

**COMMISSIONE PARLAMENTARE DI INCHIESTA  
SUL SISTEMA BANCARIO E FINANZIARIO****RESOCONTO STENOGRAFICO****AUDIZIONE****28.****SEDUTA DI MARTEDÌ 27 OTTOBRE 2020****PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE CARLA RUOCCO****INDICE**

	PAG.		PAG.
<b>Comunicazioni:</b>		<b>tori attivi nel mercato degli NPL e degli UTP:</b>	
Ruocco Carla, <i>presidente</i> .....	3	Ruocco Carla, <i>presidente</i> .....	3, 8, 9
<b>Sulla pubblicità dei lavori:</b>		Mangoni Andrea, <i>Amministratore delegato</i> .	4, 8, 9
Ruocco Carla, <i>presidente</i> .....	3	Pesco Daniele (M5S) .....	8
<b>Audizione dell'Amministratore Delegato di doValue Spa, dott. Andrea Mangoni, in merito ai modelli di business degli opera-</b>		<b>ALLEGATO:</b> Documento consegnato da doValue S.p.A .....	10

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE  
CARLA RUOCCO

**La seduta comincia alle 12.05.**

### **Comunicazioni.**

PRESIDENTE. Ricordo che per ragioni di sicurezza sanitaria il foglio firme non verrà portato dall'assistente, ma lasciato a disposizione sul tavolino davanti al banco della Presidenza.

Comunico che la doValue Spa, in vista dell'audizione che si terrà oggi, ha inviato della documentazione in regime libero, già trasmessa per *e-mail* ai commissari, e comunque oggi in distribuzione.

Comunico, altresì, che la Banca d'Italia ha trasmesso ulteriore documentazione relativa all'attività di indagine svolta dalla Commissione in materia di attuazione delle misure varate dal Governo a sostegno delle famiglie e delle imprese di cui ai decreti legge n. 18 e 23/2020 e, più in generale, in attuazione del programma di attività della Commissione.

La parte non segretata della documentazione è stata trasmessa per *e-mail* ai commissari ed è comunque oggi in distribuzione.

La documentazione completa, comprensiva delle parti segretate, è a disposizione dei commissari e degli altri soggetti autorizzati, che potranno consultarla presso l'archivio della Commissione, nei modi e con i limiti previsti dal Regolamento interno.

Vorrei, inoltre, ricordare a tutti i commissari le modalità di svolgimento delle audizioni formali presso questa Commissione in considerazione dell'intensificazione dell'emergenza sanitaria.

Come è noto le audizioni formali, per ragioni di carattere regolamentare, non possono essere svolte in videoconferenza, ma è necessaria la presenza fisica dei commissari in seduta per partecipare al dibattito, porre quesiti e richieste di chiarimento. Pertanto, ho rivolto ai rappresentanti dei Gruppi l'invito ad adoperarsi affinché la partecipazione in presenza alle sedute della Commissione sia limitata a un commissario per Gruppo, per quanto possibile e ferma restando la facoltà dei vicepresidenti di partecipare in presenza.

### **Sulla pubblicità dei lavori.**

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche mediante l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso e la trasmissione in via sperimentale sulla web-tv della Camera dei deputati.

### **Audizione dell'Amministratore Delegato di doValue S.p.A., Andrea Mangoni, in merito ai modelli di business degli operatori attivi nel mercato degli NPL e degli UTP.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione dell'Amministratore Delegato di doValue Spa, Andrea Mangoni, in merito ai modelli di *business* degli operatori attivi nel mercato degli NPL e degli UTP. La Commissione intende acquisire elementi conoscitivi in merito ai modelli *business* adottati dagli operatori attivi nel mercato degli NPL e degli UTP, anche al fine di promuovere eventuali iniziative di carattere legislativo.

Con riferimento all'oggetto dell'odierna audizione è stato chiesto al dottor Mangoni, in qualità di Amministratore Delegato

di doValue Spa, di predisporre una relazione informativa al fine di evidenziare le seguenti aree tematiche, che costituiranno l'oggetto dell'audizione: a) numero di risorse umane, qualifiche ricoperte nonché distribuzione sul territorio delle stesse (Italia, Unione europea, extra Unione europea); b) modello di *business* adottato, dedicando particolare attenzione alla descrizione delle fasi, delle procedure aziendali utilizzate e delle relative tempistiche (ad esempio, attività di *scouting*, attività di *due diligence* svolte — differenziandole tra cessioni pro-soluto e pro-solvendo; strutturazione dell'operazione; processo di sottoscrizione di titoli; documentazione prodotta per gli investitori; strategie di gestione e di recupero dei crediti; svolgimento o meno di attività di gestione/supporto dei debitori ceduti, *et cetera*); c) prezzi medi applicati per l'acquisizione di portafogli di NPL (*secured e unsecured*) e di UTP (*secured e unsecured*); d) fonti di finanziamento utilizzate per l'acquisizione di portafogli di NPL e di UTP distinguendole per durata, limiti di concentrazione, condizioni economiche applicate, modalità di rimborso *et cetera*; e) masse gestite suddividendole tra portafogli, se assistiti o meno da GACS (Garanzia sulla Cartolarizzazione delle Sofferenze), di NPL e portafogli UTP; f) tempi medi di recupero dei portafogli crediti differenziati tra NPL e UTP assistiti o meno da GACS; g) utilizzo o meno di soggetti terzi per l'attività di recupero dei portafogli crediti differenziati tra NPL e UTP assistiti o meno da GACS; modalità di selezione dei *servicer*, nonché descrizione dei presidi/controlli, compiti, flussi/obblighi informativi e responsabilità per gestire i rischi connessi all'esternalizzazione di tale attività; h) *performance* medie delle attività di recupero crediti realizzate su base annua, negli ultimi cinque anni, differenziate tra NPL e UTP assistiti o meno da GACS; i) tipologia e strutturazione dei costi delle varie fasi operative; j) rendimento medio su base annua, per ogni singola operazione svolta negli ultimi cinque anni, differenziato per le varie notes emesse, suddividendole tra portafogli di NPL e portafogli UTP assistiti o meno da GACS; k) temi di interesse strategico per il

settore, eventualmente corredati da proposte normative che si ritenga di sottoporre all'attenzione della Commissione.

Invito, quindi, il dottor Mangoni a svolgere la relazione in un tempo massimo di trenta minuti. Seguirà poi il dibattito. Do la parola al dottor Mangoni, ringraziandolo per la disponibilità manifestata a collaborare con la Commissione. Prego.

ANDREA MANGONI, *Amministratore delegato*. Dato che noi abbiamo inviato una relazione che risponde alle domande che erano state poste, mi ripropongo ora, anche per evitare di annoiarvi, di affrontare questi argomenti da una prospettiva più complessiva, seguendo, magari, un ordine diverso da quello che abbiamo utilizzato per la scrittura della relazione.

Innanzitutto, chi siamo noi? La società è una società che in questo momento ha 162 miliardi di crediti *under management*. Innanzitutto, che significa « *under management* »? Significa che noi non siamo acquirenti di crediti, ma lavoriamo per i proprietari di crediti; quindi per conto dei proprietari di crediti facciamo o attività di liquidazione (quando parliamo di NPL) o attività di ristrutturazione (quando parliamo di UTP).

Chi sono i nostri clienti? I nostri clienti sono i proprietari di crediti, quindi sostanzialmente tre categorie. Innanzitutto le banche, secondariamente i fondi di investimento che comprano queste esposizioni debitorie dalle banche, e terzo i veicoli di cartolarizzazione che acquistano le posizioni creditorie della banca finanziandole attraverso il ricorso ai mercati obbligazionari. Poi parlerò della maniera nella quale noi lavoriamo per questi clienti.

Dei 160 miliardi che noi abbiamo in questo momento *under management*, 78 miliardi circa sono qui in Italia, quindi l'Italia è il principale Paese — per quanto ci riguarda — in termini di *asset under management*, ma pesa meno della metà del nostro *business* complessivo. Oltre che in Italia, noi siamo presenti in Spagna, in Portogallo, in Grecia e siamo presenti a Cipro, dove sostanzialmente lavoriamo per banche greche. In ciascuno di questi Paesi, fatta eccezione per il Portogallo, siamo il

primo operatore per dimensioni, quota di mercato e profittabilità. Speriamo di diventarlo anche in Portogallo, dove ancora non lo siamo.

