

ON BOARDING E GESTIONE

ON BOARDING E GESTIONE

1. ON BOARDING: BUSINESS PLAN E POST CESSIONE
2. LEGITTIMAZIONE ATTIVA DEL CESSIONARIO
3. LEGITTIMAZIONE PASSIVA DEL CESSIONARIO
4. CASI CONCRETI E GIURISPRUDENZA
5. LA GESTIONE DEGLI NPL
 - a. AUCTION FACILITATION
 - b. SALDO E STRALCIO
6. CENNI ALLA RIFORMA CARTABIA E AL NUOVO CCII
7. LE GACS



ON BOARDING E GESTIONE



Terminata la Due Diligence e perfezionato l'accordo di cessione inizia la **GESTIONE** che passa attraverso un **periodo transitorio** necessario per il trasferimento dei dati e dei fascicoli cartacei

IPOTESI

1. **Campione INTERAMENTE analizzato in due diligence:** gran parte dei dati e dei documenti (seppur in copia) sono già nelle mani del cessionario poiché conservate (se possibile) dalla due diligence
2. **Campione NON INTERAMENTE analizzato in due diligence:** per la parte non esaminata è necessaria una due diligence post acquisitiva, che si sovrappone necessariamente alla gestione

ON BOARDING E GESTIONE

CONSEGNA DELLE INFORMAZIONI

Dopo che la vendita è stata eseguita, il venditore consegna tutte le informazioni pertinenti relative agli NPL

Oltre al data tape sul prestito, tale trasferimento dovrebbe comprendere le seguenti informazioni:

- **dati personali** dei mutuatari;
- informazioni sulla **gestione**, contatti, tracciamento di attività e conversazioni precedenti, **potenziali accordi** di pagamento passati, conversazioni in corso;
- informazioni relative ai **pagamenti** specificando data di pagamento, importo e valuta, fonte di pagamento (ad es. ricevuto dal mutuatario o da terzi, in giacenza presso conti di organi giurisdizionali, ecc.) per ciascun NPL (specificato da un identificatore univoco quale il numero di prestito) dalla data di cut-off fino alla chiusura;
- **diritti giuridici**, comprese le informazioni di organi giurisdizionali, avvocati, importi, date e cronologia delle tappe di procedimenti giudiziari;
- informazioni concernenti la **garanzia reale** che assiste uno qualsiasi degli NPL
- tutte le informazioni fornite e utilizzate per il processo di diligenza dovuta

ON BOARDING E GESTIONE

PROCESSO DI MIGRAZIONE

I dati raccolti in due diligence vengono trasferiti nel «gestionale» del cessionario/servicer: OPPORTUNA una attività di «**data check**» al fine di verificare il corretto trasferimento dei dati.

Se in fase di due diligence è stato utilizzato il gestionale del cessionario/servicer, i dati risulteranno già caricati e verificati



PASSAGGIO FASCICOLI CARTACEI

Passaggio più complesso e prolungato:

- Fascicoli presso il cedente
- Fascicoli presso fiduciari/domiciliatari



La documentazione è fondamentale ai fini della capacità da parte dell'acquirente di iniziare immediatamente a gestire nel modo più efficiente

La documentazione è fondamentale ai fini della capacità da parte dell'Acquirente di iniziare immediatamente a gestire gli NPL nel modo più efficiente. **Qualità e velocità della consegna** delle informazioni sono fondamentali per la riuscita della gestione successiva alla chiusura.

ON BOARDING E GESTIONE

PASSAGGIO DI CONSEGNA

Fase estremamente importante che se gestita inopportunamente può compromettere le previsioni del business plan ritardando i flussi di cassa

SOSTITUZIONE DEI LEGALI

È prassi diffusa che il **servicer revochi i legali precedentemente** nominati e li sostituisca con i propri, fidelizzati e formati per l'impiego dei gestionali in uso. L'avvicinarsi di differenti legali sulla stessa pratica può comportare difficoltà nella gestione delle procedure e procurare ritardi.

Spesso solo per acquisire la documentazione servono mesi con conseguenti rallentamenti nell'avvio delle azioni giudiziarie o nel proseguo delle stesse.



ON BOARDING E GESTIONE

PROBLEMATICHE

- In seguito alle recenti fusioni e incorporazioni tra istituti bancari, i **fascicoli potrebbero trovarsi sparsi sul territorio** e richiedere tempi più lunghi per la ricerca ed il trasferimento
- Documenti **smarriti** in fase di trasloco
- Documenti **danneggiati** nel corso delle attività di scansione massiva per mano di personale non qualificato
- Fascicoli **presso fiduciari**/domiciliatari a cui viene revocato l'incarico
- Documenti **presso le cancellerie** dei tribunali



ON BOARDING E GESTIONE

ATTIVITÀ SUCCESSIVE ALLA VENDITA

Comunicazione della Commissione Europea sugli orientamenti relativi a una procedura di vendita alle condizioni migliori

LA COLLABORAZIONE DEL CEDENTE È FONDAMENTALE

In favore dell'acquirente/gestore, il venditore dovrebbe:

- girare i pagamenti nel mentre ricevuti in relazione ai crediti ceduti;
- inoltrare le comunicazioni nel mentre ricevute da mutuatari o rappresentanti di mutuatari in merito agli NPL venduti;
- trasmettere documentazione integrativa;
- riconciliare dati e informazioni specifiche caso per caso;
- comunicare con organismi di regolamentazione: nel contesto di ogni transazione occorre confermare se è necessario effettuare comunicazioni o richiedere l'autorizzazione ad eventuali organismi di regolamentazione;
- coordinare consulenti legali e altre funzioni coinvolte: il lavoro dell'ufficio legale interno del cedente dovrebbe essere coordinato con quello dell'ufficio fiscale in ciascuna giurisdizione;
- rettificare documenti ufficiali fuorvianti o falsi, fornendo la cronologia dei documenti ufficiali.

ON BOARDING E GESTIONE

PORTAFOGLI CON NUMERO LIMITATO DI NPL

Documentazione già completa, generalmente disponibile e consegnata direttamente alla chiusura.

PORTAFOGLI PIÙ GRANULARI

La preparazione di grossi volumi di documentazione costituisce un **costo per il cedente** che potrebbe optare per limitare il proprio impegno a presentarla, sebbene ciò sia fondamentale per il successo dell'acquisizione.

La **mancaanza di documentazione può incidere negativamente sui prezzi offerti**, quindi il cedente potrebbe soppesare il «costo» per diversi scenari specificando nel LSPA una clausola con indicazioni per la presentazione della documentazione, ad esempio:

- **Documentazione «fondamentale»** (qualsiasi documentazione di cui l'acquirente necessita per il rispetto delle leggi applicabili, per dimostrare l'esistenza e l'importo del credito residuo, per ottenere un titolo legale o avviare procedimenti esecutivi...)
- **Documentazione «ulteriore»** per la quale il cedente si limita a promettere di fornire la documentazione sulla base del miglior sforzo possibile

ON BOARDING E GESTIONE



- Se la consegna dei fascicoli comporta **costi** rilevanti, dovrebbe essere concordato con l'acquirente un **meccanismo per regolamentarne la consegna e l'assunzione di costi**. Il procedimento previsto dovrebbe essere comunicato agli investitori della fase 2 tramite l'LSPA al fine di facilitare un'agevole procedura di firma/chiusura. **Eventuali costi** che il venditore prevede siano a carico dell'acquirente non dovrebbero costituire una sorpresa dopo la presentazione della BO
- Si dovrebbe **stabilire un lasso di tempo ragionevole**, dopo la vendita, **per la consegna** di determinata documentazione
- In base alla disponibilità e ai costi associati alla messa a disposizione della documentazione all'acquirente, il cedente può valutare la possibilità di **limitare la propria responsabilità** in merito alla qualità e alla completezza della documentazione (es. informazioni commerciali...)

ON BOARDING E GESTIONE

COOPERAZIONE NELLA PASSAGGIO DAL CEDENTE ALL'ACQUIRENTE NEI PROCEDIMENTI GIUDIZIARI

La **sostituzione nei procedimenti giudiziari** deve essere condotta secondo le norme procedurali in vigore.

Potrebbe essere utile concordare un **modello di scrittura specifico** da seguire quando si sottopone tale istanza agli organi giurisdizionali.

Il cedente e l'acquirente dovrebbero concordare nell'LSPA se il venditore **revoca tutti i mandati** conferiti a terzi in relazione agli NPL venduti oppure se il venditore si aspetta che l'acquirente subentri in tali mandati e da quel momento in poi gli onorari e le spese sostenute da tali terzi sarebbero a carico dell'acquirente.

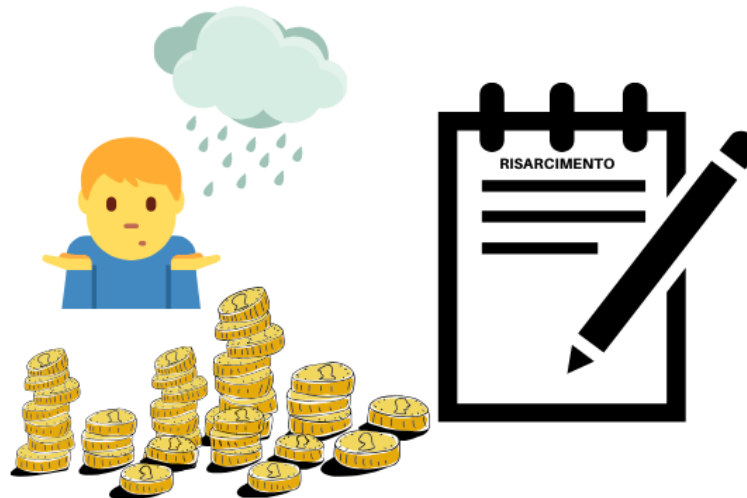
Tabelle tariffarie, importi forfettari dei costi, ecc. dovrebbero essere comunicati agli investitori della fase 2 affinché gli stessi possano tenerne conto prima di presentare le loro BO.

Si consiglia ai cedenti di **fornire un determinato livello (minimo) di servizio** agli acquirenti **per la durata della «vita completa» degli NPL venduti** sebbene non siano tenuti per legge a procedere in tal senso.

ON BOARDING E GESTIONE

RESPONSABILITÀ DEL VENDITORE

- Nel caso in cui violi una qualsiasi delle sue R&W o dei suoi obblighi ai sensi dell'LSPA, il venditore sarà tenuto a **risarcire** l'acquirente in conformità con l'LSPA.
- L'acquirente ha diritto a utilizzare i **mezzi di ricorso consuetudinari qualora il venditore non rispetti le R&W** concernenti gli NPL, una delle quali può essere l'obbligo per il venditore di **riacquistare o sostituire** gli NPL non ammissibili.
- Laddove il riacquisto di NPL sia in genere vietato per legge, sulla base di una consulenza legale pertinente può essere concordata una **compensazione** monetaria a favore dell'acquirente.



INDENNIZZI

VIOLAZIONE DELLE R&W- REPRESENTATION & WARRANTIES

- **Febbraio 2009** Banca Popolare cedeva pro soluto alla **A.Fiduciaria**, al prezzo di Euro 400.000, taluni crediti vantati nei confronti della SI.VI. Invest s.r.l. per il valore di Euro 1.752.065.
- I crediti erano garantiti da ipoteche iscritte presso i registri immobiliari di Brescia, Breno e Tempio Pausania.
- Al momento della presentazione dell'annotazione di surroga a margine delle suddette ipoteche emergeva che **quelle iscritte presso i registri di Brescia e Breno erano state cancellate** rispettivamente nel 2003 e nel 2001, all'esito dell'espropriazione forzata sugli immobili ipotecati avviata dalla stessa Banca.
- **A.Fiduciaria** adiva il Tribunale di Brescia, adducendo un comportamento doloso della Banca, **chiedendo il risarcimento del danno per inadempimento**.
- La **Banca** chiedeva ed otteneva di essere autorizzata a chiamare in causa il notaio nei cui confronti proponeva domanda di manleva per il caso di soccombenza. In particolare, deduceva che **il professionista aveva omesso di far risultare dall'atto di cessione la successiva cancellazione delle ipoteche**.
- Il **notaio** chiedeva il rigetto della domanda proposta dalla Banca.

Il **Tribunale di Brescia**, accogliendo parzialmente la domanda della **A. Fiduciaria**, condannava la Banca al pagamento della somma di Euro 290.001, oltre accessori, ma rigettava la domanda proposta da quest'ultima nei confronti del notaio.

Corte d'Appello di Brescia

Sentenza n. 1182 depositata il 16.8.2017

- La **Banca** appellava la decisione in relazione all'affermazione della sua responsabilità nei confronti della A.Fiduciaria e, in via subordinata, relativamente al rigetto della domanda di manleva nei confronti del notaio.
- **A.Fiduciaria** proponeva appello incidentale, insistendo per l'integrale accoglimento della propria domanda.
- Il **notaio** chiedeva la conferma della sentenza impugnata.
- La **Corte d'Appello di Brescia** accoglieva l'appello principale limitatamente alla domanda subordinata di manleva e, quindi, condannava il notaio a tenere indenne la banca da quanto dovuto alla A.Fiduciaria.
- Rigettava per il resto l'appello principale e quello incidentale.

