

GUIDA AL NUOVO MERCATO NPL

**COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE
DILIGENCE AL BUSINESS PLAN**

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

- 1. Dove trovare le informazioni sui crediti in vendita**
- 2. Le fasi della cessione**
- 3. Modalità della vendita**
- 4. La due diligence degli NPL**
- 5. NPL ipotecari e chirografari: differenze e conseguenze**
- 6. Quali sono i parametri valutare per l'acquisto di un credito**
- 7. Business plan: le previsioni di recupero**
- 8. Pricing: la determinazione del prezzo ed i fattori condizionanti**
- 9. Questions & Answers**

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

«ORINATION»

COME INDIVIDUO I CREDITI IN CESSIONE?



RIVOLGERSI DIRETTAMENTE AI TITOLARI DEI CREDITI

- Istituti bancari
 - SPV
- Intermediari finanziari (106 TUB)
 - Gestori dei Crediti (114 TUB)

Individuare l'ufficio competente e la persona da contattare per manifestare l'interesse all'acquisto

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

2

MARKET ON LINE PIATTAFORME TELEMATICHE

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

PRINCIPALI VANTAGGI

- Ampliamento e diversificazione di compratori
- Trasparenza
- Processi standardizzati
- Riduzione di costi e tempi di due diligence
- Limitazione delle asimmetrie informative
- Allineamento dei prezzi verso livelli più equi



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

3

PORTALE DEI TRIBUNALI FALLIMENTI - ESECUZIONI

Possibile sfruttare il «processo inverso»
partendo dall'**individuazione del debitore o dell'immobile**
per risalire al creditore.

Limiti connessi alla **privacy** per cui l'unico modo per individuare i creditori è verificare le formalità che colpiscono l'immobile così da identificare i creditori iscritti.

Nel caso delle procedure concorsuali, il nome del debitore, soggetto a procedure, è pubblico ed in alcuni casi è possibile trovare documentazione pubblicata.

<https://www.portalecreditori.it/>
<https://pvp.giustizia.it/pvp/>

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

LE FASI DELLA CESSIONE



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

«PROTOCOLLO» DI VENDITA

E' il venditore che determina le modalità della vendita

E' fondamentale chiarire sin da subito siano chiare le modalità della vendita poiché determinano il metodo di approccio alla due diligence ed i tempi.

Nell'intento **di favorire le cessioni** rendendole meno onerose per l'acquirente, il legislatore eurocomunitario ha fornito indicazioni circa il miglior metodo da adottare in caso di vendita, trasferendo al cedente maggiori responsabilità nella preparazione del corredo informativo

Maggiori/migliori
le informazioni



Minori i costi di
DD



Maggiore il
margine di
prezzo offerto

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



BEST EXECUTIONS SALE

Il contributo della Comunità Europea

Comunicazione della Commissione sugli orientamenti relativi a una procedura di vendita alle condizioni migliori di crediti deteriorati sui mercati secondari 21.10.2022

Pubblicata nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea C 405/1

La Commissione ha sviluppato orientamenti relativi a una **procedura di vendita** di crediti deteriorati **alle condizioni migliori**

FINALITA'

- incoraggiare procedure di vendita/acquisto di buona qualità
- fornire assistenza a venditori e acquirenti con meno esperienza

COSA PREVEDE

- la **sequenza delle principali attività** da svolgere nella preparazione della procedura competitiva
- **pratiche e condizioni** ritenute **necessarie** per conseguire un esito positivo

I partecipanti al mercato non sono tenuti a seguire gli orientamenti ma offrono a venditori e acquirenti di NPL una procedura chiara e strutturata che dovrebbe consentire di ottenere un esito positivo

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

INTRODUZIONE DEI CREDITI SUL MERCATO IL TEASER

DOCUMENTO DI MARKETING ANONIMO CHE RIASSUME GLI ELEMENTI PRINCIPALI DEL PTF

Viene fornito a potenziali investitori **prima della firma di un NDA** permettendo il raggiungimento di un numero maggiore di destinatari.

Deve contenere informazioni sufficienti per poter comprendere le caratteristiche dei crediti, e quindi se possono essere di interesse, senza violare la privacy dei debitori, quindi senza riferimenti espliciti:

- Tipologia del debitore: individual / corporate
- Tipologia dei contratti da cui ha origine il credito e GBV
- Tipologia delle garanzie
- Eventuali procedure giudiziarie in corso
- Se ci sono immobili:
 - Tipologia degli immobili
 - Ubicazione (a livello di provincia)

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

Tipologia e Natura	Prestiti finalizzati erogati da Finanziaria “interna” ad una fra le più note case automobilistiche operanti in Italia.																	
GBV (valore nominale)	€ 2.058.743,20 (il GBV è quello originario ceduto da Originator senza aggiunta di interessi e spese).																	
Ticket medio debitore	€ 9.897,80 per 208 linee di credito.																	
Percentuale Prescritti sul totale	ASSENTE Nessuna pratica è prescritta. Eventuali patiche prescritte saranno preventivamente escluse dalla cessione ovvero – se incluse per errore – potranno essere retrocesse entro 120 gg. dal closing.																	
Prezzo richiesto	5% del GBV pari a € 102.937,16 con garanzia contrattuale della completezza documentale ai fini anche della legittimazione attiva e della totale assenza di prescrizione.																	
Importo di spesa minimo per singola cessione	Il portafoglio è cedibile solo per l’intero. Non sono pertanto possibili cessioni parziali secondo criteri territoriali.																	
Specifica per Macroaree	<table><tr><th>Macroarea</th><th>GBV (€)</th><th>GBV (%)</th></tr><tr><td>Nord</td><td>765.247,84</td><td>37,17</td></tr><tr><td>Centro</td><td>530.713,95</td><td>25,78</td></tr><tr><td>Sud + Isole</td><td>762.781,41</td><td>37,05</td></tr><tr><td>Totale</td><td>2.058.743,20</td><td>100,00</td></tr></table>			Macroarea	GBV (€)	GBV (%)	Nord	765.247,84	37,17	Centro	530.713,95	25,78	Sud + Isole	762.781,41	37,05	Totale	2.058.743,20	100,00
Macroarea	GBV (€)	GBV (%)																
Nord	765.247,84	37,17																
Centro	530.713,95	25,78																
Sud + Isole	762.781,41	37,05																
Totale	2.058.743,20	100,00																

