

LA DUE DILIGENCE

ASPETTI PRATICI E ORGANIZZATIVI

LA DUE DILIGENCE

1. L'ORGANIZZAZIONE
2. VALUTAZIONE DEI COSTI
3. SOGGETTI COINVOLTI
4. GLI STRUMENTI UTILIZZABILI
5. LA PREVISIONE DI RECUPERO
6. BINDING E /O NON BINDING OFFER
7. DUE DILIGENCE ON BOARDING
8. QUESTIONS & ANSWERS



LA DUE DILIGENCE

PREPARAZIONE E PIANIFICAZIONE

Cruciale per il
successo dell'intero
processo di due
diligence per NPL



ATTIVITÀ PRINCIPALI

- **Definizione dell'area di analisi:** identificare le tipologie dei crediti che rientrano nel perimetro, classificandoli per settori (corporate, retail...) o tipologia (crediti secured o unsecured...). Un'accurata segmentazione aiuta a concentrarsi sui crediti più rilevanti per l'acquisizione.
- **Pianificazione del team di lavoro:** Ogni fase richiede competenze specifiche: avvocati per aspetti legali, analisti finanziari per la parte quantitativa, esperti di operazioni per la valutazione delle strategie di recupero. Definire le competenze e assegnare i ruoli giusti è fondamentale per il progresso dell'analisi.
- **Ottimizzazione dei tempi:** L'efficienza nella gestione dei tempi è decisivo, soprattutto considerando la complessità delle operazioni e la necessità di prendere decisioni rapide.

LA DUE DILIGENCE

- **Creazione di un piano dettagliato:** La prima cosa da fare è redigere un piano di lavoro con le scadenze per ogni fase.

Ad esempio, stabilire il tempo necessario per la raccolta dei dati, per l'analisi legale, per la valutazione dei rischi, e per la stesura del report finale.

- **Suddivisione del progetto in sotto-fasi:** Ogni attività deve essere suddivisa in sotto-fasi ben definite, che permettano di monitorare costantemente l'avanzamento.

Ad esempio, la fase di raccolta dati potrebbe essere suddivisa in raccolta dei documenti finanziari, delle informazioni legali, delle strategie di recupero, ecc.

- **Prioritizzazione delle attività:** Non tutte le attività sono ugualmente urgenti. È fondamentale assegnare priorità alle fasi più critiche o che dipendono maggiormente da fattori esterni, come l'ottenimento di documenti da parte del cedente.

- **Automatizzazione e strumenti digitali di gestione:** Utilizzare soluzioni o strumenti di project management per monitorare in tempo reale l'avanzamento delle attività, assegnare compiti, e garantire che tutte le fasi siano completate nei tempi previsti.

LA DUE DILIGENCE

I COSTI

Il costo di una due diligence può variare in base a diversi fattori, tra cui:

- ✓ la dimensione del portafoglio (numero di borrower, crediti, immobili....)
- ✓ la complessità dei crediti (mutui prima casa, mutui frazionati....)
- ✓ la durata del processo (risorse impiegate per tempi lunghi, eventi variabili....)
- ✓ i professionisti coinvolti:
 - consulenti legali
 - consulenti finanziari
 - commerciali
 - tecnici immobiliari
- ✓ spese per la gestione dei dati (gestionali appositi....)
- ✓ spese per la raccolta di informazioni (visure, perizie, indagini....)



Determinante è l'analisi del LOAN DATA TAPE al fine di avere una visione di insieme del PTF ed organizzare le attività

LA DUE DILIGENCE

TEAM DI LAVORO ADEGUATO

- **Formazione di un team multidisciplinare:** La due diligence per NPL coinvolge diverse competenze e il team deve essere composto da esperti in ciascuna di queste aree. È fondamentale che ogni membro del team conosca chiaramente il proprio ruolo e le proprie responsabilità.
- **Compiti e responsabilità chiaramente definiti:** Ogni attività, o tutte, deve essere assegnata a una persona specifica, con scadenze chiare.
- **Monitoraggio costante del progresso:** L'assegnazione dei compiti deve essere supportata da riunioni di aggiornamento regolari per valutare lo stato delle attività e risolvere rapidamente eventuali problemi che potrebbero causare ritardi.



dreamstime.

KEY POINTS

➤ UTILIZZO EFFICIENTE DELLE RISORSE

evitare sovrapposizioni o attività ridondanti

➤ UTILIZZO DI CONSULENTI ESTERNI

decidere quando è necessario rivolgersi a esperti esterni per ottimizzare tempi e costi

LA DUE DILIGENCE

MONITORAGGIO COSTANTE DEL PROGRESSO CONSIGLIABILE



Creare un file excel contenente l'elenco delle posizioni assegnate a ciascuno così da poter **tenere traccia** dello stato della lavorazione

- ✓ utilizzare **diciture "univoche"** così da poterle filtrare e "clusterizzare"
- ✓ creare **PVOT** per fornire una rappresentazione sintetica del SAL

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
- **controllare** dell'andamento della dd rispetto al budget e intervenire tempestivamente in caso di superamento dei costi.

LA DUE DILIGENCE



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 €

LA DUE DILIGENCE

SCARICO DELLA DOCUMENTAZIONE

Individuate le pratiche di competenza è raccomandabile **verificare per ciascuna 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: utile 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



LA DUE DILIGENCE

STIMA E CONTENIMENTO DEI COSTI



Il contenimento dei costi è fondamentale per evitare che la due diligence diventi un processo troppo oneroso condizionando anche il pricing

PIANIFICAZIONE DEL BUDGET

- **Identificazione dei costi fissi e variabili:** In fase di pianificazione, bisogna prevedere sia i costi fissi (ad esempio, gli stipendi per il personale interno) che i costi variabili (ad esempio, consulenze legali esterne, costi per l'utilizzo di software o per la gestione documentale).
- **Preventivazione di consulenze specialistiche:** I costi per le consulenze legali, finanziarie e operative vanno stimati in anticipo. È essenziale ottenere delle offerte chiare e concordare i costi delle consulenze prima di iniziare la due diligence, per evitare sorprese.
- **Creazione di una riserva per imprevisti:** Non tutte le spese possono essere previste con precisione. Una piccola riserva nel budget per imprevisti aiuterà a coprire eventuali costi aggiuntivi non previsti, come la necessità di consulenze legali straordinarie o l'acquisto di informazioni aggiuntive.