Cassazione civile, sez. III, 15.6.2020, n. 11583

*"Nel caso di cessione del credito **nominalmente assistito da una garanzia reale**, qualora quest'ultima risulti nulla, prescritta, estinta o di grado inferiore rispetto a quello indicato dal cedente, il cessionario può agire nei confronti di quest'ultimo **ancor prima di aver escusso il debitore ceduto, chiedendo il risarcimento del danno da inadempimento**, senza necessità di domandare la risoluzione della cessione, poichè una diminuzione delle garanzie è in sè causativa di un **danno patrimoniale immediato ed attuale**, corrispondente alla diminuzione del valore di circolazione del credito".*

*"La liquidazione del danno da **diminuzione del valore del credito** ceduto, derivante dalla mancanza di una garanzia reale, deve essere **parametrata**, con giudizio necessariamente equitativo, alla **maggiore prevedibile perdita in caso di insolvenza**. Tuttavia, **qualora il cessionario abbia già riscosso il credito in sede esecutiva e sia rimasto insoddisfatto, la liquidazione del danno per il vizio che rende impossibile escutere la garanzia non può avvenire più secondo un criterio prospettico**, ma corrisponde in concreto **alla minor somma fra la parte del credito rimasta insoddisfatta e l'importo ulteriore che il creditore avrebbe potuto riscuotere in sede esecutiva se egli avesse potuto espropriare il bene che avrebbe dovuto essere oggetto dell'ipoteca mancante**".*

- **Se il cessionario**, che non ha potuto escutere la garanzia perché assente, è **rimasto comunque completamente soddisfatto**, il **danno è nullo** (fatta salva l'ipotesi in cui il cessionario dimostri di aver perso, a causa della mancanza della garanzia, l'occasione di cedere a sua volta il credito a terzi a condizioni per lui più convenienti, quantomeno dal punto di vista della tempistica di riscossione).
- **Se il cessionario è rimasto insoddisfatto per 100**, ma dalla vendita forzata del bene che avrebbe dovuto essere ipotecato non avrebbe potuto ottenere più di 50, è a quest'ultimo importo che occorre far riferimento per determinare il danno cagionato dalla nullità, estinzione, prescrizione o inesistenza dell'ipoteca.

Non rileva la circostanza che la cessione sia avvenuta pro soluto. Infatti, l'inadempimento della cedente riguarda **l'esistenza delle garanzie che assistono il credito**, non il nomen bonum del credito

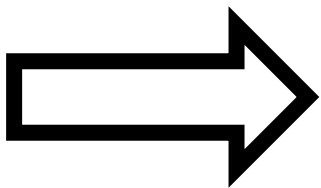
Il diritto di credito ha un "**valore di circolazione**", poiché può essere costituito in pegno, cartolarizzato, ceduto, ecc.

In matematica finanziaria il valore di circolazione del credito si ottiene sottraendo dal suo valore nominale la "loss given default" (LGD), ossia la perdita attesa in caso di inadempienza.

La **determinazione del rischio** di insolvenza dipende anche **dall'entità delle garanzie**: maggiore per i chirografari e minore per quelli ipotecari.

Con riferimento ai crediti ipotecari, LGD dipende dal tempo necessario per liquidare l'immobile (time to liquidate, TTL) e dal ricavato della vendita forzata (recovery rate, RR).

Il valore di circolazione del credito è un valore prospettico, predittivo, che esprime l'utilità che il creditore può trarre dalle vicende circolatorie del suo diritto e prescinde dalla misura e dal momento dell'effettiva riscossione, in quanto viene in rilievo in un tempo necessariamente antecedente a quello in cui il credito viene incassato



il cessionario può agire nei confronti del cedente che ha ceduto un credito in realtà sprovvisto delle garanzie promesse, senza bisogno di attendere l'esito della escussione del debitore ceduto

ON BOARDING E GESTIONE

COMUNICAZIONE AI DEBITORI CEDUTI

Fermo restando il rispetto delle leggi locali, il cedente e/o l'acquirente dovrebbero tenuti a **comunicare al debitore**:

- l'avvenuta cessione
- l'identità del cessionario
- i contatti del nuovo creditore/gestore
- che le informazioni personali saranno trasmesse nel rispetto della legittimità della vendita
- l'importo esatto del debito residuo (suddiviso in capitale, interessi e commissioni, come determinato dal diritto applicabile)
- il conto bancario a favore del quale il mutuatario dovrebbe effettuare i futuri versamenti

È consigliabile che venditore e acquirente concordino:

- chi invierà la notifica
- il contenuto (se non disciplinato per legge)
- la ripartizione dei costi tra le parti



ON BOARDING E GESTIONE

COMUNICAZIONE AI DEBITORI

NUOVO Art. 114.10 TUB

1. In caso di acquisto di crediti in sofferenza i **gestori di crediti nominati dall'acquirente comunicano individualmente al debitore l'avvenuta cessione su supporto cartaceo o altro supporto durevole**, dopo la cessione e in ogni caso prima dell'avvio del recupero del credito.
2. La comunicazione di cui al comma 1 è effettuata anche ogniqualvolta sia richiesta dal debitore ceduto.
3. In tutte le successive comunicazioni con il debitore, i soggetti di cui al c. 1 **indicano il punto di contatto a cui il debitore ceduto può rivolgersi per ricevere informazioni**. Nel caso in cui sia stato nominato un nuovo soggetto che svolge l'attività di gestione di crediti in sofferenza, la prima comunicazione successiva alla nomina indica anche i dati identificativi e di contatto del nuovo soggetto incaricato della gestione di crediti in sofferenza e, se del caso, i riferimenti all'autorizzazione rilasciata ai sensi dell'articolo 114.6.
4. **La Banca d'Italia stabilisce il contenuto e le modalità delle comunicazioni di cui al presente articolo.**

ON BOARDING E GESTIONE

COMUNICAZIONE AI DEBITORI

NUOVO Art. 114.10 TUB

5. Il presente articolo si applica anche alle operazioni di acquisto di crediti in sofferenza effettuate da banche, intermediari ex 106 e da OICR, nonché a quelle effettuate nell'ambito di operazioni di cartolarizzazione. **La comunicazione è effettuata** rispettivamente **dalla banca acquirente**, dall'intermediario finanziario acquirente, dal gestore, ovvero dal soggetto incaricato della riscossione dei crediti ceduti.

6. Fermo restando quanto previsto dal presente articolo, la **Banca d'Italia**, al fine di assicurare la trasparenza nei confronti del debitore ceduto, **può identificare ulteriori casi in cui il debitore ceduto è destinatario di una informativa sulla cessione di un credito o di un contratto**, disciplinando modalità e contenuti della comunicazione.

7. Il presente articolo non pregiudica l'applicazione delle disposizioni dell'articolo 58, per le cessioni ivi previste, nonché delle disposizioni in materia di efficacia della cessione del contratto e di efficacia della cessione dei crediti nei confronti del debitore ceduto e dei terzi previste dal codice civile e da leggi speciali.

ON BOARDING E GESTIONE

MODALITA' DELLA NOTIFICA

NON E' PREVISTA UNA FORMA SPECIFICA PER LA NOTIFICA DELLA CESSIONE

Cassazione Civile Ord. Sez. 3 Num. 10200 Anno 2021

Il **Tribunale** accoglieva l'opposizione stante la **mancata dimostrazione dell'invio al debitore ceduto della comunicazione scritta indicata nella G.U. per l'individuazione dei crediti oggetto di cessione in blocco.**

La **Corte di Appello** confermava la decisione osservando, in particolare, che la **dichiarazione del creditore cedente, confermativa della cessione, era irrilevante** perché successiva alla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale; la comunicazione scritta era il criterio scelto dai contraenti per l'individuazione dei crediti quale pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale.

La **Suprema Corte** osserva che la «*notificazione della cessione non è subordinata a particolari requisiti di forma e può quindi aver luogo anche mediante l'atto di citazione con cui il cessionario intima il pagamento al debitore ceduto, ovvero nel corso del giudizio*»

(Cass., 29/09/2020, n. 20495, Cass., 17/03/2006, n. 5997)



ON BOARDING E GESTIONE

MODALITA' DELLA NOTIFICA

Cassazione Civile Ord. Sez. 3 Num. 10200 Anno 2021

Nel caso di cessioni in blocco, ex art. 4 l. n. 130/1999, la pubblicazione della notizia, richiamata anche dall'art. 58 TUB, ha la funzione di esonerare dalla notificazione stabilita in generale dell'art. 1264 c.c.; tale adempimento, ponendosi sullo stesso piano di quelli prescritti in via generale ex art. 1264 c.c., può essere validamente surrogato da questi ultimi e segnatamente dalla notificazione della cessione.

Premura del Collegio è di evidenziare come siano individuabili distinti profili, ossia:

- a) il perfezionamento della cessione;
- b) la prova dello stesso;
- c) l'opponibilità di quella al debitore ceduto.

La Corte pertanto deve valutare se risulti prova:

- 1) della cessione;
- 2) del fatto che questa si sia perfezionata prima dell'intimazione opposta.



ON BOARDING E GESTIONE

PUBBLICAZIONE IN G.U. E PROVA DELLA LEGITTIMAZIONE ATTIVA

Art. 1264 C.C.

La cessione ha effetto nei confronti del debitore ceduto quando questi l'ha accettata o quando gli è stata notificata.

Articolo 58 TUB

La banca cessionaria dà notizia dell'avvenuta cessione mediante iscrizione nel registro delle imprese e pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale.

Nei confronti dei debitori ceduti gli adempimenti pubblicitari previsti dal comma di cui sopra producono gli effetti indicati dall'art. 1264 del cc.

L. 30 aprile 1999 n.130 art. 4

Alle cessioni dei crediti poste in essere ai sensi della presente legge si applicano le disposizioni contenute nell'articolo 58, TUB.

SI PREVEDE LA SOSTITUZIONE DELLA NOTIFICA INDIVIDUALE CON LA PUBBLICAZIONE DELL'AVVISO IN G.U.



ON BOARDING E GESTIONE

PUBBLICAZIONE IN GAZZETTA E PROVA DELLA LEGITTIMAZIONE ATTIVA

Disciplina derogatoria rispetto a quella ordinaria prevista per la cessione del credito e trova giustificazione principalmente nell'oggetto della cessione e nel conseguente gran numero dei soggetti interessati.

Nell'ambito delle opposizioni a decreto ingiuntivo, è sempre più frequente l'eccezione del **difetto di legittimazione attiva del cessionario a causa della mancata produzione del contratto di cessione**

La prova del credito ceduto nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione ha originato due orientamenti:

1. L'allegazione dell'avviso di cessione pubblicato sulla GU è sufficiente al cessionario per dimostrare in giudizio l'avvenuto trasferimento del credito in proprio favore, a condizione che l'avviso consenta di **individuare con certezza**, mediante il ricorso a caratteristiche comuni, **i crediti oggetto della cessione in blocco**.
2. La **prova della cessione** può essere raggiunta mediante il **contratto di cessione**, o, in alternativa, una **liberatoria** rilasciata **dall'Istituto cedente**.



GAZZETTA
UFFICIALE
DELLA REPUBBLICA ITALIANA

ON BOARDING E GESTIONE

Cassazione civile sez. I, 29/12/2017 n. 31188

Cassazione civile sez. III, 13.06.2019 n. 15884

*«E' sufficiente a dimostrare la titolarità del credito in capo al cessionario la **produzione dell'avviso di pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale recante l'indicazione per categorie dei rapporti ceduti in blocco**, senza che occorra una specifica enumerazione di ciascuno di essi, allorché gli **elementi comuni** presi in considerazione per la formazione delle singole categorie **consentano di individuare senza incertezze i rapporti oggetto della cessione**»*

Cassazione civile sez. III, 13.09.2018 n. 22268

*«La pubblicazione in Gazzetta Ufficiale esonera la cessionaria dalla notificazione al debitore ceduto ma **non dalla prova dell'esistenza della cessione stessa**, giacché una cosa è l'avviso della cessione un'altra la prova della sua esistenza e del suo specifico contenuto»*

Cassazione civile sez. III, 05/09/2019 n. 22151

*«Una cosa è l'avviso della cessione, necessario ai fini dell'efficacia, altro è la **prova dell'esistenza di un contratto di cessione** e del suo contenuto; la **pubblicazione sulla GU esonera la cessionaria dal notificare la cessione al debitore, ma in caso di contestazione spetta sempre al cessionario fornire la prova dell'essere, il credito di cui si controverte, stato compreso tra quelli compravenduti nell'ambito della cessione in blocco**»*

Tribunale di Ferrara, RG 1023 ordinanza del 21.12.2019

Una SPV acquistava un portafoglio di crediti, tra cui quello nei confronti del ricorrente, per il recupero del quale avviava un'esecuzione forzata.

Con opposizione all'esecuzione il ricorrente eccepiva, tra l'altro, la **carenza di legittimazione del Servicer** (mandatario della SPV).

Il servicer produceva:

- **estratto della GU** dal quale risultava esserci stata una cessione di crediti deteriorati tra Banca e SPV
- **procura** con cui la SPV conferiva mandato al Servicer per il recupero del credito vantato nei confronti del ricorrente.

Il Tribunale sospendeva l'esecuzione condannando il Servicer al pagamento delle spese legali.

MOTIVAZIONI

- La pubblicazione in GU non è sufficiente a dimostrare la legittimità attiva essendo necessario produrre il contratto di cessione
- Nulla può provare la procura che la SPV conferisce al Servicer, in quanto il rapporto contestato è quello tra banca e SPV e non tra SPV e sua mandataria

ON BOARDING E GESTIONE

Cassazione, ordinanza 28.2.2020 n. 5617

«...qualora il **contenuto pubblicato non lasci incertezze** od ombre di sorta sui crediti inclusi/esclusi nella cessione, **potrebbe anche risultare in concreto idoneo**, secondo il «prudente apprezzamento» del giudice di merito, **a mostrare la legittimazione attiva del soggetto** che assume la titolarità di un credito: effettuata la contestazione, se permangono incertezze che il cessionario non riesca a dissipare, questi non potrà essere ritenuto creditore».

Cassazione civile sez. VI, ordinanza 5.11.2020 n. 24798

Gli oppositori avevano contestato «la titolarità in capo ad Aspra Finance spa del credito azionato, e in particolare l'inclusione del credito (..) nell'operazione di cessione in blocco».

«In caso di contestazione della titolarità del credito in capo alla dichiarata cessionaria, **il mero fatto, pur assodato, della cessione di crediti in blocco ex art. 58 TUB, non è sufficiente ad attestare che lo specifico credito sia compreso tra quelli oggetto di cessione, avendo la cessionaria l'onere di dimostrare l'inclusione di quel credito nell'operazione di cessione attraverso prove documentali attestanti la propria legittimazione sostanziale** (a meno che il resistente non l'abbia esplicitamente o implicitamente riconosciuta)».



