



CREDIT VILLAGE

MAIN SPONSOR

CREDIT
MANAGEMENT**IN THE CREDIT MANAGEMENT INDUSTRY: acquisire, essere acquisiti o aggregarsi?****Nella previsione di una nuova ondata di operazioni in un ecosistema sempre più trasversale.****COMUNICATO STAMPA**

M&A nella Credit Industry, le prossime operazioni punteranno a performance di recupero e diversificazione dei ricavi. Credit Village illustra i driver della nuova stagione di M&A

Milano, 7 luglio 2022 - Negli ultimi due anni il settore del credito ha cambiato faccia a seguito di un trasferimento in massa dei crediti non performing che si sono spostati per l'80% dai bilanci delle banche verso gli operatori specializzati, lasciando ancora in circolo uno stock di circa 100 miliardi di euro, divisi equamente tra NPL e UTP. Questo movimento massiccio ha fatto sì che ci sia oggi una **forte attenzione sulle performance dei recuperi** da parte di investitori e dei servicer che diventa sempre più strategico per la tenuta del settore e dell'intera economia del Paese. Saranno proprio questi ultimi a giocare un ruolo da protagonista nella prossima stagione di M&A che vedrà importanti operazioni di aggregazioni e fusioni volte soprattutto ad **aumentare l'efficienza dei processi di recupero e a diversificare il business**.

E' questo in sintesi il messaggio che arriva dall' [evento di Credit Village](#) dal titolo **"M&A in the credit management industry: acquisire, essere acquisiti o aggregarsi? Nella previsione di una nuova ondata di operazioni in un ecosistema sempre più trasversale"**, che si è svolto lo scorso 6 luglio, presso la sede di Le Village a Milano.

Come detto all'inizio, il settore del credit servicing negli ultimi anni ha cambiato volto: da una parte i 5 principali servicer (Prelios, Do Value, Cerved, Intrum e Gardant) si sono ingranditi sempre di più andando a gestire singolarmente masse di crediti superiori ai 20 miliardi di euro, e rappresentando un unicum in Europa dove nessun altro operatore supera i 5-10 miliardi; dall'altro lato i medio-piccoli servicer si sono specializzati sempre di più su determinati asset class, dai Single Name alle Special Situation, e processi di lavorazione.

Nel frattempo le grandi banche hanno continuato il loro percorso di deleverage, con uno spostamento verso gli UTP, e sono nate le *challenge bank* con una forte vocazione sugli NPE. In questo contesto ci si aspetta una nuova ondata di crediti in arrivo, a partire dal leasing o dal settore sanitario, che andranno a diversificare il business degli operatori, anche dei più piccoli, che si troveranno a gestire nuovi flussi e dovranno necessariamente rinegoziare le loro partnership.

Se dal 2014 ad oggi sono state completate più di 50 operazioni di M&A nell'industria italiana del credit management, per il prossimo triennio si prevedono **numeri ancora più elevati** sulla spinta di una forte pressione sulla diversificazione dei ricavi e sulle performance, soprattutto da parte degli investitori.



IN THE CREDIT MANAGEMENT INDUSTRY: acquisire, essere acquisiti o aggregarsi?

Nella previsione di una nuova ondata di operazioni in un ecosistema sempre più trasversale.

COMUNICATO STAMPA

I **principali driver** che guideranno le operazioni di M&A nei prossimi mesi sono in sintesi i seguenti:

- per i **grandi servicer** la sfida sarà quella di **diversificare il business ed entrare in altri mercati**, guardando anche all'estero con operazioni di cross-border;
- i **piccoli servicer**, che attualmente coprono specifiche nicchie di mercato, **si andranno a consolidare** non tanto attraverso acquisizioni per far crescere le masse, come è stato fin'ora, ma facendo aggregazioni sinergiche con altri operatori;
- alcuni **investitori esteri**, che in passato hanno acquisito piattaforme di servicing nel nostro Paese per gestire l'intero processo, per ragioni diverse potrebbero essere interessati ad uscire dal mercato italiano;
- il mondo delle **challenge bank andrà verso la diversificazione del business** facendo anche attività di lending, utilizzando la licenza bancaria, ed entrando in nuovi segmenti di business attraverso operazioni di M&A con operatori di altri settori, dal Fintech al Real Estate.

In questo panorama si aprono **nuove opportunità per tante piccole e medie aziende specializzate su specifici segmenti di crediti**, dal corporate al secured, o su specifiche aree territoriali. L'interesse verso il nostro Paese resta sempre elevato per la platea degli investitori che inevitabilmente si allargherà coinvolgendo soggetti diversi rispetto ai soliti già attivi, dai Club Deal ai Family Office.

L'evento di Credit Village è stato moderato dalla giornalista **Stefania Peveraro**, Direttore Responsabile **BeBeez**, che ha introdotto il Keynote Speech di apertura "Il settore del servicing: trend attesi tra M&A e nuove frontiere di sviluppo del business" a cura di **Domenico Torini**, Partner **KPMG**, a cui è seguita l'intervista ad **Alessandro Baroni** Partner **Cross Border** su "Come pianificare ed eseguire un deal di successo".

La **SESSION 1**, intitolata "I profili legali nelle operazioni M&A: dalla due diligence al closing", ha previsto gli interventi di **Antonio Legrottoglie** Managing Counsel **Dentons Studio Legale e Tributario** e **Jacopo Zingoni** Head of Legal & Special Projects **illimity**.

Alla **SESSION 2** dedicata alla "Due diligence finanziaria e contabile (pre-contrattuale, pre-closing e post-closing)", hanno preso parte **Luigi De Lillo** Socio Fondatore **Epyon Audit & Consulting**, **Roberto Maffioletti** Associate Partner **KPMG**, **Filippo Mantovani** Chief Financial Officer **Axactor Italy** e **Antonio Zecca** Partner, Financial Advisory **Spada Partners**.



CREDIT VILLAGE

MAIN SPONSOR



CREDIT
MANAGEMENT



IN THE CREDIT MANAGEMENT INDUSTRY: acquisire, essere acquisiti o aggregarsi?
Nella previsione di una nuova ondata di operazioni in un ecosistema sempre più trasversale.

COMUNICATO STAMPA

Successivamente c'è stata un'intervista a **Fabio Dell'Edera** Head of Operations **FD Credit Management** e a **Margherita Santisi**, Amministratore Unico **FD Credit Management** sul tema "Opportunità e criticità nell'integrazione di field collection specialist all'interno dei grandi gruppi".

Nella **SESSION 3** si sono infine illustrati Case History e Strategie di Mercato, attraverso gli interventi di **Giorgio Contin** Presidente **NGC - Next Generation Collection**, **Antonella Pagano** Managing Director **Accenture**, **Paolo Pellegrini** CEO **Cerved Credit Management** e **Alessandro Scorsone** Sales & Marketing Director **Axactor Italy**.

La giornata si è chiusa con l'intervista ad **Enrica Cozzini** Operations Manager **Dedagroup Business Solutions** sul tema "Il supporto della tecnologia e dell'innovazione nei processi di M&A".