LA DUE DILIGENCE

UTILIZZO EFFICIENTE DELLE RISORSE

- **Mappare i flussi di lavoro:** È importante avere una chiara mappatura di tutte le attività, in modo da evitare attività duplicate e sovrapposizioni. Ogni fase deve essere completata prima che la successiva venga avviata, per evitare che più team lavorino su compiti simili contemporaneamente.
- **Condividere le risorse interne:** Se la due diligence coinvolge il personale interno, è utile fare un'analisi delle competenze disponibili per ottimizzare l'utilizzo delle risorse. Un team ridotto ma altamente qualificato può essere più economico rispetto a un team più grande con competenze meno specifiche.
- **Evitare duplicazioni nel trattamento dei dati:** Utilizzare strumenti digitali per centralizzare i dati e le informazioni permette di evitare duplicazioni di lavoro e di ottimizzare l'impiego delle risorse disponibili.



LA DUE DILIGENCE

UTILIZZO DI CONSULENTI ESTERNI

- **Valutare la necessità di consulenti esterni:** Se il team interno non ha tutte le competenze necessarie per una due diligence approfondita, è consigliabile ricorrere a consulenti esterni. Tuttavia, è importante scegliere esperti che possano svolgere il lavoro in modo efficiente, senza causare aumenti ingiustificati dei costi.
- **Contrattualizzare chiaramente le consulenze:** Prima di ingaggiare consulenti esterni, stabilire chiaramente i costi e i limiti di tempo per evitare che i costi aumentino durante il processo. Lavorare con esperti che hanno esperienza diretta nel settore NPL consente di risparmiare tempo ed evitare costi legati alla formazione.



LA DUE DILIGENCE

PREVISIONE E GESTIONE DEI COSTI AGGIUNTIVI

- **Monitorare costantemente:** È essenziale monitorare il progresso della due diligence rispetto al budget, per garantire che non ci siano sforamenti.
- **Controllare le spese in tempo reale:** Utilizzare software di gestione finanziaria per tracciare in tempo reale le spese, identificando eventuali aree in cui si stanno accumulando costi aggiuntivi.
- **Adattare la strategia:** Se i costi superano le previsioni, bisogna essere pronti a prendere decisioni rapide per rivedere la portata del progetto, ridurre le consulenze esterne, o rallentare il processo per ottimizzare i tempi e le risorse.
- **Considerare Possibili Costi Post-Due Diligence:** costo di trasferimento dei fascicoli



LA DUE DILIGENCE

SOGGETTI COINVOLTI

Avvocati



Analisti finanziari



Agenti immobiliari



Commercialisti



Geometri



Notai



LA DUE DILIGENCE

AVVOCATI (?)

- Trattandosi di crediti deteriorati è plausibile che siano State avviate, o debba ipotizzarsi l'avvio di **azioni legali per il recupero del credito**, pertanto è necessario avere una buona conoscenza del diritto al fine di valutare la **correttezza dei titoli, degli atti e 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.
- Solitamente la figura «**di base**» richiesta 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.
- Non è prevista l'applicazione del tariffario forense



ANALISTI FINANZIARI



LA DUE DILIGENCE

COMMERCIALISTI

Oltre agli aspetti legali e finanziari, può essere necessario un esame commerciale per:

- valutare la posizione dell'azienda debitrice, la sua struttura e potenzialità con analisi contabili e dei bilanci
- analizzare la possibilità di una ristrutturazione aziendale per recuperare una parte dei crediti
- esaminare le relazioni redatte nell'ambito delle procedure concorsuali



LA DUE DILIGENCE

GEOMETRI / ARCHITETTI

In presenza di immobili a garanzia è fondamentale saper stimare il valore e lo stato delle garanzie immobiliari.

Il coinvolgimento di tecnici è lasciato alla discrezione del potenziale acquirente anche in funzione della tipologia e della complessità degli assets a garanzia (residenziali, commerciali, industriali...)

E' opportuno:

- **Saper individuare le problematiche:** alcune situazioni potrebbero infatti sembrare «regolari» celando vizi occulti
- rilevare l'eventuale assenza di **corrispondenza** tra catastali ipotecati e pignorati;
- identificare **incongruenze** tra quote di proprietà
- individuare possibili **errori** nelle iscrizioni e/o trascrizioni



LA DUE DILIGENCE

- **valutare l'effettiva utilità di chiedere visure**
- **accertare lo stato di conservazione degli immobili** e le condizioni strutturali, evidenziare eventuali rischi che potrebbero ridurre il valore di mercato
- **verificare la conformità urbanistica e catastale** alle normative locali (permessi di costruzione, destinazione d'uso, autorizzazioni per modifiche, etc.).
- **analizzare delle potenzialità di sviluppo o valorizzazione**, suggerire la possibilità di ristrutturare o riqualificare un edificio per aumentarne il valore di mercato.
- **verificare eventuali problematiche legate a vincoli o servitù**, alcuni immobili possono essere gravati da vincoli (ambientali, storici, paesaggistici, etc.) o servitù che ne limitano l'utilizzo o la vendita, esaminare la presenza di eventuali vincoli registrati e di valutarne l'impatto sull'immobile.