ON BOARDING E GESTIONE

Corte d'Appello di Napoli - Sentenza del 27.04.2021

In senso contrario rispetto alle citate pronunce della Cassazione

La Corte ha ritenuto **inammissibile la costituzione in giudizio della società cessionaria** nell'ambito di una operazione di cartolarizzazione, in quanto **dal contenuto dell'avviso di cessione pubblicato** sulla Gazzetta Ufficiale era emerso che i **crediti ceduti erano stati individuati per categorie e solo in via orientativa**; tale qualificazione di genere **non valeva di per sé ad individuare il credito ceduto ma**, al contrario, **solo orientativamente, la tipologia** di esso peraltro **sulla base di valutazioni effettuate dalla banca** pertanto prive del requisito dell'oggettività.

Nell'avviso la cessionaria aveva avvertito che i **dati indicativi** dei crediti ceduti erano stati **esplicitati a parte in apposito sito internet**, **rimandando quindi l'individuazione dell'oggetto specifico della cessione ad un atto esterno**.

La cessionaria aveva **omesso di allegare quale fosse il dato identificativo** del credito ceduto, e di depositare il contenuto del predetto sito.

La **ricerca sul sito internet** indicato nell'avviso non avrebbe potuto essere eseguita dalla Corte stessa, atteso che *«una tale attività supplirebbe ad un deficit probatorio, il cui onere è posto a carico della parte»*.

ON BOARDING E GESTIONE

Tribunale di Sondrio - Sentenza del 28.04.2021

Il Tribunale di Sondrio si è pronunciato sul tema in modo totalmente contrario alla sentenza della Corte d'Appello di Napoli, sottolineando in particolare come il cessionario, *«per agire o resistere in un processo contro il ceduto, deve produrre in giudizio l'avviso di pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale (Cass. n. 17110/2019), ma potrà anche **non aver indicato nell'avviso di pubblicazione il numero di riferimento del rapporto ceduto, purché gli elementi presi in considerazione per la formazione delle singole categorie consentano di individuare senza incertezze i rapporti oggetto della cessione**»*

*«Il **rinvio ad una fonte documentale certa e fruibile** da ogni utente sul web per quanto concerne l'individuazione specifica dei crediti oggetto di cartolarizzazione è **idoneo a soddisfare pienamente i requisiti di identificazione** dei rapporti debitori oggetto dell'operazione di cessione in massa, con conseguente assolvimento dell'onere probatorio in punto di prova dell'intervenuta cessione di credito in favore dell'odierna Intervenuta»*

ON BOARDING E GESTIONE

Tribunale di Frosinone, Sentenza del 8.3.2022

Nella fattispecie in esame, il Tribunale ha ritenuto sufficientemente comprovato il *fumus boni iuris*, in merito al **difetto di prova della legittimazione**, riconoscendo la sussistenza dei gravi motivi, ex art. 624 c.p.c., per la **sospensione della procedura esecutiva**.

CASO

La società opposta ha prodotto in giudizio esclusivamente l'estratto della G.U., da cui emerge la cessione, nell'ambito di un'operazione di cartolarizzazione di *“crediti pecuniari...individuati nel documento di identificazione dei crediti allegato al Contratto di Cessione e **derivanti da finanziamenti ipotecari e chirografari**, in parte originati da terzi danti causa e **classificati come deteriorati** in conformità alla circolare di Banca d'Italia n. 272 del 30.7.2008, erogati in varie forme tecniche nel periodo intercorrente tra 1972 e i2019)”*.

In virtù di tale cessione, la cessionaria è stata incaricata di riscuotere detti crediti, procedendo all'incasso e al recupero delle somme dovute, delle garanzie e dei privilegi che li assistono e garantiscono.

ON BOARDING E GESTIONE

Tribunale di Frosinone, Sentenza del 8.3.2022

Nell'estratto della GU prodotto **non veniva individuata**, nello specifico, **la tipologia di crediti** ricompresi nel contratto di cessione (ad esempio analizzandone le caratteristiche al fine di delinearli nel modo più preciso possibile), né venivano utilizzati termini onnicomprensivi (quale, ad esempio, la locuzione "tutti i crediti").

Del pari, a giudizio del Tribunale **non possono assumere neppure valore concludente**, ai fini dell'individuazione dei dati indicativi dei crediti ricompresi nella cessione, **l'indicazione del periodo temporale** (compreso tra l'anno 1972 ed il 2019) o il mero rinvio alla pagina web della cessionaria.

Si deve, difatti, precisare che *«la legittimazione attiva del soggetto che assume la titolarità del credito può essere affermata solo quando la comunicazione pubblicata nella GU indichi senza incertezze o dubbi di sorta quali siano i crediti inclusi o esclusi dall'ambito della cessione»*.

(Trib. Prato, Sez. I, 25.05.2021, n. 386)

Nel caso di specie, l'avviso non appare sufficientemente chiaro e determinato quanto agli elementi identificativi del credito

ON BOARDING E GESTIONE

Tribunale di Velletri, Sentenza del 21.9.2022, n. 1730

«Preliminarmente deve valutarsi l'eccezione di carenza di legittimazione attiva sollevata da parte opponente, e, comunque rilevabile d'ufficio in ogni stato e grado del giudizio»

In GU si fa riferimento alla **cessione in blocco di tutti i crediti** per capitale, interessi (anche di mora), spese e altri accessori **elencati nel contratto di cessione**, sorti nel periodo tra il 2000 e il 2014 derivanti da contratti di finanziamento e/o mutui, come meglio indicati.

L'avviso di cessione dei crediti in blocco risponde unicamente alla funzione di sostituzione della notifica ex art. 1264 cc per impedire eventuali pagamenti liberatori del ceduto nelle mani del cedente, ma **non assolve in re ipsa la funzione di attestare la legittimazione attiva**; chi si afferma successore della ai sensi dell'art. 58 TUB, ha l'onere puntuale di **fornire la prova documentale della propria legittimazione**, con **documenti idonei a dimostrare l'inclusione del credito oggetto di causa nell'operazione di cessione in blocco**.

È stato prodotto in giudizio **l'originario contratto di finanziamento stipulato tra le parti** ma in nessun documento è dimostrato che detto contratto è effettivamente oggetto della cessione richiamata.

ON BOARDING E GESTIONE

Corte di Appello di Milano, Sentenza 09.08.2023 n.2538

L'onere di dimostrare l'inclusione del credito oggetto di causa nell'operazione di cessione in blocco, fornendo la prova della propria legittimazione sostanziale, è assolto anche per mezzo della condotta non contestativa della controparte.

Per giurisprudenza della Suprema Corte, l'onere della prova è, infatti, adempiuto a meno che il resistente non l'abbia esplicitamente o implicitamente riconosciuta (cfr. Cass. n. 4116/16).

Nel caso di specie, la difesa di parte opponente non ha mai contestato nel corso del giudizio di primo grado la legittimazione di **CESSIONARIA**; **la relativa eccezione è stata sollevata per la prima volta in sede di atto di citazione in appello e, quindi, tardivamente, avendo gli opposenti già implicitamente riconosciuto la legittimazione attiva di controparte.**

ON BOARDING E GESTIONE

Corte di Appello di Milano, Sentenza 09.08.2023 n.2538

Giova comunque osservare che, anche a prescindere dalla intempestività della contestazione, nel caso di specie, la doglianza non è fondata.

In tema di cessione in blocco dei crediti da parte di una banca, ai sensi del D.Lgs. n. 385 del 1993, art. 58, ai fini della titolarità del credito in capo al cessionario, è sufficiente la produzione dell'avviso di pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale recante l'indicazione per categorie dei rapporti ceduti in blocco, senza che occorra una specifica enumerazione di ciascuno di essi, **“allorché gli elementi comuni presi in considerazione per la formazione delle singole categorie consentano di individuare senza incertezze i rapporti oggetto della cessione”** (Cass. n. 31118/2017).

Nel caso di specie, CESSIONARIA ha prodotto l'avviso di cessione pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 04/06/2018 il quale specifica, per quello che rileva in questa sede, che rientrano nella cessione “tutti i crediti derivanti da finanziamenti ipotecari e/o chirografari a sofferenza iscritti tra il 1° gennaio 1970 e il 31 dicembre 2017 da BANCA e BANCA 1”.

Risulta quindi idoneamente provata la titolarità della posizione soggettiva azionata dalla cessionaria.

ON BOARDING E GESTIONE

CONSIDERAZIONI

Deve dedursi che sia **rimesso all'apprezzamento del singolo giudice** valutare, caso per caso, quali siano gli elementi in grado di **fondare il convincimento** in merito alla effettiva e comprovata titolarità del credito, in capo alla SPV:

- l'estratto della G.U., se dettagliato;
- la rispondenza delle caratteristiche del credito ai criteri della G.U.;
- il contratto di cessione, che sia in originale o meno.

L'onere della prova in capo alla cessionaria in ordine alla titolarità del credito ceduto sta diventando sempre più gravoso, e, in alcuni casi, tale incombente pare contrario alla ratio ispiratrice della speciale disciplina sulla cessione di crediti in blocco stabilita dall'art. 58 TUB.



ON BOARDING E GESTIONE

RECLAMI DEL DEBITPRE CEDUTO

Art. 24 Direttiva europea (UE) 2021/2167

Gli Stati membri provvedono affinché

- **i gestori di crediti:**
 - ✓ istituiscano e mantengano procedure efficaci e trasparenti per il trattamento dei reclami dei debitori
 - ✓ trattino i reclami a titolo gratuito e li registrino con le misure adottate
- **le autorità competenti** istituiscano e pubblichino una procedura per la gestione dei reclami e provvedano affinché siano trattati senza ritardo.

RECLAMI ED ESPOSTI

NUOVO Art. 114.14 TUB

1. La Banca d'Italia disciplina le procedure che i gestori di crediti in sofferenza adottano per la gestione dei reclami presentati dai debitori.
2. I debitori ceduti possono presentare alla Banca d'Italia, secondo la procedura dalla stessa pubblicata, esposti relativi agli acquirenti di crediti in sofferenza, ai gestori di crediti in sofferenza o ai soggetti cui sono state esternalizzate funzioni aziendali riguardanti la gestione dei crediti in sofferenza.

ON BOARDING E GESTIONE

MISURE DI TOLLERANZA

Art. 28 Direttiva europea (UE) 2021/2167

«Gli Stati membri prescrivono ai creditori di dotarsi di politiche e procedure adeguate affinché si adoperino per esercitare, se del caso, un **ragionevole grado di tolleranza prima dell'avvio di procedure di escussione**.

Le misure tengono conto della situazione del consumatore e consistono in:

- a) rifinanziamento integrale o parziale di un credito;
- b) modifica di termini e condizioni esistenti di un credito, tra cui:
 - 1) estensione della durata del contratto di credito;
 - 2) cambiamento della tipologia del contratto di credito;
 - 3) differimento totale o parziale del pagamento delle rate da rimborsare;
 - 4) modifica del tasso di interesse;
 - 5) concessione di una sospensione temporanea dei pagamenti;
 - 6) rimborsi parziali;
 - 7) conversioni valutarie;
 - 8) la remissione parziale e il consolidamento del debito.»

«L'elenco delle potenziali misure di tolleranza non pregiudica le norme stabilite dal diritto nazionale e non impone agli Stati membri di prevedere tutte queste misure nel loro diritto nazionale.»

ON BOARDING E GESTIONE

LEGITTIMAZIONE PASSIVA DEL CESSIONARIO

- In linea generale, il debitore non può influire sui mutamenti soggettivi lato creditore (tranne nei casi in cui il rapporto di credito è caratterizzato dall'*intuitu personae*) poiché, in forza del vincolo negoziale, è obbligato verso il creditore a prescindere che sia il cedente o il cessionario.
- La notificazione della cessione al debitore, e relativa accettazione, **non** rappresenta **elemento costitutivo del negozio** ma serve a consentire al debitore la corretta individuazione della parte del rapporto obbligatorio.
- Considerato che la cessione può avvenire senza la volontà del debitore, è da ritenersi che la sua posizione non possa essere pregiudicata dalla stessa.



ON BOARDING E GESTIONE

Cassazione civile, Sez. I, sentenza 5.2.1988 n. 1257

*«Il debitore ceduto può opporre al cessionario solo le eccezioni opponibili al cedente. Tali eccezioni sono sia quelle dirette contro la **validità dell'originario rapporto** (nullità-annullabilità), sia quelle dirette a far valere **l'estinzione del credito** (pagamento-prescrizione). Al contrario, non può il debitore ceduto opporre al cessionario le eccezioni che attengono al rapporto di cessione, perché il debitore è rimasto ad essa estraneo e tale rapporto non incide in alcun modo sull'obbligo».*

Cassazione civile, Sez. II, sentenza n. 8485 del 6.8.1999

*A seguito della cessione del credito il **debitore ceduto diviene obbligato verso il cessionario allo stesso modo in cui era tale nei confronti del suo creditore originario**. Pertanto, potrà opporre al cessionario **tutte le eccezioni** opponibili al cedente sia quelle attinenti alla **validità del titolo** costitutivo del credito, sia quelle relative ai **fatti modificativi ed estintivi del rapporto** anteriori alla cessione od anche posteriori al trasferimento, ma anteriori all'accettazione della cessione o alla sua notifica o alla sua conoscenza di fatto.*



ON BOARDING E GESTIONE

LA LEGITTIMAZIONE PASSIVA DEL CESSIONARIO LEGGE N. 130/1999

Art. 4, secondo comma (convertito con modificazioni nella L. n. 9/2014):

*“Dalla data della pubblicazione della notizia dell’avvenuta cessione nella Gazzetta Ufficiale o dalla data certa dell’avvenuto pagamento del corrispettivo della cessione, sui crediti acquistati e sulle somme corrisposte dai debitori ceduti sono ammesse azioni soltanto a tutela dei diritti degli investitori e, **in deroga ad ogni altra disposizione, non è esercitabile dai relativi debitori ceduti la compensazione tra i crediti acquistati dalla società di cartolarizzazione e i crediti di tali debitori nei confronti del cedente sorti posteriormente a tale data.***

Dalla stessa data, la cessione dei crediti è opponibile:

- *agli **altri aventi causa del cedente**, il cui titolo di acquisto non sia stato reso efficace verso i terzi in data anteriore;*
- *ai **creditori del cedente** che non abbiano pignorato il credito prima della pubblicazione della cessione.”.*

ON BOARDING E GESTIONE

Corte di Cassazione, sentenza n. 21843 del 30.8.2019

Nell'ambito di un **giudizio di opposizione a decreto ingiuntivo**, gli opposenti chiedevano la revoca del decreto ingiuntivo e la condanna alla restituzione di quanto indebitamente corrisposto.