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

Tipologia di finanziamento	Tipologia Prodotto	GBV (€)	GBV (€)
	Prestito Finalizzato	2.058.743,20	100,00
Data di Passaggio a Sofferenza	Anno Sofferenza	GBV (€)	GBV (€)
	2017/2016/2015	1.663.760,64	80,81
	2014/2013	308.408,78	14,98
	Ante 2013	86.573,78	4,21
	Totale	2.058.743,20	100,00
Tipologia debitore	Tipologia Debitore	GBV (€)	GBV (€)
	PF/Ditte Ind.	563.638,15	69,12
	SRL/SCARL	236.671,01	29,02
	SNC/SAS/SS	15.161,79	1,86
	Totale	815.470,95	100,00

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

DETERMINAZIONE DELLA PROCEDURA

IL CEDENTE PUO' DECIDERE TRA PROCEDURE DI CESSIONE BIFASE O MONOFASE
IMPORTANTE DETERMINARLA SIN DALL'INIZIO

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 al fine di 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

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

NON DISCLOSURE AGREEMENTS

Accordo di non divulgazione che deve essere sottoscritto dal venditore e dagli investitori interessati per procedere con la Due Diligence

- ✓ Statuisce le **condizioni** a cui il venditore è disposto a condividere informazioni riservate
- ✓ Deve contenere lo **scopo** dello scambio di informazioni: non si possono utilizzare per motivi diversi da quelli previsti
- ✓ Può essere **a scadenza oppure a tempo indeterminato**

Sono informazioni riservate se soddisfano tre questi requisiti:

- sono segrete: non sono già di dominio pubblico
 - hanno un valore economico per la parte che le divulga
 - sono protette con misure idonee che ne assicurano il riserbo
-
- Chi riceve le informazioni deve conservarle con cura
 - Raggiunto lo scopo, le informazioni vanno restituite o eliminate (salvo si perfezioni la cessione)



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



- Gli NDA presentano un argomento complesso e potrebbe essere necessario molto tempo per negoziare con **investitori esperti che dispongono di norme e orientamenti interni propri cui devono aderire.**
- È possibile che un investitore sia pronto a firmare rapidamente ma il processo rimanga sospeso per settimane perché l'NDA deve essere negoziato con un altro investitore.

La scelta della residenza degli investitori e della lingua dei materiali di marketing è molto importante.

GENERICAMENTE

- transazioni con possibile **prezzo < 5-20** mln € possono interessare solo investitori locali;
- transazioni di **dimensioni maggiori** possono interessare investitori locali e internazionali.

Investitori internazionali in genere si aspettano documenti e processi di mercato accettati ad esempio dalla **Loan Market Association** e necessitano di **documentazione in inglese.**

Anche per transazioni di dimensioni inferiori dovrebbe essere presa in considerazione la redazione della documentazione in inglese, in quanto gli «investitori locali» possono essere affiliati a società più grandi con sede all'estero.

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

PROCEDURA BIFASE

Fase 1 – NON-BINDING OFFER

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

L'obiettivo è ricevere nella fase 2 una BO da tutti gli investitori ammessi entro la data e nella forma stabilite

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

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)



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



LOAN DATA TAPE

File contenente informazioni dettagliate sui prestiti, solitamente utilizzato nel contesto di transazioni di NPL.

Viene fornito ai potenziali acquirenti per consentire l'esecuzione di un'analisi approfondita dei prestiti inclusi nel portafoglio.

Include una serie di dati cruciali, come:

- Dati identificativi del prestito (numero del prestito, importo iniziale, tassi d'interesse)
- Dettagli sul debitore (nome, stato finanziario, storico dei pagamenti)
- Informazioni sui pagamenti effettuati e quelli arretrati
- Collateral (garanzie) e dettagli relativi alla loro valutazione
- Eventuali informazioni legali o dispute in corso

E' fondamentale per la due diligence, poiché consente agli investitori di valutare il rischio, la redditività e il potenziale di recupero del portafoglio di crediti

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

Comunicazione della Commissione Europea
2022/C 405/01

«Il venditore dovrebbe **preparare un tape** di dati sul prestito che comprenda quanto meno informazioni nei seguenti settori principali chiave:

- **importo residuo totale e ripartizione** in termini di capitale, interessi, commissioni e costi;
- **data di costituzione**;
- **natura dei mutuatari**;
- **stato del credito/mutuatario** (ad esempio «insolvente»);
- **data di inadempimento** e informazioni sulle azioni intraprese per evitare la prescrizione;
- **cronologia dei pagamenti**, idealmente prestito per prestito;
- **stato delle procedure di recupero** e recuperi previsti (piano aziendale), se disponibile;
- **stato giuridico del debito** (ad es. precontenzioso, procedimento giudiziario e in corso, titolo già riconosciuto e provvedimenti di esecuzione in corso);

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

*Se il prestito è garantito
in aggiunta vanno fornite:*



- *informazioni principali sulle **garanzie reali***
- ***rango del privilegio***
- ***fatti contabili** (importi registrati)*
- ***diritti di terzi***
- ***valori** sul mercato aperto disponibili*
- ***garanzie personali***
- *per i prestiti relativi a **immobili non residenziali**, potrebbe essere necessario comunicare maggiori informazioni in merito a:*
 - ✓ *stato di locazione/occupazione*
 - ✓ *rendimento*
 - ✓ *canone di mercato lordo*
 - ✓ *prestiti aziendali, potrebbe essere necessario aggiungere i bilanci dei mutuatari, ecc.»*

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



IMPLEMENTING TECHNICAL STANDARDS NUOVI MODELLI TECNICI NELLE OPERAZIONI NPL

Nel dicembre 2022, l'EBA ha pubblicato una bozza degli **Standards Tecnici di Implementazione (ITS)** per i data templates sulle transazioni NPL.