LA DUE DILIGENCE



Se si opta per usufruire di tecnici è fondamentale la **collaborazione degli stessi con i legali** perchè ricerche e approfondimenti siano mirati alla finalità della DD ovvero la stima del recupero del credito escludendo approfondimenti non funzionali (che non influiscono sulla valorizzazione).

VERIFICHE «MASSIVE»

In presenza di volumi elevati di immobili, potrebbero essere disposte visure indistintamente per tutti i borrower o su tutti gli immobili censiti nel loan datatape, l'indagine potrebbe però risultare non esaustiva e/o inutilmente dispendiosa perchè:

- Non vengono intercettati i beni di terzi datori di ipoteca
- Alcuni beni potrebbero essere stati aggiudicati
- Non si intercettano i beni censiti al sistema tavolare



Fondamentale la scelta del momento in cui richiedere le verifiche tecniche.

LA DUE DILIGENCE

STRUMENTI PER EFFETTUARE LE VERIFICHE VISURA IPOTECARIA

Riporta iscrizioni, trascrizioni, annotazioni su immobili o contro persone.

DA CHI PUÒ ESSERE RICHIESTA

Da chiunque, in tutte le conservatorie presenti sul territorio nazionale purché si sia a conoscenza dei dati dall'immobile o della persona per cui si intende ottenere il documento.

COME PUÒ ESSERE RICHIESTA

- **SUL SOGGETTO:** riporta iscrizioni, trascrizioni e annotazioni in capo al soggetto. Si chiede per conoscere le formalità che riguardano il soggetto e che possono quindi pregiudicare il recupero del credito

ATTENZIONE: Non si rilevano ipoteche iscritte su beni del terzo datore di ipoteca

- **SULL'IMMOBILE:** riporta iscrizioni, trascrizioni e annotazioni sull'immobile.

Si chiede per verificare se:

- su un immobile esistono gravami;
- se vi è stata compravendita o donazione;
- se vi sono più contitolarità di quote

LA DUE DILIGENCE

VISURA CATASTALE

Fornisce informazioni dettagliate su terreni o fabbricati registrati al catasto.

COME PUÒ ESSERE RICHIESTA SULL'IMMOBILE

Fornisce i dati identificativi e di classamento dei terreni e fabbricati.

Storica: dati attuali e tutte le variazioni dei dati nel corso del tempo.

SUL SOGGETTO

Fornisce i dati anagrafici dell'intestatario del terreno/fabbricato e i dati identificativi e di classamento dei terreni e fabbricati intestati.

Storica: Include dati attuali e tutte le variazioni dei dati nel corso del tempo.

Si richiedono se si vuole identificare con precisione l'immobile oggetto di garanzia e per conoscere:

- se su un terreno ci sono stati passaggi di proprietà
- se un fabbricato ha cambiato la destinazione d'uso
- la rendita catastale di un terreno o fabbricato
- se ci sono state variazioni nell'accatastamento da quando è stata iscritta l'ipoteca e l'eventuale pignoramento

LA DUE DILIGENCE



SISTEMA CATASTALE TAVOLARE

Nelle attuali **province di Trieste, Gorizia, Trento, Bolzano**, in alcuni comuni della provincia di Udine (Aiello del Friuli, Aquileia, Campolongo al Torre, Cervignano del Friuli, Chiopris-Viscone, Fiumicello, Malborghetto-Valbruna, Pontefella (la parte orientale di Pontebba), Ruda, San Vito al Torre, Tapogliano, Tarvisio, Terzo di Aquileia, Villa Vicentina e Visco), nel comune di Pedemonte e l'ex comune di Casotto (Provincia di Vicenza), nei comuni di Magasa e Valvestino (Provincia di Brescia) e in tre comuni della Provincia di Belluno (Cortina d'Ampezzo, Colle Santa Lucia e Livinallongo del Col di Lana).

Tutte le partite tavolari in un comune catastale costituiscono il libro fondiario di quel comune.

Il catasto tavolare è un sistema a base propriamente reale, cioè esso riguarda sempre ed unicamente l'immobile.

Ciascun immobile ha la sua partita tavolare a cui sono collegate tutte le informazioni relative all'immobile, dalle dimensioni alla proprietà.

Per sapere tutte le vicende giuridiche relative ad un immobile basta quindi conoscerne il numero di particella.

LA DUE DILIGENCE

ESPERTI IN 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.



LA DUE DILIGENCE

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/>



LA DUE DILIGENCE

LA VALUTAZIONE DELL'IMMOBILE

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



LA DUE DILIGENCE

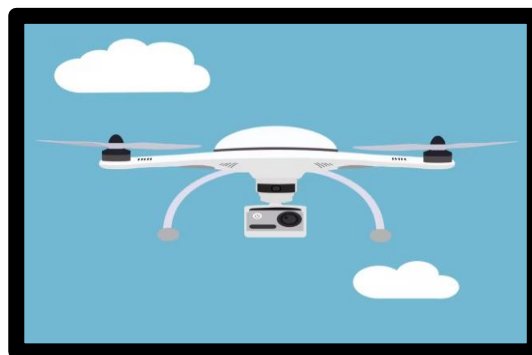
MODALITA' DI VALUTAZIONE DELL'IMMOBILE

SOPRALLUOGO: visita completa dell'immobile con accesso all'interno

DRIVE BY: visita con passaggio dall'esterno

DESKTOP: valutazione «a tavolino» sulla base di descrizione e foto

BY DRONE: utilizzo di strumenti tecnologici



LA DUE DILIGENCE

PER LA VALORIZZAZIONE DELLE GARANZIE PERSONALI È NECESSARIO SVOLGERE APPROFONDIMENTI SULLA PATRIMONIALITÀ DEI GARANTI

- Non sempre in fase di DD può essere conveniente effettuare approfondimenti considerati i costi connessi
- Solitamente l'arricchimento delle informazioni è conveniente quando il recupero dal debitore principale è esiguo
- La qualità delle informazioni fornite dal cedente costituisce un fattore importante che può comportare un notevole risparmio per l'acquirente in termini di costi e tempo
- Maggiori sono le informazioni fornite sul garante, maggiore sarà la possibilità di determinare con precisione il possibile recupero e quindi condizionare il pezzo di acquisto



LA DUE DILIGENCE

NEW

INFORMATIVA AI POTENZIALI ACQUIRENTI DI CREDITI IN SOFFERENZA NUOVO ART.114.4 TUB (SDM)



1. Le banche forniscono ai potenziali acquirenti di crediti in sofferenza le informazioni necessarie a questi ultimi per effettuare una valutazione del credito e della probabilità di recuperarne valore, nel rispetto delle vigenti normative in materia di riservatezza.

