

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

RESOCONTO STENOGRAFICO

AUDIZIONE

33.

SEDUTA DI MARTEDÌ 1° DICEMBRE 2020

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE CARLA RUOCCO

INDICE

	PAG.		PAG.
Comunicazioni:		operatori attivi nel mercato degli NPL e degli UTP:	
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3	Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3, 8, 9, 11
Sulla pubblicità dei lavori:		Lannutti Elio (M5S)	8
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3	Pesco Daniele (M5S)	8
Audizione dell'amministratore delegato di Prelios Credit Servicing Spa, Riccardo Serrini, in merito ai modelli di <i>business</i> degli		Serrini Riccardo, <i>amministratore delegato di Prelios Credit Servicing</i>	4, 8, 9
		ALLEGATO: Documentazione consegnata da Prelios Credit Servicing Spa	12

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE
CARLA RUOCCO

La seduta comincia alle 12.10.

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 Prelios Credit Servicing Spa, in vista dell'audizione che si terrà oggi, ha trasmesso della documentazione in parte coperta da segreto. La parte non segretata 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 nei limiti stabiliti dal Regolamento interno.

Comunico inoltre che, all'esito dell'esame della lettera del Presidente della Camera del 6 novembre ultimo scorso, rivolta ai deputati e ai Presidenti di organi parlamentari e relativa alle più recenti determinazioni della Giunta del Regolamento in merito alla possibile estensione dell'applicabilità della modalità di partecipazione alle sedute da remoto tramite sistemi di videoconferenza, nella riunione dell'Ufficio di Presidenza dell'11 novembre si è convenuto circa l'opportunità che questa Commissione, in considerazione della natura e della particolare delicatezza delle materie trattate, nonché delle esigenze di riservatezza che le stesse possano comportare, continui a svolgere le audizioni formali con la presenza fisica in aula sia degli auditi che dei Commissari.

Al fine di garantire lo scrupoloso rispetto del distanziamento interpersonale e le altre norme connesse all'emergenza epidemiologica, ho formulato un invito ai rappresentanti dei gruppi ad adoperarsi affinché la partecipazione alle sedute sia limitato a un solo commissario per Gruppo, per quanto possibile, e ferma restando la facoltà dei Vicepresidenti di partecipare in presenza.

Inoltre, per garantire che la più ampia parte possibile dell'audizione si svolga in seduta pubblica, sarà mia cura e degli uffici della Commissione informare gli auditi che le richieste di segretazione, tanto delle relazioni scritte quanto delle audizioni, dovranno essere limitate allo stretto necessario.

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 diretta *streaming* sperimentale sulla *web-tv* della Camera dei deputati.

Audizione dell'amministratore delegato di Prelios Credit Servicing Spa, Riccardo Serrini, 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 Prelios Credit Servicing Spa, Riccardo Serrini, in merito ai modelli di *business* degli operatori attivi nel mercato NPL e UTP. La Commissione intende acquisire elementi conoscitivi in merito ai modelli di *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'odierna audizione è presente il dottor Riccardo Serrini in qualità di amministratore delegato di Prelios Servicing Spa.

Quanto all'oggetto dell'odierna audizione, è stato richiesto di predisporre una relazione informativa finalizzata a evidenziare le seguenti aree tematiche:

a) numero di risorse umane, qualifiche ricoperte, nonché distribuzione sul territorio delle stesse;

b) modello di *business* adottato;

c) prezzi medi applicati per l'acquisizione di portafogli NPL (*secured* e *unsecured*) e di UTP (*secured* e *unsecured*);

d) fonti di finanziamento utilizzate per l'acquisizione di portafogli di NPL e UTP, distinguendole per durata, limiti di concentrazione, condizioni economiche applicate, modalità di rimborso eccetera;

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 di *servicer*, nonché descrizione dei presidi, controlli, compiti, flussi, obblighi informativi, responsabilità per gestire i rischi connessi alle esternalizzazioni di tale attività;

h) *performance* medie delle attività di recupero crediti realizzati su base annua negli ultimi cinque anni, differenziate tra NPL (*secured* e *unsecured*) e UTP (*secured* e *unsecured*), assistiti o meno da GACS;

i) tipologie e ristrutturazione dei costi delle varie fasi operative (costi *una tantum*, *on-going* eccetera);

j) rendimento su base annua per ogni singola operazione svolta negli ultimi cin-

que anni, differenziato per le varie notes emesse, suddividendole tra portafogli di NPL e 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.

Vorrei infine ricordare che la Commissione può deliberare che l'audizione prosegua in seduta segreta su eventuale richiesta degli auditi. Come dicevo, questa facoltà deve essere conciliata con l'esigenza di svolgere il dibattito quanto più possibile in seduta pubblica. Pertanto, come ho anticipato, eventuali richieste di segretezza dovranno limitarsi allo stretto necessario ed essere possibilmente formulate nella parte finale della seduta.

Invito il dottor Serrini a svolgere la relazione in un tempo massimo di trenta minuti. Seguirà poi il dibattito in Commissione. Prego.

RICCARDO SERRINI, *amministratore delegato di Prelios Credit Servicing Spa*. Grazie, signora presidente e grazie alla Commissione.

Prelios è la piattaforma *leader* nel mercato italiano nell'*Alternative Asset Management* – adesso vi spiego meglio cos'è per noi l'*Alternative Asset Management* – e nei servizi immobiliari e *corporate* ad alto valore aggiunto.

Per noi l'attività di *Alternative Asset Management* si focalizza sulle attività di *Credit Servicing* sia di portafogli di NPL che di portafogli di UTP, dove abbiamo circa 30 miliardi in gestione, e sull'attività di *Asset Management*, che viene effettuata tramite Prelios SGR, tramite fondi SICAF (Società di Investimento a Capitale Fisso), prodotti per investitori specializzati nel settore immobiliare, nel settore mobiliare e Fondi di credito.

Prelios è una *Pure Management Company*. Cosa vuol dire? Vuol dire che non investe direttamente, o almeno non investe più da anni direttamente, ma gestisce per conto terzi. Noi lavoriamo con circa 150 investitori istituzionali, che sono i nostri principali clienti, sia investitori istituzionali

italiani che investitori istituzionali globali internazionali, che decidono di investire in Italia, sia nel settore del credito deteriorato che nel settore immobiliare.