Il 26.9.2023, sono stati pubblicati nella GU dell'UE, entrando in vigore il 19.12.2023.

OBBLIGATORI DAL 19 OTTOBRE 2023

Le banche devono aderire a questi modelli **per tutte le transazioni relative a crediti erogati a partire dal 1.7.2018 che siano diventati non-performing dopo il 28.12.2021**, con poche esenzioni.

L'autorità di vigilanza **non ha imposto sanzioni o obblighi di segnalazione**, si prevede però che l'uso di questi modelli sarà parte delle valutazioni di vigilanza regolamentare sul lato bancario.

I data templates sono composti da **129 campi** di dati, di cui **69 obbligatori**.

OBIETTIVO

Stabilire uno **standard di dati coerente** per le transazioni NPL, facilitando confronti affidabili all'interno e tra giurisdizioni per:

- migliorare due diligence e valutazione degli asset
- ridurre lo spread tra domanda e offerta

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

IMPLEMENTING TECHNICAL STANDARDS

CIRCOSTANZE IN CUI È FACOLTATIVO L'USO DEI MODELLI

- single NPL
- diverse linee di credito legate allo stesso Borrower
- NPL costituiti da “syndicated loan facilities” (finanziamenti in pool)
- NPL collegati ad un soggetto domiciliato extra UE
- trasferimento di NPL tra istituti di credito appartenenti allo stesso gruppo



CONTENUTO MINIMO

Informazioni per consentire all'acquirente di riconoscere agilmente il core dell'operazione, relativamente a:

- prestito
- caratteristiche contrattuali
- eventuali garanzie reali e personali fornite
- procedure legali e di esecuzione in vigore
- raccolta storica dei piani di ammortamento previsti



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

I MODELLI DOVREBBERO ESSERE SEMPLICI, PROPORZIONATI, EFFICACI CONTENUTI

- **controparte** (informazioni riguardanti l'identificazione del **gruppo della controparte**, ovvero della controparte, individuando quale soggetto assume il ruolo di "Borrower" o di "protection provider") e rapporti tra le garanzie prestate ed il credito;
- **linea di credito** (informazioni contrattuali, includendo ogni accordo eventualmente intercorso);
- **garanzia reale, personale e procedura esecutiva**;
- informazioni storiche sulle **collection** (tutte le informazioni sugli incassi intervenuti in relazione ad un periodo minimo di 36 mesi prima della data di cut off).

Sono stabiliti i **requisiti per il trattamento dei dati personali** e delle informazioni riservate che dovranno essere scambiate tra i potenziali acquirenti e gli istituti di credito, evidenziando la necessità, per questi ultimi, di **assicurare che siano garantite la completezza e l'accuratezza delle informazioni fornite**.

L'aspettativa comunitaria è che le informazioni siano **fornite con sufficiente anticipo** nel processo di vendita, al fine di **consentire ai potenziali acquirenti di effettuare la loro valutazione prima di impegnarsi nell'operazione**.

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

LA DOCUMENTAZIONE

Già nella fase uno dovrebbero essere messi a disposizione i **fascicoli correnti dei prestiti**, o un loro campione, che comunque vengono richiesti nella fase 2 dato che di norma gli investitori richiedono R&W in relazione alla disponibilità di documentazione.

La mancanza di qualità della documentazione può abbassare il prezzo

A seconda del contratto di prestito, può contemplare una varietà di documenti:

— **documentazione relativa al prestito:**

- contratti o atti con debitori;
- documentazione giudiziaria;
- documentazione relativa a procedure concorsuali;

— addendum nel caso di prestiti a più lungo termine;

— documentazione relativa alle **garanzie reali**;

— **corrispondenza** con il cliente o con gli organi giurisdizionali;

— corrispondenza con gli avvocati.



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

DUE DILIGENCE INIZIALE

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

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



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

LETTERA D'INTENTI NON-BINDING OFFER

Proposta iniziale fatta da un acquirente potenziale per l'acquisto dei crediti, **non è vincolante per le parti coinvolte**
L'offerta non impegna legalmente l'acquirente a finalizzare l'acquisto e non obbliga la controparte ad accettarla



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



NON BINDING OFFER

- Entro il periodo di tempo stabilito dal venditore 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.

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

PROCEDURA BIFASE Fase 2 – BINDING OFFER 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

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

DISTRIBUZIONE DEL PACCHETTO INFORMATIVO

ALL'INIZIO DELLA FASE 2 il venditore deve fornire



- 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

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

DISTRIBUZIONE DEL PACCHETTO INFORMATIVO

DURANTE la fase 2 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.

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



PROCEDURA DI Q&A

Il venditore dovrebbe prevedere la possibilità da parte degli interessati di effettuare domande per colmare eventuale lacune informative o documentali.

Al fine di organizzare una procedura Q&A in maniera efficiente, affidabile e trasparente, il venditore dovrebbe 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.

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

RIUNIONI DI GESTIONE



Il venditore dovrebbe 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.

