che non generano perdita NPV rilevante. Oppure potrebbe chiedere garanzie aggiuntive per riequilibrare il rischio.

Il documento non vieta le ristrutturazioni. Ma rende più costoso sbagliare ristrutturazione. Una concessione mal progettata può peggiorare la posizione bancaria dell'impresa invece di migliorarla.

IL VALORE DELLA DIAGNOSI PRECOCE

L'effetto più utile del documento, se letto bene, è uno stimolo alla diagnosi precoce. L'impresa che si presenta in banca quando ha già arretrati, fornitori scaduti, tensioni fiscali, insoluti ricorrenti e margini erosi parte in una posizione molto debole. In quel momento ogni concessione rischia di essere letta come intervento su difficoltà finanziarie già strutturali.

Se invece l'impresa si muove prima, può costruire una richiesta più ordinata. Può dimostrare che il problema è temporaneo – magari legato a un ritardo negli incassi, a un investimento appena avviato o a un picco di circolante – e proporre una misura breve, proporzionata e sostenibile.

La differenza è sostanziale. Nel primo caso la banca subisce la crisi del cliente. Nel secondo la banca valuta una correzione preventiva. Il documento EBA premia, indirettamente, questa seconda impostazione – non con una deroga automatica, ma perché consente di argomentare meglio l'assenza di difficoltà strutturale.



IL NUOVO RUOLO DEL COMMERCIALISTA E DEL CONSULENTE

Per il commercialista o il consulente finanziario dell'impresa cambia il lavoro. Non basta assistere il cliente quando il conto è già scoperto. Occorre monitorare prima gli indicatori di tensione: DSCR (Debt Service Coverage Ratio) prospettico, rotazione crediti, scaduto fornitori, utilizzo degli affidamenti, margine operativo, incidenza degli oneri finanziari. Se questi segnali vengono intercettati in tempo, la trattativa bancaria resta più governabile.

Un conto è dire: "l'azienda ha bisogno di sei mesi di respiro". Altro conto è presentare un piano in cui si dimostra che la tensione deriva da un picco temporaneo del capitale circolante, che gli incassi sono attesi in date verificabili, che il margine operativo resta positivo e che la misura richiesta non comporta una perdita NPV rilevante.

Questo è il vero salto culturale. La banca non deve ricevere soltanto una richiesta. Deve ricevere una tesi, sostenuta da numeri. E quella tesi deve rispondere alla domanda che il documento EBA mette al centro: la difficoltà è temporanea o strutturale? Se la risposta non è costruita dall'impresa, sarà costruita dalla banca – e sarà quasi sempre più prudente.

I PRESIDI OPERATIVI PER BANCHE E IMPRESE

Le banche dovranno rafforzare tre presidi. Il primo riguarda la prova della difficoltà finanziaria: non basta una formula standard nella pratica di fido, ma serve una valutazione documentata, coerente con i dati di bilancio, i flussi previsionali e la posizione andamentale. Il secondo presidio riguarda il calcolo NPV: la banca deve poter ricostruire flussi originari, flussi modificati, tasso effettivo originario e perdita percentuale, perché un errore nel calcolo può produrre una classificazione sbagliata con impatti su capitale, segnalazioni e relazione commerciale. Il terzo presidio riguarda la narrativa del piano: una ristrutturazione formalmente sotto soglia può essere comunque fragile se costruita su pagamenti iniziali minimi e saldo finale troppo pesante. Il comitato crediti dovrà leggere il piano come farebbe un revisore prudenziale, non solo come negoziatore commerciale.

Le imprese, dal canto loro, dovranno arrivare alla trattativa con dati più ordinati: budget di cassa, portafoglio ordini, esposizione verso clienti, scadenziario fornitori, piani di rientro e documentazione degli eventi straordinari. Non servono solo a convincere la banca. Servono a evitare che una misura temporanea venga letta come segnale di difficoltà strutturale.

UNA CONFERMA SEVERA, CON UN'APERTURA TECNICA

La conferma dell'impianto EBA può riflettersi anche sul prezzo del credito. Una posizione più rischiosa, più monitorata o vicina a una classificazione critica può portare a tassi più elevati, commissioni più pesanti o richiesta di garanzie ulteriori. La banca, quando concede una ristrutturazione, deve ragionare anche sui costi regolamentari: se l'operazione aumenta l'assorbimento patrimoniale o impone maggiori accantonamenti, quel costo entra inevitabilmente nella valutazione commerciale. L'impresa lo percepirà come rigidità, ma è spesso il riflesso di vincoli prudenziali precisi.