Da dove viene Prelios? Prelios ha una storia di trenta anni; compie quest'anno trenta anni. Nasce nel 1990 dallo *spin-off* della parte immobiliare del gruppo Pirelli; sviluppa le aree industriali inizialmente di proprietà dell'area Pirelli; chiude alcune *joint venture* con investitori globali, tra cui quello principale è *Morgan Stanley Real Estate Funds*; cresce moltissimo da fine anni Novanta fino alla prima decade degli anni Duemila co-investendo con questi investitori in quote minoritarie.

Ovviamente in una fase di crescita del ciclo immobiliare questo ha comportato una forte crescita della società, che nel 2002 è stata quotata alla Borsa Valori di Milano, arrivando poi a una capitalizzazione di oltre due miliardi e mezzo. Si è ritrovata, purtroppo, all'inizio della crisi finanziaria, dal 2007-2008 in poi, in una situazione di over indebitamento che ha comportato una fase di ristrutturazione molto pesante. La fase cosiddetta di « *turnaround* » è durata parecchi anni e ha comportato un ridimensionamento molto importante della società. La società è uscita dal gruppo Pirelli, è passata da Pirelli Real Estate a Prelios e si è focalizzata sulle attività di gestione, non più di investimenti, cercando di gestire nel miglior modo possibile, prevalentemente per i creditori, gli investimenti che non erano andati bene.

Nel 2015 ha effettuato lo *spin-off* del ramo d'azienda investimenti e si è preparata per avere un cambio di azionisti perché, soprattutto gli azionisti principali di quel tempo, erano azionisti che sono diventati tali prevalentemente per una conversione di debito in *equity*. Nel 2017 c'è stato un processo competitivo dove Intesa Pirelli e UniCredit hanno venduto le loro quote. Ha vinto il processo competitivo un fondo di *private equity* americano che si chiama « Davidson Kempner », comprando poi il 44.9 per cento della società. Di conseguenza, essendo quotata, hanno dovuto lanciare un'OPA obbligatoria e poi un'OPA residuale, per cui da maggio del 2018 la

società è al 100 per cento di questo fondo. La società è passata dall'avere, nel momento più difficile del *turnaround*, solamente trecento dipendenti ad una crescita molto importante, come vedremo tra poco, dove stiamo arrivando ad oggi a un numero di dipendenti che è più che raddoppiato.

Quali sono stati i criteri e i punti fondamentali per la rinascita e per la crescita del Gruppo? Sicuramente il capitale umano. Questo è un *business* di persone: le donne e gli uomini di pregio sono stati il catalizzatore del successo della fase di *turnaround*. E poi sicuramente l'innovazione. È stata il *first mover* pioniere in vari ambiti e nel mondo del credito; è stata colei che ha gestito in *Servicing* le prime operazioni pubbliche con GACS effettuate nel 2016 a seguito della nuova norma, ed erano quasi dieci anni che non si facevano più operazioni pubbliche. Ha anche sviluppato una piattaforma digitale che si chiama « blinkS », che è stata portata come esempio da parte della BCE per lo sviluppo di un mercato secondario e un mercato estremamente efficiente. Quello che ci rende molto orgogliosi è che noi siamo passati dall'essere l'UTP più grosso nel mondo *Real Estate* del sistema bancario italiano a tornare *in bonis* e a essere il più grosso gestore di UTP per il mercato italiano.

Il gruppo Prelios è suddiviso in due attività principali: l'attività di *Alternative Asset Management*, con Prelios Credit Servicing e con l'SGR, e l'attività di servizi immobiliari. Ciò significa che non è soltanto un'attività di gestione ad alto livello di crediti o fondi immobiliari ma anche di tutta la filiera successiva: la gestione di grandi patrimoni immobiliari, l'attività di *Property Management*, l'attività di *Project Management*, anche in parte l'attività di *Facility Management*, quindi urbanisti, ingegneri, architetti, che mettono la loro professionalità a disposizione per valorizzare e gestire i singoli immobili oppure i portafogli immobiliari. Abbiamo anche una grande attività di valutazioni (facciamo circa 80 mila perizie all'anno) e un'attività di *brokerage* (assistiamo il comparto rivenditori nella compravendita di portafogli immobiliari o di affittanze di grandi superfici).

Se partiamo dai punti che sono stati richiesti nella convocazione, partiamo dal punto A: il numero di risorse umane, qualifiche ricoperte, nonché distribuzione sul territorio delle stesse. Noi oggi abbiamo 606 dipendenti a livello di gruppo. La cosa che ci rende molto orgogliosi è che da inizio anno abbiamo assunto 145 persone e durante il primo *lockdown* ne abbiamo assunte 50. Le persone sono prevalentemente concentrate su Milano e su Roma, anche se abbiamo poi alcune filiali sparse in zone più periferiche.

L'attività di *Credit Servicing* viene svolta da due divisioni: la divisione NPL e la divisione UTP. Siamo strutturati e organizzati a livello di gestori. Noi abbiamo gestori specializzati per tipologia di crediti sottostanti che poi sono raggruppati in *team*, *workout units* e *team* specializzati, per esempio nel mondo degli UTP, in base alla dimensione del credito stesso, oltre ad avere una divisione specializzata nel *leasing*.

Per quanto riguarda il punto B, modello di *business* adottato e descrizione delle fasi delle procedure aziendali utilizzate, noi non siamo investitori diretti ma assistiamo investitori istituzionali (investitori globali, banche, fondi pensione, fondi sovrani e così via) per eseguire una fase di acquisizione, una cartolarizzazione, attività che poi determinano l'acquisizione di portafogli di crediti. Le fasi sono principalmente due. C'è la prima fase di acquisizione e la seconda fase di gestione. Nella fase di acquisizione l'attività che noi svolgiamo è un'attività di analisi tecnica, di coordinamento della *due diligence* legale, della *due diligence* immobiliare, di *assessment* di perizie terze, di analisi delle DPO (*Data Protection Officer*) e abbiamo un *tableau de bord* per ogni credito che viene poi analizzato. Questo perché dobbiamo mettere a disposizione di un investitore o di un'operazione pubblica di cartolarizzazione un *business plan* che sia completo, che sia composto dalla somma dei *business plan* dei singoli crediti, e parliamo spesso di migliaia di crediti. Viene presentato poi all'investitore un *business plan* analitico, con l'*output* costituito dai flussi di cassa, che è dato dalla somma dei singoli *business plan* di tutti i singoli cre-

diti. Completata la fase di acquisizione, se va a buon fine, abbiamo poi la fase di gestione delle posizioni. Non ripeto come siamo organizzati a livello di gestori. Siamo supportati da grandi investimenti in sistemi di IT proprietari, perché non esistono sistemi IT che possono essere comprati. Anche i nostri concorrenti sviluppano internamente i sistemi IT a supporto della gestione ma non soltanto a supporto della gestione bensì anche a supporto dell'attività di *Portfolio Management*, che è la parte che riguarda il portafoglio, che dice come sta andando il portafoglio e si interfaccia poi con l'investitore o con il mercato per dire che il portafoglio sta andando bene o sta andando male. Questi sono gli *input* che poi possono essere dati ai gestori e anche agli investitori stessi.