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



L'OFFERTA D'ACQUISTO VINCOLANTE BINDING OFFER

E' l'offerta vincolante che l'acquirente presenta al venditore per acquistare un portafoglio di crediti in sofferenza

L'acquirente si impegna legalmente a procedere con la transazione, e vengono definiti i termini e le condizioni dettagliate dell'acquisto

Rappresenta un **impegno formale**, all'esito di una valutazione approfondita del portafoglio di crediti per procedere con l'acquisto alle condizioni stabilite.

- **Specifica il prezzo** che l'acquirente è disposto a pagare per il portafoglio Indica le **modalità di pagamento** (ad esempio, pagamento immediato o dilazionato).
- Include anche le **tempistiche** per completare l'acquisto, che devono essere rispettate dalle parti.

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



BINDING OFFER ORIENTAMENTI 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).

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

OFFERTA PARZIALE

SUBPORTFOGLI

I portafogli NPL eterogenei di «grosse» dimensioni, possono essere **suddivisi in sub-portafogli** più omogenei, da valutare individualmente.

Non tutti gli investitori potrebbero essere disposti a effettuare offerte in merito a sub-portafogli e potrebbero abbandonare la trattativa se venisse chiesto di formulare offerte su sub-portafogli di dimensioni inferiori.

ALLOCAZIONE PER SINGOLA VOCE

Alcuni venditori chiedono **l'allocazione dei prezzi per singole voci** con l'intenzione di destinare i crediti al rispettivo miglior offerente.

Non tutti gli investitori potrebbero essere disposti all'allocazione per voce:

- non essendo certi di diventare l'offerente preferito, non vogliono rivelare il valore che assegnano a ciascun NPL, frutto di una costosa DD
- rischio che il venditore chieda di escludere all'ultimo momento alcuni NPL, per i quali venditore e acquirente hanno allocato un valore diverso.

Soluzione: l'acquirente deposita la scheda di allocazione per prestito a un terzo che può rivelare i singoli prezzi di acquisto soltanto sulla base di determinati motivi, concordati preventivamente nell'LSPA.

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

ANALISI DELLE LETTERE BO PRESENTATE

Il venditore dovrebbe stabilire anticipatamente i **fattori determinanti per decidere** in merito all'offerente preferito quali:

1. **principalmente/solamente il miglior prezzo**

2. altri fattori:

- ✓ precedenti relativi alla chiusura di transazioni analoghe
- ✓ le capacità di gestione del servizio (essere una società ex 106 TUB)
- ✓ reputazione dell'investitore della fase 2
- ✓ reputazione del gestore di NPL previsto, la disponibilità di finanziamenti



Il venditore confronta e analizza le offerte e redige la relazione di analisi

DECISIONE IN MERITO ALL'OFFERENTE PREFERITO/ACQUIRENTE

Il venditore:

- decreta l'offerente preferito
- informa solitamente per iscritto l'offerente preferito
- avvia le negoziazioni finali sull'LSPA
- informa gli offerenti non selezionati



Salvo ostacoli rilevanti ed imprevisti, l'offerente preferito diventa l'acquirente

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

MODALITA' DI VENDITA

La vendita può avvenire con diverse modalità scelte dal venditore effettuata una valutazione di convenienza

Le tecniche più utilizzate sono:

- **ASTA AMPIA (BROAD AUCTION)**
- **ASTA MIRATA**
- **VENDITA NEGOZIATA**

Principali tipi di vendita competitiva:

- **Asta inglese** relativa al credito (con offerte crescenti)
- **Asta olandese** per il credito (con offerte decrescenti)
- **Asta mediante offerta sigillata** (offerte nascoste)
- **Asta ibrida**



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

ASTA AMPIA (BROAD AUCTION)

Tipica procedura bifase:

- un **ampio elenco** di investitori è invitato a presentare una NBO indicativa
- un **ristretto elenco** di investitori sono invitati a presentare una BO definitiva
- si seleziona un **unico offerente** preferito con cui il venditore conclude la negoziazione

VANTAGGI

- ✓ **maggiore concorrenza** che porta a risultati di vendita più elevati
- ✓ **processo di selezione più trasparente** basato sul prezzo e non sulle relazioni personali

SVANTAGGI

- ✓ risorse aggiuntive necessarie al venditore per gestire la transazione
- ✓ condivisione di informazioni riservate con più partecipanti
- ✓ rischi reputazionali per i venditori
- ✓ gli investitori che nutrono un interesse effettivo nei confronti della transazione potrebbero essere più riluttanti a dedicare tempo e risorse alla DD in ragione dell'altissima concorrenza e della percezione della procedura come meno focalizzata.



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

ASTA MIRATA



Procedura competitiva bifase simile a quella dell'asta ampia, che però coinvolge un elenco più breve di potenziali investitori (circa 2-8). In casi particolari, specie di elevata pressione temporale, la prima fase può essere omessa.

VANTAGGI



- ✓ il venditore ha un **migliore controllo sulla procedura**
- ✓ meno interazioni = minore complessità
- ✓ i partecipanti sono noti
- ✓ maggiore impegno da parte di ciascun partecipante, che ritiene di avere maggiori possibilità di essere selezionato come offerente preferito
- ✓ la **procedura Q&A è più gestibile** da parte dei gestori della banca
- ✓ contenimento di potenziali questioni legate alla riservatezza delle informazioni

SVANTAGGI



- ✓ concorrenza limitata
- ✓ possibile esclusione di nuovi entranti potenzialmente interessati alla transazione
- ✓ riduzione dei proventi derivanti dalla vendita

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

PRINCIPALI TIPI DI ASTE

Asta inglese relativa al credito (con offerte crescenti)



1. Il venditore fissa il prezzo iniziale degli NPL
 2. gli investitori presentano le loro offerte in aumento: vince l'offerta più alta
- Se gli investitori non sono molto attivi e il prezzo di chiusura non aumenta sensibilmente, il venditore può annullare l'asta o spostarla ad un altro giorno.