Abbiamo 3.150 dipendenti; di questi, 1.012 dipendenti sono qui in Italia. La società è quotata dal 2017 alla Borsa di Milano; non ha un azionista di controllo, ma ha un azionariato in cui sono presenti alcuni dei principali fondi di *private equity*, come Fortress, Bain Capital o alcuni dei principali *global asset manager* (i soliti nomi: BlackRock, Schroders, Jupiter etc.).

Noi abbiamo avviato questo percorso nel 2016. La società esiste da venti anni, ma ha avuto il suo principale momento di sviluppo alla fine del 2015, quando è stata acquisita la società che per conto di UniCredit svolgeva questa attività. Da allora in avanti è partito un percorso di crescita che ci ha portato a essere quello che siamo oggi. Siamo passati da circa 30 miliardi di *asset under management* agli attuali 160, e dall'essere il primo operatore soltanto qui in Italia all'esserlo in Europa.

Quello che, però, per noi è molto importante precisare è che non siamo acquirenti di crediti. Abbiamo un bilancio, che potete verificare semplicemente, che non ha iscritto in attivo alcuna posizione a credito. Noi lavoriamo per coloro che comprano i crediti; quindi lavoriamo per banche, per fondi di investimento e per veicoli di cartolarizzazione.

Molto rapidamente, come lavoriamo per queste tre diverse categorie di clienti? Per quanto riguarda le banche, è piuttosto semplice. Noi stipuliamo con le banche dei contratti a lungo termine che prevedono, in genere, che le banche diano a noi la responsabilità di liquidare o ristrutturare un determinato *stock* di crediti, che è quello esistente al momento della stipula del contratto, e poi in futuro tutti gli UTP o gli NPL che vengono a formarsi durante tutta la vita del contratto.

Per far questo lavoro veniamo remunerati con una struttura di *fee*, che è basata su una *fee* base, che dipende da quanto è grande lo *stock* dei crediti che abbiamo *under management*, e una *performance fee*

che dipende da quanti di quei crediti noi riusciamo a liquidare o ristrutturare.

Noi abbiamo contratti di questo tipo con le principali banche europee. I più importanti fra questi riguardano UniCredit, per la quale noi sulla base di un contratto che scade al 2025 abbiamo la responsabilità di gestire tutte le sofferenze per un importo inferiore al milione di euro, e Banco Santander, per fare un altro esempio in Europa. Questo per quanto riguarda le banche.

Per quanto riguarda i fondi di investimento, invece, il rapporto è più articolato, perché il rapporto nasce dal momento in cui il fondo di investimento decide di portare a termine l'operazione di acquisizione. Noi effettuiamo l'attività di *due diligence* per conto di fondi di investimento e, effettuata l'attività di *due diligence*, supportiamo l'attività di *underwriting*, cioè aiutiamo il fondo di investimento nella determinazione del prezzo d'acquisto delle posizioni a credito, attività che viene fatta sulla base di un *business plan* specifico. Poi, se il fondo di investimento riesce ad acquisire il portafoglio che la banca ha messo in vendita, a quel punto anche lì stipuliamo un contratto a lungo termine che funziona più o meno come il contratto che ricordavo prima per le banche. Quindi siamo remunerati con una *fee* base, che è in funzione della dimensione dello *stock*, e con una *performance fee* che dipende dai crediti che riusciamo a liquidare o ristrutturare sulla base di questo rapporto contrattuale.

Il terzo e ultimo cliente è molto importante. Giusto per darvi un'idea e rispondere a uno dei punti che la presidente ricordava prima, in questo momento dei circa 78 miliardi che abbiamo *under management* qui in Italia noi ne abbiamo più di 30 miliardi che fanno riferimento a operazioni GACS, quindi a cartolarizzazioni.

Per quanto riguarda i veicoli di cartolarizzazione, noi svolgiamo lo stesso lavoro che svolgiamo per i fondi di investimento. Lo facciamo esattamente nella stessa maniera. Abbiamo un coinvolgimento maggiore per quanto riguarda la definizione della struttura finanziaria dell'acquisizione

in quanto poi dipende dalla banca *originator* e da noi come *servicer* definire il cosiddetto « *tranching* » dell'operazione, cioè definire quale componente dell'operazione sarà *senior*, e quindi garantita dallo Stato, quale componente sarà mezzanina e quale invece sarà *junior*.

Anche per quanto riguarda le GACS, noi siamo direi di gran lunga il primo operatore sul mercato italiano. Speriamo di diventarlo a breve anche sul mercato greco, che ha esattamente replicato lo schema GACS con uno schema che in Grecia chiamano « Hercules ».

Per quanto riguarda le operazioni GACS, come certamente sapete, è molto importante il *rating*. Sarebbe più corretto dire « *i rating* », nel senso che per le operazioni GACS sono necessari due tipi di *rating*. Uno è il *rating* delle note che vengono emesse, quindi sostanzialmente la valutazione da parte dell'agenzia di *rating* sulla solvibilità di quelle note. Da quel punto di vista noi gestiamo direttamente per conto del veicolo di cartolarizzazione il rapporto con le agenzie di *rating*. Poi sono molto importanti i cosiddetti « *servicing rating* », cioè sostanzialmente: sulla base dell'analisi del processo operativo di liquidazione o ristrutturazione dei crediti e sulla base del *track record* del *servicer*, le agenzie di *rating* attribuiscono un *rating* anche al *servicer*, cioè dicono al mercato: tu hai più probabilità di incassare questi crediti nei tempi dovuti in quanto ho verificato io la qualità del *servicer* che dovrà svolgere quell'attività. Per quanto riguarda il *credit servicing*, noi abbiamo di gran lunga i più alti livelli di *rating* in tutta Europa e questo ce l'abbiamo da quasi dieci anni. Questo per quanto riguarda i nostri clienti e il nostro modello di *business*.

Per rispondere a un'altra delle domande che sono state fatte, noi abbiamo una visione indiretta di quali siano i prezzi ai quali le transazioni vengono effettuate, nel senso che non è nostro compito determinare quei prezzi e pagarli; noi supportiamo gli investitori e i veicoli di cartolarizzazione che poi propongono quei prezzi.

Abbiamo, però, molta esperienza in questo campo, evidentemente, e quello che

possiamo dire è che negli anni 2015-2016-2017 il mercato dei crediti era sostanzialmente un mercato del compratore. Le banche erano in difficoltà, non erano preparate ad affrontare operazioni di cessione complesse, articolate e dimensionalmente significative e quindi, il potere contrattuale degli acquirenti era molto forte e questo si rifletteva nei prezzi che venivano pagati.

Questa situazione è andata sensibilmente modificandosi negli anni, in parte perché introducendosi la GACS la gran parte delle operazioni sono transitate per GACS e non per vendita diretta ai singoli investitori, in parte perché le banche hanno imparato a vendere, molto banalmente, e quindi da un punto di vista tecnico e negoziale hanno acquisito quella capacità che ha portato poi i prezzi a lievitare.

Faccio riferimento all'ultimo rapporto di Banca Ifis: secondo Banca Ifis, quest'anno i prezzi medi staranno per quanto riguarda gli NPL intorno al 40-45 per cento, e parliamo di portafogli misti, cioè di portafogli in cui sono presenti sia posizioni *secured* che posizioni *unsecured*. Invece, per quanto riguarda gli UTP, fra il 45 e il 50.

Per quelli di voi che hanno seguito questo mercato nel corso degli anni, questo ovviamente è un dato abbastanza evidente. Stiamo parlando di livelli di prezzo che tre o quattro anni fa erano assolutamente ignoti, non pensabili. Se lo posso dire da un punto di vista un po' più economico, la combinazione del funzionamento del mercato e di uno strumento di intervento pubblico intelligente, come io penso sia la GACS, ha portato un sollievo molto importante ai bilanci delle banche, e ha fatto sì che (prima dell'impatto della pandemia) oggi, quasi tutte le banche, almeno le banche principali, rientrano dentro i parametri di solidità patrimoniale fissati dalla sorveglianza della BCE.