Per quanto riguarda il punto E, masse gestite, suddividendo in portafogli noi abbiamo in gestione, lato crediti, 33 miliardi di euro, suddivisi in questo modo: 22 miliardi di NPL e 11 miliardi di UTP; 22 miliardi di euro di valore nominale, il cosiddetto « GBV » (*Gross Book Value*), di cui il 93 per cento derivante da GACS e il 7 per cento derivante da altri portafogli.

Le GACS hanno una percentuale del 64 per cento di quota di crediti *secured*, con sottostante immobiliare, e il 36 per cento di quota *unsecured*, che pesa per 20 miliardi. La parte di crediti NPL non oggetto di struttura GACS pesa per 2 miliardi di euro circa, con il 52 per cento *secured* e il 48 per cento *unsecured*. Gli UTP che abbiamo in gestione per 11 miliardi di euro sono per il 57 per cento *secured* e per il 43 per cento *unsecured*.

Passiamo al punto G, l'utilizzo o meno di soggetti terzi. Assolutamente sì, noi utilizziamo solo soggetti terzi perché questo è un mercato estremamente competitivo ed estremamente efficiente. Noi utilizziamo soggetti terzi nei *cluster* dove ci sono *servicer* più bravi di noi perché spesso parliamo di portafogli, perciò all'interno di portafogli c'è un po' di tutto, anche la parte di crediti molto piccola. Noi lavoriamo prevalentemente con controparti *corporate*, un po' perché sono i portafogli *proxy* italiani, per cui oltre l'80 per cento degli NPL in

Italia è *corporate* e purtroppo prevalentemente di ex piccole e medie imprese. Quando si parla di piccoli crediti, noi spesso ci affidiamo a *servicer* esterni, perciò diamo in *outsourcing* parte di questa attività, mantenendo tutti i presidi all'interno di un processo di attento monitoraggio delle attività dove vengono misurati i KPI in maniera periodica in base alle *performance* e in base allo svolgimento dell'attività. Ovviamente Prelios Credit Servicing è una società vigilata, perciò sottoposta alla vigilanza di Banca d'Italia con tutte le caratteristiche richieste a una società vigilata: funzione di controllo, *compliance*, *Anti money laundering* ovvero antiriciclaggio, *Internal auditing* e così via.

Il punto K riguarda temi di interesse strategico per il settore che si ritenga opportuno sottoporre all'attenzione della Commissione. Questo è un punto molto importante perché noi dobbiamo tenere conto che gli interventi che possono essere svolti e proposti nel mondo degli NPL sono molto diversi rispetto al mondo degli UTP. Il mondo degli NPL prevalentemente come numero di controparti è *corporate* e le imprese, nella maggior parte dei casi, purtroppo hanno cessato l'attività senza reali prospettive di rilancio. L'attività che viene svolta nel mondo degli NPL è un'attività prevalentemente liquidatoria, perciò spessissimo dall'altra parte noi non abbiamo più un debitore ma abbiamo delle procedure: abbiamo un curatore, un amministratore straordinario o un liquidatore coatto, abbiamo una procedura giudiziaria. L'attività liquidatoria giudiziale ha tempi che sono molto lunghi e soprattutto doppi, in alcuni casi tripli, rispetto alla media europea. Ricordo che le esecuzioni immobiliari durano ben oltre i cinque anni e la chiusura di un fallimento oltre i sette anni con una *standard deviation* molto alta. Alcuni dei 140 tribunali italiani hanno dei tempi che vanno quasi a 20 anni e questo comporta una distruzione di valore per il proprietario del credito, perciò prevalentemente per il sistema bancario. Per questo — come vedremo nella parte secretata — i prezzi degli NPL sono particolarmente bassi, soprattutto se confrontati con altri mercati eu-

ropei e non parlo soltanto della media dei mercati europei. Non parlo di mercati che potenzialmente sono più efficienti, come per esempio il mercato inglese, ma parlo di mercati come la Spagna, la Francia o la Grecia. L'intervento che noi proponiamo, non soltanto come Prelios ma anche come Confindustria Assoimmobiliare di cui ho l'onore di essere vicepresidente, riguarda prevalentemente una semplificazione della burocrazia e una velocizzazione delle procedure perché il funzionamento della giustizia è uno dei fattori più critici della competitività e attrattività di un Paese. Probabilmente se chiediamo a un investitore globale quanto pesa il funzionamento della giustizia nelle sue logiche di investimento, risponderà sicuramente che ha un peso molto importante.

Per quanto riguarda invece gli UTP, l'obiettivo è quello di mantenere sempre vive le imprese come controparte, perché quando noi gestiamo i crediti sono imprese vive. Quando entriamo nel mondo degli UTP, parliamo di aziende che hanno un problema temporaneo, perciò dobbiamo sostenerle e aiutarle in maniera che possano tornare *in bonis*. Dall'inizio dell'anno noi abbiamo aiutato a riportare *in bonis* circa 400 aziende e questo ci riempie di orgoglio. Ovviamente tutto quello che noi proponiamo è rivolto al supporto delle imprese in UTP, prevalentemente nel cercare di estendere a queste — o almeno alle aziende in UTP che hanno firmato e stanno rispettando dei piani di ristrutturazione che prevedono un certo tempo che possono essere 18 mesi o 24 mesi — l'accesso a una serie di agevolazioni previste per la pandemia che a oggi sono riservate alle aziende *in bonis*.

Con riguardo al supporto al sistema bancario, per cercare di rendere più semplice il trasferimento, il *deleveraging* di UTP dal loro stato patrimoniale al mondo degli investitori, delle cartolarizzazioni pubbliche e così via, lo strumento GACS è stato particolarmente efficiente nel mondo degli NPL perché il sistema Italia è stato quello più efficiente nel *deleveraging*. Il sistema bancario italiano è stato quello che a livello europeo ha dato i migliori risultati, quasi inaspettati, nel piano *deleveraging* dei *non*

performing exposures. Se la GACS fosse estesa anche agli UTP, sarebbe un grande aiuto per due motivi. Il primo motivo è che si toglierebbero questi crediti dalle forche caudine della regolamentazione, soprattutto in termini di tempistica. Faccio riferimento prevalentemente al *calendar provisioning*. Il secondo motivo è che la gestione effettuata da operatori specializzati come il gruppo Prelios ha delle economie di scala che le banche non possono avere. Questo permetterebbe alle banche di avere più capitale disponibile – perché il capitale verrebbe liberato – destinato all'attività caratteristica della banca, perciò sostanzialmente fare finanziamenti. La gestione sarebbe data a operatori più professionali con economie di scala diverse e con tempi non stretti come quelli previsti dalla *calendar provisioning*.