DURATA: 1 ora



Asta olandese per il credito (con offerte decrescenti)



1. il venditore fissa il prezzo desiderato a cui è disposto a vendere gli NPL.
 2. durante l'asta il prezzo inizia a scendere finchè uno degli investitori formula un'offerta.
- Metodo utilizzato quando il venditore presume che gli NPL siano molto richiesti.
- DURATA: può variare da pochi secondi a diversi giorni.

Asta mediante offerta sigillata (offerte nascoste)



Si basa sull'asta inglese, con la differenza che le offerte non sono pubbliche
Gli offerenti presentano simultaneamente offerte sigillate vince il miglior offerente.

Asta ibrida per gli NPL

A volte un portafoglio di NPL viene venduto in due tornate.
La prima con offerta sigillata e la seconda con asta inglese.
È possibile utilizzare una combinazione di asta olandese e asta inglese.



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

VENDITA NEGOZIATA



Procedura bilaterale che coinvolge un unico potenziale investitore

Solitamente utilizzata quando:

- **rapidità e riservatezza** della transazione sono fondamentali per il venditore
- nella valutazione preliminare del mercato, soltanto un numero limitato di investitori (1 o 2) ha manifestato interesse;
- la negoziazione tra venditore e potenziale acquirente è stata effettuata anticipatamente o si tratta di una **transazione ripetuta**

VANTAGGI



- ✓ gli investitori che hanno già investito in uno debitore (aziendale) specifico potrebbero pagare una maggiorazione in ragione della riduzione dello sforzo e del rischio di DD;
- ✓ gli investitori/i gestori che già svolgono attività di gestione del servizio per conto del creditore hanno sviluppato nel tempo competenze/procedure specifiche tali da essere favorevoli al pagamento di un premio e da conferire certezza all'esecuzione;
- ✓ esiguo sforzo per la raccolta dei documenti di DD

SVANTAGGI



- ✓ raccolta di prezzi di riferimento limitati
- ✓ riscontro limitato dal mercato

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

DURATA (Stimata in media)

PROCEDURA	FASE DI PREPARAZIONE	FASE 1 NBO	FASE 2 BO	NEGOZIAZIONE E FIRMA
Asta ampia – procedura bifase	8-12 settimane	4-6 settimane	6-10 settimane	2-4 settimane
Asta mirata – procedura bifase	6-10 settimane	4-6 settimane	6-10 settimane	2-4 settimane
Asta mirata – procedura monofase	6-8 settimane	NA	6-10 settimane	2-4 settimane
Vendita negoziata – procedura monofase	4-8 settimane	NA	6-8 settimane	2-4 settimane (fino a 2 mesi se particolarmente complessa)

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

LA DUE DILIGENCE

*“...accedatis ad domum praedicti Laurentii Tramaliini; et, facta **debita diligentia**, quidquid ad rem repertum fuerit auferatis; et informationes de illius **prava qualitate**, vita, et complicibus sumatis;”*

“andate nella casa del predetto Lorenzo Tramaglino e fatta la **debita ispezione** prendete tutto quello che troverete **attinente al fatto**, e assumete informazioni sulla sua **cattiva indole**, sulla sua vita e sui suoi complici”



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



PUNTO DI PARTENZA: LA CUTOFF DATE

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

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

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

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

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



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

PRESA IN CARICO DELLE POSIZIONI DA ANALIZZARE

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

CONSIGLIABILE

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

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

VANTAGGI

- **conteggiare** il numero di pratiche lavorate (anche ai fini delle fee)
- **monitorare** lo stato di avanzamento per verificare eventuali ritardi
- **tracciare** le criticità
- **verificare** i riscontri alle richieste di verifiche o documentali
- **controllare** i costi per un confronto con il budget iniziale



STATO AVANZAMENTO LAVORI

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

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

SCARICO DELLA DOCUMENTAZIONE

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

CONSIGLIABILE

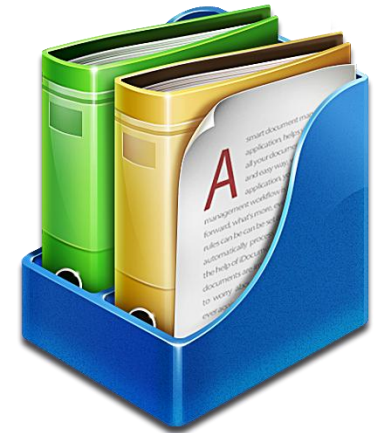
- **accertare** la coerenza tra «stato della sofferenza» e documenti disponibili
- **richiedere** esclusivamente i documenti **strettamente necessari** ai fini della valorizzazione: a discrezione dell'investitore potrebbe essere fornita una **check list** con la classificazione di documenti «obbligatori»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

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

LA DOCUMENTAZIONE DA ANALIZZARE

Deve essere funzionale alle informazioni relative agli aspetti che condizionano la recuperabilità

- Crediti
- Garanzie
- Debitori
- Localizzazione geografica



NECESSARIO

Accertare la coerenza tra «stato della sofferenza» e documenti disponibili:
es. non possiamo aspettarci di trovare la CTU se l'esecuzione immobiliare non è ancora stata avviata...

OPPORTUNO

- Elaborare una **check list** per tenere traccia dei documenti disponibili/assenti
- Distinguere tra documenti necessari e documenti eventuali



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

**TUTTO QUANTO È ELENcato NEL LOAN DATA TAPE DEVE ESSERE VERIFICATO E TROVARE CORRISPONDENZA NELLA DOCUMENTAZIONE
RICONCILIAZIONE LINEE DI CREDITO E DOCUMENTAZIONE**



Verificate le linee di credito di cui al data tape fornito dal cedente è necessario accertare la presenza dei relativi contratti.