Le informazioni sono fornite anche quando il potenziale acquirente è una banca.

.....

5. La Banca d'Italia può estendere l'applicazione del c. 1 anche a soggetti diversi dalle banche, identificando i casi in cui le informazioni necessarie per effettuare una valutazione del credito e la probabilità di recuperare il relativo valore sono fornite al potenziale acquirente di crediti in sofferenza e disciplinando modalità e contenuti dell'informativa.

LA DUE DILIGENCE

ORGANIZZAZIONE E DATA ROOM



**REAL
or
VIRTUAL**



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**

LA DUE DILIGENCE

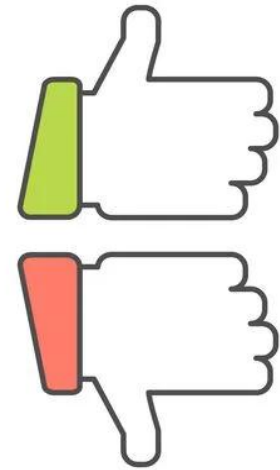


DUE DILIGENCE «IN PRESENZA»

- 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



LA DUE DILIGENCE

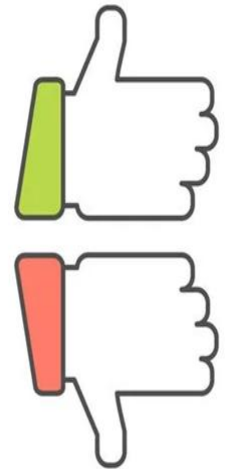
VIRTUAL DATA ROOM

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



LA DUE DILIGENCE

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.

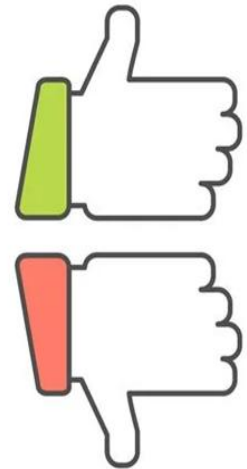
Solitamente il file è parzialmente popolato con i dati migrati dal data tape del cedente per cui potrebbe essere richiesta la verifica dei dati presenti e l'arricchimento con quelli mancanti.

VANTAGGI

- ✓ Strumento “universale”
- ✓ Utilizzabile off-line
- ✓ Costituisce già il business plan
- ✓ Può richiedere l'uso di un foglio ward 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



LA DUE DILIGENCE

GLI STRUMENTI

SOFTWARE GESTIONALI

Software da popolare con l'inserimento dei dati mancanti.

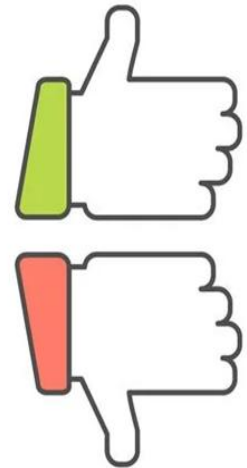
Solitamente i sistemi sono parzialmente popolati con i dati migrati dal data tape del cedente per cui potrebbe essere richiesta la verifica dei dati presenti e l'arricchimento con quelli mancanti.

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



LA DUE DILIGENCE

AUTOMATISMI NEL DATA ENTRY

Annunci d'asta e PST

255668-501252 (GIU

AZIONE Lotto Caratteristiche Fase Unica

+ x ✓

Azione: PIGNORAMENTO Inizio Azione

Azione Contro: COLOMBO GIUSEPPE

Nr. Procedura: DA AVVIARE Tribunale: COMO

Avvocato:

Creditori Procedenti: Noi

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

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

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

LA DUE DILIGENCE

AUTOMATISMI NEL DATA ENTRY

Lettura automatica delle CTU

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

+ x ✓ ✗

Azione: Nr. 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: Azione: 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

LA DUE DILIGENCE



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, in tal caso è necessaria una attività di:

- ✓ Aggiornamento
- ✓ Arricchimento
- ✓ Correzione

**Più precise e
aggiornate sono
le informazioni**

**Più precisa e
attendibile è la
valorizzazione**

**Più veloce è LA
DUE DILIGENCE e
MINORI I COSTI**

LA DUE DILIGENCE

DATA ENRICHMENT 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.



LA DUE DILIGENCE

QUESTIONS AND ANSWERS

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



LA DUE DILIGENCE

QUESTIONS AND ANSWERS

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

LA DUE DILIGENCE



BEST EXECUTIONS
PRACTICES
(2022/C 405/01)

QUESTIONS AND ANSWERS

Al fine di organizzare una procedura Q&A in maniera efficiente, affidabile e trasparente, il venditore può adottare i seguenti step:

- stabilire il **formato da utilizzare** per porre le domande
- fissare **scadenze sia per le domande che per le risposte** (ad es.: si possono formulare domande fino a venerdì e le risposte devono essere fornite entro il mercoledì successivo)
- determinare un **numero massimo ragionevole di domande** che ciascun investitore ha a disposizione;
- **condividere le risposte** (ed eventualmente le domande corrispondenti) con tutti gli investitori della fase 2. Opportuno informare gli investitori della fase 2 in merito a questo aspetto prima di avviare la procedura Q&A affinché gli investitori non includano proprie informazioni riservate nelle loro domande.

