

DIRETTIVA ART. 3 – DEFINIZIONI

ACQUIRENTI

Qualsiasi persona fisica o giuridica diversa da un ente creditizio che acquisisce i diritti del creditore derivanti da un contratto di credito deteriorato o il contratto di credito deteriorato stesso, **nell'esercizio della propria attività commerciale o professionale**, conformemente al diritto dell'Unione e al diritto nazionale applicabili

GESTORI

Una persona giuridica che, nel quadro della sua attività d'impresa, gestisce e fa rispettare i diritti e gli obblighi legati ai diritti del creditore derivanti da un contratto di credito deteriorato o al contratto di credito deteriorato stesso, per conto di un acquirente di crediti, e svolge almeno una o più delle attività di gestione dei crediti:

- riscossione/recupero;
- rinegoziazione;
- gestione reclami;
- informativa ai debitori.

FORNITORI

Terzo di cui si avvale il gestore (mediante contratto di esternalizzazione) per lo svolgimento di «una sola» delle attività di gestione

DIRETTIVA EUROPEA SU GESTORI E ACQUIRENTI DI NPL

ACQUIRENTI

- No obbligo di licenza specifica
- se l'acquirente è soggetto UE obbligo di nominare un "gestore" se il debitore è un "consumatore";
- se l'acquirente è soggetto extra-UE, obbligo nominare un "gestore" se il debitore è persona fisica o PMI
- obblighi informativi

GESTORI

- Istituzione di un registro
- procedura autorizzativa per l'esercizio delle attività
- servicer già operanti beneficeranno di un periodo di transizione di sei mesi per ottenere l'autorizzazione;
- no obbligo di autorizzazione per alcuni operatori (es. le banche, gestori di FIA, SGR)
- apposita disciplina comportamentale

FORNITORI

Legittimati ad esercitare solo una delle attività esternalizzate (al gestore è fatto divieto esternalizzare tutte le attività contemporaneamente)

DIRETTIVA EUROPEA SU GESTORI E ACQUIRENTI DI NPL

La direttiva intende sottoporre a

- *autorizzazione*
- *vigilanza*
- *regole di comportamento ben definite*

i soggetti che

- ✓ *riscuotono NPE*
- ✓ *rinegoziano NPE*
- ✓ *gestiscono reclami relativi a NPE*
- ✓ *forniscono informazioni rispetto a NPE*

ISTITUISCE DI UN NUOVO INTERMEDIARIO VIGILATO DEFINITO “GESTORE DI CREDITI IN SOFFERENZA”

La Banca d'Italia iscrive in un apposito albo, consultabile pubblicamente e accessibile sul sito internet, i gestori di crediti in sofferenza autorizzati in Italia ai sensi dell'articolo 114.6 TUB

«GESTORI DI CREDITI IN SOFFERENZA»: *indica le società iscritte nell'albo che svolgono l'attività di gestione di crediti per conto di acquirenti di crediti in sofferenza;*

«ACQUIRENTI DI CREDITI IN SOFFERENZA»: *indica la persona fisica o giuridica, diversa da una banca, che nell'esercizio della propria attività commerciale o professionale acquista crediti in sofferenza;*

AMBITO DI APPLICAZIONE: SOGGETTI

*Le disposizioni si applicano all'acquisto di crediti e alla gestione di crediti in sofferenza, ad **eccezione** dei casi in cui la gestione sia svolta da:*

*a) **Gestori per conto degli OICR;***

*b) **Banche***

*c) **Intermediari iscritti nell'albo previsto dall'art. 106** se l'attività è esercitata in Italia. Possono esercitare l'attività di gestione in altri stati UE se autorizzati ai sensi dell'art.114.6.*

Poiché soggetti a requisiti più rigorosi di quelli stabiliti dalla direttiva – sono esclusi dall'obbligo di chiedere l'autorizzazione come gestori di crediti in sofferenza, salvo vogliano esercitare questa attività in via transfrontaliera per mezzo del “passaporto europeo”.

Fermo quanto previsto dall'art.114.10, le disposizioni del presente Capo non si applicano alla gestione di crediti in sofferenza effettuata nell'ambito di operazioni di quando l'acquirente di crediti in sofferenza è una società veicolo per la cartolarizzazione...

La riforma prevede che l'acquisto di crediti deteriorati venga sostanzialmente liberalizzato, ma **l'acquirente di crediti che non sia:**

- una banca
- un intermediario finanziario
- un veicolo di cartolarizzazione
- un gestore di OICR

sarà tenuto a nominare un soggetto autorizzato, per la “gestione” del credito acquistato e l'adempimento di obblighi informativi e segnaletici (tra cui la Centrale dei Rischi).

Tale incarico di gestione potrà essere attribuito a:

- **banche**
- **intermediari finanziari ex art. 106 TUB** (la cui attuale licenza si “estenderà” all'attività di gestione crediti)
- **GESTORI DI CREDITI** soggetti dotati di una nuova, specifica licenza. Tale autorizzazione sarà rilasciata a cura della Banca d'Italia previa verifica di requisiti organizzativi e di professionalità. La licenza consentirà anche l'attività all'estero entro i confini dell'Unione Europea, con un sistema di “passaporto” simile a quello applicato alle banche.

SE NE DEDUCE CHE:

le società di recupero ex art. 115 TULPS non saranno costrette a dotarsi della nuova licenza da “Gestori NPL” che **dovrà essere richiesta solo da coloro i quali vorranno gestire crediti acquistati da soggetti non bancari/finanziari, incluse le stesse società di recupero ex 115, ove intendano acquistare crediti per conto proprio**

Salvo non vogliano ottenere la «**passaportazione**» europea

La nuova licenza non sarà necessaria per gestire crediti affidati direttamente da:

- banche
- veicoli di cartolarizzazione
- intermediari 106 TUB
- gestori di organismi di investimento collettivo del risparmio

ESIGENZE DI VIGILANZA

mediante tale obbligo l'autorità potrà sempre interfacciarsi con un soggetto regolamentato a fini di verificare il rispetto della normativa applicabile

VOLONTÀ DI ASSICURARE MAGGIOR TUTELA AL DEBITORE CEDUTO

che pertanto interagirebbe con un soggetto regolamentato, autorizzato e vigilato

REGIME TRANSITORIO

I soggetti che svolgono attività di gestione di crediti in sofferenza possono continuare a svolgere queste attività fino al 29 giugno 2024. Entro tale data essi ottengono l'autorizzazione ai sensi dell'articolo 114.4 del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, come introdotto dal presente decreto, oppure cessano di svolgere le attività che comportano l'obbligo di autorizzazione ai sensi dell'articolo citato.

Non costituisce attività di gestione di crediti in sofferenza ai sensi del Capo II del Titolo V del d lgs 1993, n. 385, **l'attività esercitata, sulla base di un accordo di esternalizzazione di funzioni aziendali, da società titolari della licenza per l'attività di recupero stragiudiziale di crediti ai sensi dell'articolo 115**, per conto di

- Gestori OICR
- Banche
- Intermediari iscritti nell'albo di cui all'articolo 106
- Gestori di crediti in sofferenza autorizzati ai sensi dell'articolo 114.6

REGIME TRANSITORIO

Riguardo alla gestione dei crediti, di origine bancaria, acquistati dalle società di recupero 115 TULPS prima dell'entrata in vigore delle nuove norme.

Non è chiaro se le nuove norme troveranno applicazione anche con riguardo a tali crediti (di origine bancaria, già classificati in sofferenza ma già ceduti a soggetti non vigilati) e quindi, anche con riguardo ad essi occorrerà nominare un “Gestore NPL” autorizzato per procedere con le attività di recupero ed incasso.

- Da un lato le disposizioni transitorie dello Schema di Consultazione sembrano interpretarsi nel senso che anche la gestione di tali crediti, che nascono come sofferenze bancarie, debba interrompersi in mancanza di affidamento ad un soggetto autorizzato.
- Dall'altro alla data di entrata in vigore delle nuove norme, i crediti già fuoriusciti dal sistema bancario non potranno considerarsi formalmente come “classificati in sofferenza” (all'acquisto dei crediti da parte di una società di recupero 115 TULPS segue la cancellazione della posizione dalla Centrale dei Rischi) e quindi non rientrerebbero nell'ambito di applicazione oggettivo della Direttiva NPL.