CRITICITÀ

- I prodotti sono censiti in data tape con **denominazioni «convenzionali»** non sempre corrispondenti alla natura del contratto:
es. Mutuo fondiario catalogato come ipotecario, opportuna la corretta riclassificazione in considerazione della disciplina specifica riservata ai contratti fondiari
- Contratti riconducibili a **più istituti poi confluiti in un unico gruppo**: ricostruire i vari passaggi per essere certi di possedere la documentazione relativa alla linea di credito in esame
- In data tape sono presenti **più rapporti** rispetto ai contratti contenuti in fascicolo: necessario chiedere la documentazione a supporto dei crediti indicati

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

CRITICITÀ

- In data tape sono presenti **meno rapporti** rispetto ai contratti contenuti in fascicolo: detti contratti sarebbero da escludere in quanto fa fede il data tape tuttavia è opportuno chiedere conferma alla cedente in quanto le linee di credito potrebbero essere state raggruppate
- Non sempre i **numeri identificativi delle linee di credito** nel data tape corrispondono ai numeri che contrassegnano i contratti: necessario chiedere conferma alla cedente per effettuare la riconciliazione
- Non viene specificata la **composizione dettagliata del GBV**: necessario distinguere tra capitale – interessi – spese per una quantificazione più precisa possibile del credito recuperabile specie con riguardo agli interessi



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

ACCERTAMENTI

- **Esistenza del credito.** Escludere, *inter alia*:
 - ✓ rigetto dell'ammissione al passivo del fallimento
 - ✓ decreto ingiuntivo revocato
 - ✓ crediti prescritti...
 - **Congruenza GBV con importi indicati agli atti**
(interventi, ammissioni, precisazioni...)
 - **Validità e/o presenza del titolo esecutivo**
 - ✓ scritture private autenticate
 - ✓ cambiali
 - ✓ sentenze
 - ✓ decreto ingiuntivo esecutivo
- in assenza di titolo esecutivo i tempi di recupero sono più lunghi
- **Quali sono stati i crediti effettivamente azionati**



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



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

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

DATA ENRICHMENT E DATA REMEDIATION

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



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



LA TIPOLOGIA DEI LOANS CONDIZIONA:

- ✓ il rischio del credito e l'impairment
- ✓ figure professionali da coinvolgere per l'analisi e relativi costi
 - ✓ strumenti necessari all'analisi e relativi costi
 - ✓ la recuperabilità
 - ✓ la valorizzazione
 - ✓ la strategia di recupero
 - ✓ il prezzo di acquisto

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

SECURED LOANS

Crediti garantiti da ipoteca

Vengono definiti secured in quanto si ritiene che l'immobile garantisca sicuramente il recupero di una somma di denaro. La valorizzazione di un credito è connessa al valore dell'immobile a garanzia, al grado ipotecario, ad eventuali crediti di grado *potiore*

A discrezione dell'investitore, i crediti potrebbero essere considerati:

- «**secured**» entro un certo grado ipotecario e solo se su determinate quote di proprietà: Es. Secured se in 1° o 2° grado su piena proprietà e/o solo 1° grado se su quote o diritti reali.
- «**unsecured**» se non assistiti da ipoteche o assistiti da ipoteche di grado terzo o superiore per le unità in piena proprietà e di secondo o superiore per le quote di proprietà o altri diritti reali.

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

UNSECURED

- Crediti **senza garanzia**, quindi «non sicuri»;
- Crediti **con garanzia non ipotecaria** (solitamente vengono definiti non-sicuri in quanto la garanzia è considerata «debole» quindi «non garantisce» il recupero): Pegno, privilegio, fidejussione, avallo, acollo, lettera di patronage, garanzie atipiche.

La valorizzazione di crediti unsecured, non essendoci un riferimento per parametrare il recupero, potrebbe risultare più complessa

MASSIMA ATTENZIONE ALLE GARANZIE

Nel caso in cui non ci siano elementi concreti per una previsione **oggettiva** potrebbe essere proposto l'utilizzo di **ASSUMPTION** in funzione del tipo di garanzia, calibrate su dati statistici raccolti nel corso delle precedenti gestioni. Questo al fine di elaborare Business plan omogenei ed attendibili, non lasciati a disparate valutazioni soggettive.

Alcune garanzie potrebbero essere considerate prive di valore (es. Confidi)

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

VALORIZZAZIONE CREDITI SECURED

I PARAMETRI DA CONSIDERARE

FATTORI CHE DETERMINANO IL RECUPERO

- 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



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



SPESE E COSTI

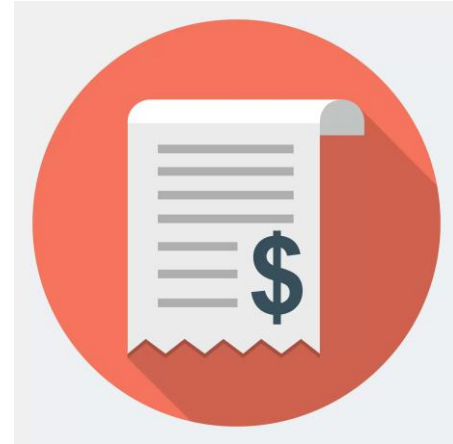
- ✓ spese di procedura
 - ✓ spese legali
 - ✓ costi di gestione

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.



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

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 €

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

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)

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

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

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

COME DETERMINARE IL GIUSTO PREZZO?

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!

Il calcolo del «prezzo» di acquisto è determinato dalle previsioni di recupero in termini di «flusso di cassa atteso».