Q&A

LA DUE DILIGENCE

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?



LA DUE DILIGENCE



BEST EXECUTIONS
PRACTICES
(2022/C 405/01)

Tempistiche e contenuti delle riunioni di gestione dovrebbero essere preparati dall'inizio

Consentire il **confronto con uno o più dipendenti del venditore** che dispongono di una profonda conoscenza degli NPL, inclusi i requisiti di concessione del prestito, i titoli sottostanti, le azioni di rinegoziazione precedenti, ecc.

TEMPISTICHE

- una o più riunioni di gestione dovrebbero essere programmate in un momento in cui gli **investitori hanno già avuto la possibilità di familiarizzare con i dati e i documenti**
- le riunioni di gestione dovrebbero avvenire **non meno di 2 settimane prima della BO** per offrire agli investitori l'opportunità di includere, nella loro valutazione degli NPL, le informazioni raccolte durante la riunione

Il venditore dovrebbe riepilogare i risultati e le informazioni principali delle riunioni di gestione e distribuirli a tutti gli investitori.



LA DUE DILIGENCE

LE PREVISIONI DI RECUPERO



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

LA DUE DILIGENCE



Individuata la strategia si procede con la determinazione del

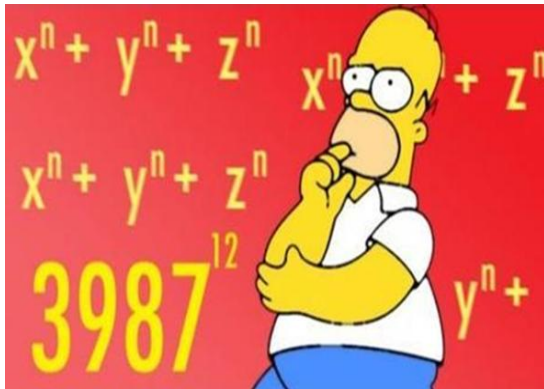
CASH FLOW

«QUANTO E QUANDO»

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.



LA DUE DILIGENCE

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**



LA DUE DILIGENCE



RECOVERY

**PRESENTAZIONE ALMENO
DI DUE SCENARI**

BEST CASE

Previsione di recupero più
aggressiva

WORST CASE

Previsione di recupero più
conservativa

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**

LA DUE DILIGENCE



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**



LA DUE DILIGENCE



CUTOFF DATE

DATA DI INIZIO DEL BUSINESS PLAN

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

LA DUE DILIGENCE

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 DALLA DUE DILIGENCE 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

LA DUE DILIGENCE

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?

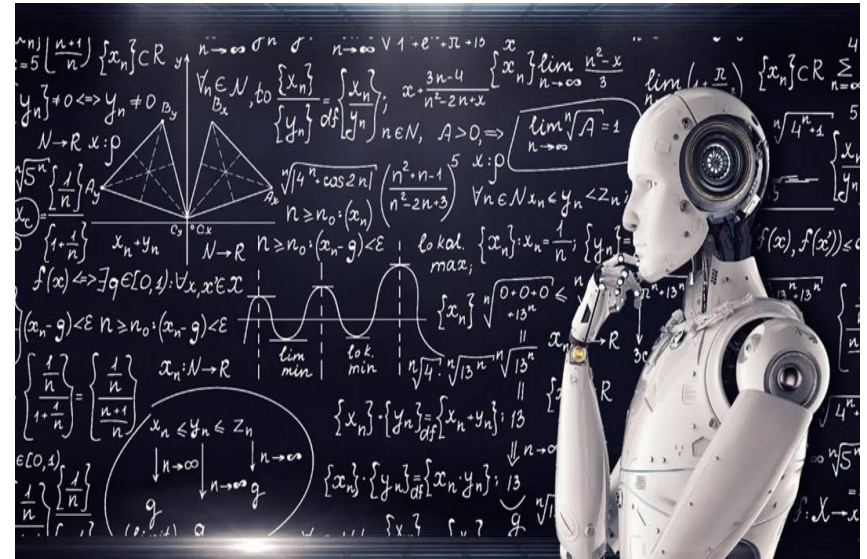
- ✓ Quanto è determinato dalla banca secondo i principi contabili internazionali?
- ✓ Al prezzo di mercato offerto dagli investitori?



The Price?
GOOD QUESTION!

LA DUE DILIGENCE

METODI DI ELABORAZIONE DEL BUSINESS PLAN INTELLIGENZA «NATURALE» vs INTELLIGENZA «ARTIFICIALE»



BUSINESS PLAN MANUALE

Il cash flow viene calcolato dall'analista mediante computi aritmetici basati sui dati raccolti nel corso della DUE DILIGENCE

BUSINESS PLAN AUTOMATICO

Il cash flow viene calcolato automaticamente da un software appositamente sviluppato che combina mediante algoritmi i dati raccolti nella DUE DILIGENCE

LA DUE DILIGENCE



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

LA DUE DILIGENCE

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»

LA DUE DILIGENCE

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



LA DUE DILIGENCE

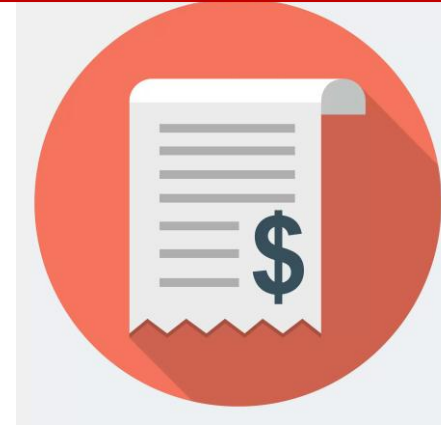


SPESE E COSTI

- ✓ 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 CONCORDATA % fissa solitamente tra 10 e 20%

LA DUE DILIGENCE

CASE STUDY

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 €

LA DUE DILIGENCE

CASE STUDY

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)

LA DUE DILIGENCE

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

LA DUE DILIGENCE

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%

LA DUE DILIGENCE

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

LA DUE DILIGENCE

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.