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

L'evoluzione del mercato del credito e le priorità della Vigilanza

Convegno 'UTP&NPL Summit 2023' – Il Sole 24ore

Intervento di Giuseppe Siani

Capo del Dipartimento Vigilanza bancaria e finanziaria della Banca d'Italia

Milano, 20 giugno 2023

BUSINESS PLAN E PRICING

BUSINESS PLAN E PRICING

1. LE FASI DELLA CESSIONE
2. L'ORGANIZZAZIONE DI UNA DD
 - I. L'ADVISOR
 - II. LA DATA ROOM
 - III. GLI STRUMENTI
3. L'ELABORAZIONE DEL BUSINESS PLAN
4. LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO



BUSINESS PLAN E PRICING

MACROFASI DELLA CESSIONE

Accordo di riservatezza



Presa in carico delle posizioni da analizzare



Scarico della documentazione



Analisi della pratica



Correzione e arricchimento dati



Elaborazione della strategia di recupero



Determinazione del recupero



Roll Up con gli investitori



Pricing



Offerta al cedente

Chiusura

BUSINESS PLAN E PRICING

ACCORDO DI RISERVATEZZA

Accordo di non divulgazione firmato dal venditore e dagli investitori interessati

- ✓ Statuisce le condizioni a cui il venditore è disposto a condividere informazioni riservate
- ✓ Deve essere sottoscritto dagli investitori per poter accedere ai dati ed iniziare la DD
- ✓ Deve contenere lo scopo dello scambio di informazioni: non si possono utilizzare per motivi diversi da quelli previsti
- ✓ Può essere a scadenza oppure a tempo indeterminato

Sono informazioni riservate se soddisfano tre questi requisiti:

- sono segrete: non sono già di dominio pubblico
- hanno un valore economico per la parte che le divulga
- sono protette con misure idonee che ne assicurano il riserbo (es. una password)

- Chi riceve le informazioni deve conservarle con cura
- Raggiunto lo scopo, le informazioni vanno restituite o eliminate (salvo si perfezioni la cessione)



BUSINESS PLAN E PRICING

PRESA IN CARICO DELLE POSIZIONI DA ANALIZZARE

Analisi del data tape fornito dal committente al fine di avere una visione di insieme del PTF ed organizzare le attività

CONSIGLIABILE

Creare un fil excel contenente l'elenco delle posizioni assegnate così da poter:

- **tenere traccia** delle posizioni lavorate e dello stato della lavorazione
- utilizzare **diciture “univoche”** così da poterle filtrare e “clusterizzare”
- creare **PVOT** per fornire una rappresentazione sintetica della lavorazione

VANTAGGI

- **conteggiare** il numero di pratiche lavorate (anche ai fini delle fee)
- **monitorare** lo stato di avanzamento per verificare eventuali ritardi
- **tracciare** le criticità
- **verificare** i riscontri alle richieste di verifiche o documentali
- **fornire** un un rapido riscontro al committente sul SAL



STATO AVANZAMENTO LAVORI

aggiornato è di estrema utilità specie in caso di volumi elevati di pratiche

BUSINESS PLAN E PRICING



STATO AVANZAMENTO LAVORI

NDG	Borrower Name	Total GBV (€)	STATO DELL'ANALISI	CRITICITA' SI/NO	Q&A INVIATA SI/ NO	Q&A RISPOSTA SI/ NO
1	A	100.000,00	IN VERIFICA TECNICO	SI	SI	SI
2	B	200.000,00	CHIUSA	NO	NO	NO
3	C	300.000,00	IN ATTESA DOC	SI	SI	NO
4	D	400.000,00	DA ESAMINARE			
5	E	500.000,00	DA ESAMINARE			
6	F	600.000,00	IN ATTESA DOC	NO	SI	SI

STATO	NUMERO POSIZIONI	TOTALE GBV
CHIUSA	1	200.000,00 €
DA ESAMINARE	2	900.000,00 €
IN ATTESA DOC	2	900.000,00 €
IN VERIFICA TECNICO	1	100.000,00 €
Totale complessivo	6	2.100.000,00 €

CRITICITA'	NUMERO POSIZIONI	TOTALE GBV
NO	2	800.000,00 €
SI	2	400.000,00 €
(vuoto)	2	900.000,00 €
Totale complessivo	6	2.100.000,00 €

BUSINESS PLAN E PRICING

SCARICO DELLA DOCUMENTAZIONE

Individuate le pratiche di competenza è raccomandabile **verificare per tutte la documentazione** disponibile in VDR per individuare eventuali carenze documentali, segnalarle e chiederne l'integrazione: in alcuni casi il fascicolo è **assente completamente** pertanto è opportuno averne subito contezza

CONSIGLIABILE

- **accertare** la coerenza tra «stato della sofferenza» e documenti disponibili
- **richiedere** esclusivamente i documenti **strettamente necessari** ai fini della valorizzazione: a discrezione dell'investitore potrebbe essere fornita una **check list** con la classificazione di documenti «obbligatori»
- **acquisire** certa documentazione **autonomamente** es. CTU, Avvisi di vendita, relazioni semestrali...
- **salvare** gli allegati in cartelle locali, se consentito dalla VDR, così da poterne disporre prontamente in caso di necessità



BUSINESS PLAN E PRICING

DISAMINA DELLA PRATICA

Studio dei documenti per ricostruire «la storia» del credito e la situazione «in essere», per comporre una relazione sintetica ma dettagliata ed esaustiva.

Contenuti essenziali:

- Borrower Ndg
- Linee di credito
- Incassi
- Garanzie ipotecarie
- Immobili a garanzia
- Altre garanzie
- Azioni per il recupero del credito
- Accordi stragiudiziali
- Cause passive
- Criticità
- Strategia di recupero
- Valorizzazione del recupero



BUSINESS PLAN E PRICING

COMPETENZE NECESSARIE ALL'ANALISI: L'ADVISOR

Avvocati



Analisti finanziari



Agenti immobiliari



Commercialisti



Geometri



Notai



BUSINESS PLAN E PRICING

COMPETENZE LEGALI

Trattandosi di crediti deteriorati è plausibile che siano state avviate, o debbano avviarsi, **azioni legali per il recupero del credito**, pertanto è necessario avere una buona conoscenza del diritto al fine di valutare la **validità degli atti** e la **correttezza delle procedure giudiziarie**.

In fase di DD **non è necessaria l'abilitazione alla pratica forense** in quanto è un'attività di «analisi e consulenza» che pertanto non prevede redazione di atti, accesso al fascicolo giudiziario o patrocinio.

REQUISITI *inter alia*

- ✓ Criteri per riconoscere un credito prescritto
- ✓ Identificare un titolo esecutivo
- ✓ Accertare la validità degli atti
- ✓ Appurare lo stato di eventuali azioni giudiziarie
- ✓ Individuare la documentazione necessaria ma assente
- ✓ Riconoscere situazioni pregiudizievoli
- ✓ Sollevare eventuali problematiche in tema di successione



BUSINESS PLAN E PRICING

COMPETENZE LEGALI

IN PARTICOLARE

Approfondita conoscenza e aggiornamento principalmente in materia di:

- **DIRITTO BANCARIO**
- **ESECUZIONI IMMOBILIARI**
- **PROCEDURE CONCORDSUALI**

Solitamente la figura «di base» richiesta per le due diligence è un professionista con **competenze legali**, tuttavia per svolgere al meglio l'attività di consulente nelle operazioni di cessione dei crediti è altamente raccomandato completare la preparazione con competenze specifiche proprie di altre figure professionali



BUSINESS PLAN E PRICING

COMPETENZE IN SCIENZE ECONOMICHE

Lo **stato in cui si trovano i crediti deteriorati** al momento della cessione, tende ad essere sempre più «anticipato» pertanto **l'azione giudiziaria potrebbe non essere ancora stata attivata** con opportunità di dover valutare la strategia più efficace specie ove si tratti di una persona giuridica.

Inter alia

- Lettura dei bilancio
- Dimestichezza con i conti
- Miglior lettura delle indagini commerciali
- Confidenza con i business plan
- Analisi delle relazioni di organi delle procedure concorsuali



BUSINESS PLAN E PRICING

COMPETENZE TECNICHE IMMOBILIARI

In presenza di immobili a garanzia è fondamentale una consapevole lettura della documentazione ipo-catastale, specie in assenza di una CTU.

A risparmio di costi è opportuno:

- **circoscrivere gli interventi dei tecnici** alle situazioni in cui effettivamente emergano complicazioni tali da richiedere competenze specifiche ed approfondimenti tramite strumenti specialistici
- **saper individuare le problematiche:** alcune situazioni potrebbero infatti sembrare «regolari» celando vizi occulti
 - assenza di corrispondenza tra catastali ipotecati e pignorati;
 - incongruenza tra quote di proprietà
 - errori nelle iscrizioni e/o trascrizioni
- valutare l'**effettiva utilità di chiedere visure** sui garanti



BUSINESS PLAN E PRICING

COMPETENZE TECNICHE IMMOBILIARI

Il **coinvolgimento di un ufficio tecnico** è lasciato alla **discrezione del potenziale acquirente** anche in funzione della tipologia degli assets a garanzia, così come indicati dal cedente, tuttavia nel caso in cui si renda necessario l'accesso al sistema di indagine SISter, è opportuno l'intervento di una figura con competenze adeguate nell'utilizzo del software.

Rischio di spreco di tempo e denaro laddove non si riconosca il percorso migliore per ottenere le informazioni necessarie nonché per scaricare la documentazione sufficiente.

IMPORTANTE

Collaborazione tra «analista» legale e tecnico per ricerche e approfondimenti mirati.

Il fine delle indagini connesse ad una DD di NPE è alla valorizzazione del recupero del credito pertanto, il tecnico va guidato nello svolgimento dell'attività cosicché non disperda le risorse in accertamenti superflui.

VERIFICHE «MASSIVE»

In presenza di volumi elevati di immobili, potrebbero essere disposte visure indistintamente per tutti i debitori, l'indagine potrebbe non risultare esaustiva:

- Non vengono intercettati i beni di terzi datori di ipoteca
- Alcuni beni potrebbero essere stati aggiudicati
- Sono esclusi i beni di cui al sistema tavolare



BUSINESS PLAN E PRICING

COMPETENZE REAL ESTATE

In presenza di immobili a garanzia, poiché il recupero è condizionato al valore dello stesso, è necessario **determinare il valore** inteso come somma in denaro recuperabile dalla vendita dello stesso.

APPROCCIO

Dipende dalle disponibilità del potenziale acquirente e dalle risorse disponibili.