L'attività che viene svolta dal gruppo Prelios, soprattutto nel mondo degli UTP, è rivolta a riportare *in bonis* le aziende. Spessissimo questa attività è focalizzata nell'aiutare l'azienda a superare le crisi caratteristiche delle piccole e medie imprese italiane. Si tratta di crisi generazionali, per esempio, crisi dimensionali e attività di questo tipo. Io avrei concluso la parte pubblica.

PRESIDENTE. Ha chiesto di intervenire il senatore Pesco. Prego.

DANIELE PESCO. Innanzitutto grazie per l'esposizione. Sto guardando la cronologia del vostro gruppo e vedo che nel 2015 aveva 335 dipendenti e poi penso che sia cresciuto molto negli anni seguenti, giusto?

RICCARDO SERRINI, *Amministratore Delegato di Prelios Credit Servicing*. Sì, è corretto.

DANIELE PESCO. Le GACS arrivano proprio nel 2016?

RICCARDO SERRINI, *Amministratore Delegato di Prelios Credit Servicing*. Certo.

DANIELE PESCO. Le chiedo se le GACS hanno impattato sul vostro assetto societa-

rio e in che modo. Sempre a proposito delle GACS, non so se lei già faceva parte del gruppo, ma volevo chiedere se il vostro gruppo era stato interessato a livello normativo prima che venisse prodotta la legge sulle GACS, magari per un consiglio, un parere o qualcosa del genere. Sulle GACS un ruolo importante è ricoperto dalle agenzie di *rating*. Volevo chiedere se queste agenzie di *rating* sono agenzie con le quali avete sempre lavorato, sono agenzie che hanno svolto per voi anche altri tipi di servizi e se continuano ancora a lavorare per voi. Rispetto ai tempi di riscossione, a proposito delle GACS ci siamo accorti di una cosa: grazie alla garanzia pubblica sulla *tranche senior* e se la *tranche senior* viene creata in modo abbondante rispetto alle *junior* e alle *mezzanine*, ci sembra di capire che in sei anni anche senza riscuotere nulla, il fondo riceve un certo tornaconto. Questo avviene perché i paletti che sono stati inseriti nella norma istitutiva delle GACS erano paletti abbastanza blandi. Anche a voi risulta la stessa cosa? Se non sono sei anni, quanti anni ci vogliono per riuscire a uscirne indenni senza fare nulla? Un'altra questione. Sono stati inseriti dei miglioramenti nella normativa sulle GACS negli ultimi anni: le chiedo se questi miglioramenti, dal punto di vista dei conti dello Stato, secondo voi sono utili o se andrebbero ancora migliorati. Direi che posso fermarmi qua, grazie.

PRESIDENTE. Bene, c'è il collega Lannutti. Prego.

ELIO LANNUTTI. Buongiorno, ringrazio anch'io il dottor Serrini per l'esposizione. Anch'io volevo fare alcune domande, innanzitutto sul famoso *calendar provisioning* che sarà una bomba atomica per le banche italiane ed europee, in 1000 miliardi è stato stimato.

Poi volevo sapere di più riguardo alla vostra impresa che è cresciuta moltissimo. Io ricordo quando fu conferita una parte del patrimonio immobiliare della ex Telecom, la Società italiana per l'esercizio telefonico (SIP). Io ho seguito l'Assemblea degli azionisti, quindi so che è cresciuto

moltissimo il vostro settore, anche grazie a questa norma sulle GACS che ha ricordato adesso il senatore Pesco.

Altre brevissime domande. Vorrei sapere quali sono state nel periodo COVID le percentuali medie di recupero dei crediti in sofferenza, sia in sede giudiziaria che extragiudiziaria; se è stato bloccato il sistema giudiziario, quindi se ne ha risentito; se si sono registrate differenze o peggioramenti nelle percentuali di recupero rispetto al periodo precedente questa sciagura della pandemia. Voi quali previsioni fate in termini di nuove sofferenze per l'Italia nel biennio 2021-2022, cioè nel periodo post COVID? Altri che in questa sede vi hanno preceduto hanno previsto un disastro sulle piccole e medie imprese, circa 800.000, anche per i fallimenti, nonostante gli aiuti economici che noi stiamo cercando di erogare.

Comunque la ringrazio molto per la relazione. Grazie mille.

PRESIDENTE. Se non ci sono altri interventi, risponda alle domande in maniera esaustiva. Se ha bisogno che una parte delle risposte venga segretata, proprio per dare la massima esaustività alle risposte stesse, me lo dica che la inseriamo al termine della parte pubblica. Prego.

RICCARDO SERRINI, Amministratore Delegato di Prelios Credit Servicing. Direi che soltanto la parte del senatore Lanutti relativa alle percentuali di recupero, alle *performance* necessita di essere segretata. Grazie.

Comincio dal senatore Pesco, sul tema delle GACS. Sicuramente le GACS per noi sono state un momento di forte crescita, però quello che vorrei chiarire è che noi siamo una piattaforma integrata. Questo vuol dire che noi gestiamo il credito ma anche la parte immobiliare, cioè la parte del collaterale immobiliare in una forma integrata. Questo è un punto molto importante perché dopo molte esperienze, soprattutto in banche di investimento o in investitori globali, è fondamentale vedere il ciclo immobiliare, come funzioni e dove si è nel ciclo immobiliare, in quanto le fasi