Si costituiva in giudizio la società cessionaria, la quale eccepiva il proprio **difetto di legittimazione passiva**.

Il **Tribunale** dichiarava l'opposizione **improcedibile** sul presupposto della tardività della costituzione in giudizio degli opposenti.

La **Corte d'Appello** revocava il decreto ingiuntivo e, ritenendo fondata la domanda riconvenzionale riproposta dagli appellanti, condannava la società cessionaria del credito al pagamento di una somma pari a quanto indebitamente corrisposto dagli appellanti.

La **Cassazione** cassava la sentenza impugnata e, decidendo nel merito, **respingeva l'opposizione al decreto ingiuntivo**, basandosi sulle deduzioni del cessionario che sosteneva la propria carenza di legittimazione passiva per aver rilevato, dalla cedente, solo le situazioni soggettive attive creditorie e non anche quelle passive.



ON BOARDING E GESTIONE

Cassazione Civile, Sezione 3, Ordinanza 2-5-2022 n. 13735

*«I crediti oggetto delle operazioni di cartolarizzazione costituiscono un **patrimonio separato** da quello della società, **destinato in via esclusiva al soddisfacimento dei diritti incorporati nei titoli emessi per finanziare l'acquisto dei crediti e al pagamento dei costi dell'operazione**, sicché non è consentito al debitore ceduto proporre nei confronti del cessionario eccezioni di compensazione o domande giudiziali fondate su crediti vantati verso il cedente nascenti dal rapporto con quest'ultimo interscambio. In applicazione di tale principio, la S.C. ha statuito che la **società cessionaria non era passivamente legittimata in relazione alla domanda riconvenzionale proposta dal debitore ceduto in forza del rapporto intrattenuto con il cedente**».*



ON BOARDING E GESTIONE

Tribunale di Novara sentenza n. 713 del 12.12.2022

Il Tribunale ha confermato l'orientamento dalla Corte di Cassazione in tema di indispensabile **distinzione tra la cessione del contratto e la cessione del credito**, e rimarcato poi il **vincolo di destinazione** dei patrimoni oggetto delle operazioni di cartolarizzazione.

MOTIVAZIONI

Si richiama la disciplina di cui alla legge n. 130/1999 art. 3, secondo comma (introdotto con D.L. n. 91/2014): «per espressa disposizione di legge i crediti che formano oggetto di ciascuna operazione di cartolarizzazione costituiscono un vero e proprio “patrimonio separato” rispetto a quello della SPV. Tale patrimonio è a destinazione vincolata, in via esclusiva, al soddisfacimento dei diritti incorporati nei titoli emessi per finanziare l'acquisto dei crediti, nonché al pagamento dei costi dell'operazione.

Non sono ammesse azioni da parte di creditori diversi dai portatori dei titoli emessi per finanziare l'acquisto dei crediti stessi.».

ON BOARDING E GESTIONE

Tribunale di Novara sentenza n. 713 del 12.12.2022

«Permettere ai debitori ceduti di opporre in compensazione, al cessionario, controcrediti da essi vantati verso il cedente (nascenti da vicende relative al rapporto con esso intercorso ed il cui importo, pertanto, lungi dall'essere noto alla "società veicolo" al momento della cessione, deve essere accertato giudizialmente), e addirittura consentire, come nella specie, la proposizione di domande riconvenzionali, significherebbe andare ad incidere, in modo imprevedibile, su quel "patrimonio separato a destinazione vincolata".»

I possessori dei titoli emessi dalla SPV possono essere esposti solo al rischio che deriva dal fatto che i crediti cartolarizzati non siano incassati poiché:

- non soddisfatti
- inesistenti
- già estinti anche per compensazione

ma non anche al rischio che sul patrimonio alimentato dai flussi di cassa generati dalla riscossione dei crediti, possano soddisfarsi anche altri creditori.

ON BOARDING E GESTIONE

ESTROMISSIONE DEL CEDENTE IN CORSO DI CAUSA

Corte di Cassazione sentenza del 30.8.2018 n. 21395

La giurisprudenza riconosce che la disciplina della successione si applica anche nel processo di esecuzione, salve alcune peculiarità legate alla natura stessa del procedimento.

La Cassazione ha affermato che, *«qualora il cessionario del credito decida di intervenire, ai fini dell'estromissione del cedente, non è necessario il consenso delle altre parti: l'estromissione consegue automaticamente ad un tale intervento»*.

Il processo di esecuzione, ha il compito di soddisfare il diritto di credito del procedente e non quello di accertamento pertanto **la cessione comporta la successione nell'azione esecutiva con esclusione di un interesse del cedente** (che assume la veste di soggetto terzo) e di un interesse del debitore ceduto.



ON BOARDING E GESTIONE

ESTENSIONE AL CESSIONARIO DEL BENEFICIO PROBATORIO DELL'ESTRATTO CERTIFICATO EX ART. 50 TUB

Corte di Cassazione, Ordinanza del 3.12.2019 n. 31577

Corte di Cassazione, Ordinanza del 24.12.2020 n. 29557

Al fine di non veder pregiudicate le possibilità di recupero, il cessionario deve verificare che la **documentazione probatoria dei crediti** ricevuta dal cedente, relativa ai rapporti in conto corrente, contenga:

- copia di ciascun estratto conto redatto dalla banca, a decorrere dalla data di inizio del rapporto di conto corrente, contenente una puntuale specificazione delle singole movimentazioni avvenute sul conto nonché un completo resoconto delle varie partite in dare e avere;
- dichiarazione sottoscritta dal dirigente della banca, atta ad attestare che il credito ceduto sia: conforme alle scritture contabili della banca, vero e liquido.



ON BOARDING E GESTIONE

SPECIAL SERVICER E ISCRIZIONE ALL'ALBO EX 106

LEGGE 30 aprile 1999, n. 130

con le modifiche introdotte dalla Legge n. 160/2019 e dal decreto legge 30.12.2019 n. 162 (convertito dalla legge 28 febbraio 2020 n. 8)

ART. 2

3. Nel caso in cui i titoli oggetto delle operazioni di cartolarizzazione siano offerti ad investitori professionali, il prospetto informativo contiene le seguenti indicazioni:

c) i soggetti incaricati della riscossione dei crediti ceduti e dei servizi di cassa e di pagamento;

6. I servizi indicati nel comma 3, lettera c), possono essere svolti da banche o da intermediari finanziari iscritti nell'albo previsto dall'articolo 106 del decreto legislativo 1° settembre 1993, n.385. Gli altri soggetti che intendono prestare i servizi indicati nel comma 3, lettera c), chiedono l'iscrizione nell'albo previsto dall'articolo 106 del decreto legislativo 1° settembre 1993, n.385, anche qualora non esercitino le attività elencate nel comma 1 del medesimo articolo purché possiedano i relativi requisiti.

6-bis. I soggetti di cui al comma 6 verificano che le operazioni siano conformi alla legge ed al prospetto informativo.

ON BOARDING E GESTIONE

SPECIAL SERVICER E ISCRIZIONE ALL'ALBO EX 106

Tribunale di Cagliari, ordinanza del 28.02.2024

Emessa nell'ambito di un'opposizione a precetto, ribadisce che la riscossione dei crediti deve essere affidata ad un servicer iscritto all'albo degli intermediari finanziari di cui all'art. 106 T.U.B.

Nel caso di specie l'opponente ha contestato la legittimazione attiva di una nota società mandataria di una altrettanto nota società di intermediazione finanziaria, costituita ai sensi della legge n. 130/1999, **“deducendo che non sarebbe iscritta nell'albo degli intermediari finanziari previsto dall'art. 106 TUB”**.

Il Giudice sardo ha evidenziato preliminarmente **“che il cessionario-mandante può vantare legittimamente le proprie pretese purché rappresentato da un soggetto idoneo che deve essere iscritto all'albo ex art. 106 TUB”**.

Tale verifica deve essere svolta d'ufficio e l'organo giudicante, “consultato il predetto Albo sul sito internet della Banca d'Italia”, ha constatato che la società mandataria “effettivamente non risulta nell'elenco”.

ON BOARDING E GESTIONE

SPECIAL SERVICER E ISCRIZIONE ALL'ALBO EX 106

Tribunale di Cagliari, ordinanza del 28.02.2024

il Tribunale ha sottolineato che “qualora vi sia effettivamente un difetto di rappresentanza e il cessionario-mandante si sia avvalso di un mandatario non autorizzato all'attività di recupero del credito cartolarizzato, deve essere semplicemente applicato il principio di cui all'art. 182 c.p.c., con conseguente **possibilità per il creditore di procedere alla regolarizzazione della propria costituzione in giudizio mediante conferimento del potere di rappresentanza ad un soggetto regolarmente autorizzato;**

Di conseguenza, preso anche atto che la società convenuta aveva chiesto “un termine per sanare l'eventuale difetto di procura che dovesse essere rilevato dal giudice”, il Giudice ha assegnato “un termine di giorni 90 per la costituzione della persona che sia legittimata a stare in giudizio in qualità di mandataria”.

ON BOARDING E GESTIONE

SPECIAL SERVICER E ISCRIZIONE ALL'ALBO EX 106 ORIENTAMENTO DI SEGNO OPPOSTO

“L’attività di recupero può essere esercitata anche dai soggetti dotati di licenza per attività di recupero crediti ex art. 115 del Testo unico delle leggi di pubblica sicurezza (TULPS)”

Trib. di Firenze, sent. del 06.07.2023 n. 2094/2023;

Trib. di Messina, sent. del 21.12.2023 n. 2478

ON BOARDING E GESTIONE

SPECIAL SERVICER E ISCRIZIONE ALL'ALBO EX 106

Cassazione ordinanza del 18 marzo 2024, n. 7243

«Dall'omessa iscrizione nell'albo ex art. 106 T.U.B. del soggetto concretamente incaricato della riscossione dei crediti non deriva alcuna invalidità, pur potendo tale mancanza assumere rilievo sul diverso piano del rapporto con l'autorità di vigilanza o per eventuali profili penalistici (titolo VIII, capo I, del T.U.B.);»

IN CONCLUSIONE

«con specifico riferimento all'eccezione avanzata, ai fini della validità del controricorso non rileva che la SPECIAL SERVICER – rappresentante sostanziale di MASTER SERVICER, a sua volta mandataria della società veicolo SPV, cessionaria di credito bancario – sia iscritta (oppure no) nell'albo degli intermediari finanziari».



ON BOARDING E GESTIONE

SPECIAL SERVICER E ISCRIZIONE ALL'ALBO EX 106

Cassazione ordinanza del 18 marzo 2024, n. 7243

RICORSO

«Lo SPECIAL SERVICER che ha ricevuto la procura per il materiale recupero del credito non è iscritta all'albo di cui all'art. 106 TUB per cui non può procedere alle attività di recupero [...] Da un esame approfondito della normativa emerge che **l'attività di recupero dei crediti cartolarizzati è riservata esclusivamente** (ex art. 2 comma 6 legge n.130/1999) **in via diretta ai soggetti iscritti all'albo di cui all'art. 106 TUB** [...] Tale eccezione è da inquadrarsi nel difetto di rappresentanza, che non è suscettibile di sanatoria e può essere rilevata di ufficio in ogni grado e stato del procedimento, per cui la detta società non può contraddire al presente ricorso per cassazione trattandosi di attività tesa al recupero del credito».



ON BOARDING E GESTIONE

BUSINESS PLAN E POST CESSIONE

Perfezionata la cessione, il BP elaborato in fase acquisitiva è **fondamentale** per **monitorare le performance di recupero** al fine di presidiare i rischi di perdita derivanti dalla gestione con incassi inferiori rispetto ai corrispettivi pagati:

- controllo costante dell'attività di recupero
- rispetto dei tempi di incasso
- rilevamento degli scostamenti rispetto al business plan ipotizzato (da cui deriva il valore dei crediti deteriorati iscritti in bilancio)

INCASSI < PREVISIONI

INCASSI > PREVISIONI



ON BOARDING E GESTIONE

INCASSI < PREVISIONI – CAUSE PRINCIPALI

1. Difficili processi di on-boarding dei servicer che ritardano le attività del recupero
2. Procedimenti giudiziari: sospensione parziale e maggiore arretrato a seguito del Covid-19
3. Deterioramento dell'accessibilità economica e della liquidità dei mutuatari
4. Rischio del mercato immobiliare

INCASSI > PREVISIONI – CAUSE PRINCIPALI

1. Incassi da posizioni di cassa in sede giudiziale o da prestiti già in fase legale avanzata e risolti più rapidamente del previsto
2. Prezzi di vendita superiori alle aspettative derivanti da valutazioni prudenti degli immobili
3. Capacità del Servicer di raggiungere accordi stragiudiziali con conseguente anticipazione delle riscossioni rispetto a quella giudiziale originaria
4. Miglioramento della situazione finanziaria dei mutuatari