- **Incarico a società specializzate** in valutazione di beni immobiliari anche in base alla tipologia dell'asset: residenziale, industriale, ricettivo, terreno
- Apprezzamento da parte dell'analista utilizzando i sistemi forniti dall'investitore
- Valutazione automatica utilizzando software appositamente sviluppati (AVM)

A prescindere da chi effettuerà la valutazione è **fondamentale** una corretta identificazione della tipologia di beni nonché un fedele censimento dei medesimi.



BUSINESS PLAN E PRICING

COMPETENZE REAL ESTATE

CONSISTENZE

RESIDENZIALE: Non sempre vengono indicati i MQ, frequente possono essere indicati i vani, ovvero le stanze la cui superficie può arrivare fino a 20mq. Dato un certo numero di vani si possono ottenere i mq moltiplicando i vani x 20. A discrezione dell'investitore può essere data l'indicazione di utilizzare un diverso numero di mq (es. 18) ai fini prudenziali.

INDUSTRIALE: Non sempre indicate. Necessario un estratto di mappa per il calcolo.

TERRENI: misurati con unità specifiche: ca=1mq – a=100mq – ha=10.000 mq (ES. 234a = 23400mq)

CATEGORIE CATASTALI

Categorie di classificazione degli edifici.

- https://www.amministrazionicomunali.it/imu/categorie_catastali.php

VALUTAZIONI AL MERCATO LIBERO

- <https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/guest/schede/fabbricatiterreni/omi/banche-dati/quotazioni-immobiliari>
- <https://borsinoimmobiliare.it/>



BUSINESS PLAN E PRICING

COMPETENZE REAL ESTATE

Tipologia	Stato conservativo	Valore Mercato (€/mq)		Valori Locazione (€/mq x mese)	
		Min	Max	Min	Max
Abitazioni civili	OTTIMO	2600	3300	9,1	10,4
Abitazioni civili	NORMALE	1900	2600	7,1	9,1
Abitazioni di tipo economico	NORMALE	1550	2000	5,9	7,2
Autorimesse	NORMALE	1500	1750	7,3	8,9
Box	NORMALE	1650	1950	7,8	9,5
Posti auto coperti	NORMALE	1200	1350	5,4	6,3
Posti auto scoperti	NORMALE	830	990	3,9	4,5

OSSERVATORIO
DEL MERCATO
IMMOBILIARE



BUSINESS PLAN E PRICING

COMPETENZE FINANZIARIE

BUSINESS PLAN E PRICING è finalizzata all'elaborazione di un **Business Plan**, strumento fondamentale per i finanziatori che devono valutare l'opportunità dell'investimento stabilendo il **prezzo di acquisto**.

L'analisi delle pratiche si traduce in un **flusso di cassa** che proietta le aspettative di recupero negli anni per mezzo di un **file excel**.

La padronanza del **linguaggio finanziario** e la conoscenza dei meccanismi che stanno alla base del Business Plan favoriscono l'approccio all'analisi circoscrivendo l'obiettivo della stessa, oltre a costituire uno strumento valido per interloquire con gli investitori e comprenderne le decisioni.

All'analista può essere richiesta la compilazione di un **file excel** di cui è indispensabile una conoscenza approfondita a garanzia della congruità del risultato.



BUSINESS PLAN E PRICING

LA DATA ROOM



REAL or VIRTUAL DATA ROOM



Due diligence utilizzando Virtual Data Room senza doversi spostare fisicamente.
Si basano su un **ambiente cloud** sicuro con un **rigido controllo degli accessi**

Due diligence presso il cedente
Si accede a **luoghi sorvegliati** e ad **ingresso limitato**

BUSINESS PLAN E PRICING

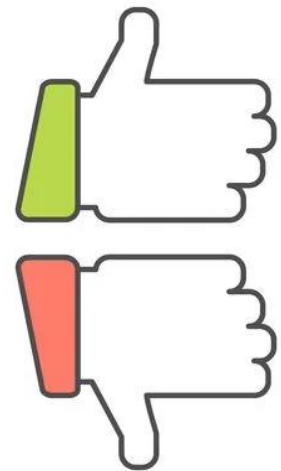
LA DATA ROOM

DUE DILIGENCE «IN PRESENZA»

- Accessibilità a documenti cartacei per accertarne l'attuale presenza e l'originalità
- Possibilità di conferire con i gestori
- Possibilità di confronto con colleghi

SVANTAGGI

- Costi e tempi di trasferta/spostamenti
- Richiesta di spazi dedicati
- Non sempre utilizzabili pc personali
- Mancanza della possibilità di conservare la documentazione benchè con la moderna tecnologia sono possibili scansioni con il telefono



BUSINESS PLAN E PRICING

LA DATA ROOM

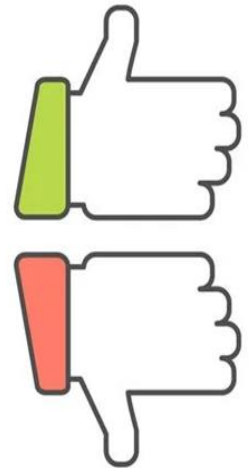
VIRTUAL DATA ROOM

VANTAGGI

- Accessibile da qualunque dispositivo dotato di una connessione a Internet
- Elevati standard di sicurezza, sia “in ingresso” sia all’interno. Chi crea la stanza può:
 - ✓ controllare le azioni compiute dagli utenti
 - ✓ analizzare i documenti visualizzati e scaricati (se possibile) con la certezza che i file non potranno essere in seguito “contraffatti”
 - ✓ monitorare la permanenza all’interno della VDR.
 - ✓ selezionare chi può vedere che cosa.

SVANTAGGI

- Può richiedere l’installazione di software aggiuntivi
- Potrebbe essere di difficile utilizzo non accessibile a utenti meno esperti
- Potrebbe non consentire di scaricare la documentazione
- Modalità di ricerca potrebbe essere complessa e lenta
- File non adeguatamente classificati
- File non adeguatamente scannerizzati o illeggibili
- Formato file non supportato da tutti i sistemi operativi
- I documenti potrebbero non essere più presenti in originale



BUSINESS PLAN E PRICING

MARKET ON LINE

Piattaforme digitali affini ad «e-Bay o ad Amazon» che offrono un mercato virtuale a cui i *buyer* possono quotidianamente ed agevolmente accedere per informarsi in modo **trasparente** e **indistinto** per tutti i competitors, sui crediti in vendita esaminarli ed avanzare proposte di acquisto in tempo reale.

Le piattaforme di transazione sono per lo più concepite per spostare la complessità dell'interazione con numerosi possibili investitori dal venditore a una piattaforma appositamente creata.



BUSINESS PLAN E PRICING

MARKET ON LINE

VANTAGGI

- Ampliamento e diversificazione di compratori: un numero ridotto di potenziali investitori gli garantisce un potere contrattuale troppo elevato
- Trasparenza: processo più snello con metodo dell'asta e visibilità degli importi in tempo reale per tutti gli utenti.
- Processi standardizzati: caricamento di un data tape standardizzato
- Riduzione di costi e tempi di due diligence: completezza delle informazioni presenti in piattaforma e disponibilità di un motore di simulazione che consentono una significativa riduzione dei costi dovuti alle attività di due diligence e la formulazione di offerte a prezzi in linea con le caratteristiche del portafoglio
- Limitazione delle asimmetrie informative dovute alla carenza di dati e documenti affidabili e standardizzati.
- Allineamento dei prezzi verso livelli più equi



BUSINESS PLAN E PRICING

MARKET ON LINE

PRINCIPALI PIATTAFORME

<https://blinks.prelios.com/it/splash>

<https://www.debitos.com/it/>

<https://www.mynpl.it/>

<https://matchnpe.com/it>

L'Europa sta lavorando a una piattaforma online in stile Amazon per vendere centinaia di miliardi di euro di crediti deteriorati a causa della crisi del coronavirus.

“L'idea è di aprire il mercato agli acquirenti di portafogli più piccoli, con una piattaforma in stile Amazon o eBay, dove è possibile navigare ... Questo può far muovere il mercato”.

(Reuters Edward O'Brien - alto funzionario Bce coinvolto nel progetto)



BUSINESS PLAN E PRICING

GLI STRUMENTI

FILE EXCEL

File fornito dal committente, già in formato business plan, da popolare con l'inserimento dei dati mancanti come da istruzioni del servicer.

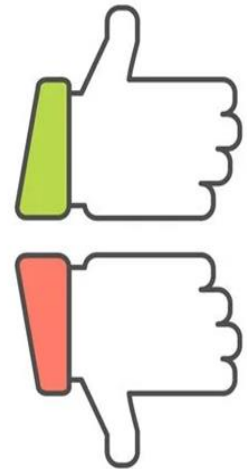
Solitamente il file è parzialmente popolato con i dati migrati dal data tape del cedente per cui potrebbe essere richiesta la verifica dei dati presenti e l'arricchimento con quelli mancanti.

VANTAGGI

- ✓ Strumento "universale"
- ✓ Utilizzabile off-line
- ✓ Costituisce già il business plan
- ✓ Può richiedere l'uso di un foglio word a parte per le note

SVANTAGGI

- ✓ Non è una data base "unico"
- ✓ Elevato rischio di sovrascrittura le formule
- ✓ Non effettua controlli di merito
- ✓ Richiede una buona conoscenza dello strumento
- ✓ Può risultare "pesante" se contiene troppi dati con rischio di crash



BUSINESS PLAN E PRICING

GLI STRUMENTI

SOFTWARE GESTIONALI

Software di proprietà del servicer da popolare con l'inserimento dei dati mancanti come da istruzioni.

