

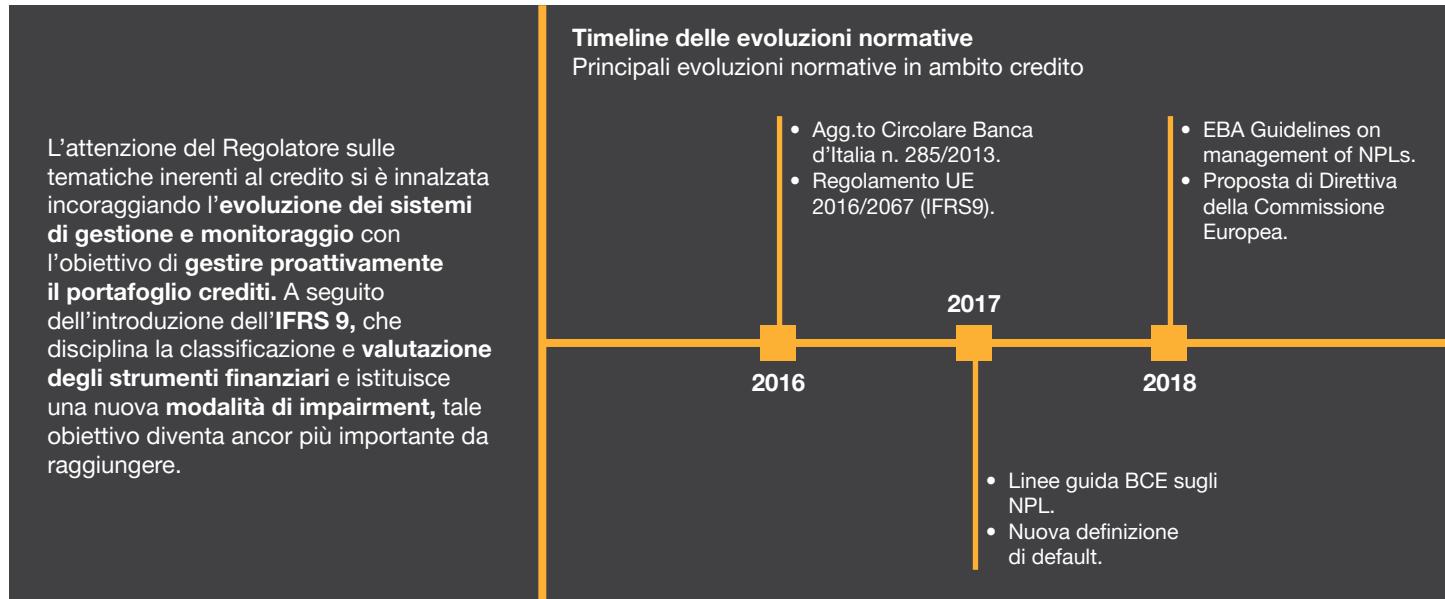
# NPL/UTP Calling: un'opportunità di mercato