LA DUE DILIGENCE

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%

LA DUE DILIGENCE

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:

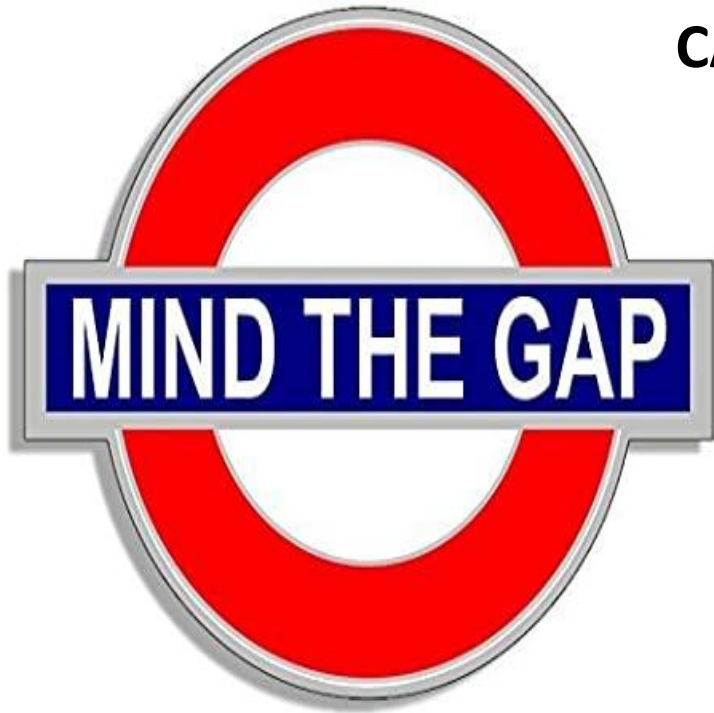
- valutare l'opportunità dell'investimento
- determinare il prezzo di acquisto

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

- Advisor Legale
- Advisor Real Estate
- Advisor Finanziario



LA DUE DILIGENCE



**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).

LA DUE DILIGENCE

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**

LA DUE DILIGENCE



BEST EXECUTIONS
PRACTICES
(2022/C 405/01)

BINDING / NON BINDING OFFER

IL CEDENTE PUO' DECIDERE TRA PROCEDURE DI CESSIONE **BIFASE** O **MONOFASE**

PROCEDURA BIFASE

«Consigliabile nel caso in cui il numero di potenziali investitori sia > 5 »

➤ **Fase 1 = NBO (Non Binding Offer) Offerta Non Vincolante**

Non vincolano giuridicamente il proponente ad acquistare il portafoglio

Rivolta ad una cerchia di potenziali acquirenti per effettuare una «pre-selezione»

Caratterizzata da due livelli di comunicazione delle informazioni

➤ **Fase 2 = BO (Binding Offer) Offerta Vincolante**

Rivolta agli offerenti selezionati dalla fase 1

L'acquirente si impegna giuridicamente a formulare un'offerta di acquisto

PROCEDURA MONOFASE

➤ **Fase unica = BO (Binding Offer) Offerta Vincolante**

L'acquirente si impegna giuridicamente a formulare direttamente un'offerta di acquisto.

A tutti gli offerenti vengono comunicate le medesime informazioni contemporaneamente.

LA DUE DILIGENCE



BEST EXECUTIONS
PRACTICES
(2022/C 405/01)

PROCEDURA BIFASE

➤ Fase 1 – NBO - IL VENDITORE:

- ✓ seleziona un primo gruppo di potenziali investitori
- ✓ **fornisce un set informativo «di partenza» per suscitare l'interesse degli investitori**
 - **teaser** contenente i principali dati sui crediti oggetto dell'operazione
 - **memorandum** d'informazione con descrizione dettagliata del PTF
 - **data tape** con informazioni sul prestito
 - **lettera sulla procedura** che indica tutte le fasi e il calendario dell'operazione
- ✓ **chiede di avanzare una offerta** entro un tempo predefinito
- ✓ sceglie ed ammette alla fase 2 un elenco ristretto di investitori

➤ Fase 2 – BO - IL VENDITORE:

- ✓ condivide tutte le informazioni sui crediti deteriorati raccolte nelle fasi precedenti
- ✓ condivide il progetto di LSPA con gli investitori in quanto
- ✓ deve stabilire il fattore o i fattori decisivi ai fini della selezione dell'offerente preferito
- ✓ confronta e analizza le diverse offerte degli investitori
- ✓ redige una relazione di analisi delle BO

L'obiettivo è ricevere una BO da tutti gli investitori ammessi entro la data e nella forma stabilite

LA DUE DILIGENCE



BEST EXECUTIONS
PRACTICES
(2022/C 405/01)

FASE 1

DISTRIBUZIONE DEL PACCHETTO INFORMATIVO

All'inizio della fase 1, il venditore deve fornire a ciascun investitore:

- informazione che tale investitore è stato ammesso alla fase 1
- calendario dettagliato per la fase 1 e idealmente già il calendario approssimativo per la fase 2
- informazioni in merito ai requisiti stabiliti dal venditore in termini di formato e contenuti della NBO
- teaser
- memorandum d'informazione
- tape di dati sul prestito
- lettera di procedura
- scheda del LSPA (eventuale)



LA DUE DILIGENCE



BEST EXECUTIONS
PRACTICES
(2022/C 405/01)

DUE DILIGENCE INIZIALE

Gli investitori della fase 1 effettuano una diligenza dovuta iniziale sulla base delle informazioni disponibili

Possibilità di consentire una procedura **Q&A** con gli investitori della fase 1 che potrebbero già porre domande **limitate** al venditore.