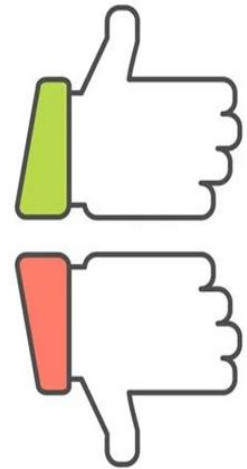
Solitamente i sistemi sono parzialmente popolato con i dati migrati dal data tape del cedente per cui potrebbe essere richiesta la verifica dei dati presenti e l'arricchimento con quelli mancanti.

VANTAGGI

- ✓ Data base unico accessibile "da tutti"
- ✓ Segnala eventuali informazioni richieste come "obbligatorie"
- ✓ Dati "blindati"

SVANTAGGI

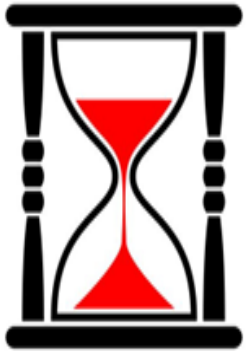
- ✓ Ogni servicer sviluppa il proprio
- ✓ Può richiedere l'installazione di software appositi
- ✓ Può richiedere l'accesso tramite VPN (Virtual Private Network)
- ✓ Non tutti sono friendly user
- ✓ Se generano un BP automatico richiedono una particolare attenzione all'inserimento dei dati



BUSINESS PLAN E PRICING

DATA ENRICHMENT E DATA REMEDIATION

I *borrower* oggetto di cessione sono spesso rimasti ai margini del *core business* non è esclusa l'eventualità che le informazioni correlate siano datate e superate o addirittura assenti



Più precise e aggiornate sono le informazioni

Più precisa e attendibile è la valorizzazione

Più veloce è BUSINESS PLAN E PRICING

Se sono assenti informazioni o sono superate è necessaria una attività di:

- ✓ **Aggiornamento**
- ✓ **Arricchimento**
- ✓ **Correzione**

BUSINESS PLAN E PRICING

DATA ENRICHMENT E DATA REMEDIATION

- **Motori di ricerca:** utilizzare internet per verificare se emergono informazioni circa il debitore (ricerca per nome, piva, CF....)
- **Portali specializzati:**
 - ✓ Applicazione “Giustizia Civile” per verificare stato della procedura, numero di creditori intervenuti...)
 - ✓ <https://pvp.giustizia.it/pvp/> o altri siti simili
 - ✓ <https://www.portalecreditori.it/>
 - ✓ <https://www.fallcoaste.it/>
 - ✓ <https://telematici.agenziaentrate.gov.it/VerificaPIVA/>
- **Contatti telefonici:** strumento da utilizzare con estrema cautela e **PREVIA AUTORIZZAZIONE** del Servicer, in particolare in presenza di procedure concorsuali.



BUSINESS PLAN E PRICING

DATA ENRICHMENT E DATA REMEDIATION

Solitamente è prevista la possibilità di inoltrare al cedente richiesta di **chiarimenti** o **integrazioni** mediante «apposito file»

In alcuni casi il numero delle «domande» è, per disposizione del cedente, circoscritto ad un determinato numero, pertanto è fondamentale selezionare quelle indispensabili e formularle con arguzia.

I gestori del cedente non sempre sono «ben disposti» a fornire riscontri in quanto attività che si aggiunge al lavoro quotidiano oppure non rispondono in modo esaustivo.

CONSIGLIABILE

- ✓ strutturare i quesiti in modo da «blindare» la risposta
- ✓ formulare domande utilizzando il punto interrogativo
- ✓ inserire più dettagli possibili così da agevolare il gestore nella risposta
- ✓ tenere traccia della data di invio e di ricevimento delle risposte



BUSINESS PLAN E PRICING

DATA ENRICHMENT E DATA REMEDIATION

DOMANDA	
E' stato notificato atto di pignoramento?	X
E' stato notificato atto di pignoramento? Se notificato si chiede copia dell'atto.	✓
Si chiede copia dell'ammissione al passivo.	X
Fall. N. 3/2020 Trib. Milano: si chiede copia dell'istanza di ammissione al passivo; copia della comunicazione di ammissione/avvenuta ammissione	✓
Si chiede conferma circa il grado ipotecario	X
Confermate l'iscrizione in 1° grado dell'ipoteca n.1234/5678 del 1.1.2010 iscritta a Roma?	✓

Q&A

BUSINESS PLAN E PRICING

RIUNIONI DI GESTIONE

A discrezione del cedente potrebbe essere fissato un incontro con i gestori per confronti e approfondimenti sulle posizioni più complesse

APPROCCIO

- Selezionare le pratiche con situazioni più difficili da ricostruire per carenza documentale o informativa e per le quali il recupero è più dubbio
- Anticipare l'elenco selezionato cosicché i gestori possano preparare documentazione e riscontro
- Nel corso dell'incontro attenersi ai contenuti anticipato
- Astenersi dal chiedere valutazioni soggettive:
 - quanto vi aspettate di recuperare?
 - quale esito prevedete per la causa?

Q&A

BUSINESS PLAN E PRICING

EXIT STRATEGY



MAGGIORE È LO STATO DI
AVANZAMENTO DELLA
FASE DI RECUPERO

MINORE È IL MARGINE DI
DISCREZIONALITÀ NELLA
SCELTA DELLA STRATEGIA

OBBLIGO PER IL SERVICER DI MANTENERE ACCORDI IN ESSERE

- **ATTI NON AVVIATI:** Trattandosi di NPL il contratto dovrebbe essere già stato risolto con trasmissione della lettera di risoluzione = accertare l'avvenuto invio della raccomandata al fine di escludere la prescrizione del credito
- **ATTI AVVIATI:** Identificare l'«effettivo» stato di avanzamento e valutare:

SVANTAGGI

- ✓ minore discrezionalità
- ✓ rischio interventi tardivi
- ✓ errori pregressi
- ✓ riparti già effettuati
- ✓ minori possibilità di transare
- ✓ rischio estinzione

VANTAGGI

- ✓ spese da sostenere ridotte
- ✓ tempi più brevi per il realizzo
- ✓ minore rischio opposizioni
- ✓ recupero del CIC

BUSINESS PLAN E PRICING

DETERMINAZIONE DEL RECUPERO

Individuata la strategia si procede con la determinazione del

QUANTO E QUANDO = CASH FLOW

**PROCESSO DI REALIZZAZIONE DI PREVISIONI FUTURE
BASATE SU DATI PASSATI E PRESENTI**

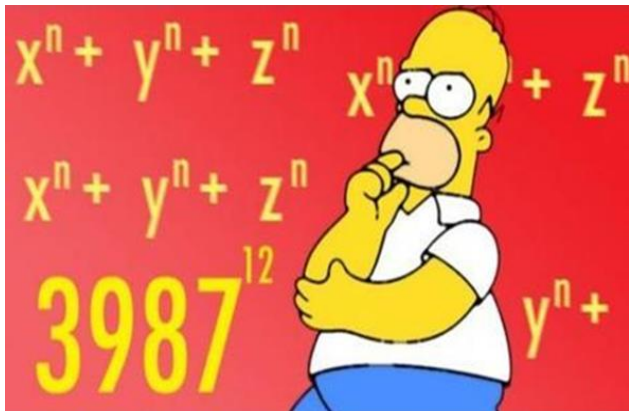


Ogni previsione **deve** avere fondamenti «scientifici» ovvero motivata e giustificata con «calcoli matematici».

All'occhio di qualsiasi «lettore» devono essere **comprensibili e ricostruibili le logiche** che hanno condotto alla determinazione di un numero «preciso» ad una determinata data.

Le previsioni di recupero in termini di «flusso di cassa atteso» fondano la base determinante per il calcolo del «prezzo» di acquisto e vengono rappresentate nel

BUSINESS PLAN



BUSINESS PLAN E PRICING

DETERMINAZIONE DEL RECUPERO

**PRESENTAZIONE ALMENO
DI DUE SCENARI**

BEST CASE

Previsione di recupero più
aggressiva

WORST CASE

Previsione di recupero più
conservativa

INDICANDO LE FONTI DI RECUPERO

- Vendita immobili ipotecati
- Recupero credito chirografario
- DPO (Days Payable Outstanding)
- Altro

BUSINESS PLAN E PRICING



Strumento imprescindibile per il «pricing», nonché punto di partenza per l'individuazione del «giusto prezzo», in cui i crediti vengono valorizzati mediante la **quantificazione del loro valore monetario**



BUSINESS PLAN E PRICING

In genere **non è possibile determinare precisamente il valore** di una specifica posizione e quindi del portafoglio, ma si possono dare solo delle **valutazioni probabilistiche** cercando di inquadrare quel determinato debitore in una classe di rischio.

Si parla di **stima, predizione e previsione**, in quanto l'**informazione disponibile** e l'**incertezza presente** non permettono di determinare esattamente il valore di una posizione ma solo di darne un **valore atteso**.

All'**incertezza** che è normalmente presente nella valorizzazione dei crediti in contenzioso si è recentemente aggiunta l'incertezza derivante dalla **pandemia** e dalla **crisi economica** che ha introdotto ulteriore variabilità e quindi reso **poco affidabili i precedenti metodi di valutazione del credito**



BUSINESS PLAN E PRICING

Determinato l'**Expected Recovery** dell'intero portafoglio (dato dalla somma dei recuperi attesi per ogni debitore), **un team «dedicato» procede con la determinazione del prezzo considerando:**

- i flussi di cassa attesi
- i costi «diretti e indiretti»
- l'Internal Rate of Return (IRR - ovvero il tasso di rendimento richiesto dagli investitori che include un premio per il rischio)
- Il tempo residuo fino alla riscossione del flusso di cassa

QUANTO VALGONO GLI NPE?