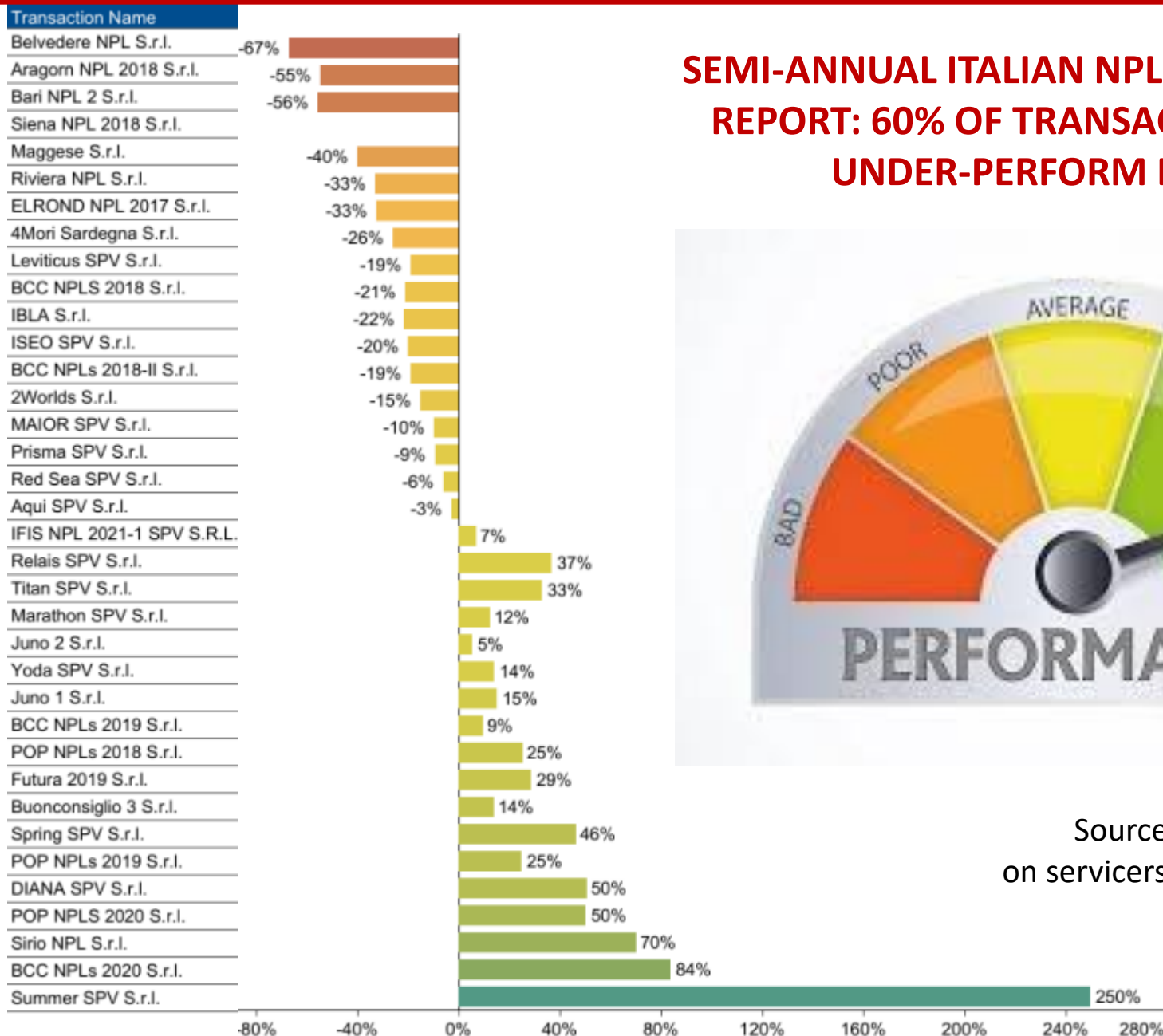
Source: Scope computations on servicers and payment reports

ON BOARDING E GESTIONE

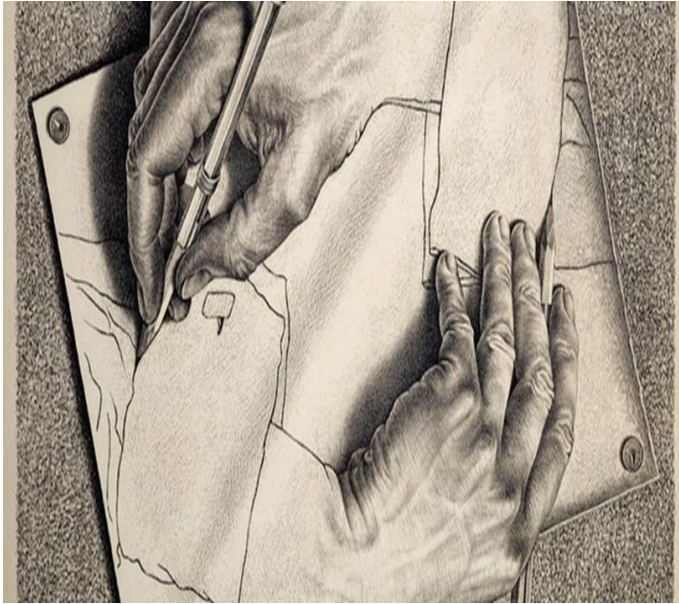
SEMI-ANNUAL ITALIAN NPL PERFORMANCE REPORT: 60% OF TRANSACTIONS SET TO UNDER-PERFORM BY 2022



Source: Scope computations
on servicers and payment reports



ON BOARDING E GESTIONE



STRETTA CORRELAZIONE TRA DUE DILIGENCE e LOAN MANAGEMENT

L'attività di gestione dei crediti deteriorati richiede competenze specifiche in molteplici settori

- **Legali:** diritto civile, diritto bancario, diritto fallimentare e delle procedure concorsuali, procedura civile
- **Finanziarie:** analisi dei flussi previsionali, ottimizzazione dell'investimento
- **Immobiliari:** gestione e valorizzazione degli asset a garanzia dei crediti nonché accertamenti ipo-catastali
- **Negoziazione:** risoluzione stragiudiziale di eventuali controversie
- **Problem solving:** individuare la miglior strategia per il recupero del credito
- **Informatiche:** utilizzo di excel, sistemi gestionali

ON BOARDING E GESTIONE

OBIETTIVO

RECUPERARE CAPITALE INVESTITO + RENDIMENTO ATTESO

- **Monitorando** il Cash Flow in rapporto alle previsioni del business plan formulato con l'acquisizione
- **Intervenendo** con una gestione **pro-attiva** per **rispettare** il business plan o possibilmente **migliorarlo**

MODALITA'

GESTIONE PROATTIVA

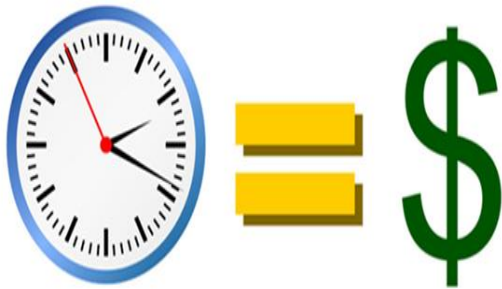
- Contattare i debitori
- Contattare gli organi delle procedure
- Contattare i delegati alle vendite
 - Vivacizzare le aste

TEMPESTIVITA'

Aggiornamenti costanti e puntuali al fine di garantire un intervento tempestivo

LE RETTIFICHE AL BUSINESS PLAN

Qualsiasi modifica al business plan deve essere opportunamente concordata per evitare l'effetto «elastico» del cash flow



ON BOARDING E GESTIONE

INCONTRI PERIODICI CON GLI INVESTITORI

E' interesse di chi acquista i crediti essere periodicamente aggiornato sull'andamento delle attività di gestione per verificare la corrispondenza tra quanto pianificato nel business plan e la concreta possibilità che venga rispettato.

Solitamente gli investitori scelgono le pratiche tra quelle particolarmente complesse o con scostamenti significativi tali da poter indurre a rivedere le scelte strategiche per l'intero portafoglio

Nell'ottica di insieme, gli investitori decidono l'approvazione o meno delle proposte transattive.

MOTIVARE SCOSTAMENTI SIA NEGATIVI CHE POSITIVI



ON BOARDING E GESTIONE

REPORTISTICA

Strumento per **monitorare il progresso del portafoglio in gestione** e rispondere puntualmente alle richieste degli investitori al fine di:

- controllare l'avanzamento delle procedure giudiziali ed intervenire per evitare/correggere eventuali ritardi
- individuare le posizioni con maggiori probabilità di incasso su cui focalizzare le azioni
- identificare tempestivamente i fattori di rischio rispetto alle aspettative
- rilevare criticità operative
- aggiornare i dati per mantenerne elevata la qualità
- clusterizzare il portafoglio per ottimizzare i cicli produttivi
- osservare gli incassi nel rispetto delle scadenze



ON BOARDING E GESTIONE

SISTEMI GESTIONALI



Management System

Software web-based sviluppati per la gestione del credito in contenzioso, ipotecario o chirografario disponibili anche con moduli flessibile e personalizzabile



Business Planning

Valorizzazione del credito stabilendo una previsione di incasso con relativa tempistica e le informazioni relative all'oggetto che ha generato il flusso di cassa



Real Estate

Gestione e valorizzazione del patrimonio immobiliare, corretta assegnazione dell'incarico ai periti, alert incongruenze nei valori, rilevazione automatica immobili già valutati, raccolta quotidiana annunci d'asta e monitoring, calcolo OMI, JV, comparables



Risk Analysis

Analisi e monitoraggio performance aziendali, dati societari, elaborazione precursore di default per intervenire su fattori di variabilità a garanzia di stabilità e affidabilità, essendo un'azienda tanto più fragile quanto più i suoi parametri variano significativamente nel tempo

ON BOARDING E GESTIONE

AUTOMATISMI NEL DATA ENTRY: ESEMPI CONCRETI

Annunci d'asta e PST

255668-501252 (GIU

AZIONE Lotto Dettaglio Caratteristiche Fase Unità

+ x ✓ ➔

Azione: PIGNORAMENTO Inizio Azione: 

Azione Contro: COLOMBO GIUSEPPE 

Nr. Procedura: DA AVVIARE Tribunale: COMO 

Avvocato: 

Creditori Procedenti - Noi 

Altri 

Servizio Aste: permette di avere gli annunci d'asta in tempo reale presenti sui portali pubblici di vendite giudiziarie.
Cliccare sulla lente ed inserire rg/anno e tribunale

Servizio PST: restituisce le fasi legali presenti in tempo reale sul portale pubblico della giustizia.
Cliccare sulla lente ed inserire rg/anno e tribunale

Aste

Azione: PIGNORAMENTO

Tribunale: COMO

Nr. Procedura / Anno: DA AVVIAR / 

Nr. Lotto: LOTTO A COMO LOTTO

CERCA

Per effettuare la ricerca, inserire nel campo giallo RGE e anno.
Cancellare il lotto.

Fasi legali Risultato della ricerca

Fase	Data
ISCRIZIONE A RUOLO	18/01/2019
ASSEGNAZIONE A GIUDICE	22/01/2019
DEPOSITO ISTANZA DI VENDITA	28/01/2019
DEPOSITO AVVISO AI CREDITORI ISCRITTI (EX ART. 498)	28/01/2019
DEPOSITO AVVISO AI CONTITOLARI (EX ART. 599)	28/01/2019
COSTITUZIONE PARTE	18/02/2019
AGGIUNTA AVVOCATO	18/02/2019
AGGIUNTA AVVOCATO	18/02/2019

CHIUDI

Aste Risultato della ricerca

Tipo Procedura	Categoria	Tipologia	Data vendita	Tipologia vendita	Prezzo
Fallimento	Commercial	Magazzino	17/12/2020 15:00	Senza Incanto	250.000,00

CHIUDI

ON BOARDING E GESTIONE

AUTOMATISMI NEL DATA ENTRY: ESEMPI CONCRETI

Lettura automatica delle CTU

Azione: Lotto: Dettaglio: Caratteristiche: FASE: Unità:

+ X ✓ ✗

Azione: N. Procedura:

Nr. Lotto: Bloccato:

Fase Conclusa: al:

Prossima Fase: al: Prossima Asta:

Modello: Previsione: Timing Tribu:

Asta con Incanto: ☐ Data Asta con Incanto: Data Prossima Asta Fittizia:

Aggiudicazione: ☐ Data: Importo:

Dati estratti dalla ctu: Data CTU: Valore CTU:

Servizio CTUREADY: permette di leggere in automatico le CTU ed estrarre i dati di sintesi. Cliccare su «leggi CTU» per effettuare upload del file da leggere

Carica il file della CTU

Nessun file selezionato

Risultato della lettura CTU

Dati estratti della CTU

Procedura: 45/2014 - Bologna

Dati catastali: Foglio=149 - Particella=487 - Subalterno=34

Indirizzo: Via Loris Fortuna N. 75, Budrio

Stato: Occupata (affittuari)

Esecutato: con sede legale in Bologna (BO), Codice Fiscale: ----

Procedente: Procedente non trovato

Perizia: Euro 66.000,00 (2015)

Abusi: NO

Descrizione: L'unità da stimare, situata al piano terra e provvista di portone d'ingresso blindato con video-citofono e tiro, comprende i seguenti vani:

- Soggiorno - pranzo
- cucina
- loggia
- disimpegno
- Bagno dotato di wc, bidet, lavandino, doccia e attacco lavatrice
- N. 1 camera da letto

Tutti i locali sono pavimentati con ceramica ad esclusione della camera da letto pavimentata con parquet di legno. Il bagno e la cucina hanno

ON BOARDING E GESTIONE

Nell'ottica del rilancio dell'economia e dell'occupazione ci sono orientamenti favorevoli a valorizzare la capacità di recupero delle posizioni problematiche da parte del sistema bancario, anziché favorire la cessione di NPL a società finanziarie che per natura hanno obiettivi prevalentemente speculativi.

NUOVO APPROCCIO ALLA GESTIONE

NUOVO Articolo 114.8 TUB

1. Gli acquirenti di crediti in sofferenza e i gestori di crediti in sofferenza, nei rapporti con i debitori:
 - a) si comportano secondo correttezza, diligenza e trasparenza;
 - b) forniscono informazioni corrette, chiare e non ingannevoli;
 - c) garantiscono la riservatezza dei dati personali;
 - d) nelle comunicazioni con i debitori agiscono senza molestia, coercizione o indebito condizionamento.



ON BOARDING E GESTIONE

EXIT GIUDIZIALE: LA VIVACIZZAZIONE DELLE ASTE

Sistema adottato per incrementare l'affluenza alle aste per ridurre il rischio di deprezzamento del bene immobile ipotecato ed il prolungarsi dei tempi delle procedure esecutive.

I servicer incaricano professionisti, generalmente «agenti immobiliari» affinché individuino soggetti interessati ad acquistare i cespiti in vendita all'asta.