Queste costituiscono la base determinante e vengono rappresentate nel **BUSINESS PLAN**

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

QUANTO E QUANDO = CASH FLOW

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

In genere **non è possibile determinare precisamente il valore** di recupero, 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**



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



**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**

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



**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).

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

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

Maggiore la
volatilità dei
recuperi

Maggiore è il
rischio di perdita
per gli investitori

Maggiore il tasso
di rendimento
atteso

Minore il prezzo
offerto

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

NEW CALENDAR PROVISIONING

“Reg. (UE) 2019/630 del PARLAMENTO Europeo e del CONSIGLIO del 17 aprile 2019 che modifica il regolamento (UE) n. 575/2013

Trova applicazione alle esposizioni originate da crediti erogati a partire dal 26.4.2019

Insieme di regole di fonte Europea introdotte per assicurare che le banche, **attraverso un piano graduale di accantonamento prudenziale**, abbiano **livelli di copertura minimi sufficienti** ad evitare che le esposizioni deteriorate si accumulino nei bilanci senza adeguate rettifiche di valore.

Gli accantonamenti non devono essere solo sufficienti ma anche tempestivi

DALL'ATTEGGIAMENTO «WAIT AND SEE» ALL'APPROCCIO PROATTIVO

Il nuovo approccio è caratterizzato da una visione prospettica, che richiede la rilevazione tempestiva delle perdite previste, in funzione:

- ✓ del periodo di permanenza a deteriorato (c.d. vintage)
- ✓ della presenza o meno di garanzie
- ✓ della tipologia di garanzie che assistono il credito

FUNZIONAMENTO

- A scadenze prestabilite il calendario determina il «**MINIMUM LOSS COVERAGE**»
- Il tasso di copertura richiesto aumenta gradualmente fino a raggiungere il 100%

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

Il perimetro di applicazione del **calendar provisioning può essere tripartito a seconda delle caratteristiche delle NPE, In particolare, quando le NPE hanno raggiunto lo stadio di deteriorato**

- dal 1° aprile 2018 in poi e la data di origination risulti pari o successiva al 26 aprile 2019, il livello minimo di copertura sarà disciplinato dal Regolamento 2019/630 (**Perimetro Pillar 1**);
- dal 1° aprile 2018 in poi e la data di origination risulti antecedente al 26 aprile 2019, il livello minimo di copertura sarà disciplinato dall'Addendum (**Perimetro Pillar 2 Addendum**);
- antecedentemente al 1° aprile 2018, il livello minimo di copertura verrà gestito nell'ambito della SREP letter annuale inviata dalla BCE alle singole banche (**Perimetro Pillar 2 Stock**).

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

PERIMETRO PILLAR 1 «BACKSTOP PRUDENZIALE»

- Introdotti requisiti vincolanti per tutte le banche
- Sulla base del principio del **prudential backstop** ciascuna banca è tenuta a **rispettare un livello minimo di copertura**, il c.d. **minimum loss coverage**, al fine di coprire le perdite future derivanti dalle NPE. I MLC previsti per le NPE variano in funzione del periodo di permanenza a deteriorato (**vintage**), della presenza o meno di garanzie (**crediti secured o unsecured**) e della tipologia di garanzie
- Prevista una **deduzione automatica** di fondi propri delle banche nel caso in cui le NPE non siano sufficientemente coperte da accantonamenti o da altre rettifiche
- Con riferimento alle esposizioni forborne, si prevede che potranno usufruire per la determinazione del MLC della sospensione di un anno solo nel caso di concessione di prima misura. Ciò comporta che, per effetto della sospensione, la percentuale di copertura valida in quel momento risulterà applicabile per un ulteriore anno, scaduto il quale, qualora l'esposizione risulti ancora deteriorata, la percentuale di svalutazione applicabile dovrà essere determinata come se non fosse stata accordata alcuna misura, tenendo conto della data in cui l'esposizione era stata originariamente classificata come deteriorata

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

PERIMETRO PILLAR 2 «ADDENDUM»

- Sono previsti gli stessi livelli minimi di copertura di cui al Perimetro Pillar 1. A differenza delle misure di Pillar 1, le quali prevedono una deduzione automatica di fondi propri delle banche nel caso in cui le NPE non siano sufficientemente coperte da accantonamenti o da altre rettifiche, le misure di Pillar 2:
 - **non hanno carattere vincolante**, trattandosi di aspettative di vigilanza, la cui concreta implementazione è subordinata alla presenza di uno **scostamento tra le rettifiche di valore esistenti e quelle dettate dalle nuove regole**, e quindi all'instaurazione di un dialogo di vigilanza improntato al principio del **comply or explain**.
 - La BCE valuta con **frequenza almeno annuale** qualsiasi divergenza tra le prassi delle banche e le aspettative esposte in merito agli accantonamenti prudenziali.
- non è previsto alcun trattamento specifico per i forborne

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

ANNI INGRESSO IN NPL	UNSECURED		SECURED		
	PILLAR 1	PILLAR 2 ADDENDUM	PILLAR 1		PILLAR 2 ADDENDUM
			ALTRE GARANZIE	IPOTECARI	
More than 1	-	-	-	-	-
More than 2	35%	100%	-	-	-
More than 3	100%	100%	25%	25%	40%
More than 4	100%	100%	35%	35%	55%
More than 5	100%	100%	55%	55%	70%
More than 6	100%	100%	80%	70%	85%
More than 7	100%	100%	100%	80%	100%
More than 8	100%	100%	100%	85%	100%
More than 9	100%	100%	100%	100%	100%

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

PERIMETRO PILLAR 2 «STOCK»

Supervisory Review and Evaluation Process

Richiesto un livello di copertura minimo a partire dalla fine del 2020 sulle esposizioni con vintage uguale o superiore a 7 o 2 anni dalla classificazione a NPE, a seconda che si tratti rispettivamente di esposizioni secured ovvero unsecured. Per assegnare i target, la BCE ha distinto le banche sotto la sua supervisione in tre macro-fasce in base alla **capacità di coprire gli NPL e al livello di NPL ratio**

