

IN OCCASIONE DELL'EDIZIONE 2016 DEL CREDIT VILLAGE, BANCHE, CONSULENTI E SERVICER PUNTANO IL LORO SGUARDO SUL PARCO INFORMATIVO UTILE AL RECUPERO DEI CREDITI DETERIORATI. UN CONFRONTO CHE METTE IN RISALTO LUCI E OMBRE DEL PROCESSO DI GOVERNANCE E GESTIONE DELLA CREDIT COLLECTION

Il peso dell'informazione nel recupero crediti

L'asimmetria informativa, ovvero la mancanza di trasparenza nelle informazioni riguardanti le attività di cartolarizzazione e cessione crediti, è il tema al centro dell'edizione 2016 di Credit Village, "Il fascino discreto della trasparenza". Secondo Vito Ruscigno, Director Corporate Finance di PWC, per poter valutare in modo efficiente gli asset presenti in un portafoglio crediti gli investitori devono poter accedere a 5 documenti fondamentali.

1. Il teaser: ovvero il biglietto da visita dell'investimento. Un documento che presenta una descrizione sintetica del deal, un'analisi ad alto valore aggiunto del portafoglio e anche le tempistiche previste per il processo;

2. La process letter sulle regole operative. Utile a organizzare il processo di vendita grazie a due tipologie differenziate: una per la fase vincolante, l'altra per quella non vincolante;

3. L'Information Memorandum: un documento che contiene informazioni qualitative con una overview sul mercato dei Non Performing Loans e anche su determinate asset class (crediti chirografari, etc.). Inoltre, deve essere presente una descrizione del processo di erogazione e recupero del credito: la parte più importante, che consente di capire la qualità del credito oggetto della compravendita grazie anche ad analisi sulle perfor-

La platea dell'edizione 2016 del Credit Village



mance storiche di recupero da parte del cedente;

4. Il data tape, invece, presenta le informazioni quantitative che permettono di conoscere meglio l'investimento. All'interno si trovano il modulo debitori, con l'anagrafica e i dati contabili sul credito (interessi, spese, etc.) e i dati sul debitore (corporate, retail, localizzazione geografica, e così via). Inoltre, quando i portafogli sono costituiti da immobili, è necessario conoscere la tipologia di ipoteca e riportare informazioni dettagliate sulla localizzazione, i dati catastali, etc., per comprendere al meglio la possibile variazione del valore dell'immobile nel periodo di gestione del portafoglio. Sempre grazie a questo documento, gli investitori possono anche stimare

le tempistiche di incasso: conoscere quindi la sessione delle procedure, portare alla luce particolarità come la escussione delle garanzie, sapere quale tribunale si occupa della fase di procedura legale;

5. Infine, il contratto di cessione del credito: unico documento negoziato tra entrambe le parti che apre alla fase di gestione del portafoglio. Questo documento dovrà contenere il prezzo della transazione e definire il perimetro dei crediti ceduti.

E attenzione, perché se non sono presenti tutte queste informazioni, il cedente potrebbe scontare un 20% di ritorno in meno sulla cessione del portafoglio, secondo le stime di PWC.

Il rapporto tra 115 e 106

Completata questa procedura, il recupero crediti solitamente viene affidato alle società di credit collection, «i cosiddetti 115, che possono acquistare i crediti per finalità di recupero solo da banche e intermediari classificati come 106 – precisa Giuseppe Roddi, Amministratore unico di GR Consulting e Consulente di compliance bancaria. Tuttavia, questi crediti devono essere classificati in sofferenza e soprattutto il valore del portafoglio acquistato non può superare quello del patrimonio netto dei 115, che possono

“

SENZA UNA INFORMAZIONE
CORRETTA IL RISCHIO È DI
RIDURRE DEL 20% IL RITORNO
DELLE CESSIONI

”

però decidere di agire in collaborazione per portarsi a casa portafogli più consistenti».

La trasparenza degli info provider

Il problema tuttavia risiede ancora una volta nella trasparenza e nella completezza delle informazioni relative a queste cessioni, perché se i documenti di acquisto di questi portafogli di crediti non presentano tutti i dati essenziali all'attività di recupero, i 115 dovranno ricorrere a info provider certificati. «D'altronde, se fino a 4 anni fa – racconta Gianpaolo Luzzi, Direttore Editoriale Credit Village – i 115 potevano raccogliere le informazioni utili dalle banche dati, oggi sono costretti a richiedere una licenza alle prefetture, con una durata limitata

“

SONO CINQUE I
DOCUMENTI ESSENZIALI
NELLA VALUTAZIONE DI UN
PORTAFOGLIO CREDITI

”



RECUPERO CREDITI PIÙ
VELOCE GRAZIE
ALL'OUTSOURCING



ai 3 anni e rispettando una serie di caratteristiche stringenti». Nel panorama italiano, però, si presenta ancora una volta lo spauracchio della non legittimità anche quando si guarda agli info provider. «Per questo motivo è importante richiedere all'info provider tutti i dati relativi alla sua organizzazione aziendale – precisa Luzzi – così da assicurarsi che ci sia un controllo esterno e soprattutto che abbia una certificazione sia sul rispetto della privacy sia sulla fonte, lecita, dei dati venduti. I rischi, in caso di dati non leciti, sono molto alti: sia in termini di costi, sia per i risvolti penali cui possono incorrere i 115».

Analisi predittive per completare l'informazione

«Un set informativo dettagliato è importante – assicura France-

sco Tuccari, Vice Presidente di Fire – e ciò che ci caratterizza strutturalmente è aver puntato da subito, con una scelta metodologica, sul tema della completezza e della qualità dei dati, con un controllo ossessivo sui rischi operativi». Una esperienza da servicer, quella di Fire, che ha recentemente allargato la sua attività nel finance dal secured market all'unsecured. «Sul mondo dei crediti unsecured stiamo sperimentando un approccio predittivo – spiega Tuccari – per comprendere cosa accadrà ai crediti che ci sono stati affidati, sfruttando dati fondanti dal punto di vista statistico. Inoltre, la nostra esperienza nasce dal recupero crediti per telco e utilities, il primo mercato di crediti unsecured, che ora si ripropone anche nel settore bancario. Di conseguenza, abbiamo già creato dei cluster di debitori tipici su cui basarci per le nostre previsioni, definiti su elementi di tipo sociologico, e abbiamo scelto di creare un approccio a più fasi nel recupero crediti: ovvero la phone collection (con 1.000 addetti), la field collection (con 150 soggetti) e la legal collection, grazie all'appoggio di 60 avvocati in house e 200 corrispondenti sul territorio nazionale. Tre modalità che vengono utilizzate contemporaneamente, sia sui crediti unsecured sia su quelli secured».

I vantaggi dell'outsourcing per le banche

E il recupero crediti piace, e giova, anche alle banche. «La cessione dei portafogli ci aiuta a velocizzare i tempi di recupero e a snellire al meglio le attività a capo dei gestori – racconta Marco Giaccone, Head of NPL Governance di UBI Banca. Difatti, tutti i portafogli al di sotto dei 25mila euro sono affidati al recupero esterno, mentre le altre operazioni sono gestite internamente attraverso una struttura composta da 100 gestori che controlla quotidianamente ogni portafoglio». Una struttura ad hoc, quindi, per UBI Banca, che ha già ceduto 160 milioni di crediti secured con 4 operazioni. «I processi di vendita – continua Giaccone – sono gestiti tramite processi strutturati e regole di ingaggio



DOCUMENTI CENTRALIZZATI
E VIRTUALIZZATI PER
MONITORARE GLI ASSET

