



## COMUNICATO STAMPA

### Grande successo per la decima edizione del CvSpringDay: il mercato Npe entra in una nuova fase

Milano, 11 aprile 2024 - Il 2024 sarà un anno di svolta per il settore della gestione del credito visto il continuo calo dei volumi di Npl nei bilanci delle banche e l'attenzione sempre maggiore verso gli **Stage 2 che nel nostro Paese ammontano a 174 miliardi di euro**, pari all'11,3% del totale dei crediti.

L'industria si confronta quindi sulle strategie e sulle modalità di gestione di questa particolare tipologia di crediti per i quali l'obiettivo primario è evitare lo scivolamento ad UtP o Npl.

Gli operatori guardano inoltre con sempre maggiore interesse anche al mercato rappresentato dai crediti da utenza nei settori **Gas & Power, Idrico e Telco**.

È questa la sintesi della decima edizione del [CvSpringDay](#), che si è svolto con successo il 9 aprile a Milano, presso Palazzo Mezzanotte (sede di Borsa Italiana). Davvero molto forte l'interesse e la partecipazione che hanno caratterizzato anche l'appuntamento di quest'anno, intitolato "**Connecting People. Opportunities & Expertise in Distressed Credit Markets**", che ha visto la presenza di player internazionali che hanno portato l'esperienza di altre country, conferendo alla giornata una dimensione sovranazionale apprezzata da tutti.

L'evento, moderato nella mattina dal giornalista del Sole24Ore **Morya Longo** e da **Gabriele Guggiola**, Partner PwC Italia Financial Services, ha fatto il punto sulle novità di un settore che è sempre più al centro dell'economia del Paese. Dopo quasi 15 anni di deleveraging, che hanno visto ridursi il totale Npl presente nei bilanci delle banche sotto la soglia dei 60 miliardi di euro, oggi ci troviamo di fronte ad **un mercato molto più resiliente**, che si sta consolidando su volumi minori e una produzione di nuovi flussi di Npe fortemente ridotta rispetto agli anni precedenti.



Si prevede quindi una significativa riduzione dei volumi di Npe ceduti sul mercato primario dagli originator, con **tendenza verso un maggior numero di transazione costituite non più grandi portafogli misti, ma da portafogli segmentati venduti attraverso operazioni ad hoc a investitori specializzati.**

Un processo che influirà positivamente sul pricing dei portafogli ceduti perché le operazioni si rivolgeranno ad investor realmente interessati a quella tipologia di asset class.

Dall'altro lato ci sarà da capire quali strategie mettere in atto per **gestire quei 170 miliardi di Stage 2.** Centrale sarà l'utilizzo della tecnologia e di tutte quelle innovazioni che permetteranno di sfruttare al massimo l'enorme mole di dati a disposizione di servicer e originator per poter produrre analisi sempre più precise e predittive. Resta ancora da capire come verranno gestiti quei 350 miliardi di Npl che non sono più sui bilanci delle banche, ma in mano agli investitori che ancora registrano delle underperforming rispetto ai business plan originari.

Una interessante soluzione per intervenire su quei crediti in sofferenza secured che hanno come asset a garanzia l'immobile dove risiede il debitore con la famiglia è la cartolarizzazione a valenza sociale, un meccanismo che permette alle famiglie in difficoltà economica di poter continuare a vivere nella stessa casa, con la possibilità di riscattarla.

A questo tema è stata dedicata un'intera tavola rotonda, in cui tutti sono stati concordi nel ritenere **questo strumento una possibile soluzione win-win**, con ricadute positive in termini economici, per investitori e originator, e sociali per il debitore che ha la possibilità di restare nel suo immobile, pagando delle rate con la possibilità di riottenere la proprietà dell'immobile.

Dal confronto è emersa **la richiesta di imprimere un'ulteriore spinta normativa allo strumento, allargando questa opportunità anche alle micro e piccole imprese.**

L'altra grande novità di questa edizione del CvSpringDay è stata la sessione pomeridiana, moderata dal giornalista **Morya Longo** e da **Christian Faggella**, AD e Managing Partner **La Scala Società tra Avvocati**, che ha ospitato un focus verticale **dedicato ai settori Gas & Power, Idrico & Telco, dove per la prima volta gli operatori dei principali gruppi del settore si sono ritrovati per un momento di confronto e condivisione.**



Il dibattito si è concentrato sulle **differenze tra la gestione di questa tipologia di crediti rispetto a quelli bancari**, che non prevedono ad esempio la prescrizione breve (cinque o due anni secondo i casi) o tutte quelle problematiche specifiche verso i consumatori che sono peculiari proprio dei crediti da utenza (basta pensare alle bollette di consumi presunti). Specificità che, inevitabilmente, si proietteranno anche nelle future cessioni che rappresentano la vera novità per l'industria del credito. Anche in questo caso, come in passato, **Credit Village ha fatto da pioniere nell'affrontare per primo questa tematica che è ancora tutta in divenire**. Manca ancora una cultura consolidata verso la gestione di questa nuova tipologia di crediti e si stanno mettendo in atto una serie di tentativi, per individuare le strategie più efficaci. I grandi operatori, ad esempio, hanno già inserito la cessione nel loro processo di gestione dei crediti, mentre la maggior parte dei piccoli player la utilizzano in modo occasionale e a titolo sporadico, senza magari quelle accortezze verso l'acquirente, che nel mercato dei crediti bancari sono diventate ormai prassi.

Inoltre, **la direttiva europea sugli Npl, entrata in vigore a dicembre, si limita al settore bancario-finanziario lasciando fuori questo mercato che trova il suo riferimento normativo nella legge 53 del 2015**.

Un ruolo importante sarà giocato dai **marketplace** che agevolano l'incontro tra domanda e offerta.

La sintesi è che **siamo ad un anno di svolta per la gestione dei crediti nei settori dell'utenza e Credit Village ha fornito per la prima volta una piattaforma di confronto tra gli operatori** dalla quale sono emerse importanti evidenze.

A cominciare dalla **necessità di sviluppare una cultura e una formazione specifica** che possa essere messa a disposizione dei player e possa portare questo mercato al livello di maturazione raggiunto oggi dal mercato dei crediti bancari-finanziari.