Un'altra domanda riguardava il nostro modello di *business* relativamente a UTP e a NPL. Per quanto riguarda gli NPL, noi sostanzialmente facciamo un'operazione di cosiddetto « *onboarding* », che significa che vengono trasferiti i crediti in sofferenza dai bilanci e dai sistemi delle banche ai nostri

sistemi. In questa operazione di *onboarding* i crediti vengono clusterizzati, cioè vengono classificati a seconda della funzionalità di queste classificazioni rispetto alle nostre strategie di recupero.

Poi, per ciascuna di queste clusterizzazioni e per ciascuna di queste posizioni vengono predisposti dei *business plan*. I *business plan* sono dei piani che definiscono: le azioni necessarie ad arrivare alla liquidazione, quindi all'incasso del credito stesso; in che tempistiche questo avviene; quanto è l'incasso che è possibile realizzare; in che momento del tempo questo incasso si colloca; e quindi di conseguenza quali sono le *fee* che noi possiamo incassare su questo tipo di operazioni.

Sulla base di questi *business plan* vengono attivate le due possibili vie di recupero che noi abbiamo a disposizione, che sono quella giudiziale e quella stragiudiziale. La via giudiziale comprende gli atti introduttivi di una procedura che poi porterà noi all'incasso del credito; quella stragiudiziale è una transizione amichevole fatta col debitore, la cosiddetta procedura « saldi e stralci ».

Naturalmente è spiacevole, ma la sostanza di questo è che molto spesso anche per arrivare a un'operazione stragiudiziale dobbiamo attivare quella giudiziale; però sostanzialmente di questo stiamo parlando.

Di che professionalità abbiamo bisogno per far questo riguardo alle sofferenze? Abbiamo bisogno di due tipi di professionalità: una è di carattere legale, cioè persone che siano in condizioni di seguire una procedura giudiziale o di chiudere un'operazione saldo e stralcio; l'altra è di carattere finanziario, cioè persone che sappiano costruire un *business plan*, sappiano valutare la congruità del prezzo a cui una transazione si chiude eccetera.

Sulle professionalità ritorno fra un attimo dopo aver parlato degli UTP perché c'è un dettaglio importante che volevo dare.

Per gli UTP la situazione è diversa. Gli UTP, sapete bene, trattasi di credito vivo. Un dettaglio molto importante è che noi abbiamo un interesse fortissimo a che il credito rimanga vivo, in quanto noi siamo remunerati tanto più il credito viene ri-

strutturato e tanto più il credito viene ristrutturato in maniera solida. Quando noi abbiamo un credito UTP in mano, il nostro interesse è quello di ristrutturare quel credito e mettere l'impresa o il singolo individuo in condizione di poterlo ripagare. Detto in termini più tecnici, riportare *in bonis* quel credito, perché in questo caso il nostro modello di remunerazione funziona allo stesso modo di quello per le sofferenze: c'è una *fee* base, ma poi la *performance fee* non è basata sulla liquidazione della posizione, cioè sull'incasso, ma sul fatto che il credito venga ristrutturato e il debitore ritorni *in bonis*. E tanto più solida è questa operazione, tanto più alta è la nostra remunerazione.

Anche da questo punto di vista io credo che la nostra attività aiuti il sistema. Da questo punto di vista, il personale è più sbilanciato verso competenze finanziarie rispetto a competenze legali. L'attività è sempre attività giudiziale e stragiudiziale ma, mentre quella stragiudiziale prevede un accordo fra le parti, quella giudiziale è diversa, perché non parliamo di un processo che in caso negativo si conclude con un'asta ma parliamo dell'accesso agli strumenti classici delle ristrutturazioni (l'articolo 67, il 182-*bis* etc).

L'ultima cosa che volevo dire sulle professionalità è che questo è un *business* che è pesantissimamente basato, per come lo facciamo noi, su IT e dati. Credo che sia facile comprendere che quando parliamo di 162 miliardi di crediti, o di 78 miliardi in Italia, parliamo di masse di dati così rilevanti e, aggiungo, molto spesso in condizioni qualitative così deteriorate per la maniera nelle quali le banche in passato hanno affrontato questo problema, che il lavoro di trattamento e gestione di quei dati è la base sulla quale è costruito tutto il castello. I sistemi, le infrastrutture, le applicazioni e gli algoritmi che gestiscono questa massa di dati per noi sono fondamentali. Abbiamo un investimento importante sia in questo che nelle professionalità che gestiscono questo tipo di cose.

Se posso permettermi, questa è una delle ragioni per le quali negli anni il nostro lavoro ha avuto uno sviluppo enorme.

Di fatto si è creata una discontinuità con la crisi finanziaria di dieci anni fa che ha dimostrato, fra l'altro, come le banche fossero in ritardo in questo tipo di investimenti e che quindi le banche non fossero in condizioni di recuperare questo ritardo in tempi brevi, e che quindi le banche non erano per definizione il miglior gestore delle loro posizioni a credito, siano esse sofferenze o incagli. Questo per quanto riguarda le professionalità.

Sul resto non so se mi sono dimenticato qualcosa, ma comunque in caso è nella relazione. Per quanto riguarda il mercato, e concludo, credo che, come sempre succede oggi, sia un mercato ben regolamentato; alcuni anni fa avremmo fatto una valutazione diversa, ma, nel corso degli anni, e vista la rilevanza del problema, il regolatore ha capito e il mercato si è adeguato. Rimangono alcuni punti aperti molto importanti, tipicamente il *calendar provisioning*, che ha un impatto molto importante per quanto riguarda il nostro *business*.

È banale dire che, se noi siamo in una situazione in cui le banche hanno criteri di accantonamento sulle posizioni problematiche molto stringenti, noi siamo avvantaggiati, perché più stringenti sono quei criteri più le banche saranno propense a smantellare le loro posizioni e a cederle. In realtà questo non è del tutto vero, cioè noi non abbiamo un interesse specifico in questo. Come dicevo all'inizio, noi abbiamo tre tipi di clienti, che sono banche, investitori e veicoli di cartolarizzazione. Se le banche decidono di mantenere la proprietà dei propri crediti e utilizzare noi per poterli liquidare o ristrutturare, per noi va bene lo stesso. Né come cittadino, ma neanche come Amministratore Delegato, penso che ci sia un interesse particolare a mettere le banche sotto pressione per quanto riguarda il *calendar provisioning*. Per noi è sostanzialmente indifferente. Credo che ci sia un problema di leggibilità dei bilanci delle banche. Ho concluso.

PRESIDENTE. Grazie. È iscritto a parlare il senatore Pesco. Prego.

DANIELE PESCO. Grazie per la vostra relazione e per i vostri dati. Mi lascia un po' perplesso quel dato del 45 per cento a cui acquistate i crediti garantiti. Voi dite che hanno alla base delle garanzie, immagino ipotecarie. Ci interesserebbe sapere a quanto comprate gli altri, quelli non garantiti.

ANDREA MANGONI, *Amministratore delegato*. Noi non compriamo.

DANIELE PESCO. Ha ragione, mi sono espresso male. Volevo sapere a quanto i fondi o le altre società di cartolarizzazione o altre banche comprano i crediti deteriorati.

Poi volevo chiederle una cosa sul *tranching* e sulle GACS. Sul primo provvedimento che è stato fatto sulle GACS ricordo che le limitazioni che erano state imposte erano veramente poche. Adesso purtroppo a memoria non me le ricordo. Lasciavano un'altissima libertà di decidere quale fosse il *tranching*: fare poche mezzanine, fare poche *junior*, che sono quelle dove il fondo ci rimette, e fare tante *senior*. È una cosa che ci ha lasciato molto perplessi, tant'è che poi siamo intervenuti dopo, appena abbiamo potuto. Abbiamo dialogato anche con Banca d'Italia per capire quali fossero gli accorgimenti per riuscire a ridurre questo. Non è un po' curioso questo tipo di libertà che è stata concessa, secondo lei? Anche perché abbiamo fatto i calcoli ed è risultato che senza rischiare nulla il fondo in sei anni, anche senza fare nessuna attività, avrebbe comunque recuperato quasi l'investimento, azzerando quasi le due *tranche* più rischiose.