I crediti non-performing



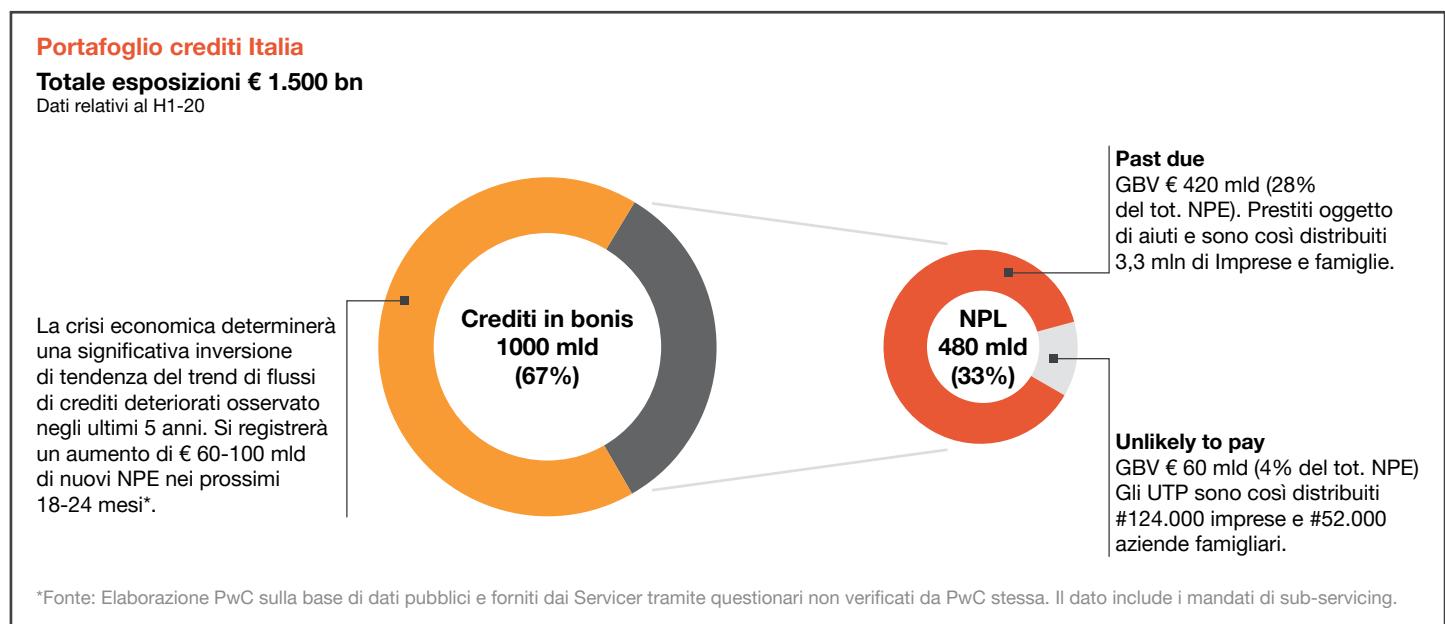
# Le sfide per i player di mercato

## Contesto regolamentare



## Contesto di mercato

Negli ultimi anni il **volume lordo delle NPE delle Banche italiane si è significativamente ridotto**. I player italiani, anche in risposta alle evoluzioni normative (in particolare IFRS 9), hanno **rafforzato il modello di gestione e monitoraggio del credito**, con focus sulle NPE. In questo contesto si è sviluppata una industria solida e competitiva dei Servicer per la gestione degli NPE. Tuttavia, a seguito della pandemia che ha colpito il mondo intero, si può presupporre un drammatico aumento dei volumi di NPE ed il conseguente rallentamento del processo di recupero post COVID-19.



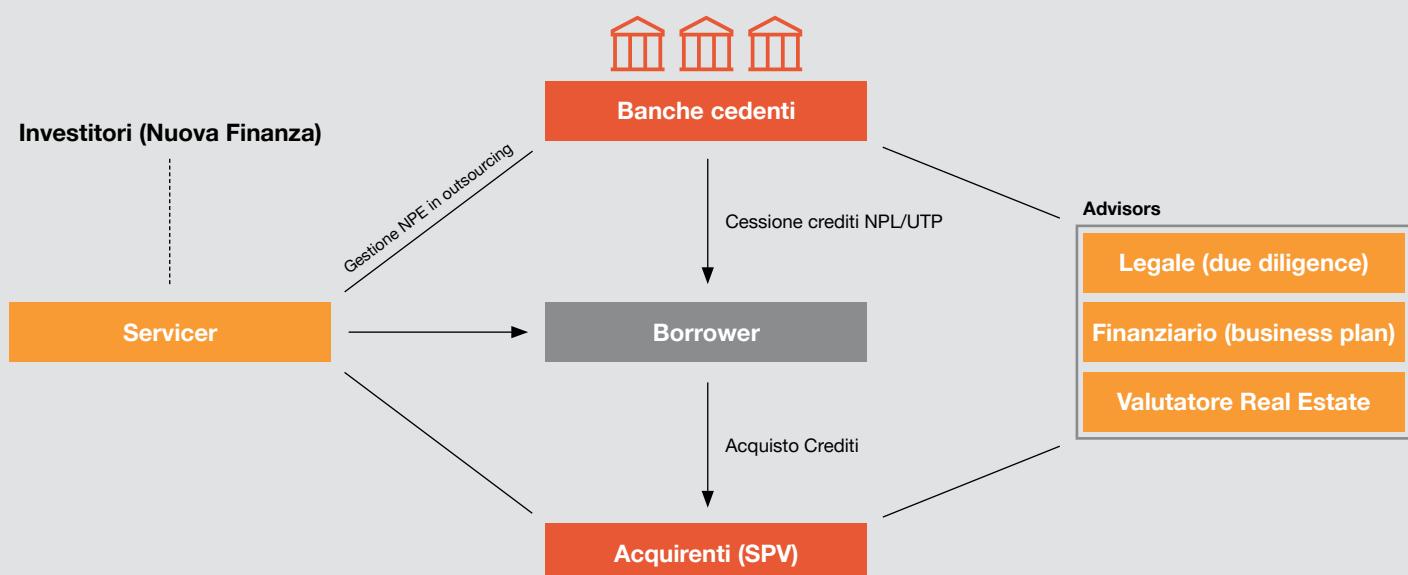


# Modello di gestione

Il Coronavirus sta rimescolando anche il mercato dei crediti in default con effetti sia sulle banche che sui Servicer; il recupero dei crediti deteriorati sta diventando più lento e più difficile e c'è il rischio di un'ondata di UTP a cui il mercato sarà chiamato a rispondere con estrema velocità. **L'industria delle NPE**, intanto, si arricchisce di **nuove controparti** sempre più **settorialezate**.