VANTAGGI

CREDITORE:

Maggiore il prezzo di vendita dell'immobile => maggiore il credito soddisfatto

Minori gli esperimenti di vendita => minori le spese e i tempi di incasso

DEBITORE:

Maggiore il prezzo di vendita dell'immobile => minore il debito residuo

SISTEMA GIUDIZIARIO: riduzione dei tempi delle procedure



ON BOARDING E GESTIONE

EXIT STRAGIUDIZIALE: IL SALDO E STRALCIO IMMOBILIARE

Accordo tra creditore/i e debitore con il quale il secondo può estinguere definitivamente e in modo bonario un debito, pagando una somma inferiore a quella effettivamente dovuta, che viene accettata dal creditore.

È una concessione che creditore fa nei confronti del debitore: non è un diritto di quest'ultimo = risultato di una trattativa

Il creditore accetta di ricevere una certa somma di denaro, in quantità inferiore pur di ottenerla e farlo in tempi brevi.

Nel caso di specie si fa riferimento ad un «saldo e stralcio» ad estinzione in via principale di un debito garantito da ipoteca su un immobile tramite la vendita dello stesso senza passare dall'asta.

Nel saldo e stralcio immobiliare si concorda con la banca o con i creditori un prezzo di vendita dell'immobile più basso, liberando l'abitazione pignorata.



ON BOARDING E GESTIONE

SOGGETTI COINVOLTI E VANTAGGI

Creditore

- evita il pignoramento, che prevede costi da anticipare e tempi molto lunghi
- evita la vendita all'asta con la conseguente decurtazione del valore
- permette di recuperare la somma di denaro in tempi brevi

Debitore

- evita la vendita all'asta, che non sempre consente di ricavare una somma sufficiente a saldare il debito
- evita di finire iscritto al CRIF (Centro Rischi Finanziari), con l'impossibilità di richiedere finanziamenti futuri incluso poter avere una carta di credito.
- estingue definitivamente il proprio debito senza più possibili rivalse o proteste da parte dei creditori

Acquirente

- ottiene l'immobile senza dover competere con altri potenziali compratori
- acquista a prezzo scontato rispetto al valore di mercato, senza spese aggiuntive
- entra subito in possesso dell'immobile, appena acquistato

È RICHIESTA MASSIMA VOLONTÀ, CAPACITÀ E SPIRITO DI COLLABORAZIONE DA PARTE DI
TUTTI I SOGGETTI COINVOLTI



ON BOARDING E GESTIONE

Ogni situazione è diversa e non è possibile stabilire una regola
Non esiste un importo, né una percentuale prestabilita e preconfezionata.

NON TUTTO E' STRALCIABILE

Una proposta è tanto più appetibile

- quanto maggiore è l'importo proposto
- quante più basse sono le possibilità del creditore di trovare appagamento attraverso pignoramento e vendita all'asta

LE VALUTAZIONI DI CONVENIENZA DA PARTE DELL'ISTITUTO FINANZIARIO

- l'aging del debito: da quanto non paga?
- il lucro cessante (cioè il danno patrimoniale che il creditore subisce a seguito dell'insolvenza del debitore)
- la possibilità di aggredire il debitore su altri fronti finanziari (es. pignoramento di altre unità immobiliari in capo agli eventuali garanti, pignoramento presso terzi, ecc.)
- la differenza tra valore di Perizia dell'immobile e valore di Offerta
- i ribassi d'asta
- altre special situation di ogni singolo caso (altri creditori etc)

«SE NON ACCETTO IL SALDO E STRALCIO QUANTO E QUANDO POSSO INCASSARE?»

man mano che le aste vanno deserte la banca diventa sempre più disponibile ad accettare un saldo e stralcio



ON BOARDING E GESTIONE

ESEMPIO

Mutuo per 100.000

Se il debitore non lo rimborsa, la banca può procedere alla vendita all'asta e, in una media di 6 anni, vendere l'immobile.

RISULTATO

Debito originario 100.000 euro;

Poiché il debitore è moroso, al debito si sommano gli interessi di mora, circa 7.000 euro: moltiplicati per i sei anni in cui l'immobile non è stato venduto = 42.000 euro;

Alla somma vanno aggiunte le spese di procedura = circa 15.000 euro;

Gli immobili vengono venduti a 50.000 euro.

Debito, al momento della vendita all'asta= $100.000 + 42.000 + 15.000 = 157.000$

Con 50.000 vanno ripagate le spese e il debito.

All'esito il debitore ha ancora un debito di 107.000.



ON BOARDING E GESTIONE

RIDUZIONE DEI TEMPI E ANTICIPAZIONE DEGLI INTERVENTI

RIFORMA DELLA GIUSTIZIA CIVILE: LE NOVITÀ IN TEMA DI ESECUZIONI

Legge 26 novembre 2021, n. 206

- **formula esecutiva:** i titoli per l'esecuzione forzata possono essere prodotti in copia, semplicemente attestandone la conformità all'originale, senza formula esecutiva;
- **art. 492 bis c.p.c:** se è formulata istanza ai sensi dell'art 492 bis a procedere alla ricerca telematica dei beni da pignorare, **il termine entro cui il precetto cessa di avere efficacia resta sospeso**, riprendendo a decorrere dalla conclusione delle ricerche;
- **documentazione ipocatastale:** significativa **riduzione del termine per il deposito** della documentazione ipocatastale ricondotto a quello di deposito dell'istanza di vendita, con possibilità di una sola proroga per giusti motivi, ridotta da 60 a 45 gg;
- **ruolo del custode:** **chiamato a collaborare** con l'esperto **al controllo della documentazione ipocatastale** e nominato dal giudice in sostituzione del debitore nella custodia del bene entro 15 gg dal deposito della documentazione stessa, salvo la custodia non risulti priva di utilità;
- **potenziamento delle operazioni di delega:** **estesa anche a fasi** della procedura finora appannaggio del giudice dell'esecuzione, **tra cui quella distributiva**; ha durata annuale ed è rinnovabile dal giudice; per tutta la durata dell'incarico il professionista è tenuto a svolgere **almeno tre esperimenti di vendita**, relazionando tempestivamente il G.E. sul relativo esito.

ON BOARDING E GESTIONE

- **liberazione dell'immobile:** demandata al custode su ordine del GE:
 - **immobile non abitato** dall'esecutato e/o suo nucleo familiare o occupato da un soggetto privo di titolo: liberazione avviene, **al più tardi, al momento di pronuncia dell'ordinanza di vendita o di delega** al compimento delle relative operazioni;
 - **immobile abitato** dall'esecutato e familiari conviventi: la liberazione è ordinata dal giudice **quando pronuncia il decreto di trasferimento**;
- **rafforzamento poteri di vigilanza del giudice:** sull'esecuzione delle attività delegate e sul rispetto delle scadenze temporali del professionista; il giudice ha l'obbligo di provvedere alla sua immediata sostituzione in caso di mancato o tardivo adempimento;
- **“vendita diretta” da parte del debitore:** seppur **una sola volta**, a pena di inammissibilità, **può fare istanza per essere autorizzato a vendere direttamente l'immobile**, purchè ad un prezzo non inferiore a quello base. All'istanza dev'esser **allegata offerta di acquisto irrevocabile per 120 giorni** e prestata **cauzione** non inferiore ad un decimo del prezzo proposto, a garanzia della serietà dell'offerta formulata;
- **banca dati per le aste giudiziarie:** prevista l'istituzione, presso il Ministero della Giustizia, di una banca dati per le aste giudiziali, contenente relazioni di stima, dati identificativi degli offerenti e conto bancario o postale usato per versare la cauzione e prezzo di aggiudicazione. Se richiesti, i dati degli offerenti, del conto e dei relativi intestatari devono essere messi a disposizione dell'autorità giudiziaria, civile e penale.

ON BOARDING E GESTIONE

LA VENDITA DIRETTA

- CHI: il debitore
 - A CHI: giudice
 - COSA: richiesta di disporre la vendita diretta dell'immobile
 - COME: con istanza + offerta di acquisto irrevocabile per 120 gg + cauzione di almeno 1/10 del prezzo proposto
 - QUANDO: fino a 10 giorni prima dell'udienza per l'autorizzazione della vendita
 - QUANTO: prezzo non inferiore al prezzo base indicato nella relazione di stima
-
- L'istanza può essere formulata per una sola volta a pena di inammissibilità
 - Nulla si specifica a proposito delle modalità di versamento della cauzione, ma è evidente che potranno dirsi validamente prestate solo le cauzioni che assicurino con certezza la messa a disposizione della provvista, sicché ad esempio andrà dichiarata inammissibile una cauzione versata con assegno bancario o con pagamento non eseguito in favore della procedura esecutiva.
 - Istanza e l'offerta vanno notificate, a cura dell'offerente o del debitore, almeno 5 giorni prima dell'udienza per l'autorizzazione della vendita, al creditore procedente, ai creditori intervenuti ed ai creditori iscritti, anche se non intervenuti.

MODALITA' DELLA VENDITA DIRETTA

IL GIUDICE:

- verifica l'ammissibilità dell'istanza (in primis che il prezzo offerto sia almeno uguale al valore indicato dall'art. 568). Se è inferiore, il GE fisserà un termine di 10 giorni per integrare l'offerta e la cauzione
- se non ci sono «opposizioni» aggiudica l'immobile all'offerente, stabilendo i termini e le modalità di pagamento del prezzo
- se l'istanza è inammissibile o il prezzo non è stato versato nei termini, il giudice dispone la vendita secondo il regime generale



ON BOARDING E GESTIONE

L'OPPOSIZIONE DEI CREDITORI E LA GARA

- Alla vendita diretta possono opporsi i creditori “entro l’udienza per la fissazione della vendita”.
- Opposizione intesa in senso «atecnico», come sinonimo di mancato accordo.
- Se anche uno solo dei creditori aventi titolo si “oppone”, il giudice pronuncia una ordinanza che apre un vero e proprio subprocedimento liquidatorio:
- fissa un termine < 45 giorni per l’esecuzione degli adempimenti pubblicitari di cui all’art. 490 c.p.c., in seno ai quali dovrà essere anche dato conto dell’offerta pervenuta e del suo contenuto (prezzo offerto, importo della cauzione, termine indicato per il versamento del saldo), che comporterà la redazione di un vero e proprio avviso di vendita, a norma dell’art. 570 c.p.c.
- fissa un termine di 90 giorni per la formulazione di ulteriori offerte di acquisto ad un prezzo non inferiore a quello dell’offerta già presentata, garantite da cauzione in misura non inferiore a 1/10 del prezzo proposto;
- convoca il debitore, i comproprietari, il creditore procedente, i creditori intervenuti, i creditori iscritti e gli offerenti a un’udienza per la deliberazione sull’offerta e, in caso di pluralità di offerte, per la gara tra gli offerenti, che potrà svolgersi con modalità telematiche (salvo che sia pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura).

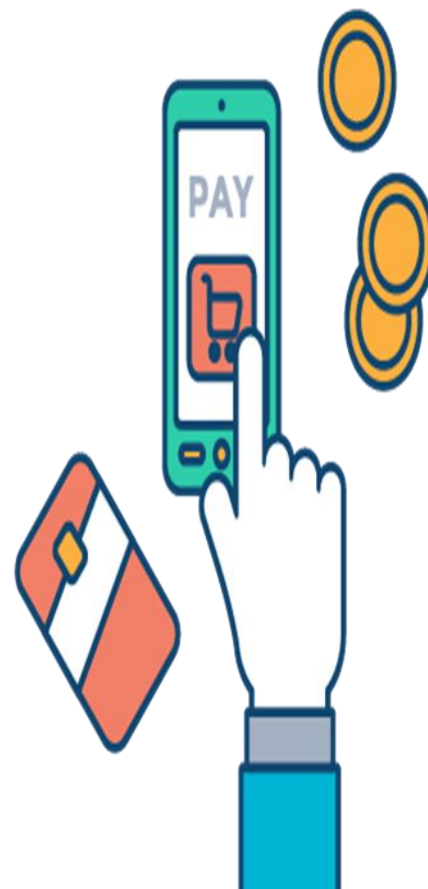
ON BOARDING E GESTIONE

VERSAMENTO DEL PREZZO

«Nel termine fissato per il versamento del prezzo, l'aggiudicatario, con dichiarazione scritta resa nella consapevolezza della responsabilità civile e penale prevista per le dichiarazioni false o mendaci, fornisce al giudice dell'esecuzione o al professionista delegato le informazioni prescritte dall'articolo 22 del decreto legislativo 21 novembre 2007, n. 231»

Vengono estesi all'aggiudicatario gli obblighi di adeguata verifica della clientela quali, ad esempio, tutti quegli obblighi funzionali ad identificare il cliente ovvero il titolare effettivo della procedura, accertare l'eventuale esistenza e legittimità del potere di rappresentanza in capo al soggetto agente, ottenere informazioni sullo scopo e sulla natura della prestazione.

Prevenire il compimento di operazioni illecite, le quali possano oltretutto trovare la loro fonte in operazioni compiute nell'ambito di una vendita giudiziaria.



ON BOARDING E GESTIONE



SALDO E STRALCIO

VENDITA DIRETTA

VANTAGGI

SVANTAGGI

VANTAGGI

SVANTAGGI

CREDITORE

Incasso certo
Tempi più brevi
Risparmio di spese

Rinuncia a
parte del
credito

Vendita anticipata
Prezzo di CTU
No rinuncia a
parte del credito

Rinuncia a
possibili rialzi

DEBITORE

Esdebitazione
totale

Aspetto
reputazionale:
pubblicità

Aspetto
reputazionale: si
evita la pubblicità

No
esdebitazione
Tempi stretti

ACQUIRENTE

Acquisto a prezzo
«inferiore» senza
gara

Acquisto senza
gara

Liquidità in
tempi brevi
No offerta
minima

PROCEDURA

Chiusura
anticipata

Chiusura
anticipata

ON BOARDING E GESTIONE

RIDUZIONE DEI TEMPI E ANTICIPAZIONE DEGLI INTERVENTI NUOVO CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA

VIGENTE dal 15 luglio 2022

Decreto legislativo 12.1.2019 n° 14 in attuazione della legge delega 19.10.2017 n. 155

Decreto legge n. 118 del 2021, convertito in legge n. 147 del 2021, in vigore dal 24.10.2021

"Recante misure urgenti in materia di crisi d'impresa e di risanamento aziendale, nonché ulteriori misure urgenti in materia di giustizia"

OBIETTIVI DELLA RIFORMA

- incentivare una diagnosi anticipata dello stato di difficoltà per ogni categoria di debitore (esclusi solo gli Enti Pubblici);
- salvaguardare la capacità imprenditoriale ove la crisi sia dovuta a contingenze;
- agevolare lo svolgimento di trattative tra debitore e creditori, con priorità alle proposte che favoriscono il superamento della crisi;
- semplificare il sistema normativo, uniformando la disciplina dei debitori siano essi consumatori o professionisti;
- ridurre costi e durata delle procedure

ON BOARDING E GESTIONE

«**CRISI** è lo stato del debitore che rende probabile l'insolvenza e che si manifesta con l'**inadeguatezza dei flussi di cassa** prospettici a far fronte alle obbligazioni nei **successivi 12 mesi**».