		ALTA Prima fascia		MEDIA Seconda fascia		BASSA Terza fascia
NPE secured (≥ 7 anni di deterioramento)	2020	60%	2020	50%	2020	40%
	2024	100%	2025	100%	2026	100%
NPE unsecured (≥ 2 anni di deterioramento)	2020	70%	2020	60%	2020	50%
	2023	100%	2024	100%	2025	100%

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

IL PERFEZIONAMENTO DELLA CESSIONE LOAN SALE AND PURCHASE AGREEMENT

- Dopo che la transazione è stata approvata internamente e i termini della sono stati finalizzati, venditore e acquirente firmano l'LSPA ovvero **l'accordo di compravendita** che deve rispecchiare adeguatamente le pattuizioni giuridiche ed economiche concordate tra acquirente e venditore.
- Un **periodo appropriato tra la data di firma e la chiusura della transazione** dovrebbe essere concordato nell'LSPA tenendo conto della complessità della transazione, dei **passi necessari da completare prima della chiusura** e del rischio di ritardi.
- Richiede solitamente una **personalizzazione** per rispecchiare le particolarità degli NPL, la qualità dei dati nonché l'esistenza e la disponibilità di documentazione in formato elettronico/cartaceo.



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

CONTENUTO DEL LSPA

Tutti gli impegni successivi alla chiusura tra cui:

- ✓ **Identificazione** del venditore e dell'acquirente
- ✓ specificazione dei crediti oggetto di cessione
- ✓ l'individuazione di chi invierà lettere di **notifica ai mutuatari** e in quale forma
- ✓ regole per la **gestione provvisoria** del servizio tra la firma e la chiusura
- ✓ **prezzo** di acquisto e **termini** di pagamento
- ✓ **R&W** (Representations and Warranties)
- ✓ **obblighi del venditore**, ad es. compensazione dell'acquirente in caso di violazione degli R&W, inoltro di somme di denaro e comunicazioni
- ✓ **obblighi dell'acquirente**, es. futura gestione del servizio degli NPL in conformità con le leggi applicabili, mandato a un gestore autorizzato
- ✓ **cooperazione** tra venditore e acquirente in seguito alla chiusura
- ✓ regime di **responsabilità**
- ✓ **meccanismo correttivo o di compensazione** per i NPL non ammissibili: riacquisto - sostituzione - compensazione monetaria?



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

REPRESENTATION & WARRANTIES

Forniscono garanzie sullo stato dei crediti ceduti e fungono da tutela per l'acquirente, che si basa 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.



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

CONTENUTI PRINCIPALI

Inter alia: esistenza e validità del credito, completezza della documentazione, esistenza e validità delle garanzie correlate al credito

RESPONSABILITÀ DEL VENDITORE

VIOLAZIONE DELLE R&W

Le R&W sono spesso 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.



COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

PREZZI DEI CREDITI DETERIORATI NEL 2023

- Il **prezzo delle sofferenze** cedute nel 2023, è stato pari in media al **22% dell'esposizione lorda di bilancio** al momento della cessione, sostanzialmente stabile rispetto al 2022 (21%). Il prezzo è cresciuto per le posizioni garantite (di 2,5 punti percentuali al 34%), mentre è rimasto stabile per quelle non garantite, il cui prezzo è stato pari al 12%.
- Il **prezzo dei crediti deteriorati diversi dalle sofferenze**, caratterizzato da un'elevata variabilità nelle diverse transazioni, si è attestato in media al 47%, superiore di circa 13% a quello del 2022; l'incremento ha interessato sia la componente assistita da garanzia reale, sia quella non assistita da garanzia reale.

Note di stabilità finanziaria e vigilanza N. 43 - Dicembre 2024



Al fine di avere indicazioni sui prezzi di cessione delle sofferenze, dal 2016 la Banca d'Italia ha avviato una rilevazione presso un campione rappresentativo di banche. All'ultima rilevazione hanno partecipato banche cui fa capo l'87% dei crediti deteriorati lordi del sistema bancario italiano a fine 2022.

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

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

Anno	TOTALE	Esposizioni assistite da garanzie reali	Esposizioni non assistite da garanzie reali
2016	14,9	30,5	9,1
2017	16,5 (")	26,2 (")	9,9 (")
2018	23,1	33,8	10,0
2019	23,3	31,2	11,8
2020	23,5	35,2	10,4
2021	20,1	29,1	11,2
2022	21,4	31,5	12,0
2023	21,6	34,0	12,5

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN

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

Anzianità (anni)	Totale esposizioni			Esposizioni assistite da garanzie reali			Esposizioni non assistite da garanzie reali		
	0-2 anni	3-5 anni	>5 anni	0-2 anni	3-5 anni	>5 anni	0-2 anni	3-5 anni	>5 anni
2017	32,3	16,1	11,3	61,1 ^(*)	24,8	21,9	17,6	9,8	6,8
2018	29,6	26,4	19,5	35,9	33,9	33,5	17,9	14,0	7,5
2019	17,0	26,0	17,7	36,3	32,3	25,1	12,4	12,9	8,9
2020	18,5	24,9	16,2	28,5	36,7	26,5	13,9	10,4	7,9
2021	22,8	19,3	21,4	34,5	31,2	22,4	13,4	9,2	14,3
2021	27,0	22,1	16,7	32,0	34,5	25,8	22,5	11,7	6,4
2022	27,0	22,1	16,7	32,0	34,5	25,8	22,5	11,7	6,4
2023	24,2	25,2	13,6	36,1	38,7	23,5	15,2	15,3	6,1

(*) Il prezzo elevato registrato nel cluster di anzianità 0-2 anni nel 2017 è determinato da alcune cessioni di immobili di prestigio.

COMPRARE CREDITI NPL: DALLA DUE DILIGENCE AL BUSINESS PLAN



GRAZIE