MORATORIE, FACTORING E LEASING: IL PUNTO PER L'IMPRESA

Le imprese dovranno prestare attenzione alle moratorie. Dopo eventi climatici, calamità territoriali o crisi settoriali, l'impresa non dovrebbe aderire a una sospensione senza chiedersi come la banca tratterà quella scelta. Un'impresa sana che aderisce a una moratoria solo per prudenza finanziaria dovrà poter dimostrare la propria capacità di rimborso autonomo. Altrimenti rischia di essere confusa con imprese che utilizzano la sospensione perché non riescono più a sostenere i pagamenti.

Sul factoring l'effetto del documento è più favorevole. L'estensione da 30 a 90 giorni per alcune situazioni di scaduto tecnico riduce il rischio che ritardi fisiologici su singole fatture producano classificazioni sproporzionate. È un passaggio rilevante per le PMI che lavorano con grandi clienti, pubbliche amministrazioni, gruppi industriali o filiere in cui i tempi di validazione delle fatture sono lunghi. Il beneficio non è però automatico: riguarda esclusivamente i crediti commerciali per beni e servizi e richiede evidenze puntuali. Per l'impresa cedente cambia la qualità della documentazione richiesta – contratti, notifiche, conferme d'ordine, prove di consegna, contestazioni e date di pagamento diventano decisive. Il factoring sarà più gestibile, ma anche più tracciato.



Sul leasing, invece, nessuna apertura. Ritardi su canoni, contestazioni sul bene, conguagli di fine contratto o dispute su danni e valori residui devono essere gestiti in modo formale e tempestivo. Una contestazione informale non basta: se il pagamento viene sospeso perché esiste una disputa, la disputa deve essere documentata, fondata e tracciabile. Altrimenti il ritardo rischia di essere letto come scaduto ordinario a tutti gli effetti prudenziali.

LA FILOSOFIA DEL DOCUMENTO: IL DEFAULT COME PRESIDIO, NON COME PUNIZIONE

La lettura più superficiale del Final Report è questa: l'EBA ha lasciato tutto com'era, salvo il factoring. Non è del tutto vero. Il documento chiarisce con maggiore forza la filosofia sottostante: il default non è una punizione. È un presidio informativo e patrimoniale.

Il punto scomodo è un altro. Una ristrutturazione può essere utile, ragionevole e perfino necessaria. Può anche migliorare le prospettive di rimborso. Ma se nasce da difficoltà finanziarie e comporta una perdita economica significativa per la banca, il default resta coerente con la logica prudenziale.

Questa impostazione sposta la discussione. Non bisogna chiedersi solo se il nuovo piano "funziona". Occorre chiedersi quale perdita economica incorpora, perché viene concesso e se il debitore avrebbe ricevuto la stessa misura in assenza di difficoltà. Sono tre domande diverse. Confinderle porta a pratiche fragili, sia sul fronte bancario che su quello imprenditoriale.

Per il mercato italiano, abituato a trattare molte rinegoziazioni come soluzioni negoziali di buon senso, il messaggio è severo. La sostanza prudenziale prevale sulla forma contrattuale. La banca che vuole aiutare il cliente deve farlo con numeri, motivazioni e controlli interni molto più solidi di quelli consueti.

Il vero effetto sul rapporto banca impresa sarà comportamentale. Le banche non diranno semplicemente "no" più spesso. Diranno "sì" solo a piani più misurabili, più documentati e meno costosi in termini di default regolamentare. L'impresa che capisce questo prima degli altri – e che arriva alla trattativa con dati ordinati, un piano di cassa credibile e una chiara dimostrazione della natura temporanea della propria difficoltà – avrà più possibilità di ottenere credito nei momenti difficili.



STUDIO PIZZANO
COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

STUDIO SABATINO PIZZANO

Sede: via Sant'Alessio, 5, 83030 Venticano (AV)
Contatti: info@studiopizzano.it • dev.studiopizzano.it

Nota informativa: Il presente approfondimento ha scopo puramente informativo e divulgativo alla data di redazione (28/05/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.



Studio
Sabatino
Pizzano
2022
via
Sant'Alessio,
5,
83030
Venticano

STUDIO PIZZANO