«**INSOLVENZA** è lo stato del debitore che si manifesta con **inadempimenti od altri fatti esteriori**, i quali dimostrino che il debitore **non è più in grado di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni**».

ADEGUATEZZA DEGLI ASSETTI IN FUNZIONE DELLA RILEVAZIONE TEMPESTIVA DELLA CRISI e ALL'ADOZIONE DI IDONEE MISURE PER FARVI FRONTE

SEGNALI DI ALLARME

- **debiti per retribuzioni** scaduti da almeno 30 giorni pari a oltre il 50% dell'ammontare complessivo mensile delle retribuzioni;
- **debiti verso fornitori** scaduti da almeno 90 > debiti non scaduti;
- **debiti verso banche e degli altri intermediari finanziari** scaduti o sconfinanti da più di 60 giorni che rappresentino complessivamente almeno il 5% del totale delle esposizioni;
- **debiti verso uno o più creditori pubblici qualificati** di cui all'art. 25-novies, c1. (es. INPS, INAI, Ag. Entrate...)

ON BOARDING E GESTIONE

COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI

L'OCRI È STATO SOPPRESSO (con modifica del 2022)

L'imprenditore, che si trova in **condizioni che ne rendono probabile la crisi o l'insolvenza**, ma risulta **ragionevolmente perseguibile il risanamento dell'impresa**, può chiedere al Segretario Generale della Camera di Commercio, la nomina di un **esperto indipendente** scelto da un elenco apposito.

L'**esperto** ha il compito di **agevolare le trattative** tra imprenditore, creditori ed eventuali altri interessati per individuare una soluzione per il superamento della crisi od insolvenza.

E' prevista l'istituzione di una **piattaforma telematica** nazionale a cui possono accedere gli imprenditori attraverso il sito internet di ciascuna Camera di commercio che fornisce:

- **check list** con puntuali indicazioni operative per la redazione del piano;
- **test pratico** per verificare la ragionevole perseguibilità del piano;
- **protocollo** di conduzione della composizione negoziata.

In caso di **incompletezza della domanda**, il Segretario invita l'imprenditore ad integrare le informazioni o la documentazione entro 30 giorni.

Decorso infruttuosamente questo termine, l'istanza non può essere esaminata ma l'imprenditore la può riproporre

ON BOARDING E GESTIONE

MISURE PROTETTIVE

L'imprenditore, con istanza può chiedere l'applicazione di misure protettive del patrimonio per impedire ai creditori di:

- **acquisire diritti di prelazione** se non concordati con l'imprenditore
- **iniziare o proseguire azioni esecutive e cautelari** sul patrimonio o sui beni e sui diritti con i quali viene esercitata l'attività d'impresa

L'applicazione delle misure può essere limitata a determinate iniziative dei creditori a tutela dei propri diritti, a determinati creditori o categorie di creditori.

Sono esclusi dalle misure protettive i diritti di credito dei lavoratori.

La durata complessiva delle misure non può superare il periodo, anche non continuativo, di 12 mesi inclusi rinnovi e proroghe.

GESTIONE DELL'IMPRESA IN PENDENZA DELLE TRATTATIVE

Nel corso delle trattative l'imprenditore conserva la gestione ordinaria e straordinaria dell'impresa e lo fa in modo da evitare pregiudizio alla sostenibilità economico-finanziaria dell'attività.

Non sono soggetti all'azione revocatoria gli atti, i pagamenti e le garanzie posti in essere dall'imprenditore nel periodo successivo all'accettazione dell'incarico da parte dell'esperto, purchè coerenti con l'andamento e lo stato delle trattative e con le prospettive di risanamento

ON BOARDING E GESTIONE

STRATEGIE DI RECUPERO: SOLUZIONE STRAGIUDIZIALE

Il cessionario deve mantenere in essere gli accordi già perfezionati tra cedente e debitore.

La soluzione stragiudiziale è tendenzialmente preferibile ma non sempre accolta

VANTAGGI

CREDITORE Risparmio in termini di tempo e denaro

DEBITORE possibilità di riscattarsi

SISTEMA GIUDIZIARIO evita il collasso

ECONOMIA si evitano fallimenti, si rimette in circolazione denaro

A QUANTO CHIUDO?

Il business plan acquisitivo costituisce il parametro di riferimento pertanto l'obiettivo è:

- Aumentare la somma attesa
- Anticipare il cash flow
- Ridurre i costi

**IL TARGET PRICE NON E'
L'UNICO PARAMETRO DI
RIFERIMENTO**



Cassazione Civ. Sez. I, Ordinanza 34113/2019

Il **Tribunale di Napoli** accoglieva la pretesa di una debitrice il cui debito era stato ceduto ad una società di recupero nonostante fossero in corso trattative e il prezzo della cessione non fosse significativamente diverso da quello da essa stessa proposto.

Il giudice di primo grado condannava la banca a titolo di responsabilità precontrattuale.

La **Corte d'Appello** si è pronunciava in senso diametralmente opposto.

La **Cassazione** conferma la sentenza di appello.

MOTIVAZIONI

La banca non è giudicata responsabile sul presupposto della **convenienza economica** dell'accordo raggiunto dalla stessa con il cessionario.

*«La debitrice aveva offerto sì la stessa somma ma **ratealmente**; inoltre la stessa presentava aspetti di rischio da considerare come negativi ai fini dall'accoglimento della transazione proposta».*

- **La debitrice sarà disposta a trattare con il cessionario? A quali condizioni?**
- **Probabilità e possibilità di accordo dipendono da come il credito e' stato valorizzato in dd in base alle informazioni disponibili**

ON BOARDING E GESTIONE

GACS

Garanzie sulla Cartolarizzazione delle Sofferenze

Garanzie concesse dal Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF) nelle operazioni di cartolarizzazione, con istituzione di un apposito fondo

DL del 4.2.2016 n.18 con validità di 18 mesi estesa successivamente fino al 6.3.2019

DL 25.3.2019 n. 22, convertito dalla legge n. 41/2019, rinnovate per 24 mesi.

Decreto del MEF del 15.7.2021, rinnovate 12 mesi, fino al 14.6.2022

OBIETTIVO

agevolare lo smobilizzo dei crediti in sofferenza e favorire le transazioni aventi ad oggetto lo *stock* di crediti deteriorati riducendo il **bid-ask price spread**

FUNZIONAMENTO

Suddivisione dei crediti in diverse **tranche**, ognuna con proprio rendimento e rischio:

- **Senior:** esposizioni di migliore qualità, che presumibilmente otterranno rimborsi maggiori, sopporta per ultima eventuali perdite legate ai mancati incassi
- **Mezzanine:** assorbono le prime perdite e offrono protezione alle senior, con riguardo alla corresponsione degli interessi, è postergata rispetto alla classe senior e antergata al rimborso del capitale dei titoli junior
- **Junior:** titoli privi di rating, con rendimento estremamente aleatorio, costituiscono un "upside" beneficiando, nel caso in cui i crediti vengano regolarmente incassati e i portatori dei titoli senior siano integralmente soddisfatti – del c.d. excess spread, un premio aggiuntivo con cui i titoli sono maggiormente remunerati

ON BOARDING E GESTIONE

GACS

39#

Il numero di portafogli GACS totali dal 2017 al 2022 con rating Scope

99,2
mld€

Il valore del GBV delle 39 cartolarizzazioni

35%

La quota percentuale sul totale mercato transato Npl dal 2017 al 2022

20#

Il numero degli istituti bancari coinvolti

10#

Il numero dei servicer

93%

La quota percentuale sul totale dei portafogli assistiti da GACS

100%

GACS

75%

Portafoglio
Corporate

99,2
mld€

57%

Portafoglio
Secured

100%

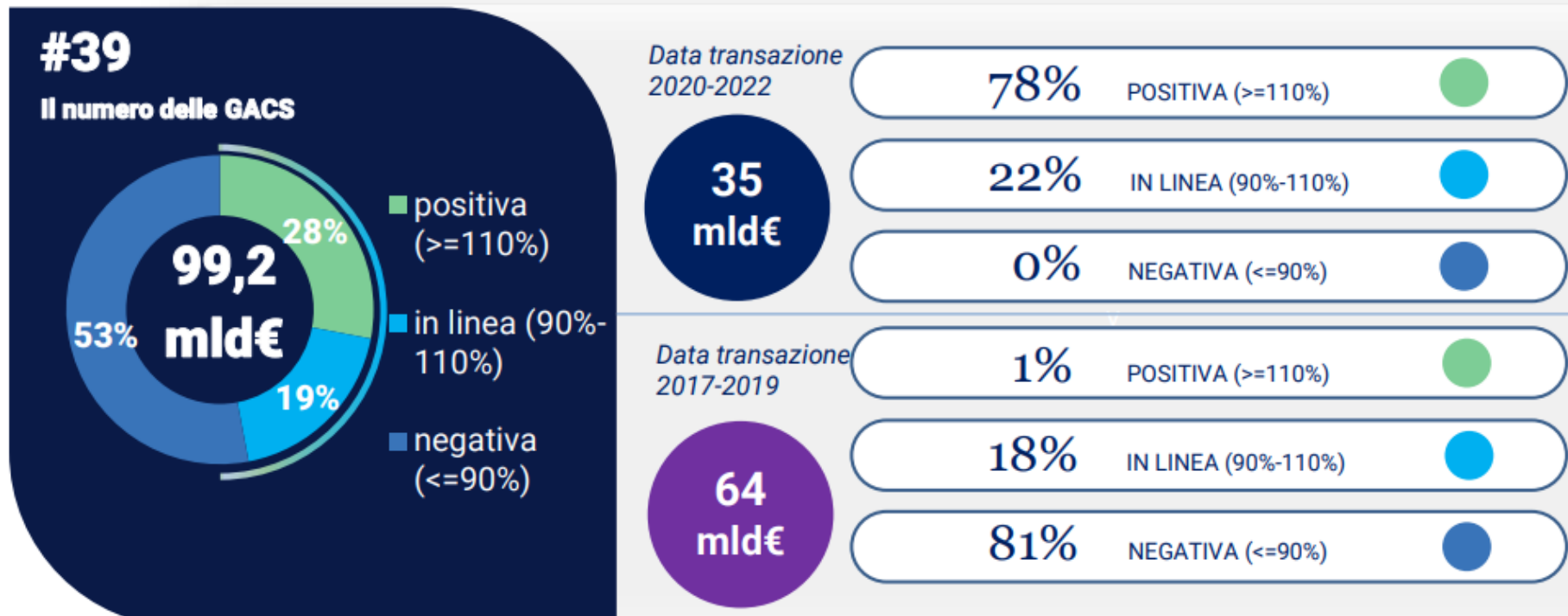
Mercato
Primario

ON BOARDING E GESTIONE

GACS

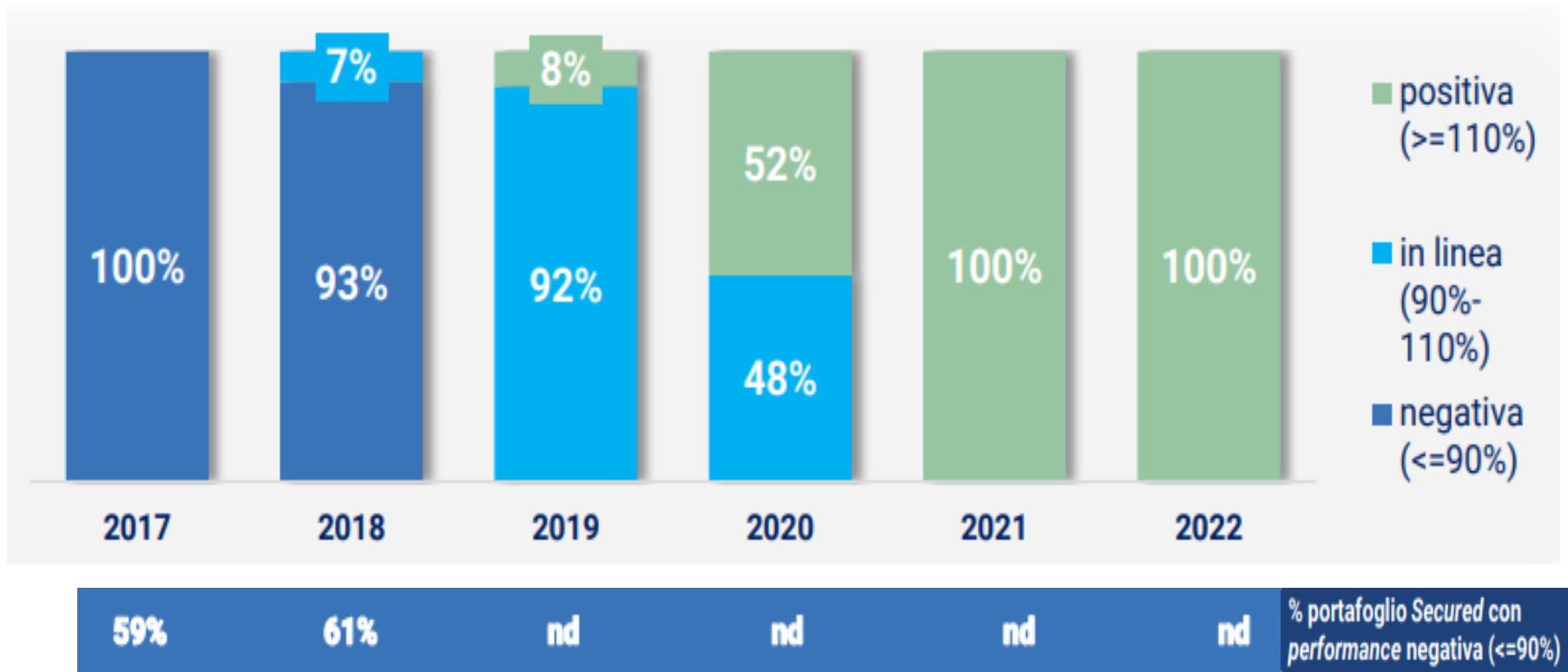
Performance rispetto al business plan originario di 39 cartolarizzazioni GACS con rating scope - dpi dal 1° dicembre 2022, Percentuale e mld€

Circa la metà (47%) dei 99,2 mld€ di GBV cartolarizzati ha una performance positiva o in linea rispetto al business plan originario. I portafogli con GACS che performano meglio rispetto ai target sono quelli con data di transazione più recente (dal 2020 al 2022), sui quali non si registrano ancora delta negativi rispetto ai target di BP.