La **Banca** cede un portafoglio di crediti ad una banca cessionaria/SPV/intermediari finanziari contro il corrispettivo di un prezzo ovvero affida in outsourcing la gestione degli NPE dietro il riconoscimento di una fee sul recupero delle diverse tranches (junior, senior mezzanine).

Per determinare il prezzo le parti si avvalgono di più **Advisor indipendenti** che forniscono assistenza in attività specifiche (es. valutazione portafogli, valutazione asset posti a garanzia dei crediti ecc.).



Il **Servicer**, incaricato dalla parte cessionaria, svolge le attività di supporto per il recupero dei crediti ed ha un ruolo chiave nell'assicurare le performance dei portafogli oltre a sostenere il Borrower nei differenti scenari.

I soggetti cessionari del crediti stabiliscono le diverse tranches di rientro.



All'interno del contesto illustrato, cresce l'esigenza di ottimizzare il modello di gestione e monitoraggio del credito Non Performing o Unlikely-To-Pay.





# La catena del valore

Sarà importante lavorare sulle principali fasi della catena del valore che caratterizza l'attività dei Servicer dall'Acquisizione alla Gestione ed infine al Monitoraggio.

## Catena del Valore



## PwC Support

Verificare Adeguatezza del Modello Operativo ( Processi / Risorse)

Verificare Adeguatezza dei Controlli Interni (Governance / Regolamenti)

Verificare Adeguatezza del Dialogo con le cedenti (operativo)

Transaction Portafogli

Due Diligence Portafogli

Support Machine Learning

## Focus on



Banche

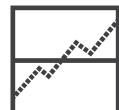


106/115



Asset Management Company

## Principali output



Affinamento strategie di recupero



Assessment Governance/ Compliance



Design del processo



Restructuring operazione



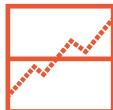
Efficientamento architettura target in ottica di digitalizzazione



**PwC propone il suo supporto in ogni attività chiave dell'operazione attraverso un approccio sostenibile volto a garantire una gestione efficientata degli NPE con risvolti positivi in termini di recupero e di equilibrio del mercato.**



# Il supporto multidisciplinare di PwC



## Affinamento strategie di recupero

Supporto nella valutazione delle strategie di recupero mediante la trasformazione di un flusso di cassa incerto in un **flusso di cassa certo**, efficientando i sistemi gestionali in House, a titolo esemplificativo **motore di funneling** per selezione posizioni da lavorare massivamente.



## Assessment governance / compliance

Supporto specialistico consulenziale per verificare la conformità delle operazioni di cartolarizzazione alla legge ovvero l'adeguatezza del processo di gestione e monitoraggio dell'andamento del portafoglio cartolarizzato o in Servicing.



## Design del processo

Supporto nella valutazione della **robustezza dell'operazione** dal punto di vista contabile (derecognition dei crediti, trattamento prudenziale della SPV e delle esposizioni....).



## Restructuring Operazione

Supporto nella valutazione della **solidità del piano proposto** dalla società per ristrutturare il debito e supporto per l'individuazione del soggetto interessato ad emettere nuova finanza.



## Efficientamento architettura target in ottica di digitalizzazione

Supporto nella definizione di applicativi target che accompagnino in modo dinamico la gestione delle NPE. A titolo esemplificativo valutazione del portafoglio in fase di Due Diligence attraverso l'interazione diretta con sistemi di info provider esterni.

BENEFICI

Efficientare  
la lavorazione  
delle posizioni

Maggior efficacia  
delle azioni  
gestionali

Efficientare  
il sistema dei  
controlli interni

Tempestiva  
attivazione  
dei controlli

Accelerare  
il sign-in

Maggior efficacia  
nella gestione  
dell'operazione

Indirizzare  
le sfide sollevate  
dal regolatore

Riduzione NPE

Performance  
dialogue

Maggiore efficacia  
del dialogo con  
le cedenti



# Contatti

## **Marcella Di Marcantonio**

Partner | FS Consulting

+39 348 1549609

[marcella.di.marcantonio@pwc.com](mailto:marcella.di.marcantonio@pwc.com)

## **Gabriele Guggiola**

Partner | FS Deals

+39 346 5079317

[gabriele.guggiola@pwc.com](mailto:gabriele.guggiola@pwc.com)