Poi volevo chiederle anche un'altra cosa. Ci ha parlato prima degli UTP e della eventualità che possa essere vantaggiosa l'attività di rifinanziare le aziende che sono in difficoltà. Da questo punto di vista voi cosa riuscite a fare? Riuscite a convincere, fate *moral suasion* verso il fondo o verso la banca che possiede questi UTP? Nel caso in cui venisse richiesta una garanzia pubblica per fare questo, cioè nella gestione degli UTP, non sarebbe fondamentale mettere come *fee* di ingresso il fatto di rifinanziare queste aziende in difficoltà?

Le chiedo poi una cosa sulle ultime innovazioni che abbiamo fatto sulla legge n. 130/99, quella sulle cartolarizzazioni. Ebbene, abbiamo istituito la possibilità di creare dei fondi « salva casa » dando la facoltà alle società di cartolarizzazione di diventare « a finalità sociale », nel senso che, pur mantenendo il loro *business*, potrebbero individuare una parte del loro *business* affiancandosi a un'associazione senza scopo di lucro per riuscire a individuare quali possano essere quei proprietari di immobili in difficoltà, che magari fanno parte di un pacchetto di crediti venduto a uno dei famosi fondi o società di cartolarizzazione. Ciò per capire se al posto di fare l'esecuzione forzata, quindi sloggiare le persone e vendere l'immobile, si può immaginare di mantenere la famiglia all'interno dell'immobile lasciandola in affitto o magari facendole restituire piano piano il debito accumulato. Voi come vedete questa soluzione? Secondo voi è una soluzione percorribile, da semplificare o comunque secondo voi sarà ignorata dai fondi? Grazie.

PRESIDENTE. Prego, non ho altri interventi.

ANDREA MANGONI, *Amministratore delegato*. I prezzi che ricordavo prima sono prezzi che riguardano portafogli e sono portafogli che prevedono sia crediti *secured* che *unsecured*. Per rispondere alla sua domanda, dovrei avere – e non ho – visibilità dei prezzi di transazioni *unsecured* e dei cosiddetti « *small credit* », cioè di *credit* di dimensioni più contenute. Non ho visibilità di questo anche perché noi – ho dimenticato di dirlo all'inizio – non siamo operatori di quel mercato. Noi lavoriamo prevalentemente crediti *corporate* o crediti individuali *secured*.

Se nei portafogli che abbiamo *under management* noi abbiamo dei crediti che

invece sono *unsecured* e che non fanno riferimento a imprese ma a singoli individui e hanno dimensioni contenute, noi individuiamo un interlocutore terzo che svolge questa attività. Non siamo noi a svolgerla direttamente; non abbiamo quella storia, non è il nostro lavoro. Sono d'accordo sulle considerazioni che faceva prima sulle GACS. Qui chiedo di poter proseguire in seduta segreta.

PRESIDENTE. Propongo che la Commissione prosegua in seduta segreta.

(*La Commissione concorda. I lavori proseguono in seduta segreta, indi riprendono in seduta pubblica.*)

PRESIDENTE. Non ho altri iscritti a parlare. Formulo giusto una brevissima domanda finale. Dal prospetto, c'è circa il 2 per cento di recupero percentuale annuo.

ANDREA MANGONI, *Amministratore delegato*. Sì, fra 2 e 2 e mezzo.

PRESIDENTE. E quanto dura mediamente un incarico di recupero, complessivamente?

ANDREA MANGONI, *Amministratore delegato*. Dipende dalle tre tipologie di cliente che dicevo prima, ma, per semplificare, mediamente dura dieci anni.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Mangoni. Dispongo che la documentazione consegnata sia allegata al resoconto stenografico della seduta odierna. Dichiaro conclusa l'audizione.

**La seduta termina alle 12.55.**

---

*Licenziato per la stampa  
il 16 giugno 2021*

---

ALLEGATO

The logo for doValue, featuring the word "doValue" in a blue, sans-serif font. The "do" is in a smaller size and weight than "Value".

**COMMISSIONE PARLAMENTARE DI INCHIESTA SUL SISTEMA  
BANCARIO E FINANZIARIO**

**Relazione informativa di doValue S.p.A.**

**Audizione del 27 ottobre 2020**



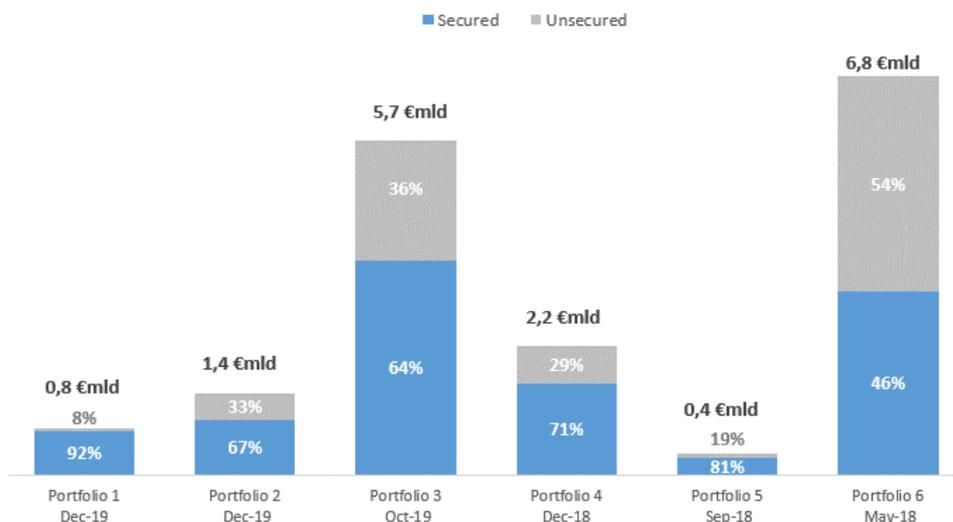
### doValue S.p.A.

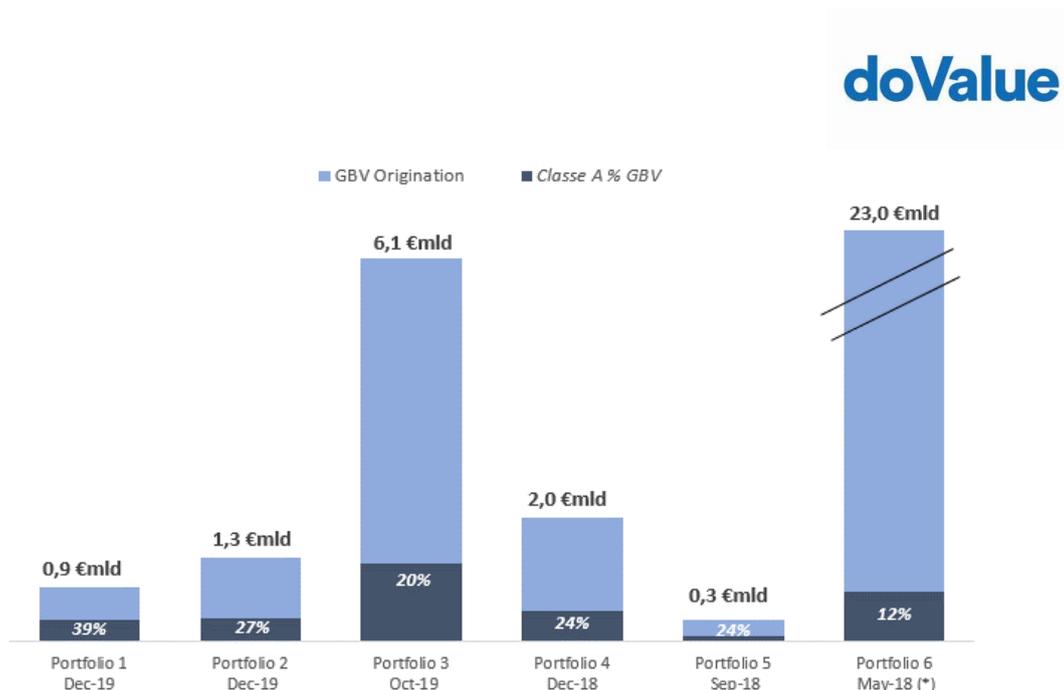
doValue, già doBank S.p.A., è il primo operatore in Sud Europa nei servizi di credit management e real estate per banche e investitori. Presente in Italia, Spagna, Portogallo, Grecia e Cipro, doValue vanta circa 20 anni di esperienza nel settore e gestisce asset per oltre Euro 160 miliardi (Gross Book Value) con oltre 3.150 dipendenti e un'offerta integrata di servizi: special servicing di crediti NPL, UTP, Early Arrears e Performing, servicing di asset real estate, master servicing, servizi di elaborazione e fornitura dati e altri servizi ancillari. doValue è quotata sul Mercato Telematico Azionario gestito da Borsa Italiana S.p.A. e, includendo l'acquisizione di Altamira Asset Management, ha registrato nel 2019 ricavi lordi pari a circa Euro 364 milioni con un margine EBITDA pari al 39%.