del ciclo immobiliare hanno caratteristiche simili in tutto il mondo. In tutto il mondo il ciclo immobiliare parte dagli NPL, perché si sa che cosa avviene quando il mercato immobiliare scende. La fotografia del mercato italiano è molto semplice: oltre l'80 per cento dei debitori sono aziende e circa il 50 per cento dei crediti, ma come fotografia, sono *secured*, perciò sono garantiti da immobili. Se andate a vedere quanto è la percentuale di recupero nei flussi di cassa futuri, la parte immobiliare è una parte molto rilevante, parliamo dell'80 o del 90 per cento ed è per questo che noi cerchiamo di guardare sempre in maniera molto asettica dove siamo nel ciclo immobiliare. È per questo motivo che ci aspettavamo sarebbe arrivata questa fase necessaria in cui gestire in maniera professionale i portafogli di NPL o UTP o comunque di credito deteriorato. La Prelios Credit Servicing Spa – tra l'altro una volta si chiamava « Servizi immobiliari banche » – era il *servicer* di proprietà di varie banche, poi è stato acquisito e di conseguenza da oltre trenta anni è presente sul mercato. Perciò alla sua domanda se le GACS – ma non tanto le GACS, perché se non ci fossero state le GACS, ci sarebbero state altre strutture che il sistema bancario avrebbe utilizzato – non potevano rimanere con delle percentuali di NPL così alte rispetto agli impieghi rispondo che ci sono studi di tutti i tipi, a partire dal Fondo Monetario Internazionale, che dicono che grandi portafogli all'interno dei sistemi bancari vanno a limitare la crescita di un Paese ed è anche molto evidente, perché il sistema bancario è chiave nella crescita di un Paese ed è assolutamente chiave che le sue risorse, perciò il capitale, venga allocato nell'attività caratteristica, ovvero raccogliere e impiegare, perciò dare finanziamenti alle società. Se il capitale è prevalentemente focalizzato su attivi di questo tipo, non può essere utilizzato per fare altro.

Siamo stati coinvolti nella parte legislativa? No. L'abbiamo seguita e abbiamo fatto una serie di proposte, tra cui proposte molto semplici ma anche molto efficaci, come quella nella legge n. 312 del 2015, dove abbiamo chiesto che i CTU (Consu-

lente Tecnico d'Ufficio) fossero pagati non già sulla percentuale di quello che loro congruivano ma del prezzo al quale poi gli immobili sarebbero stati venduti in un'asta pubblica, che mi sembra molto corretto, perché altrimenti è evidente che i valori sarebbe stati eccessivamente alti e magari anche pagati quando l'immobile veniva venduto. Perciò siamo stati attivi nel fare proposte che poi sono state anche apprezzate e utilizzate come spunto.

Per quanto riguarda il *rating*, Prelios Credit Servicing Spa, come la maggior parte dei *servicer* strutturati, ha un *rating*. Noi abbiamo due *rating* con Standard & Poor's e Fitch che non *reitano* operazioni pubbliche con GACS, fino ad oggi non hanno mai *reitato* un'operazione pubblica con GACS. Le società di *rating* vengono utilizzate per legge sulle GACS e normalmente vanno a vedere la sostenibilità del *business plan* che viene presentato. L'obiettivo dell'agenzia di *rating* e quello che gli viene richiesto è dare un *rating* sulla *tranche senior*: se è *investment grade* — si entra troppo nel tecnico, però se è almeno tripla B e se l'operazione di cartolarizzazione pubblica che organizza la banca *originator*, perciò la banca che vuole liberarsi di parte degli NPL ha certe caratteristiche — dopo che viene emesso il *rating* — la banca può andare a chiedere la garanzia pubblica al MEF, alla Consap e così via. Perciò sì, noi lavoriamo, ma gli attori principali che si interfacciano con le agenzie di *rating* sono le banche *arranger* a cui le banche *originator*, perciò la banca che vuole vendere poi il portafoglio, si affida per massimizzare il valore della garanzia pubblica.

Per quello che concerne i tempi di riscossione, parliamo, come dicevo prima, di tempi lunghissimi e questo ha un impatto notevole sul valore degli NPL e degli UTP, perché un prezzo o un valore di un credito si calcola andando a fare un *business plan* che dice che un singolo credito ha un incasso, perciò l'importo dell'incasso stimato e quindi il quanto e il quando. Il quando è molto importante, perché il costo finanziario del tempo viene scontato tramite un tasso di sconto. Questo tasso di sconto è il « WACC », il cosiddetto « costo

medio del capitale » ed è il rendimento delle varie fonti di capitale per poter fare gli acquisti. Dopo vedremo quanto rendono la *senior*, i *mezzanine* e quant'altro. Più lontano è l'incasso e meno valgono i crediti e questo ovviamente è un danno nei confronti di chi poi alla fine ha il credito a bilancio oppure lo vuole vendere.

Per quanto riguarda le cartolarizzazioni pubbliche con GACS, come dicevo prima, con GACS o senza GACS non cambia niente, perché sono sempre cartolarizzazioni pubbliche e « pubbliche » vuol dire che, normalmente, la *tranche senior* ha uno o più *rating*, perciò i titoli possono girare soltanto tra investitori. La pandemia ha sicuramente peggiorato i flussi di cassa delle cartolarizzazioni e degli incassi dei portafogli di NPL, semplicemente perché i tribunali sono rimasti chiusi dall'inizio di marzo all'11 maggio e poi, è stata anche un po' una sorpresa, sono stati chiusi per la pausa estiva dal 27 luglio al 2 settembre e di conseguenza si sono accumulate ulteriormente delle masse di attività che erano già a livelli molto negativi. Sono convinto che i colleghi che mi hanno preceduto hanno fatto gli stessi commenti. Consideri che normalmente i *business plan* si fanno a dieci anni, la vita media di portafogli italiani classici è di circa cinque anni, perciò la *senior* ha una vita più o meno, come dice lei correttamente, intorno ai sei anni, se i flussi di cassa sono in linea con il *business plan* di *underwriting*, sennò sono un po' più lunghi. Devo dire che gli investitori ad oggi non hanno fatto grandi affari con le GACS, perché sono altamente *levereggiate*; se lei va a vedere, la percentuale di *senior* è normalmente molto alta e la parte di *mezzanine* e di *junior*, quindi la parte subordinata, è molto bassa, ma prima ha una *senior* talmente grande che ne risulta un'operazione estremamente *levereggiata*. È per quello che poi normalmente vengono collocate non alla pari ma con degli sconti, perché ovviamente gli investitori si aspettano che ci sia un rischio molto più alto e perciò si aspettano dei rendimenti potenzialmente più alti e correlati al rischio.

Per quello che concerne i miglioramenti sulla GACS, se ne possono fare e sono stati

fatti, nel senso che, con la nuova norma, se il *servicer* non funziona, c'è l'obbligo di sostituirlo. Sono norme molto più penalizzanti per il *servicer* e forse bisognerebbe andare a vedere la banca *originator* che fa operazioni continuative sulle GACS se anche loro possono avere delle agevolazioni o delle penalizzazioni, se le operazioni successive sono performanti oppure no.