ON BOARDING E GESTIONE

GACS



ON BOARDING E GESTIONE

GACS

I portafogli con **PERFORMANCE NEGATIVA** rispetto ai target di BP originario sono concentrati nel periodo tra il 2017-2018.

Per le GACS più vecchie è rilevante la quota di secured, il cui recupero ha risentito dell'evento eccezionale legato al biennio pandemico che non avrebbe potuto essere previsto nei target dei business plan, in aggiunta all'impatto sulla collection della vintage di portafoglio.

I portafogli con **PERFORMANCE POSITIVA** sono quelli con data di transazione più recente (2020-2022), sui quali non si registrano ancora delta negativi rispetto al BP.

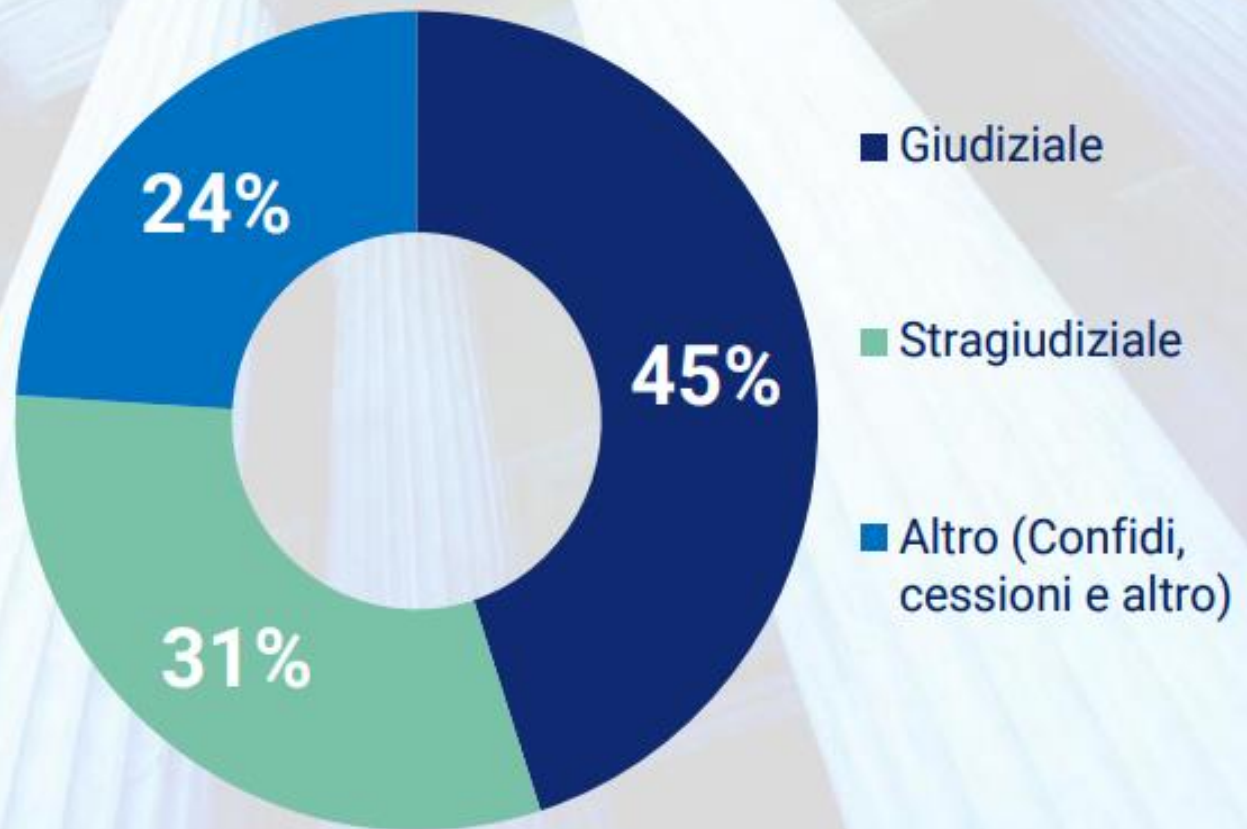
La correlazione tra data della securitization e performance è legata a:

- migliore capacità di recupero che fisiologicamente si registra nei primi anni di lavorazione
- crediti potenzialmente più freschi e BP più prudentiali che hanno potuto tener conto dello shock pandemico.

ON BOARDING E GESTIONE

GACS

GROSS COLLECTION RATIO SUDDIVISO PER STRATEGIA DI RECUPERO, #39 CARTOLARIZZAZIONI GACS CON RATING SCOPE CON ULTIMA DPI AL 1° DICEMBRE 2022 - PERCENTUALE



L'analisi delle strategie di recupero conferma il ruolo centrale dell'azione giudiziale

CARATTERISTICHE

- **incondizionata, irrevocabile, a prima richiesta** a beneficio del detentore del titolo senior
- la struttura dell'operazione deve prevedere l'emissione di almeno due classi differenti di obbligazioni: senior e junior
- il veicolo può emettere una o più tranches mezzanine
- **efficace** solo quando la banca ha trasferito a titolo oneroso almeno il 50%+1 dei titoli junior o, in ogni caso, un ammontare dei titoli junior e, ove emessi, dei titoli mezzanine, che consenta l'eliminazione contabile dei crediti oggetto dell'operazione
- inefficace se la società di cartolarizzazione o i portatori dei titoli decidono di revocare l'incarico del servicer e questo determini un peggioramento del rating del titolo senior
- il **trasferimento dei crediti** deve avvenire ad un prezzo non superiore al valore contabile
- i titoli senior devono soddisfare un livello di rating, assegnato da un'agenzia esterna di valutazione di merito del credito superiore all'ultimo gradino della scala di valutazione del merito di credito «investment grade»
- la SPV non può chiedere la revoca del rating fino all'integrale rimborso dei titoli senior
- concessa a fronte di un corrispettivo fisso annuo determinato a condizioni di mercato, riferito a tre panieri Credit Default Swap riferiti a singoli emittenti italiani il cui rating
- al corrispettivo fisso si aggiunge una maggiorazione ove la tranche senior non sia stata rimborsata entro il terzo anno

GESTIONE DEI CREDITI

La gestione dei crediti deve essere affidata ad un soggetto terzo rispetto alla banca cedente, indipendente e non collegato in alcun modo all'originator

La performance dei servicer è

- **monitorata** tramite un «**Monitoring Tool**» strutturato in tre sezioni che riepilogano:
 1. i dati rappresentativi dell'operazione (GBV e portfolio price)
 2. l'andamento delle diverse classi dei titoli emessi
 3. l'andamento dell'attività di recupero, spese legali, fee, ammontare atteso
- **calcolata** sulla base di tali dati confrontando tra loro:
 - i **valori cumulati dei recuperi effettivi**, al netto di spese legali e remunerazioni dei servicer
 - i **valori cumulati netti attesi indicati nel Business plan initial**, vagliato dalle agenzie di rating (cd. cumulative collection ratio)

ON BOARDING E GESTIONE

ORDINE DI PRIORITA' DEI RIMBORSI

Spese di servicing



Commissioni GACS



Interessi su senior notes



Interessi su mezzanine notes (se emesse)



Rimborso capitale senior notes (fino al rimborso totale)



Rimborso capitale mezzanine notes (se emesse)



Interessi e capitale junior notes

ESCUSSIONE

- **Termine per escussione della garanzia: 9 mesi** dalla scadenza dei titoli senior, in caso di mancato pagamento, anche parziale, delle somme dovute per capitale o interessi
- Nell'ipotesi di **mancato pagamento che perduri per 60 giorni dalla scadenza del termine per l'adempimento**, i detentori dei titoli senior, di concerto e tramite il rappresentante degli obbligazionisti, inviano alla società cessionaria la richiesta per il pagamento dell'ammontare dell'importo scaduto e non pagato
- **decorsi 30 giorni ed entro 6 mesi** dall'invio della richiesta alla società cessionaria, i detentori dei titoli senior possono richiedere l'intervento della garanzia dello stato
- **entro 30 giorni dalla data di ricevimento della documentata richiesta di escussione della garanzia dello Stato**, il MEF provvede alla corresponsione dell'importo spettante ai detentori del titolo senior, non pagato dalla società cessionaria, senza aggravio di interessi o spese
- **con l'escussione della garanzia il Ministero è surrogato nei diritti dei detentori dei titoli senior e provvede al recupero della somma pagata**, degli interessi al saggio legale maturati a decorrere dal giorno del pagamento fino alla data del rimborso e delle spese sostenute per il recupero

ON BOARDING E GESTIONE

**LA CESSIONE E' LA SOLUZIONE AL PROBLEMA DEGLI NPL?
IL DEBITORE CEDUTO SARA' PROPRIAMENTE TUTELATO?**

Se qualcuno ha un debito per un prestito e una tempesta danneggia il suo campo e distrugge il raccolto, o i cereali non crescono a causa della siccità, allora in quell'anno non ha bisogno di dare al creditore alcuna quantità di cereali, ma può lavare nell'acqua la tavola in cui è segnato il debito e non pagare alcun interesse per tale anno.



Legge n.48 del Codice di Hammurabi (1750 a.C. circa).

ON BOARDING E GESTIONE

CONDIVISIONE DEL RISCHIO

Se qualcuno ha prestato all'agricoltore il capitale per coltivare la terra e si aspetta di essere ripagato con i cereali prodotti, tiene in considerazione il rischio delle ostilità naturali che, così distruggono il frutto del lavoro dell'agricoltore e gli impediscono di pagare il debito.

Hammurabi cancellò il debito ritenendo prioritario che l'agricoltore potesse ricominciare a lavorare per il raccolto successivo.

Mantenere in vita il debito sarebbe stato socialmente ed economicamente controproducente.

Vessare i debitori per far pagare loro un debito che chiaramente non sono più in grado di pagare, danneggia l'economia che non si regge solo su obblighi e diritti.



ON BOARDING E GESTIONE

PROBLEMA PIU' ALLARMANTE NEL CASO DELLE INADEMPIENZE PROBABILI

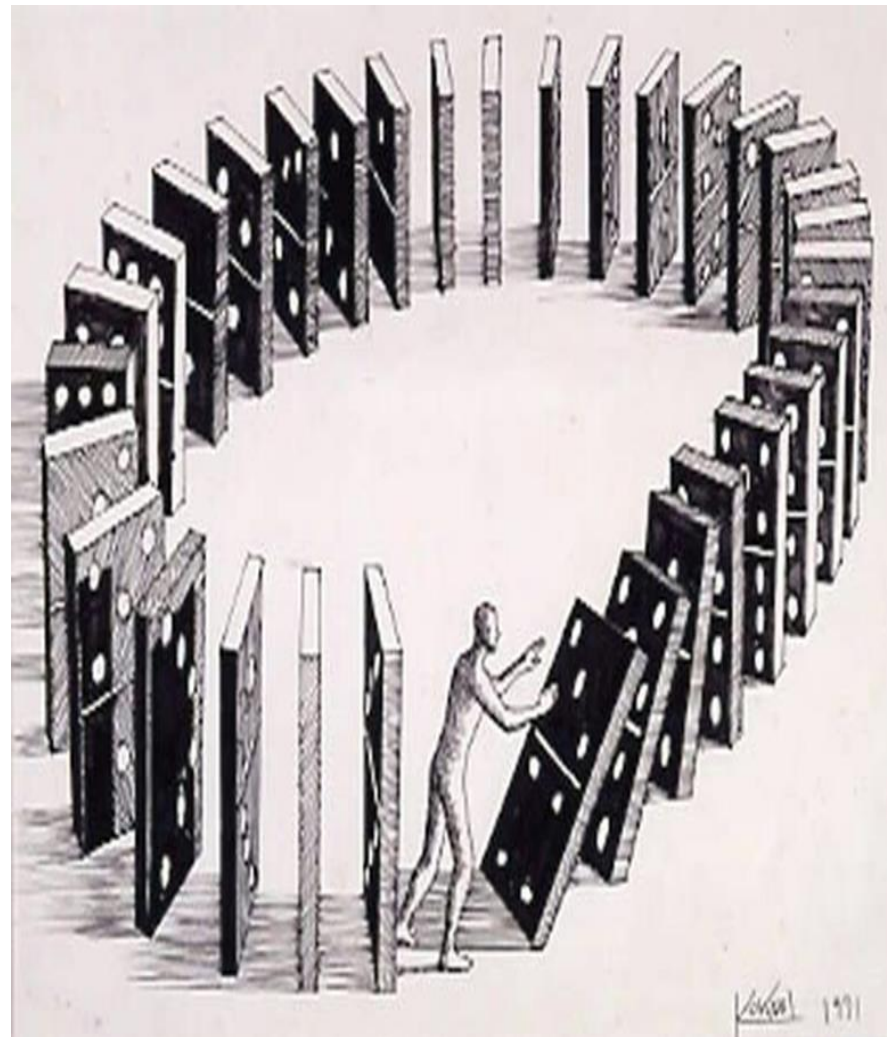
Stato transitorio dopo il quale la
posizione diviene *performing* o *non
performing*

NB

UN SOLO
UTP
MAL GESTITO
PUO' GENERARE
NUMEROSI
NPL

da Utp

a Npl



Grazie!