Ciò potrebbe essere giustificato dalla potenziale complessità del perimetro della vendita e/o dal numero di offerenti.

Durante la prima tornata, il venditore in alternativa:

- gestirà le domande degli investitori in un fascicolo centralizzato e successivamente preparerà le risposte a tali domande
- fornirà materiale di sostegno per affrontare le preoccupazioni iniziali degli investitori.

Parallelamente il venditore continuerà la preparazione dei materiali pertinenti aggiuntivi per la seconda tornata.



LA DUE DILIGENCE



BEST EXECUTIONS
PRACTICES
(2022/C 405/01)

NON BINDING OFFER

- Entro il periodo di tempo stabilito dal venditore, nella lettera di procedura o in altri materiali, viene richiesto agli investitori della fase 1 di presentare una NBO
- Ricevute le NBO il venditore le confronta e analizza producendo una relazione di analisi.
- Se necessario, possono essere condotte brevi discussioni con i singoli investitori al fine di chiarire alcuni aspetti delle rispettive NBO.

OBIETTIVO

Consentire al venditore di **includere in un elenco ristretto gli investitori selezionati** e di continuare la procedura di vendita fornendo agli investitori della fase 2 accesso a informazioni e dati riservati più dettagliati.

Gli **investitori non selezionati** per passare alla fase 2 devono essere informati il prima possibile in maniera da rafforzare la reputazione del venditore come un operatore di mercato affidabile e trasparente.

LA DUE DILIGENCE



BEST EXECUTIONS
PRACTICES
(2022/C 405/01)

FASE 2

DISTRIBUZIONE DEL PACCHETTO INFORMATIVO

All'inizio della fase 2, il venditore fornisce a ciascun investitore:

- l'informazione che l'investitore in questione è stato ammesso alla fase 2
- un **calendario dettagliato** che indichi ogni passo principale, compresi eventuali dati, documenti o informazioni che devono essere forniti dal venditore. Tale calendario dovrebbe essere realistico e tutte le modifiche apportate dovrebbero essere il più trasparenti possibile, al fine di preservare la reputazione di affidabilità del venditore
- informazioni in merito ai requisiti stabiliti dal venditore in termini di formato e contenuti della BO. È consigliabile che il venditore richieda agli investitori della fase 2 di specificare, ad esempio, le ipotesi su cui si basa la loro BO
- eventuali **costi** che, in base al progetto di LSPA, sono a carico dell'acquirente, sono comunicati in tale contesto
- comunicazione delle fasce orarie fisiche di DD o fornitura di documentazione virtuale
- progetto di LSPA



LA DUE DILIGENCE



BEST EXECUTIONS
PRACTICES
(2022/C 405/01)

DURANTE LA PROCEDURA IL VENDITORE DEVE FORNIRE



- **informazioni** aggiuntive/aggiornate, potenzialmente su richiesta di uno o più investitori oppure non appena diventano disponibili informazioni aggiornate
- **risposte** tempestive alle domande poste nel contesto della procedura Q&A
- se, quando e in quale forma sono previste una o più **riunioni di gestione**
- i **risultati** pertinenti delle riunioni di gestione da condividere con tutti gli investitori
- **date** nelle quali è previsto che gli investitori forniscano determinati risultati

Il venditore dovrebbe fornire informazioni sui **criteri** o sulle **motivazioni di selezione** nonché eventuali inclusioni o esclusioni rispetto all'oggetto della vendita.

Il venditore deve essere preparato alla possibilità che gli investitori della fase 2 chiedano **documentazione aggiuntiva** per i casi scelti qualora la selezione del venditore non sembri coprire un campione statistico casuale di dimensioni pertinenti.

LA DUE DILIGENCE



BEST EXECUTIONS
PRACTICES
(2022/C 405/01)

ORIENTAMENTI SULLA BO E FORMATO

Il venditore deve stabilire, idealmente prima dell'inizio della fase 2, le specifiche concernenti la BO che desidera siano rispettate.

Le specifiche concernenti la BO possono fare riferimento a:

- tipo di formato
- modo di consegna
- contenuti (es. l'investitore deve nominare soggetto acquirente, soggetto previsto per la gestione; qualora la BO sia soggetta a finanziamento, eventuali condizioni o approvazioni interne; durata di validità della BO, ecc.)
- determinazione dei prezzi (es. devono fornire il prezzo complessivo o dettagliato)
- prezzo lordo/netto, (se il prezzo di acquisto offerto costituisce l'importo finale dovuto («netto») o se si tratta del prezzo lordo, ossia, se in passato il venditore abbia stabilito una data di cut-off, da tale prezzo lordo verrebbero detratti i proventi ricevuti in relazione agli NPL a partire dalla data di cut-off)
- tornate di offerta e tipo di asta (ad esempio il venditore può richiedere una BO sotto forma di offerta sigillata qualificante, un'asta a tempo o una combinazione).

LA DUE DILIGENCE



Perfezionato l'accordo di cessione inizia il **trasferimento ufficiale dei dati e dei fascicoli** dal cedente al cessionario

IPOTESI

1. Portafoglio **INTERAMENTE** analizzato in due diligence
2. Portafoglio **NON INTERAMENTE** analizzato in due diligence: una componente viene acquistata con valorizzazione statistica

In entrambi i casi è opportuna una due diligence post acquisitiva



LA DUE DILIGENCE

PERCHÉ LA DD POST-ACQUISITIVA È FONDAMENTALE?