Per quanto riguarda il *calendar provisioning*, è sicuramente penalizzante per le banche italiane, però io sto pensando che le banche italiane non avevano una particolare spinta nel ripulire i bilanci; se poi viene fatta una norma a livello europeo che preveda dei tempi di esecuzione, o dei tempi per la chiusura di un fallimento di un'esecuzione immobiliare, di due anni, il *calendar provisioning* ha un effetto veramente minimo; se, invece, si hanno i tempi della giustizia italiana, sicuramente ha un impatto molto importante sulle banche italiane, un peso molto più rilevante rispetto a quello sulle banche degli altri mercati europei. È evidente che però abbia dato sicuramente una forte spinta ai banchieri per ripulire i bilanci e per creare delle banche più forti. La storia è molto chiara.

Per quanto riguarda il COVID-19, l'impatto c'è stato. Si consideri che, sulla parte degli NPL, la parte che viene recuperata dall'atto giudiziale è la preponderante, perché prevalentemente vi è una parte molto importante di aziende che sono fallite e di conseguenza, quando i tribunali sono chiusi o non funzionano, i tempi si allungano.

Con riguardo alla previsione di nuove sofferenze, questo è un po' come tirare la monetina. Posso dire che noi abbiamo anche un ufficio studi interno, però quello che noi guardiamo sono gli uffici studi prevalentemente di banche di investimento, di fondi e quant'altro, che hanno più sensibilità internazionale rispetto a noi. Le previsioni dicono che più o meno ci dovrebbe essere un incremento tra i 60 e i 100 miliardi, perciò circa 80 miliardi nei prossimi tre o quattro anni. Queste sono le previsioni ed è un po' il *consensus* di quello che viene detto dai principali uffici studi.

PRESIDENTE. Se non ci sono obiezioni, propongo che la Commissione si riunisca in seduta segreta.

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

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Serini. Dispongo che la documentazione sia allegata al resoconto stenografico della seduta odierna.

Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 13.05.

*Licenziato per la stampa
il 23 febbraio 2021*

ALLEGATO

CONFIDENTIAL

Prelios Group

The **Leading Italian**
Alternative Asset Manager

Relazione informativa presso Commissione Parlamentare di inchiesta sul sistema bancario e finanziario | Dicembre 2020

Agenda

2

- 1 Risorse umane
- 2 Modello di business adottato
- 3 Prezzi medi applicati per l'acquisizione dei portafogli
- 4 Fonti di finanziamento utilizzate per l'acquisizione di portafogli
- 5 Masse gestite (AuM)
- 6 Tempi medi di recupero dei portafogli crediti
- 7 Utilizzo o meno di soggetti terzi (servicer) per l'attività di recupero dei portafogli crediti
- 8 Performance media delle attività di recupero crediti
- 9 Tipologia e strutturazione dei costi
- 10 Rendimento medio su base annua
- 11 Temi di interesse strategico per il settore



PRELIOS



PRELIOS

Storia del Gruppo Pirelios

3

Storia del gruppo Pirelios in breve

- Negli ultimi trent'anni Pirelios ha vissuto un **percorso di evoluzione significativo**, che con l'ingresso di Davidson Kempner (DK) come azionista di riferimento, avvenuto nel corso del 2018, ha subito una forte accelerazione e l'ha portata ad essere un **leading player nel mercato del credit servicing, dell'alternative asset management e dei servizi immobiliari**
- L'ingresso di DK ha portato alla **rivisitazione del focus e strategia dell'azienda**, seppure sempre in continuità con il suo passato.
- Post acquisizione da parte di DK, la società aveva dinanzi a sé alcune grandi sfide:
 - a) Continuare a **crescere** e cogliere le **opportunità offerte dal mercato**
 - b) La **macchina operativa**, che dopo anni di ristrutturazione e turnaround, aveva necessità di un **revamping** che fosse in grado di gestire le nuove masse, derivanti dall'ondata delle GACS in Italia, e tradurle in ricavi per l'azienda
 - c) Far **cambiare pelle** ad una società che veniva da grandi fasti passati e che aveva dovuto far fronte ad una ristrutturazione
- I **punti di forza e fattori critici di successo di Pirelios** in questa fase sono stati:
 1. un **Management team di talento** e comprovata capacità
 2. un grande **rigore nel definire gli obiettivi in termini di sviluppo**
 3. un forte **impegno nel far succedere le cose**.

Oggi	<p>Lug. '17 / Dic. '17 Davidson Kempner acquista il 44,9% di azioni Pirelios da ISP, UCI e Pirelli</p> <p><i>Davidson Kempner</i></p> <p>Gen. '18 Acquisto di un ulteriore 10,8% di azioni e lancio OPA su azioni rimanenti 44,4%</p> <p>Mag. '18 Delisting di Pirelios da Borsa Italiana</p>	
1990	2015	2017
Fondazione	Gruppo resiliente	Turnaround di successo
<p>1990 Fondazione di Milano Centrale</p>  <p>1997 JV con MSREF</p>  <p>2001 Il nome della società viene cambiato in Pirelli RE</p>  <p>2002 Quotazione su Borsa Italiana</p> 	<p>2010 Spin-off dal Gruppo Pirelli La società diviene Pirelios</p>  <p>2015 Spin-off degli investimenti Real Estate e del business dei co-investimenti in Focus Investments</p> <p><i>Pirelios diviene un asset light e pure management company</i></p>	<p>2017 Dipendenti: #335</p>
<p>2006 Dipendenti: #3.000</p>	<p>2017 Dipendenti: #335</p>	



Il mercato del Servicing NPE



~400€bn

NPE Asset Under Management in gestione ai principali servicer italiani



+40 servicer

Servicer operanti in Italia



~8.000 addetti

Personale coinvolto nelle attività di servicing



Future oriented

Sviluppo del mercato secondario con importanti investimenti in soluzioni IT



Fonte: The Italian NPL Market, June 2020 (PwC), The Italian NPL Market, December 2019 (PwC); EBA Risk Dashboard (Q1 2020); Banca IFIS, NPL Meeting 30/9/2020

4

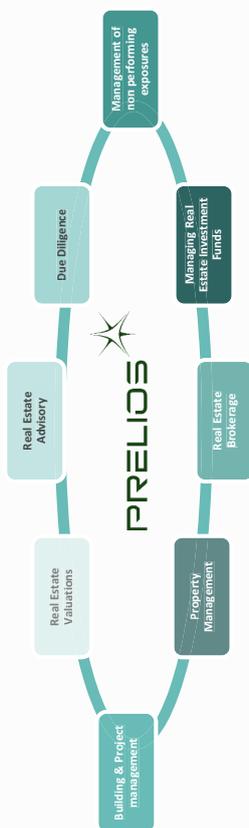
Overview del mercato del servicing in Italia