- ✓ Quanto è determinato dalla banca secondo i principi contabili internazionali?
- ✓ Al prezzo di mercato offerto dagli investitori?



The Price?
GOOD QUESTION!

BUSINESS PLAN E PRICING

GBV – Gross Book Value	Esposizione debitoria ovvero il valore nominale del credito vantato (comprensivo di interessi di mora e/o spese legali)
NBV – Net Book Value	Valore contabile del credito ovvero il valore di iscrizione in bilancio
GDP – Gross Disposal Proceeds	Recupero atteso sulla base della predisposizione di un Business Plan che definisce la strategia di recupero sulle singole posizioni
PP – Purchase Price	Pricing dell'investitore ovvero il prezzo al quale l'investitore è disponibile ad acquistare il portafoglio NPE
NPV – Net Present Value	Valore attualizzato del flusso di cassa al netto dei costi
IRR – Internal Rate of Return	Tasso di rendimento interno

BUSINESS PLAN E PRICING



CUTOFF DATE

Non è la data in cui si perfeziona la cessione ma è la data da cui **decorrono gli effetti** della cessione

La data di cutoff **precede** la data della cessione!

Alla stessa data viene «congelato» l'importo del GBV

BUSINESS PLAN E PRICING

Dalla data di cutoff all'eventuale passaggio di titolarità dei crediti:

- La gestione resta in capo al cedente
- Incassi e spese vengono «attribuiti» al cessionario

Dal BUSINESS PLAN E PRICING all'effettiva
cessione

passano in media fino a 7-8 mesi

**Il primo anno è più probabile sia rispettato il
Business Plan** poiché

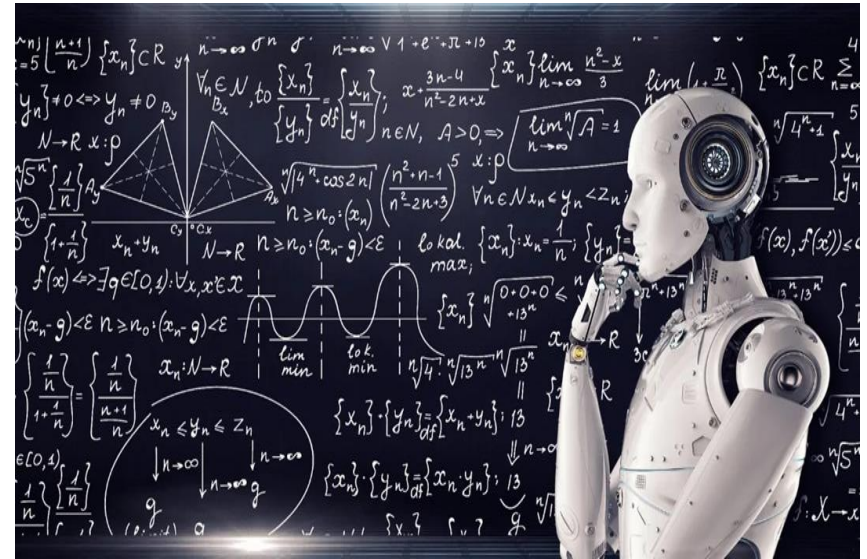
gli incassi post cutoff vanno a beneficio del
cessionario anche se frutto di attività pregresse

RISCHIO

dal passaggio di titolarità all'inizio effettivo della
gestione si verifichi una dispersione di
«informazioni e risorse» tale da pregiudicare le
aspettative



INTELLIGENZA «NATURALE» vs INTELLIGENZA «ARTIFICIALE»



Il cash flow viene calcolato automaticamente da un software appositamente sviluppato che combina mediante algoritmi i dati raccolti nel BUSINESS PLAN E PRICING

BUSINESS PLAN E PRICING



PRESUPPOSTO «COMUNE»

La qualità dei dati raccolti in fase di Due Diligence costituisce **presupposto fondamentale**

L'**inserimento esatto** dei dati (sia che sia un file excel o un sistema gestionale) e la **compilazione completa** dei campi è cruciale.

Nel caso in cui l'elaborazione del BP sia automatizzata, la mancata valorizzazione di un solo campo compromette l'elaborazione e/o l'attendibilità del cash flow

IMPORTANTE

Prevedere **sistemi di allerta** che rilevano eventuali informazioni incoerenti ovvero dati essenziali mancanti che impediscono il corretto funzionamento degli automatismi che generano il cash flow



BUSINESS PLAN E PRICING



Più aggiornate ed esaustive sono le informazioni fornite dal cedente, minori saranno per il potenziale acquirente:

- ✓ il tempo da dedicare alla DD
- ✓ i costi da sostenere



Utilizzare **fonti informative pubbliche e affidabili** costituisce un valido contributo alla valorizzazione realizzando una base dati comune a tutte le parti coinvolte

BUSINESS PLAN E PRICING

NDG	NOME	ID Azione	Nr. Procedura	Tipo Azione	Nr. Lotto	Tipo Flussi	Totale Flussi Precedenti	Totale Flussi Futuri	2021	
									NOV	DIC
123	CAIO	7	1/2023	PIGNORAMENTO	UNICO	INCASSO	0,00	62.118,02		
						SPESE LEGALI	-3.306,20	-1.525,00		
						SPESE DI PROCEDURA	-8.033,70	-3.818,60	378,20	
						SPESE DI GESTIONE	0,00	0,00		
						TOTALE	-11.339,90	56.774,42	378,20	0,00

RISULTATO «COMUNE»

Il Business Plan è rappresentato in un File Excel che proietta:

- ✓ previsione di incasso
- ✓ previsione di spese
- ✓ relativa tempistica
- ✓ informazioni relative all'oggetto che ha generato il «flusso di cassa»

BUSINESS PLAN E PRICING

VALORIZZAZIONE CREDITI SECURED BUSINESS PLAN «MANUALE»

Il bene immobile a garanzia costituisce l'elemento che «pilota» il recupero

FATTORI CHE DETERMINANO LA VALORIZZAZIONE

- Tipologia immobile e localizzazione
 - Grado ipotecario
- Eventuali creditori di grado *potiore*
 - OMV (Open Market Value)
 - Strategia di recupero
 - Tipo di procedura
- Stato avanzamento procedura
 - CTU
 - Base asta
 - JV (Judicial Value)
 - Tribunale
- Importo del credito (no GBV)
 - Spese
 - Assumptions

L'IPOTECA



BUSINESS PLAN E PRICING

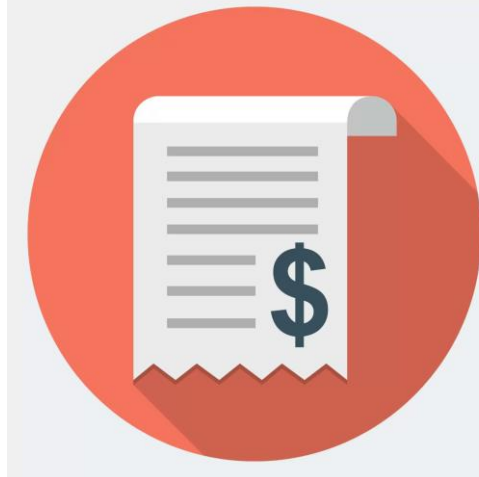


SPESE E COSTI

- ✓ spese di procedura
 - ✓ spese legali
 - ✓ costi di gestione

DIPENDONO DA

- ✓ tipo di procedura
- ✓ fase della procedura alla data di cutoff
- ✓ valore di aggiudicazione
- ✓ creditore procedente o intervenuto
- ✓ convenzioni del servicer con il proprio network legale



ASSUMPTIONS

Nell'impossibilità di quantificare con precisione le spese, possono essere fornite indicazioni per calcolarle.

ESEMPIO

PEI DA AVVIARE Applicazione di una % inversamente proporzionale al valore di aggiudicazione

PEI AVVIATA Abbattimento di una % proporzionale allo stato di avanzamento della procedura alla data di cutoff

PROCEDURA CONCURSUALE % fissa solitamente tra 10 e 20%

CASE STUDY

Procedura Esecutiva in fase prodromica – Immobile Capiente

➤ **GBV** 70.000 €

1. Mutuo fondiario del 1.1.2010 n. 8000-2000 concesso per € 300.000

➤ **Ipoteca** volontaria 1° grado iscritta per € 600.000 il 2/1/2010 N 2000-20000 Milano 1
SEGUONO creditori ipotecari per complessivi € 200.000 (montante ipotecario)

➤ **IMMOBILE:** in Via Varallo 1, Milano, Appartamento di 100 mq, 4 piano, composto da ingresso, cucina, soggiorno, due camere e bagno.