PORTAFOGLIO INTERAMENTE ANALIZZATO IN DD

- ✓ Confermare che tutte le informazioni raccolte siano corrette
- ✓ Acquisire i riscontri non forniti tempestivamente in fase di DD
- ✓ Verificare la completezza documentale

PORTAFOGLIO NON INTERAMENTE ANALIZZATO IN DD

- ✓ Verificare lo stato dei crediti
- ✓ Analizzare i rischi
- ✓ Valutare della strategia di recupero
- ✓ Accertare la conformità legale in funzione delle

REPRESENTATION & WARRANTIES



LA DUE DILIGENCE

REPRESENTATION & WARRANTIES

Le R&W forniscono garanzie sullo stato dei crediti ceduti e fungono da tutela per l'acquirente che si basa anche su tali dichiarazioni per valutare i rischi dell'operazione.

Representation: Sono dichiarazioni fatte dalla parte cedente riguardo a determinati aspetti dei crediti. Si tratta di affermazioni che confermano la veridicità di fatti o condizioni esistenti al momento della cessione.

Warranties: Sono promesse che la parte cedente fa in merito alla veridicità e validità delle rappresentazioni fatte. In pratica, la cedente garantisce che le dichiarazioni fatte nella "representation" sono corrette e che, se risultano false o non corrispondenti alla realtà, il cessionario ha diritto a ottenere un risarcimento o altre forme di tutela.



LA DUE DILIGENCE

A COSA SERVONO

Protezione per il cessionario: essenziali per proteggere l'acquirente. Se le dichiarazioni fatte dal cedente sono errate o ingannevoli, l'acquirente può rivalersi legalmente e chiedere un risarcimento o un adeguamento dei termini dell'accordo.

Riduzione dei rischi: Il cessionario può basarsi sulle dichiarazioni del cedente per fare una valutazione più precisa del valore e della qualità dei crediti acquistati.

Trasparenza: Aumentano la trasparenza del processo, poiché forniscono una visione chiara e completa della situazione dei crediti, degli eventuali rischi legali, finanziari e operativi associati.

Meccanismo di tutela post-cessione: In caso di violazione di una rappresentazione o garanzia, il contratto di cessione stabilisce meccanismi di tutela, come il diritto a chiedere indennizzi o a ridurre il prezzo d'acquisto.



LA DUE DILIGENCE

CONTENUTI PRINCIPALI

Esistenza e validità del credito

- **Esistenza giuridica del credito:** il credito esiste ed è effettivamente vantato nei confronti del debitore.
- **Validità del credito:** che non è estinto o prescritto, ma ancora esigibile.
- **Titolarità del credito:** Il cedente è l'unico legittimo titolare del credito e non lo ha già ceduto a terzi.

Documentazione e completezza

- **Documentazione completa e corretta:** Il cedente garantisce che tutti i documenti relativi al credito siano forniti e siano completi e corretti.
- **Autenticità dei documenti:** Viene garantita l'autenticità della documentazione fornita al cessionario.



FASI DELLA CESSIONE

Garanzie correlate al credito

- **Esistenza e validità delle garanzie:** Se il credito è garantito viene assicurato che tali garanzie esistano e siano valide ed efficaci.

Compliance normativa

- **Rispetto delle normative vigenti:** Il credito è stato originato in conformità con le normative applicabili (es. antiriciclaggio, usura, trasparenza bancaria, ecc.).
- **Conformità delle procedure di recupero:** Se sono già state avviate azioni legali o stragiudiziali per il recupero del credito, il cedente dichiara che tali azioni sono state condotte in conformità con la legge



FASI DELLA CESSIONE

Assenza di vincoli o gravami

- Viene garantito che il credito non sia gravato da accordi che possano limitarne la disponibilità per il cessionario.

Informazioni e trasparenza

- **Completezza delle informazioni fornite:** che tutte le informazioni relative al credito, al debitore e alle eventuali garanzie sono state fornite al cessionario e sono veritiere.
- **Assenza di informazioni omesse:** Non ci sono informazioni rilevanti che il cedente abbia ommesso e che possano influire negativamente sulla valutazione del credito da parte del cessionario.



FASI DELLA CESSIONE

VIOLAZIONE DELLE R&W e RESPONSABILITÀ DEL VENDITORE

Rimedi e conseguenze

Le R&W sono accompagnate da **rimedi contrattuali** che stabiliscono le conseguenze nel caso in cui una delle garanzie si riveli falsa o inadeguata.

Questi rimedi possono includere:

- **Indennizzi:** Il cedente si impegna a risarcire il cessionario per eventuali perdite subite a causa di R&W non rispettate.
- **Risoluzione del contratto:** In alcuni casi, il cessionario può avere il diritto di risolvere il contratto.
- **Riduzione del prezzo:** Può essere prevista una riduzione del prezzo pagato per i crediti in caso di violazione delle R&W.



LA DUE DILIGENCE

LE FASI

Pianificazione e assegnazione pratiche



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 team pricing



BINDIG – NON BINDING OFFER

LA DUE DILIGENCE



- ✓ PRE-ANALISI DEL LOAN DATATAPE
- ✓ OTTIMIZZAZIONE DEI TEMPI
- ✓ PIANIFICAZIONE DEL BUDGET
- ✓ AMMINISTRAZIONE E MONITORAGGIO DEI COSTI
- ✓ UTILIZZAZIONE DI SOFTWARE
- ✓ GESTIONE DOCUMENTALE CENTRALIZZATA
- ✓ ANALISI AUTOMATIZZATA DEI DATI
- ✓ AUTOMAZIONE DELLE COMUNICAZIONI
- ✓ OSSERVAZIONE COSTANTE
- ✓ BUSINESS PLAN
- ✓ DUE DILIGENCE POST ACQUISITIVA
- ✓ REPRESENTATION & WARRANTIES

LA DUE DILIGENCE



LA DUE DILIGENCE

GRAZIE