Nel corso del 2019, per poter rispondere al meglio alle necessità dettate dalle peculiarità intrinseche del segmento UTP, il Gruppo doValue ha deciso di concentrare le competenze specifiche in UTP in una società autonoma e dedicata, denominata Italfondiaro S.p.a.

Grazie ad un sistema informativo dedicato e ad un team specializzato di professionisti esperti in ristrutturazione finanziaria di PMI, in gestione operativa di crediti non revocati, nonché in servicing di connesse cartolarizzazioni, Italfondiaro è un intermediario finanziario "ibrido" (ovvero 106 TUB + Istituto di pagamento) capace di offrire alle PMI una vasta gamma di prodotti bancari e finanziari al pubblico, dalle esigenze di working capital a programmi aziendali di investimento a medio-lungo termine.

Di seguito si riportano i principali portafogli in gestione in Italia, relativi ad operazioni GACS concluse negli ultimi 2 anni, con indicazione dell'AUM (Gross book value), suddivisione tra secured e unsecured e peso dei titoli di classe "A", principale componente di prezzo:





#### Aree tematiche evidenziate nella convocazione

Si precisa che salvo quando diversamente indicato, le informazioni si riferiscono al business svolto in Italia.

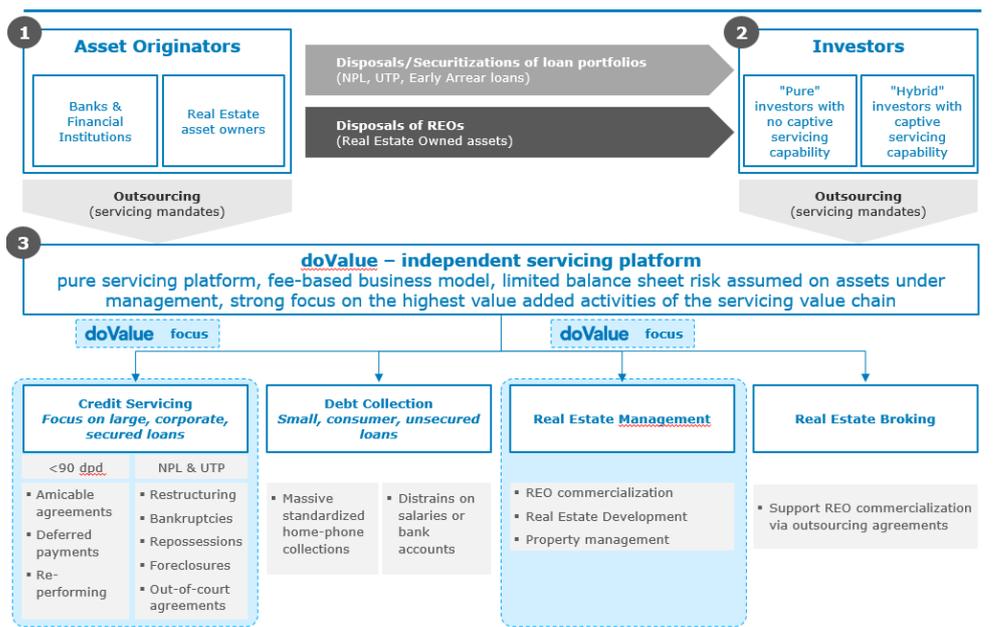
- a. **Numero di risorse umane, qualifiche ricoperte nonché distribuzione sul territorio delle stesse** (dati al 30 settembre 2020):
- i. doValue S.p.A. (Italia): 978
  - ii. Italfondario SpA (Italia): 29
  - iii. doData S.p.A.(Italia): 5
  - iv. doValue Hellas (Grecia): 29
  - v. doValue Greece (Grecia): 938
  - vi. Altamira Asset Management (Spagna): 745
  - vii. Altamira AM Cyprus (Cipro): 336
  - viii. Proteus AM (Portogallo): 106
- b. **Modello di business adottato:** Il modello di business adottato è quello del “*pure Servicing*”, composto esclusivamente dalla fornitura di servizi a fronte di commissioni, che dunque esclude investimenti diretti in crediti o beni immobili. doValue si rivolge sia a chi origina i crediti (banche) sia a chi investe in portafogli di crediti o in veicoli di cartolarizzazione, e si propone di fornire tutti i servizi della catena del valore della gestione del credito: ristrutturazione e liquidazione dei crediti, vendita, sviluppo e gestione di immobili, gestione di veicoli di cartolarizzazione e *master servicing*, *due diligence*, servizi legali e legati alla gestione dei dati.

Nell’attività di Special servicing di crediti NPL, doValue si focalizza su crediti di origine bancaria, caratterizzati da una dimensione medio/grande, circa 140 mila euro in Italia, riferiti a debitori “corporate/SME” con prevalenza di posizioni garantite.



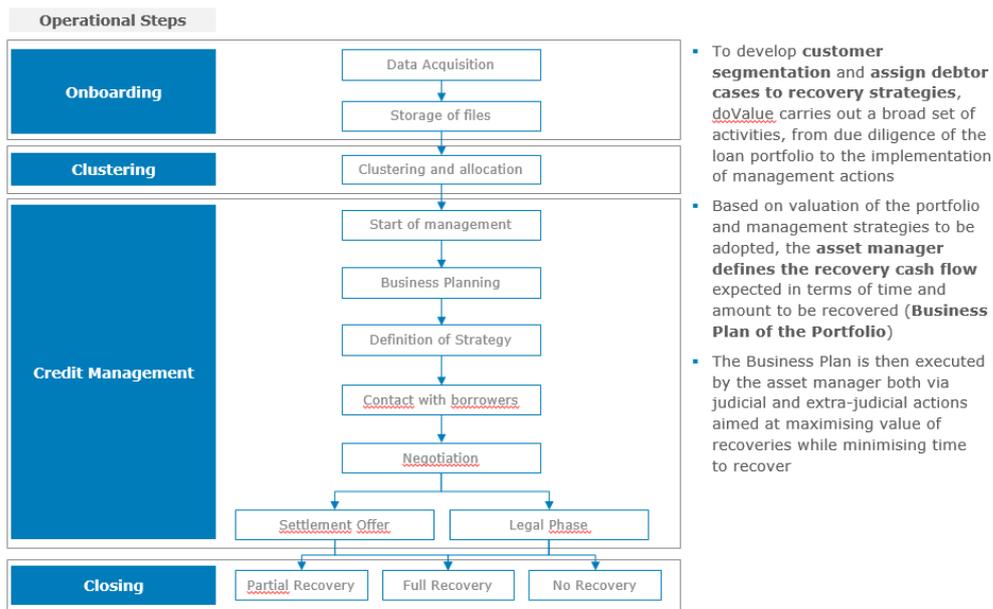
L'attività operativa di gestione dei crediti è portata avanti dagli asset manager del Gruppo e prevede l'utilizzo di competenze negoziali, legali, economiche e legate al mercato dei beni immobiliari posti a garanzia dei crediti, seguendo business plan condivisi con il cliente e all'interno di deleghe stabilite in ciascun mandato di gestione. La gestione delle pratiche avviene in via digitale attraverso un sistema informativo sviluppato internamente dal Gruppo attraverso investimenti IT o acquisito sul mercato e adattato alle esigenze di doValue; i sistemi gestionali utilizzano il patrimonio di dati del Gruppo, costituito in oltre 20 anni di attività, e sono in grado di fornire tutti agli asset manager tutti gli strumenti necessari alla gestione efficace ed efficiente delle attività di recupero.