➤ **OMV** 320.000,00 € - JV 190.000,00 €

➤ **ESECUZIONE IMMOBILIARE** TRIBUNALE DI MILANO - N.1/2021

➤ 26.2.2021 Deposito certificazione notarile

➤ 25.2.2022 sollecito al CTU, nominato a marzo 2021, per il deposito della perizia

VALORIZZAZIONE: 80% del GBV relativo al mutuo fondiario ($70.000 \times 80\% = 56.000$)

non avendo gli elementi per calcolare un 2855 cc, convenzionalmente di valorizza una %

SPIEGAZIONE

In assenza di CTU si assume «CTU = OMV»

Si ipotizza vendita i terza asta (timing standard) al valore del FJ di 196.000 €

1° asta OTT 2023 (32 mesi da deposito doc. notarile) - vendita OTT 2024 (6 mesi tra aste)

Incasso ex art 41 TUB 42.179,26 € FEBB 2025

Incasso somma residua 10.544,82 € OTT 2025

Spese calcolate nella misura del 10% pari a 19.600 €

CASE STUDY

Procedura Esecutiva in fase avanzata – Immobile Incapiente

- **GBV** 170.000 €
- 1. Mutuo fondiario del 1.1.2010 n. 8000-2000 concesso per € 150.000
- **Ipoteca** volontaria 1° grado iscritta per € 300.000 il 2/1/2010 N 2000-20000 Milano 1
- **IMMOBILE:** in Via Varallo 1, ROMA, Appartamento di 40 mq, 1 piano, composto da soggiorno/cucina, camera e bagno.
- **OMV** 100.000,00 € - JV 50.000,00 €
- **ESECUZIONE IMMOBILIARE** TRIBUNALE DI ROMA - N.1/2021
- 26.10.2022 Depositata CTU € 100.000
- **VALORIZZAZIONE:** Recupero netto € 45.500

SPIEGAZIONE

Si ipotizza vendita i terza asta (timing standard) al valore del FJ di 50.000 €
1° asta OTT 2023 (12 mesi da deposito CTU) - vendita OTT 2024 (6 mesi tra aste)

Incasso ex art 41 TUB 40.000 € FEBB 2025

Incasso somma residua 10.000 € OTT 2025

Spese (calcolate nella misura del 9% del prezzo di aggiudicazione) pari a 4.500 €
(previste nel 18% ma con abbattimento del 50% in quanto alla data di cutoff la CTU era già stata depositata)

BUSINESS PLAN E PRICING

ASSUMPTION

In assenza di informazioni solitamente si concordano criteri standard per l'elaborazione di un BP coerente e uniforme

Numero di aste e riduzione

Secured Auction Reduction Asset Type				
	Base Case	Best Case	Auction	Discount
COMMERCIAL	4	3	1	100%
HOTEL	3	2	2	75%
INDUSTRIAL	4	3	3	56%
LAND	5	4	4	42%
MIXED RESIDENTIAL	3	2	5	32%
OFFICE	3	2	6	24%
OTHER	3	2	7	18%
PARKING	5	4	8	13%
RESIDENTIAL	3	2	9	10%
RURAL	6	5	10	8%
WAREHOUSE	4	3	11	6%

ATTENZIONE: se sono già state celebrate delle aste ed è già stato raggiunto il numero di incanti indicato nello schema per quella tipologia di immobile, si ipotizzano una sola asta ulteriore al best case, e due aste ulteriori al base case.

BUSINESS PLAN E PRICING

VALORIZZAZIONE CREDITI SECURED BUSINESS PLAN AUTOMATICO



Software che mediante algoritmi di calcolo elaborano una previsione di recupero previo:

- inserimento delle **informazioni** - **ingredienti** - negli appositi campi
- definizione dei **parametri** - **dosi** -

L'inserimento non avviene direttamente nel file excel pertanto non si ha una visualizzazione «immediata» dei flussi di cassa

IMPORTANTE

conoscere bene il funzionamento del gestionale ed i principi che stanno alla base dei calcoli

BUSINESS PLAN E PRICING

PARAMETRI

Originator	NAME	ISTITUTO DI PROVENIENZA	
Sofferenza	NAME		
Tribunale	NAME	Ad ogni tribunale è associato un timing standard (dati dell'osservatorio T6)	
Modello spese	STANDARD		
Tipi spese	LEGALI, PROCEDURA		
Data elaborazione	GG/MM/AAAA 00:00	NECESSARIA PER FISSARE IL BP E ACCERTARE GLI SCOSTAMENTI	
Inizio valorizzazione	GG/MM/AAAA	Data inizio del Business Plan - Solitamente data di CUT OFF	
Tasso NPV	X %	Calcolato annualmente. Percentuale di attualizzazione dei flussi di cassa futuri	
Mesi posticipo fase scaduta	X	Se l'aggiudicazione cade nel passato viene posta a «N» mesi nel futuro	
Avvio atti	GG/MM/AAAA	Data di avvio della procedura. Se non avviata di utilizza una data nel futuro	
Sconto escutibile	80,00%	Per abbattere il GBV laddove non ci sia un conteggio preciso	
Anticipo 41	80,00%	% Anticipata in applicazione dell'articolo 41	
Mesi anticipo 41	4	Mesi entro cui verrà erogato l'anticipo dell'articolo 41	
Margine	X %	Margine di tolleranza tra JV e base asta per evitare abbattimento del 25% se i valori sono molto vicini	
Rilancio	X %	Il sistema prevede un rilancio in % sulla base asta	
Spese fallimento	X %	% Dell'aggiudicazione	
Spese di gestione	X €	Importo di flat fee calcolata mensilmente per sofferenza	
Coattivo calcolato	SI / NO	Se flaggato il sistema ricalcola da algoritmo il valore di JV partendo dall'omv	
*Sconti procedura	INIZIO RIFERIMENTO	FINE RIFERIMENTO	SCONTO
Abbattimento	01/01/2022	30/06/2006	20,00%
valore asta	01/07/2006		25,00%

BUSINESS PLAN E PRICING

VALORIZZAZIONE CREDITI UNSECURED

L'assenza di un bene immobile come riferimento per la quantificazione del recupero rende più complessa la valorizzazione dei crediti senza garanzia ipotecaria.

STATISTICHE

Si basa sui rendimenti di precedenti portafogli in gestione di cui si possiede lo storico classificati per caratteristiche comuni



ONE BY ONE

Analisi approfondita della singola posizione con ipotesi di recupero *ad hoc*

In presenza di una procedura concorsuale ed a seconda dello stato di avanzamento della stessa, è possibile procedere alla determinazione di un recupero plausibile basandosi sulla documentazione disponibile

BUSINESS PLAN E PRICING

ESEMPIO DI CRITERI PER IL CALCOLO DEL FLUSSO DI RECUPERO IN MANCANZA DI INFORMAZIONI

1. In caso di **riparto con somme già assegnate** indicare l'importo assegnato alla cedente e la data di presumibile incasso, secondo le tempistiche dei tribunali
2. In caso di **concordati preventivi / fallimentari omologati**, indicare la % di recupero prevista dal concordato per il credito chirografario, diminuita del 60%, secondo le tempistiche indicate dalla procedura concorsuale, e, dove non presenti, quelle del tabulato timing concorsuali
3. Nel caso in cui si rilevino **crediti unsecured, che in realtà sono secured**, si procede con la valorizzazione prevista per questi ultimi.
4. In caso di **PPT** (pignoramento presso terzi) la valorizzazione sarà data dalle somme assegnate dal giudice per gli anni indicati dal provvedimento. In caso di indeterminatezza del provvedimento calcolare l'importo mensile assegnato per n.5 anni (ove il credito sia superiore al piano quinquennale)
5. Nei casi in cui è acclarato che il **recupero dalla procedura esecutiva o concorsuale è 0** (per esempio per la presenza di ipoteche e crediti superiori al valore di CTU/Asta, oppure perché il curatore non prevede pagamenti per i chirografi), indicare la recuperabilità pari a 0.
6. In caso di **impossibilità ad ipotizzare un recupero** indicare un recupero «convenzionale» (es. 0,003) così da tracciare per posizioni.

BUSINESS PLAN E PRICING

CRITERI PER IL CALCOLO DEL FLUSSO DI RECUPERO IN MANCANZA DI INFORMAZIONI

In tutti i casi in cui non sia possibile la valorizzazione secondo i principi di cui sopra, la valorizzazione sarà effettuata in modo statistico secondo la tabella di seguito indicata

CORPORATE

Fascia GBV	Nord	Centro	Sud & Isole
0 - 10	15,1%	16,4%	16,6%
10 - 25	14,3%	11,9%	11,2%
25 - 50	15,7%	12,4%	8,5%
50 - 250	10,9%	7,9%	10,9%
M 250	9,0%	7,9%	6,4%

INDIVIDUAL

Fascia GBV	Nord	Centro	Sud & Isole
0 - 10	18,1%	14,2%	24,4%
10 - 25	17,8%	13,7%	20,7%
25 - 50	14,8%	14,6%	9,1%
50 - 250	9,7%	8,9%	9,0%
M 250	2,1%	9,5%	0,5%

BUSINESS PLAN E PRICING

IN CASO DI PRESENZA DI ACCORDI TRANSATTIVI

- In caso di offerta/l'accettazione recente (massimo 6 mesi dall'offerta stessa) e con fondati elementi per ritenerla valida; indicare il 100% dell'importo offerto secondo le tempistiche indicate
- In caso di offerta con una data di presentazione oltre i 6 mesi necessario verificare la sua validità ed il rispetto dell'eventuale piano di pagamenti indicandone il corrispondente valore e relativa tempistica
- nel caso di pdr in corso, chiedere se i pagamenti sono regolari e verificare incassi pre/post cut off date.
- salvo casi eccezionali, considerare quale timing massimo n. 5/6/7 anni;

