



NPE R-EVOLUTION



MILANO 5 APRILE 2019
PALAZZO MEZZANOTTE/BORSA ITALIANA SALA PARTERRE



COMUNICATO STAMPA

NPL tra nuove GACS e servicer sempre più specializzati: si è concluso il CvSpringDay 2019

Milano 5 aprile 2019 - Il rinnovo delle GACS aprirà la strada a nuove cessioni di NPL, ma saranno soprattutto le piccole banche ad approfittarne, mettendosi insieme e dando vita ad operazioni multioriginator. Secondo i dati le prime GACS non stanno performando come previsto da business plan, soprattutto per l'allungamento delle tempistiche di recupero dovuto alle criticità iniziali a livello di startup e nelle fasi di boarding dei portafogli. Secondo i servicer tuttavia la situazione è sotto controllo e non ci sono motivi di preoccupazione. Mentre per quanto riguarda le nuove operazioni con GACS sarà necessario chiarire l'impatto che avranno le modifiche inserite nella norma.

E' quanto è emerso dai lavori del CvSpringDay, uno degli eventi più importanti per l'industria del credito, che si è svolto oggi a Milano presso Palazzo Mezzanotte, sede della borsa italiana. Grande successo dunque per la quinta edizione del CvSpringDay che ha visto la partecipazione di oltre 500 ospiti e la presenza dei principali player del settore, da doBank a Cerved, passando per Illimity che ha scelto proprio questo convegno per presentare a tutto il mercato la sua nuova piattaforma di servicing, Neprix.

Al di là delle GACS, sul mercato ci sono già diversi operatori stranieri, ma anche italiani, disponibili a finanziare, attraverso strutture private bilaterali, altri player nell'acquisto di portafogli di NPL. La novità di queste operazioni sarà la forte attenzione alla natura del cliente e alla qualità del servicer che poi andrà a gestire il credito. Anche perché servicer e sponsor saranno coinvolti costantemente nell'operazione, per tutta la durata della sua vita, con una vera compartecipazione del rischio e una chiara assunzione del business plan. La vera sfida per questo settore sarà la specializzazione. Come ricorda anche il titolo dell'evento di oggi, il mercato del credito è stato investito da una vera e propria rivoluzione ed ha bisogno di nuove competenze, sia a livello tecnologico che di gestione, per garantire una partecipazione sempre più attiva in tutte le fasi di lavorazione. Specializzazione sarà anche la parola d'ordine per il filone delle fusioni e delle acquisizioni dove ci sarà spazio per piccoli player, sempre più qualificati. Rispetto agli UTP, infine, la situazione è ancora più complessa e risulta difficile ragionare in una logica di portafogli, a parte per il settore del Real Estate, vista la varietà di competenze coinvolte.