Il ruolo di doValue all'interno dell'ecosistema costituito da banche, investitori in NPL e servicer è rappresentato di seguito:

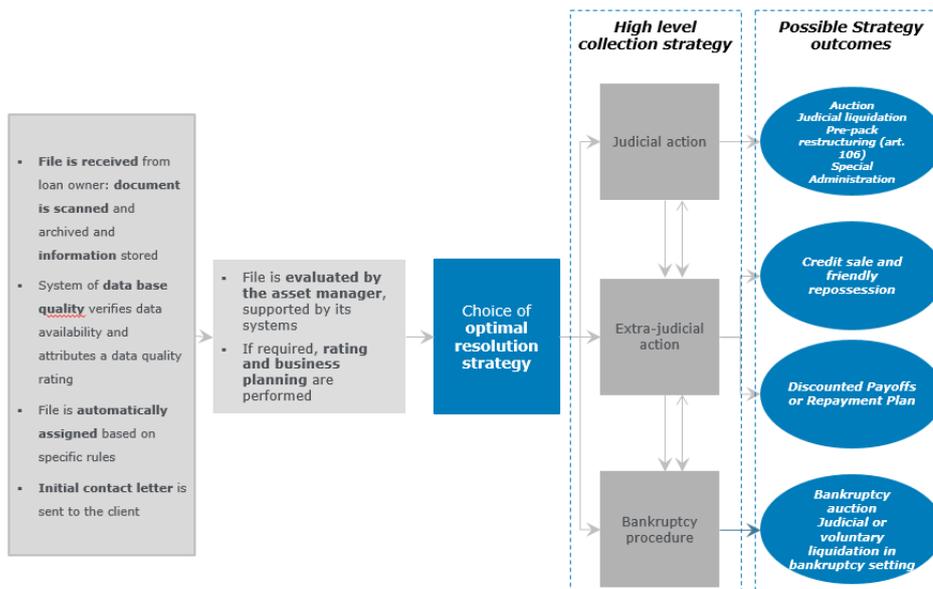




Le principali fasi della gestione dei crediti NPL sono sintetizzate nello schema seguente:



Le principali attività svolte dall'asset manager per ciascuna pratica gestita sono sintetizzate dallo schema seguente:





Per quanto riguarda la strategia UTP, Italfondiaro offre servizi di gestione dei crediti deteriorati evoluti per massimizzare il recupero del credito e le possibilità di rilancio delle PMI.

I principali servizi che Italfondiaro è in grado di offrire sono:

- Operazioni cosiddette “multi-originator”: prevedono il conferimento di posizioni UTP da parte di due o più banche all’interno di un fondo (o di un SPV), scambiando “per carta” crediti UTP con quote del fondo, e consentendo:
  - a chi gestisce il fondo, di ottenere una maggiore Share of Wallet (o percentuale di inserimento sul credito bancario complessivo) sulle singole posizioni, e quindi avere maggiore presa e snellezza nel processo di negoziazione, che porta inevitabilmente ad una riduzione dei tempi tecnici nella realizzazione di accordi di ristrutturazione;
  - alle banche conferenti, di ottenere una piena cancellazione dai bilanci bancari delle posizioni conferite (derecognition) allineandosi ai target BCE; il fondo o SPV di cui deterrebbero le note o quote (grazie ai conferimenti di posizioni appartenenti a diversi settori, regioni geografiche, dimensione, ecc.), raggiungerebbe infatti una diversificazione completa rispetto alle singole posizioni conferite.
  - alle aziende i cui crediti sono stati conferiti, di avere nel fondo un interlocutore professionale che ha come unico obiettivo quello di consentire l’avvio di un processo di ristrutturazione finalizzato al ritorno in bonis, anche attraverso l’erogazione di nuova finanza spesso non resa disponibile dalle banche.
- Supporto alle banche nella gestione dei crediti UTP granulari, che presentano una complessità intrinseca e una varietà di problematiche particolarmente elevate (tipologia di interlocutore, esposizioni di piccolo taglio, mancanza o scarsità di informazioni disponibili e Share of Wallet tipicamente ridotte).

Italfondiaro ha investito significative risorse in know-how e infrastrutture IT ed è in grado di gestire in maniera altamente efficiente tutte le principali asset class del mondo UTP, inclusi i crediti granulari. Italfondiaro è in grado di gestire volumi importanti di NDG facendo leva sulla vasta rete di gestori del gruppo doValue, con presenza diretta su gran parte del territorio nazionale e, nello specifico, ha sviluppato un modello di gestione dei crediti granulari “industrializzato” e che si basa su tre pilastri:

- Utilizzo di tool e software di controllo e di gestione, oltre che di sistemi informativi automatizzati che sfruttano diverse banche dati e di supporto alla gestione;
  - team dedicati e specializzati per cluster omogenei (distinti per tipologia, settore, area geografica, ecc.), con la capacità di gestire tutte le tipologie di linee di credito, incluse le forme tecniche a supporto del capitale circolante;
  - disponibilità a erogare nuova finanza per i debitori meritevoli come volano per un risanamento più rapido ed efficace.
- Supporto alla gestione dei crediti inclusi in portafogli ceduti a investitori specializzati; l’esperienza di un operatore strutturato come Italfondiaro nella gestione è fondamentale per incrementare le opportunità di un ritorno in bonis delle posizioni e quindi di un maggiore recupero del credito (e quindi un maggiore prezzo che gli investitori potrebbero pagare alle banche per l’acquisto del portafoglio)

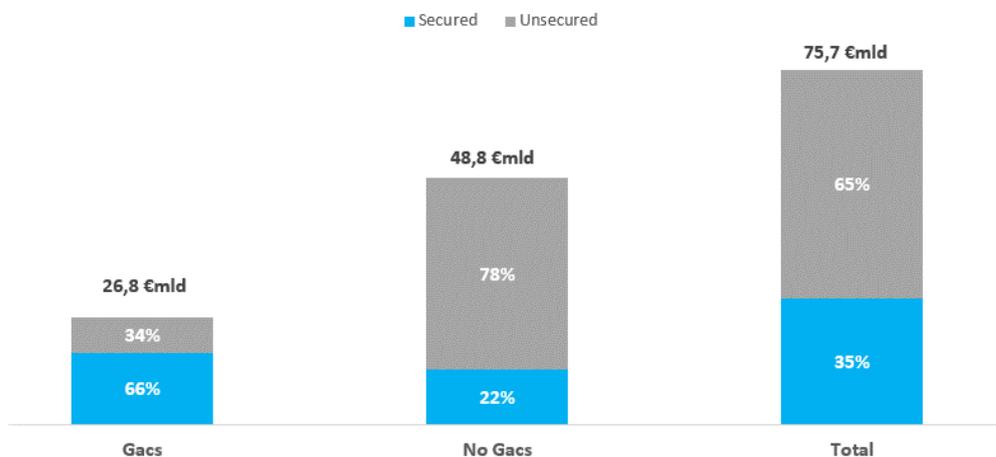
Come si evince dall’insieme delle tre tipologie di servizi riportati, Italfondiaro è in grado di intervenire a 360° sull’intero stock UTP di una banca italiana, e pertanto intende proporsi anche per lo sviluppo e la gestione di progetti di “Bad Bank” di sistema a supporto di iniziative pubbliche (ad esempio supportate anche da Cassa Depositi e Prestiti).



- c. Prezzi medi applicati per l'acquisizione di portafogli di NPL:** doValue non acquisisce portafogli di NPL ma si rivolge agli investitori con la propria offerta integrata di servizi di gestione. doValue applica un impianto commissionale che prevede sia commissioni fisse (legate al volume di asset in gestione) sia commissioni variabili (legati ad attività quali incassi di crediti e vendite di immobili, ad esempio).

Il report pubblicato da Banca Ifis a settembre 2020, dal titolo “Mercato delle transazioni NPL e industria del servicing”, contiene dati storici e previsioni sui prezzi medi applicati in compravendite di portafogli in Italia: il prezzo medio di portafogli a prevalenza di posizioni garantite è atteso a circa il 45% del valore nominale nel 2020, mentre per i portafogli UTP la previsione è di circa il 47% del valore nominale.