PIGNORAMENTI PRESSO TERZI DA AVVIARE

- PPT pensione, non superare la soglia di 80 anni; Attenzione: ai sensi del D.L. 83/2015, convertito con L. 132/15 del 6 agosto 2015, le pensioni sono impignorabili per un ammontare corrispondente alla misura dell'assegno sociale, aumentato della metà - per
- PPT stipendio, indicativamente ipotizzare 3 anni al base e 5 al best (tranne casi particolari che consentano di allungare la previsione, es. se si tratta di dipendente pubblico)

BUSINESS PLAN E PRICING

VALORIZZAZIONE CREDITI UNSECURED NELLE PROCEDURE CONCURSUALI

ATTIVO

Flussi da continuità diretta - indiretta
Merci
Beni mobili
Beni con vincolo pignoratizio
Partecipazioni
Beni Immobili ipotecati - Residenziali - Non residenziali
Beni Immobili ipotecati
Beni Immobili non ipotecati - Residenziali - Non residenziali
Crediti Commerciali
Crediti Infragruppo
Crediti Vs. Procedure Concorsuali
Crediti Fiscali
Revocatorie (1^ grado, Appello (1^ grado FAV/SFAV alla Procedura), Cassazione (1^ e 2^ grado FAV / SFAV alla Procedura), Cassazione (1^ e 2^ grado DISCORDANTI)
Cause attive (azioni di responsabilità, costituzione civile in procedimento penale, altro)
Liquidità disponibile

PASSIVO

Opposizione allo Stato Passivo (Prededuzione – Privilegio – Ipotecario – Pignoratizio – Chirografario)
1^ grado
Cassazione (1^ grado FAV/SFAV alla Procedura)
Cause tributarie
1^ grado
2° grado (1^ grado FAV/SFAV alla Procedura)
Cassazione (1^ e 2^ FAV/SFAV alla Procedura)
Cassazione(1^ e 2^ grado DISCORDANTI)
Altre cause passive
1^ grado
Appello (1^ grado FAV/SFAV alla Procedura)
Cassazione (1^ grado FAV/SFAV alla Procedura)
Cassazione(1^ e 2^ grado DISCORDANTI)
STATO PASSIVO / FONDO RISCHI
Prededuzione
Privilegiato
Ipotecario
Pignoratizio
Chirografario

BUSINESS PLAN E PRICING

SENSIBILITA' AI TEMPI DI RECUPERO

- La valorizzazione di una posizione in sofferenza può essere profondamente diversa in funzione dei **tempi di recupero** sia in termini di valore contabile che di prezzo di mercato.
- La stessa può cambiare in modo rilevante in funzione della velocità con cui i diversi Tribunali riescono a smaltire le procedure
- La riduzione anche solo di un anno dei tempi di recupero, da 4 a 3 anni, accrescerebbe il prezzo di 4.6 punti percentuali del GBV

Più lunghi sono i tempi di recupero=> maggiore è il tasso di rendimento=> minore il prezzo: motivo per cui i BP sono valorizzati nel breve periodo!

Tempo di recupero (anni)	Prezzo
1	36,3
2	29,8
3	24,4
4	19,8
5	16,1
6	12,9

Fonte: Rapporto sulla stabilità finanziaria 2016, Banca d'Italia



Associazione no profit il cui studio sui «tempi delle procedure» viene attualmente utilizzato dai principali player nell'elaborazione dei BP

BUSINESS PLAN E PRICING

ROLL UP CON L'INVESTITORE

SESSIONE DI INCONTRI CON IL TEAM DEDICATO AL «PRICING»

Gli incontri hanno come obiettivo il confronto con il team che rappresenta l'investitore per sviscerare tutti gli aspetti della pratica al fine di:

- valutare l'opportunità dell'investimento
- determinare il prezzo di acquisto

A seconda del tipo di crediti in esame potrebbero essere coinvolti diversi professionisti:

- Advisor Legale
- Advisor Real Estate
- Advisor Finanziario



BUSINESS PLAN E PRICING

CALCOLO DEL NBV E DETERMINAZIONE DEL PREZZO

Definita la previsione di recupero gli investitori:

- **deducono i costi indiretti di gestione** (oneri amministrativi e commissioni da corrispondere al servicer prescelto) che dovranno sostenere durante gli anni necessari al recupero dei flussi di cassa
- stabiliscono un tasso di rendimento (**IRR - internal rate of return**) solitamente più elevato del tasso di attualizzazione usato dalle banche ai fini contabili.

Tale rendimento viene usato per scontare i flussi di cassa attesi ovvero come **tasso di sconto** per tenere conto del **valore temporale del denaro**. Pertanto, nel calcolare il valore attuale del reddito futuro, i flussi di cassa che saranno guadagnati devono essere ridotti per tenere conto del ritardo.

(il tasso utilizzato dalle banche per scontare i flussi di cassa consiste nel tasso di rendimento effettivo previsto contrattualmente)

$$NBV = \sum_{t=1}^N \frac{FC'_t}{(1+r)^t}$$

The diagram illustrates the components of the Net Present Value (NBV) formula:

- Nuovo tempo di incasso** (New time of receipt) points to the upper limit N of the summation.
- Scadenze temporali** (Temporal maturities) points to the lower limit $t=1$ of the summation.
- Nuovo flusso di cassa** (New cash flow) points to the numerator FC'_t .
- IRR** (Internal Rate of Return) points to the discount rate r in the denominator.

BUSINESS PLAN E PRICING

FATTORI ESSEZIALI PER CALCOLARE IL PREZZO DI ACQUISTO

1. Recovery Rate → cash flow attesi dalle attività di recupero
2. Time to Recovery → tempistica attesa di recupero
3. Internal Rate of Return (IRR) → tasso di attualizzazione dei cash flow

A parità dei primi due fattori

**MINORE È L'IRR UTILIZZATO DALL'INVESTITORE MINORE È IL PRICE GAP TRA
NET BOOK VALUE e PURCHASE PRICE**

Un elevato IRR è dovuto:

- alla struttura del passivo delle società investitrici, rappresentata esclusivamente, o quasi, da capitale di rischio
- a parità di valutazione dei flussi di cassa attesi, gli investitori sono avversi al rischio e richiedono un premio tanto più ampio quanto maggiore è la dispersione dei recuperi possibili attorno al valore medio
- Calcola le commissioni di performance applicate dai gestori

**Maggiore la
volatilità dei
recuperi**

**Maggiore è il
rischio di perdita
per gli investitori**

**Maggiore il tasso
di rendimento
atteso**

**Minore il prezzo
offerto**

BUSINESS PLAN E PRICING

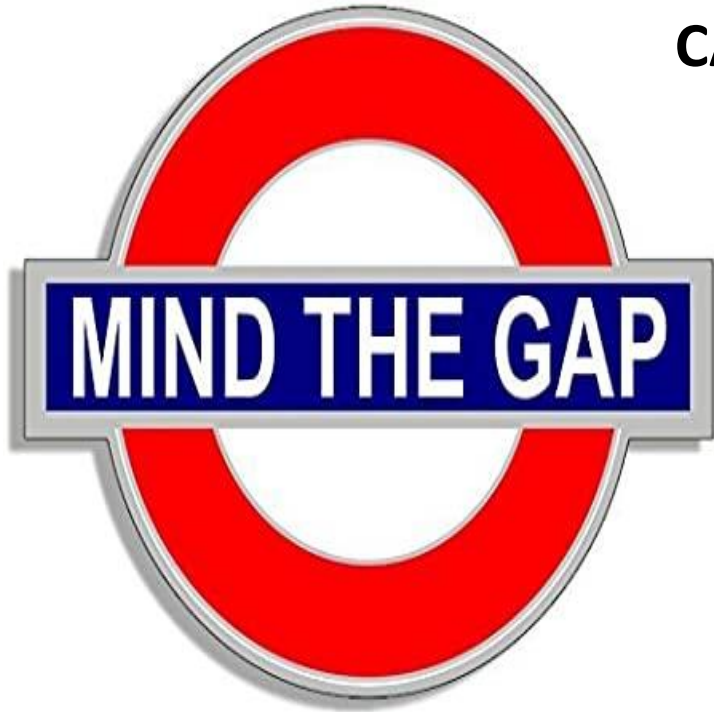
DOMANDA

OFFERTA



**LA «COSTRUZIONE»
DEL PREZZO DI
ACQUISTO COSTITUISCE
LA «CHIAVE DI VOLTA»
PER IL SUCCESSO DI
UNA CESSIONE**

BUSINESS PLAN E PRICING



**CAUSA PRINCIPALE DEI MANCATI ACCORDI
TRA CEDENTE E CESSIONARIO STA NEL**

«BID-ASK SPREAD»

Differenziale tra

- il valore al quale le sofferenze sono iscritte nei bilanci delle banche
- valore che gli operatori di mercato specializzati sarebbero disposti a offrire per acquistarle

MOTIVI PRINCIPALI

Diversi criteri di valutazione impiegati dalle banche a fini di bilancio rispetto a quelli utilizzati dagli investitori per la determinazione dei prezzi.

La differenza è proporzionale alla lunghezza dei tempi di recupero (giudiziali o stragiudiziali).

