



## COMUNICATO STAMPA

### **NPL, Osservatorio Credit Village 3° quarter 2017: in nove mesi siglati 137 accordi di cessione per un controvalore di 63 miliardi di euro. Come verranno recuperati?**

La palla degli NPL presto passerà al settore del recupero crediti e la domanda che si pone è: i Servicer tradizionali saranno in grado di affrontare questa sfida? Oltre 1000 esperti del settore cercheranno di capire quale sarà il service del futuro in occasione del [Credit Village Day 2017, il 22 novembre a Milano](#)

*Roma, 17 ottobre 2017 - Tutti pazzi per gli NPL.* Il 2017 sarà ricordato così, come un anno in cui quotidianamente giornali e TV hanno parlato del fenomeno dei Non Performing Loans e dell'enorme mole di crediti deteriorati che circola nel nostro Paese, annunciando ad ogni piè sospinto maxi operazioni di cessioni e acquisizioni di importanti portafogli. Quello che è certo è che **il 2017 ha registrato valori record sia in termini di GBV (Gross Book Value) ceduto che di numero di transazioni.**

L'[Osservatorio Nazionale NPL Market di Credit Village](#), che dal primo gennaio 2016 censisce tutte le transazioni NPL, ha individuato **135 operazioni completate nei primi 3 quarters dell'anno in corso, per un controvalore stimato di 34 miliardi di euro.** Valori più che raddoppiati rispetto al 2016 che, nello stesso periodo, aveva registrato 71 operazioni per 12,5 miliardi di GBV. E l'anno non è ancora finito! Se aggiungiamo gli accordi vincolanti già sottoscritti da Quaestio Capital, per conto del Fondo Atlante 2, per l'acquisto di circa 2,7 miliardi di crediti deteriorati di Cassa di Risparmio di Cesena, Rimini e San Miniato, e la maxi operazione di MPS da 26 miliardi, **il GBV totale sarà di 63 miliardi di euro.** Valore che rispecchia [la recente stima del Fondo Monetario Internazionale](#), secondo cui entro fine anno le banche italiane si libereranno di 65 miliardi di crediti deteriorati.

Ma per capirci qualcosa in più bisogna guardare dentro questi numeri. **Dalle analisi dell'Osservatorio di Credit Village emergono alcune tendenze interessanti: uno dei principali macro-trend che ha caratterizzato il 2017 è quello delle "big operations",** che vede quasi l'80% del totale dei crediti deteriorati ceduti nei primi 9 mesi dell'anno legato a pochissime operazioni che hanno coinvolto altrettanti pochissimi investitori. Questo trend non può che far scattare una prima riflessione: **queste maxi cessioni sono state strutturate in modo tale da poter realmente risolvere il problema oppure semplicemente lo spostano o lo posticipano?**

**Un altro dato significativo che emerge dalle analisi dell'Osservatorio di Credit Village riguarda l'asset class ed il GBV delle singole posizioni** e chiama in causa proprio i Servicer che si occupano di

## CREDIT VILLAGE

WWW. CREDIT VILLAGE S.R.L. Via Fontevivo, 21 N – 19125 La Spezia – P. IVA 01150810115  
TEL. 0187 280208 – FAX 0187 1857995 [info@creditvillage.it](mailto:info@creditvillage.it)  
[www.creditvillage.it](http://www.creditvillage.it)



recuperare questi crediti: **la maggior parte delle sofferenze, praticamente il 78% dei 186 miliardi di euro registrati al 31 marzo da Bankitalia, hanno infatti un ticket superiore ai 250.000 euro e soltanto il 6,8% ha valori inferiori ai 75.000 euro.** Inoltre si tratta di posizioni estremamente complesse (Secured, Corporate & SME) che richiedono, per una gestione performante, un alto livello di professionalità ed un mix di competenze professionali trasversali non così facilmente reperibili o “duplicabili”. **Questo rappresenta una grande sfida per il Servicing di casa nostra, specializzato soprattutto in segmenti unsecured, il cui valore di ogni singola posizione ha cifre molto più basse e di tipologia retail/credito al consumo/utilities.** Inoltre la maggior parte delle cessioni, oltre 100 su 135, si realizza attraverso operazioni di cartolarizzazione e questo pone un ulteriore interrogativo: operare come Servicer o Subservicer di una SPV richiede strutture ed organizzazioni specifiche, non sempre presenti nei service tradizionali. I nostri operatori saranno in grado di riprogettare i loro processi interni, creando un nuovo know-how per gestire questo enorme stock che fuoriesce dal sistema bancario, dove ha “giaciuto” per anni?

Infine ci sono **una serie di domande che riguardano gli investitori.** Il 2017 è stato caratterizzato dalla corsa ad accaparrarsi portafogli di NPL nel nostro mercato. **Una dinamica che ha inciso inevitabilmente sui prezzi di acquisto che, a differenza di quanto affermano molti banchieri, hanno risentito di una forte sopravvalutazione.** Quando ad ogni deal si presentano almeno 30 investitori agguerriti, il cui unico obiettivo è quello di “portare a casa il portafoglio”, è chiaro che **il prezzo inevitabilmente lievita. L'Osservatorio di Credit Village ha monitorato portafogli di crediti unsecured venduti a prezzi 3 volte superiori rispetto al valore degli stessi portafogli ceduti 3 anni prima.** Dopo aver speso così tanto per acquistare, questi operatori avranno risorse da investire nelle attività di collection? Inoltre riusciranno a rispettare i business plan delineati in fase di Due Diligence o dovranno prevedere successive cessioni sul mercato secondario? A proposito di Re-trade, il 2017 ha visto “sgonfiarsi” le aspettative di chi credeva che si potesse creare un vero mercato alternativo, pronto a soddisfare le esigenze di quei player che hanno incentrato il loro core business proprio su questa tipologia di crediti: i primi 9 mesi del 2017 hanno registrato appena 20 operazioni per un controvalore stimato di 3 miliardi di euro. Chi ha comprato, dunque, riuscirà ad ottenere i rendimenti sperati, trasformando quella che attualmente è la più grande criticità del sistema bancario (non solo italiano) in un'operazione di profitto? Il ruolo del servicing sarà sempre più determinante come principale fattore di successo; ma quale sarà il servicer del futuro?

Difficile prevederlo adesso, ma il momento è cruciale e **Credit Village cercherà di trovare qualche risposta attraverso la voce di illustri esperti, in occasione dell'11esima edizione del [Credit Village Day 2017](#)** che si svolgerà il 22 novembre a Milano. Quest'anno **il titolo del CVDay è “Metamorfosi”, concetto che richiama la possibilità di intuire,** attraverso il confronto tra Servicers, Committenti ed Originator, Investitori, Associazioni dei Consumatori e Giornalisti, quello che succederà a breve nel settore del credito.

CREDIT VILLAGE

WWW. CREDIT VILLAGE S.R.L. Via Fontevivo, 21 N – 19125 La Spezia – P. IVA 01150810115  
TEL. 0187 280208 – FAX 0187 1857995 info@creditvillage.it  
www.creditvillage.it