- d. Fonti di finanziamento utilizzate per le acquisizioni di portafogli:** non occupandosi direttamente dell'acquisto di portafogli, doValue non ha necessità di finanziamento di questo tipo di operazioni, che sono appannaggio dei clienti della Società. Le società di Servicing che applicano un business model ibrido, che include l'acquisto di portafogli, li finanziano solitamente attraverso un mix di fonti che va dal debito bancario al mercato obbligazionario. Gli investitori, infine, utilizzano un mix di fonti di finanziamento che include anche l'equity.
- e. Masse gestite (AuM) suddivise tra portafogli Gacs/non Gacs e Secured/Unsecured (dati al 30 settembre 2019):**



- f. Tempi medi di recupero:** vista la focalizzazione di doValue su crediti di dimensione medio/grande e assistiti da garanzia, i tempi di recupero sono strettamente collegati ai tempi delle procedure giudiziarie dei vari tribunali italiani. Come noto, e sulla base dei nostri dati storici, le tempistiche di durata media dei Tribunali sono differenti in base alla Zona geografica: il nord ha una durata media di 5,9 anni, il centro di 6,4 anni mentre il sud e isole di circa 6,7 anni.
- g. Utilizzo o meno di soggetti terzi per l'attività di recupero:** doValue si occupa direttamente dell'attività di recupero e, in senso più ampio, della completa gestione dei crediti e degli attivi



immobiliari, offrendo dunque attività di *servicing* a banche e investitori come proprio core business.

- h. Performance medie delle attività di recupero crediti realizzate su base annua, negli ultimi 5 anni:** si riporta di seguito il TMR (tasso medio di recupero, inteso come totale incassi in rapporto all'AUM) degli ultimi 5 anni, per tipologia di portafoglio:

TMR Loan Type	2016	2017	2018	2019	2020 H1
Secured	4,0%	5,3%	4,7%	4,4%	1,7%
Unsecured	1,3%	1,3%	1,3%	1,2%	0,3%
<b>TOTAL</b>	<b>2,1%</b>	<b>2,5%</b>	<b>2,4%</b>	<b>2,2%</b>	<b>0,8%</b>

TMR Portfolio	2016	2017	2018	2019	2020 H1
GACS *			2,6%	3,0%	1,4%
NO GACS	2,1%	2,5%	2,3%	2,0%	0,6%
<b>TOTAL</b>	<b>2,1%</b>	<b>2,5%</b>	<b>2,4%</b>	<b>2,2%</b>	<b>0,8%</b>

\* Il TMR indicato potrebbe essere parziale per i portafogli la cui gestione è iniziata in corso d'anno

- i. Tipologia e strutturazione dei costi delle fasi operative:** doValue svolge l'attività di recupero e di gestione di crediti e asset real estate avvalendosi di un team specializzato con una presenza capillare nel territorio del Sud Europa. L'attività di *servicing* prevede in primo luogo l'impiego di asset manager, professionisti della gestione di NPL, UTP o asset immobiliari; il costo delle risorse umane rappresenta dunque la maggior parte dei costi operativi di doValue, circa il 73% del totale nell'esercizio 2019. Tra le altre voci di costo, si segnalano in particolare i costi IT, legati all'infrastruttura software utilizzata per l'attività di gestione e pari a circa l'11% del totale costi e altri costi generali, amministrativi e di locazione. Si segnala che i costi legali sostenuti nel corso delle attività di gestione dei crediti sono interamente a carico dei clienti di doValue.
- j. Rendimento medio su base annua per operazioni NPL:** doValue non investe direttamente in portafogli di crediti, dunque non viene remunerata attraverso un ritorno sugli investimenti. Tra gli investitori in NPL che forniscono pubblicamente un resoconto periodico sui tassi di rendimento registrati (ROI) vi è l'operatore svedese Intrum, presente in tutti i mercati europei inclusa l'Italia, che ha registrato un ROI pari al 18% nel 2014, 17,5% nel 2015 e 2016, 15,7% nel 2017, 14% nel 2018, 14,7% nel 2019 e 12,5% nei primi sei mesi del 2020.
- k. Temi di interesse strategico per il settore, eventualmente corredati da proposte normative, che si ritenga di sottoporre all'attenzione della Commissione:**

**1. Proposte connesse agli UTP**

**i. GACS estesa agli UTP**

La GACS ("Garanzia sulla Cartolarizzazione delle Sofferenze") è stata introdotta nel 2016 per agevolare lo smobilizzo dei crediti in sofferenza dai bilanci delle banche italiane. I numerosi benefici (come ad esempio la segregazione patrimoniale), e la gestione efficiente dei crediti che tale operazione consente di ottenere, sono risultati determinanti alla creazione di un mercato evoluto e liquido degli NPL in Italia. Il 2017 ha infatti registrato un cambio di marcia nella vendita di NPL (si è passati da Euro 15 miliardi nel 2016 a Euro 55 miliardi nel 2017), e quasi la metà delle transazioni NPL registrate tra il 2017 e il 2019 hanno adottato il modello cartolarizzazione GACS (Euro



72 miliardi su un totale di circa Euro 170 miliardi, Fonte: PWC, The Italian NPL Market, giugno 2020).

L'estensione della GACS anche agli UTP faciliterebbe, come è stato per gli NPL, la necessità delle banche di cedere anche gli stock, appunto, di UTP; tutto ciò diverrebbe un'opportunità di rilancio per i debitori ceduti e quindi per il sistema economico; infatti, per massimizzare il ritorno dall'investimento, gli investitori debbono creare quante più opportunità possibili di rilancio dei debitori sottostanti, anche e soprattutto incentivando l'erogazione di nuova finanza, che avviene sempre meno di frequente da parte delle banche per debitori UTP.

In sintesi, ad un costo potenziale e prospetticamente modesto per lo Stato, si svilupperebbero innumerevoli benefici sul sistema economico, come ad esempio l'attrazione di nuovi capitali stranieri in Italia (come lo è stato per gli NPL) che verrebbero vincolati al rilancio delle imprese.

ii. Superamento dell'incapacità convenzionale dei crediti UTP

Le clausole di limitazione della cedibilità dei finanziamenti costituiscono un importante ostacolo per le operazioni di cartolarizzazione UTP e sono spesso usate strumentalmente dai debitori in difficoltà. Occorrerebbe prevedere la inopponibilità di tali clausole nel contesto di operazioni di cartolarizzazione di crediti deteriorati ai sensi dell'art. 7.1 della legge 130/99.

**2. Altri interventi rilevanti in materia di cartolarizzazioni**

i. GACS: sospensione dei meccanismi di subordinazione delle fee del Servicer in circostanze eccezionali

L'automatismo dei trigger sanzionatori a carico del servicer (subordinazione delle commissioni variabili / effetti risolutivi del contratto) potrebbero avere effetti controproducenti in caso di underperformance legata a situazioni problematiche generalizzate, anche alla luce dell'esiguo numero di players nel mercato. Tale situazione è stata portata all'attenzione del Governo in particolare in occasione delle decisioni assunte per contenere gli effetti della pandemia COVID.

A fronte di numerose iniziative volte a supportare i debitori (che hanno portato ad una drastica riduzione degli incassi già compromessi dalla situazione), nessun effettivo controbilanciamento è stato però assunto in relazione a suddetti meccanismi che oltre al Servicer colpiscono gli investitori delle note mezzanine.

L'art. 32 del decreto-legge 19 maggio 2020 n. 34 (legge di conversione 17 luglio 2020, n. 34), che avrebbe dovuto affrontare tale tematica, anziché sospendere gli effetti dei meccanismi di subordinazione e di differimento dei pagamenti dovuti al servicer, senza necessità di ulteriori interventi, ha demandato tale possibilità alla negoziazione tra le parti della cartolarizzazione (i.e. i detentori delle notes che non hanno alcun effettivo interesse ad effettuare tale sospensione) subordinatamente ad una serie di circostanze difficilmente realizzabili.