- Oggi il mercato del credit servicing in Italia **gestisce ca. 400€bn di crediti non performing** (ai quali sarà realisticamente aggiunta una quota rilevante dei **ca. 60 - 100€bn di nuovi crediti non performing** che ci si attende risulteranno dall'attuale contesto pandemico).
- Il mercato ha raggiunto la maturazione, **accompagnando il «deleverage»** (circa 250 miliardi di Euro di cessioni fra il 2012 ed il 2019, con i picchi rappresentati dal 2017 e dal 2018) **da parte del sistema bancario del credito deteriorato accumulato** con le crisi del 2009 e del 2012-2013 e rimane ad oggi il mercato europeo con le prospettive di ulteriore crescita più interessanti, alla luce degli ulteriori oltre 120 Mld € di NPE ancora nei bilanci delle banche, oltre un quinto del totale EU.
- Ad oggi, il settore si compone di **oltre 40 servicer specializzati** che garantiscono al mercato un importante livello di **efficienza operativa** che si traduce in una coerente determinazione dei prezzi sia di cessione dei crediti che di prestazione dei servizi. L'intero mercato vede oggi coinvolti **circa 8.000 addetti**.
- Infine, corre l'obbligo di segnalare come gli attori coinvolti abbiano da sempre dimostrato una forte **attenzione all'innovazione**: a tal riguardo si noti come sul mercato del servicing NPL, che ha vissuto una vera e propria crescita esponenziale negli scorsi anni mentre ad oggi si attende una certa stabilità dei volumi, gli operatori si stanno adoperando (ad esempio, per quanto riguarda Prelios, con l'introduzione della piattaforma di scambio di portafogli «BlinkS») nello **sviluppo di mercati secondari** anche attraverso importanti investimenti in soluzioni IT.



Il Gruppo Prelios

Prelios è l'unica piattaforma fully integrated in Italia, operante lungo l'intero ciclo di vita del Real Estate



Alternative Asset Management



Credit Servicing
Master & Special servicing of NPLs and UTPs



Fund, Asset & Project Management
Real Estate asset management



Property/Facility management, Agency and Valuations
Property/facility management, Brokerage and Property appraisals

Real Estate Services

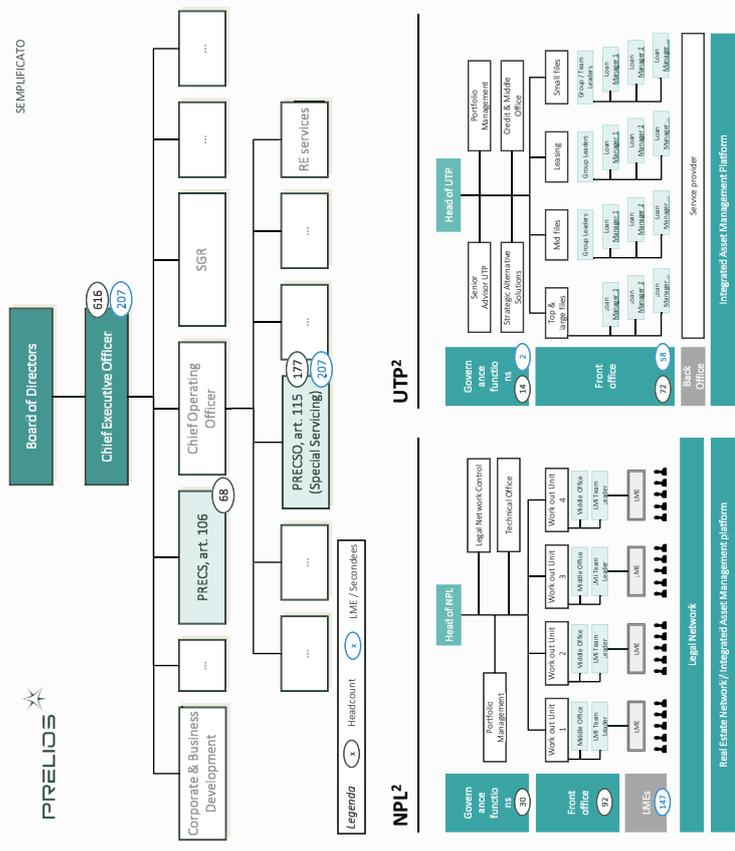
Overview del Gruppo Prelios

- **Prelios oggi l'unica piattaforma Fully Integrated** in Italia, attiva:
 - nel mercato dell'**Alternative Asset Management** (Credit Servicing e Fund, Asset & Project Management) nel quale è riuscita a ricavarci un **posizionamento distintivo da player innovativo** (siamo stati first mover già in passato con i Fondi ad apporto multi seller e più recentemente con GACS e UTP)
 - nei **servizi Real Estate** (Property/Facility management, Agency and Valuations) che sempre più forniscono una leva di generazione di valore a supporto degli asset in gestione
- Come vedremo maggiormente in dettaglio nel prosieguo del documento, l'attività che Prelios svolge nell'ambito del Credit Servicing si può riassumere in due semplici macro fasi temporali:
 - Una prima fase di **assistenza** nei confronti dei soggetti definiti come originator (detentori dei crediti), che si sostanzia i) nell'**analisi dei crediti** e del relativo sottostante garantuale al fine di comprenderne le principali caratteristiche e ii) **supporto nella definizione della struttura del deal** (in particolare su operazioni di cessione)
 - Una seconda fase di **gestione** vera e propria dei crediti dove, attraverso la definizione di strategie mirate per ciascun credito, Prelios provvede al recupero / messa in sicurezza dell'esposizione
- Le attività sopra rappresentate sono svolte anche con il **supporto delle strutture Real Estate interne a Prelios** che permettono sia i) un approfondito livello di analisi Real Estate sia ii) una reale valutazione del potenziale di incasso durante l'attività di gestione