BUSINESS PLAN E PRICING

BID ASK SPREAD

Sono due fattori principali che spiegano le differenze tra il valore di iscrizione in bilancio degli NPL e il loro prezzo di mercato:

1. Tassi di sconto

Il tasso di rendimento utilizzato dagli investitori per scontare i flussi di cassa è superiore rispetto a quello utilizzato dalle banche ai fini della redazione del bilancio

2. Costi indiretti

I flussi di cassa attesi sono ridotti della componente legata ai costi indiretti sostenuti per l'attività di recupero

BUSINESS PLAN E PRICING

Tavola 2 - Metodi di valorizzazione delle sofferenze: principali differenze tra banche e investitori

Valorizzazione delle sofferenze			Banca	Banca con costi indiretti	Investitore IRR 15%	Investitore IRR 25%
Ipotesi			(1)	(2)	(3)	(4)
Valore Lordo della Sofferenza (GBV)	(a)		100	100	100	100
Valore atteso degli incassi a scadenza (per realizzo garanzia e altro)	(b)		47	47	47	47
Tempo residuo sino alla riscossione del flusso di cassa (anni)	(c)		4	4	4	4
Costo medio ponderato del passivo (IRR dell'investitore)	(d)		non rilevante	non rilevante	15%	25%
Costi indiretti	(e)		0%	6%	6%	6%
Tasso medio di sconto del flusso di cassa	(i)		4%	4%	15%	25%
Risultati						
Flusso di cassa scontato	(j=b/(1+i)^c)		40,2	40,2	26,9	19,3
Costi indiretti	(k=e*b)		0	2,8	2,8	2,8
Valore contabile (NBV per la banca); prezzo (per l'investitore)	(l=j-k)		40,2	37,4	24,1	16,4
Perdita attesa sulla posizione (tasso di copertura)	(m=a-l)		59,8	62,6	-	-

Perdita per la banca 16,1

23,8

BUSINESS PLAN E PRICING

L'IMPORTANZA DEI TEMPI DI RECUPERO

Ipotesi principali

GBV:	100
Incassi a scadenza attesi	47
Discount rate	4%
Time-to-recovery	4y
NBV (banca)	40
IRR investitore:	20%
Costi indiretti:	6%

I tempi di recupero condizionano sia il valore contabile che il prezzo di mercato. Sono diversi i fattori che incidono, tra cui:

- L'efficacia procedure interne della banca
- Efficienza dell'ordinamento giudiziario

		IRR investitore			
		6%	15%	20%	25%
Time-to-recovery	1	40,8	38,0	36,3	34,8
	2	38,3	32,7	29,8	27,3
	3	36,0	28,1	24,4	21,2
	4	33,8	24,1	19,8	16,4
	5	31,7	20,5	16,1	12,6
	6	29,7	17,5	12,9	9,5
	7	27,9	14,8	10,3	7,0

BUSINESS PLAN E PRICING

PREZZI DELLE CESSIONI DEI CREDITI DETERIORATI NEL 2022

Al fine di avere indicazioni sui prezzi di cessione delle sofferenze, dal 2016 la Banca d'Italia ha avviato una rilevazione presso un campione rappresentativo di banche.

All'ultima rilevazione hanno partecipato banche cui fa capo **l'88% dei crediti deteriorati lordi** del sistema bancario italiano a fine 2021.

Nel 2022 il prezzo medio delle sofferenze cedute è stato pari al **21,4% dell'esposizione lorda di bilancio al momento della cessione**

lievemente superiore rispetto a quello registrato nel **2021 pari al 20,1%**
inferiore alla media osservata nel triennio precedente pari al **23%**

AUMENTO DI PREZZO

- per le posizioni assistite da garanzia reale dal 29% al 32%
- per le posizioni non assistite da garanzia reale dall'11% al 12%



BUSINESS PLAN E PRICING

Tav. A – Prezzi delle sofferenze cedute per tipologia di garanzia
(valori percentuali)

Anno	TOTALE	Esposizioni assistite da garanzie reali	Esposizioni non assistite da garanzie reali
2016	14,9	30,5	9,1
2017	16,5(*)	26,2(*)	9,9(*)
2018	23,1	33,8	10,0
2019	23,3	31,2	11,8
2020	23,5	35,2	10,4
2021	20,1	29,1	11,2
2022	21,4	31,5	12,0

BUSINESS PLAN E PRICING

ANZIANITA' MEDIA DELLE SOFFERENZE CEDUTE

Anzianità media delle sofferenze cedute = 4,8 anni, in lieve aumento rispetto al 2021 (4,3 anni) e al 2020 (4,5 anni).

Come negli anni precedenti, il **prezzo di cessione diminuisce** al crescere dell'anzianità media delle posizioni e **dipende dalla presenza o meno di garanzia reale**.

Tav. B – Prezzi di cessione dal 2017 al 2022 per posizioni con e prive di garanzie reali suddivisi per classi di anzianità (valori percentuali)

Anzianità (anni)	Totale esposizioni			Esposizioni assistite da garanzie reali			Esposizioni non assistite da garanzie reali		
	0-2 anni	3-5 anni	>5 anni	0-2 anni	3-5 anni	>5 anni	0-2 anni	3-5 anni	>5 anni
2018	29,6	26,4	19,5	35,9	33,9	33,5	17,9	14,0	7,5
2019	17,0	26,0	17,7	36,3	32,3	25,1	12,4	12,9	8,9
2020	18,5	24,9	16,2	28,5	36,7	26,5	13,9	10,4	7,9
2021	22,8	19,3	21,4	34,5	31,2	22,4	13,4	9,2	14,3
2022	27,0	22,1	16,7	32,0	34,5	25,8	22,5	11,7	6,4

BUSINESS PLAN E PRICING

TASSI DI RECUPERO DELLE SOFFERENZE

**Tav. 1 – Tassi di recupero per tipologia di chiusura:
recuperi in via ordinaria e attraverso cessione sul mercato**
(numero di posizioni, milioni di euro e valori percentuali)

Anno di uscita	TOTALE			Chiuse in via ordinaria			Cedute		
	Tasso di recupero	Posizioni chiuse		Tasso di recupero	Posizioni chiuse		Tasso di recupero	Posizioni chiuse	
	(%)	Importo (€/mln)	Numero	(%)	Importo (€/mln)	Numero	(%)	Importo (€/mln)	Numero
2016	34,5	16.712	278.584	43,5	9.155	99.925	23,5	7.557	178.659
2017	30,4	43.360	370.741	44,3	10.349	110.205	26,1	33.011	260.536
2018	32,6	78.017	441.621	45,9	10.794	92.919	30,4	67.223	348.702
2019	31,0	34.123	281.630	43,9	6.849	62.203	27,7	27.275	219.427
2020	35,5	25.022	212.617	44,9	5.408	67.176	32,9	19.614	145.441
2021	32,4	17.484	206.963	44,5	3.919	59.139	28,9	13.565	147.824
2022	34,4	22.417	141.049	46,9	4.158	34.476	31,6	18.259	106.573
Totale		325.016	3.610.933		124.949	1.931.278		200.068	1.679.655
Media	35,4	19.119	212.408	46,0	7.350	113.605	28,8	11.769	98.803

Fonte: Elaborazioni su dati Centrale dei rischi.

Note di stabilità finanziaria e vigilanza - N. 35 Dicembre 2023

BUSINESS PLAN E PRICING

TASSI DI RECUPERO DELLE SOFFERENZE

Tav. 2 – Tasso di recupero delle posizioni non oggetto di cessione per anzianità di classificazione a sofferenza e presenza di garanzie reali
(milioni di euro e valori percentuali)

Anno di uscita	Anzianità ¹	Presenza di garanzie reali		Assenza di garanzie reali	
		Importo (€/mln)	Tasso di recupero (%)	Importo (€/mln)	Tasso di recupero (%)
2022	0-2 anni	459	67,4	427	54,5
	3-5 anni	653	55,3	325	43,1
	>5 anni	1.497	42,6	798	34,0
	Totale	2.609	50,1	1.549	41,5
2021	0-2 anni	539	64,8	413	40,0
	3-5 anni	630	57,7	302	41,2
	>5 anni	1.308	40,7	727	28,6
	Totale	2.477	50,3	1.442	34,5

I tassi di recupero delle sofferenze assistite da garanzie reali rimangono significativamente superiori a quelli delle altre posizioni

I tassi di recupero delle sofferenze chiuse in via ordinaria diminuiscono al crescere dell'anzianità

I dati aggiornati mostrano che l'85% delle posizioni viene chiuso entro 3 anni dall'ingresso a sofferenza

BUSINESS PLAN E PRICING

Tav. 4 – Quota delle posizioni chiuse entro 1, 2 ... 6 anni dall'ingresso a sofferenza
(valori percentuali; per numero di posizioni)

Anno di ingresso	Entro 1 anno ¹	Entro 2 anni	Entro 3 anni	Entro 4 anni	Entro 5 anni	Entro 6 anni
2006	47	59	66	71	73	76
2007	41	53	58	65	66	69
2008	32	39	49	54	56	60
2009	30	41	50	56	65	72
2010	24	34	40	54	62	65
2011	24	39	48	56	60	76
2012	20	34	43	47	66	79
2013	21	38	42	64	80	89
2014	26	32	65	79	87	93
2015	38	58	74	81	89	94
2016	38	67	77	86	92	96
2017	47	64	82	92	95	
2018	42	63	84	91		
2019	46	71	85			
2020	61	80				
2021	65					

Prosegue il miglioramento in atto dal 2015 sul fronte dei tempi di smaltimento delle sofferenze, principalmente per effetto delle cessioni sul mercato

La distribuzione delle posizioni chiuse entro 1, 2 ... 6 anni è basata sulla conversione all'intero più vicino del tempo di recupero per la chiusura della posizione (ad esempio la classe 'entro 1 anno' considera tutte le posizioni che sono chiuse entro 1,5 anni dall'ingresso a sofferenza; la classe 'entro 2 anni' tutte le posizioni che sono chiuse entro 2,5 anni).

BUSINESS PLAN E PRICING