La giustificazione addotta dal Governo per respingere interventi più incisivi è legata principalmente ad ostacoli posti dalla normativa europea e/o dalla Commissione Europea. Si segnala tuttavia che la Grecia - che ha recentemente adottato uno schema del tutto simile alla GACS (c.d. Hercules) - nell'ambito delle misure volte ad affrontare la Pandemia ha approvato una normativa con cui ha posticipato di 12 mesi gli effetti delle clausole di subordinazione.



Si propone pertanto:

- in generale, di rivedere la normativa sulle GACS (legge n. 41/2019) al fine di escludere gli effetti automatici della subordinazione delle fee o della risoluzione del contratto in caso di *underperformance*;
- nello specifico, al fine di tenere conto degli impatti della pandemia, di riformulare l'art. 32 del DL 34/2020 al fine di sospendere automaticamente gli effetti dei meccanismi di subordinazione e di differimento dei pagamenti dovuti al servicer quantomeno sino alla data di pagamento di giugno 2021 (inclusa), lasciando alla negoziazione delle parti coinvolte l'eventuale revisione del business plan dell'operazione.

ii. Cancellazione da centrale rischi in caso di reperforming

Nell'ambito delle possibili vie di risoluzione stragiudiziale per i crediti in sofferenza di tipologia residenziale, garantiti da ipoteca di primo grado, doValue ritiene che possa avere uno sviluppo nei prossimi anni un prodotto che preveda la ripianificazione del debito con una nuova scadenza lunga (20 anni) e il pagamento di "micro" rate, rispetto al debito residuo, "sostenibili" dal debitore.

Si tratta in tali casi di dare al debitore la possibilità di rientrare del proprio debito effettuando piccoli pagamenti mensili, tali da non impattare negativamente su situazioni economiche talvolta già complesse, rimanere nel proprio alloggio e finalmente rientrare nel circolo virtuoso del credito (debitore c.d. "reperforming"). Passato difatti un periodo breve, stimabile in circa due anni, di regolari pagamenti, si può ritenere che i debitori, nella stragrande maggioranza, continueranno i pagamenti in modo regolare fino all'estinzione completa del debito. Tecnicamente non si tratta di accendere nuovi mutui ipotecari, ma semplicemente nella ripianificazione del debito residuo pregresso, riducendone l'ammontare.

Sulla scorta di quanto fatto in altre giurisdizioni europee (es. Irlanda), si ritiene che portafogli di crediti reperforming possano essere costituiti nel tempo anche partendo da portafogli già cartolarizzati, con il duplice vantaggio di una riduzione del costo finanziario di operazioni quali le GACS e l'introduzione di un sistema di recupero extragiudiziale efficiente in Italia.

Al fine di rendere tale sistema realmente efficace, sarebbe necessaria una modifica normativa che consenta al debitore 'reperforming' di vedere la completa cancellazione della sua posizione dalla centrale rischi, trascorso un ragionevole periodo di tempo, e quindi di potere a pieno titolo rientrare nel novero dei buoni pagatori con pieno accesso al credito, circostanza attualmente non consentita.

iii. Sponsor per le erogazioni di nuova finanza effettuate da società di cartolarizzazione a favore di debitori con esposizioni deteriorate

La legge 130/99 prevede la possibilità della erogazione di finanziamenti da parte delle SPV costituite ai sensi di tale legge, a condizione che vi sia una banca o società



finanziaria che agisca come “sponsor” del finanziamento e che tale sponsor mantenga una partecipazione minima nell’operazione. La presenza di tale “sponsor” dovrebbe essere resa opzionale nel caso che la erogazione del finanziamento si qualifichi come “nuova finanza” erogata nel contesto di una cartolarizzazione di esposizioni deteriorate pre-esistenti ai sensi dell’art. 7.1 della legge 130/99.

- iv. Rendere possibile la cessione dei beni immobili oggetto di leasing classificati come “deteriorato” nel contesto di operazioni di cartolarizzazione che si avvalgono di “società d’appoggio”

Permettere la cessione a fini di cartolarizzazione di immobili oggetto di leasing classificati come “deteriorato” anche in assenza delle dichiarazioni di conformità edilizia e catastale, rimandando il soddisfacimento del requisito all’atto dell’alienazione successiva da parte della cartolarizzazione

- v. Trasferimento mediante scissione di compendi di beni oggetto di leasing classificati come “deteriorato” a favore di “società d’appoggio” nel contesto di operazioni di cartolarizzazione

Chiarire che il trasferimento dei beni oggetto di leasing nel contesto delle operazioni di cartolarizzazione ex art. 7.1 della legge 130/99 può avvenire anche attraverso scissione oltre che per compravendita

### **3. Interventi volti a velocizzare il recupero e a creare interesse da parte degli investitori**

- i. Emissione del decreto di trasferimento e consegna dell’immobile aggiudicato – libero da persone e cose - entro 30/60 gg dal saldo prezzo

Tale norma consentirebbe per l’acquirente in asta di avere certezza in ordine ai tempi di consegna dell’immobile a suo favore, mentre oggi spesso decorrono tra i 6 e 12 mesi per entrare in possesso di un immobile post asta. Tale situazione allontana ovviamente una importante fetta di mercato di possibili acquirenti per la incertezza sui tempi e modalità della consegna dell’immobile.

- ii. Pubblicità dell’asta

Durata non inferiore a 90 gg (oggi 45 gg) e obbligatorietà del cd “virtual tour” onde consentire di visionare gli immobili in modo virtuale e con tempi più lunghi per una adeguata pubblicità dell’asta.

- iii. Obbligo distribuzione cash in Court da parte dei Tribunali entro tempi prestabiliti certi e fissi

- applicazione senza eccezioni dell’art. 41 TUB che prevede il versamento diretto del saldo prezzo della vendita al creditore fondiario (molti Tribunali gestiscono a discrezione tale diritto del creditore);
- distribuzione del ricavato della vendita nelle procedure esecutive immobiliari entro e non oltre 90 gg dal versamento del saldo prezzo
- Obbligatorietà (e non facoltà) di procedere alla distribuzione delle somme liquide nei Fallimenti ogni quattro mesi con rigida applicazione dell’art 110 Legge Fallimentare.



iv. Abbreviazione tempi del processo esecutivo

Fissazione del termine di 30 gg per conferimento incarico al CTU ed al Custode una volta eseguito il pignoramento, fissazione del termine max di 4 mesi per udienza di prima comparizione, deposito ctu e ordinanza di vendita ex art 569 cpc e fissazione dell'asta entro ulteriori 4 mesi dopo detta udienza .

In sostanza questo consentirebbe di arrivare a vendere l'immobile pignorato entro 9/10 mesi al massimo dal pignoramento invece degli attuali 24 mesi di media

v. Potenziamento del servizio di “ricerca telematica dei beni del debitore” ex art 492-bis cpc

Introduzione della sospensione della efficacia del precetto post presentazione della istanza di ricerca telematica.

Oggi per chiedere l'accertamento tramite Ufficiale giudiziario dei beni del debitore occorre notificare il precetto di pagamento che ha una efficacia di soli 90 gg; il problema è che la PA risponde su detta istanza in tempi più lunghi dei 90 gg con conseguente caducazione degli effetti giuridici del precetto e obbligo per il creditore di notificare un nuovo precetto con ulteriori spese, perdite di tempo e possibilità per il debitore di fare opposizioni strumentali.

vi. Custodia giudiziaria degli immobili

Potenziamento dei poteri del custode giudiziario finalizzati a garantire la integrità del bene immobile, la tempestiva riscossione dei canoni di locazione, la inopponibilità di contratti di locazione strumentali e dei relativi canoni “vili”

Oggi molto spesso i debitori stipulano contratti di locazione strumentali a canoni particolarmente bassi ma opponibili al creditore pignorante in quanto registrati ante pignoramento; tale situazione determina una fortissima perdita di appetibilità del bene in asta per i possibili acquirenti che si troverebbero ad acquistare un immobile locato per molti anni con redditività bassissima.

vii. Sgravi fiscali

Reintroduzione dell'imposta di registro in misura fissa relativa alle compravendite di beni immobili oggetto di cessione a terzi finalizzata al ripianamento delle esposizioni a sofferenza.

PAGINA BIANCA

PAGINA BIANCA



\*18STC0119690\*