1 Numero di risorse umane, qualifiche ricoperte nonché distribuzione sul territorio delle stesse

6



Personale delle divisioni NPL e UTP

- Dal punto di vista organizzativo il Gruppo risulta organizzato secondo uno **schema che permette di cogliere il massimo delle sinergie** operative e garantisce **processi efficaci di business development e gestione delle masse**:
 - da una parte è stata costituita l'area di **Business Development integrato** (costituito dalla struttura di Corporate & Business Development) che si occupa in modo accentrato dell'acquisizione dei mandati di gestione e dello sviluppo del business;
 - dall'altra la **macchina operativa**, che supporta il management nella fase di acquisizione ed in seguito si occupa della gestione dei portafogli acquisiti.
- Dal 2019, il Gruppo Prelios, attraverso la sua controllata **PRECS**, può, attraverso la sottoscrizione di deleghe di gestione, assegnare **parte delle sue attività a Prelios Credit Solution** (PRECSO ex art. 115 TULPS), **mantenendone la responsabilità**
- La **struttura di gestione degli NPL** è organizzata secondo gli **standard di mercato in Workout Units** supportate da una unità di **Portfolio Management** come rappresentato in modo semplificato. Una **struttura di Real Estate & Network** coordina l'attività di supporto al recupero svolta dagli agenti immobiliari esterni al Gruppo.
- Per quanto riguarda gli **UTP**, è stata **creata una struttura apposita** di gestione dei portafogli basata sulla **suddivisione delle posizioni gestite in tre cluster principali** (Top & Large, Mid e Small) oltre al Leasing. In staff al Responsabile dell'unità sono collocati un **Senior Advisor**, la **struttura di Strategic Alternative Solutions** (creata con l'obiettivo specifico di promuovere e coordinare le attività relative all'ingaggio proattivo e reattivo di player specifici¹) il **Portfolio Management** e il **Credit & Middle Office**.
- L'attività di **Back Office** è stata affidata in **outsourcing** ad un fornitore esterno. La struttura di **Integrated Asset Management** supporta il Loan Manager nelle attività relative alla **gestione degli asset immobiliari**.
- È attualmente in corso un **progetto di sviluppo** delle modalità di gestione degli UTP con **Loan Manager Esterni (LME)** così come già fatto per gli NPL.

Note:

1 Player specifici fra cui: fornitori di capitale di turnaround, alternative lenders e industry experts

2 Non includono figure di Master-Servicing e di staff in capo a PRECS (B7 HC)



2 Modello di business adottato, ...descrizione delle fasi, delle procedure aziendali utilizzate ... (1/2)

7

Portafogli NPE (NPL e UTP)

1

Fase di acquisizione
Analisi su Single name

2

Fase di gestione

3

Gestione Credito e Asset, monitoraggio ed incasso

ESEMPLIFICATIVO

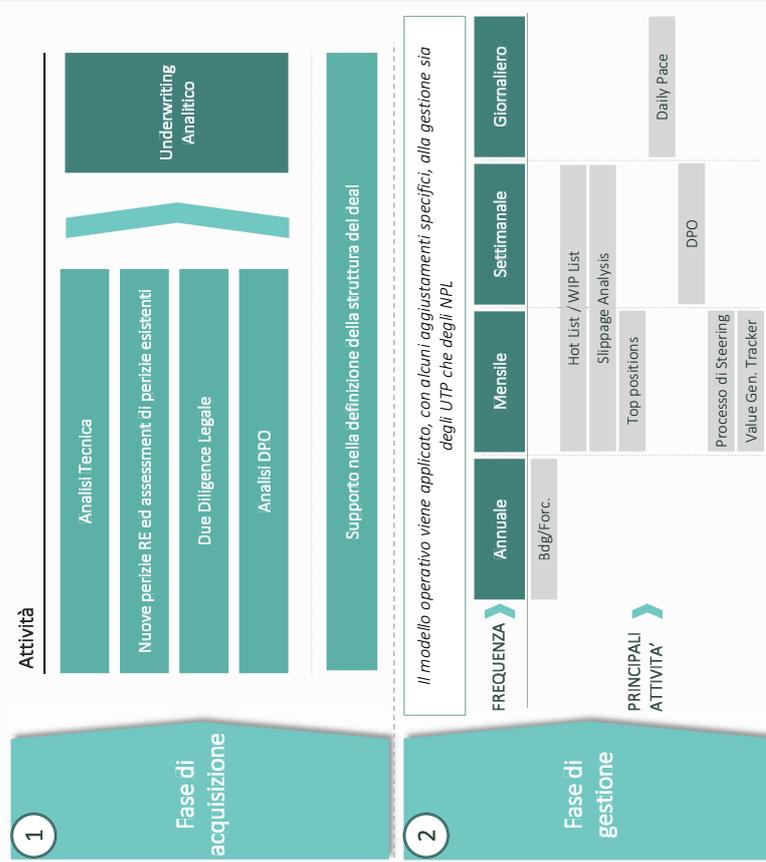
Fase di acquisizione	Fase di gestione	Gestione Credito e Asset, monitoraggio ed incasso
<ul style="list-style-type: none"> • Due Diligence (tecnica, finanziaria, contrattuale) • Valutazione del Portafoglio • Supporto nella definizione della struttura del deal (e.g. cessione) • Definizione della strategia del Portafoglio 	<p style="text-align: center; font-weight: bold;">Feasibility</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assessment industriale e finanziario • Definizione preliminare del piano industriale • Indagini sull'Assets e stima delle potenziali opzioni • Identificazione delle Azioni da intraprendere su asset (Real Estate) e sul credito (piano finanziario) • Definizione della strategia sul credito e sul relativo asset • Definizione del Business Plan volto al raggiungimento dell'obiettivo 	<p style="text-align: center; font-weight: bold;">Gestione Credito e Asset, monitoraggio ed incasso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negoziazione con stakeholders • Nel caso di piano di ristrutturazione in corso: i) Due diligence del piano e ii) Revisione della strategia e del Business Plan • Definizione del Transformation plan (ristrutturazione, paino capex, etc.) e monitoraggio • Monitoraggio del Credito e gestione del borrower
<ul style="list-style-type: none"> • Due Diligence (tecnica, finanziaria, contrattuale) • Valutazione del Portafoglio • Supporto nella definizione della struttura del deal (e.g. cessione) • Definizione della strategia del Portafoglio 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoraggio del Portafoglio • Comparazione rispetto alle strategie definite • Identificazione di potenziali azioni di recovery 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoraggio del Portafoglio • Comparazione rispetto alle strategie definite • Identificazione di potenziali azioni di recovery

Modello di business

- Relativamente al nostro **modello di business**, possiamo suddividere il processo legato alla gestione dei crediti siano essi UTP o NPL in **2 macro fasi**, una prima fase definita di **acquisizione** ed una seconda fase volta alla **gestione dei crediti**
- La **fase di acquisizione** si sostanzia sia nell'attività di **analisi** dei crediti attraverso un'attenta Due Diligence sotto diversi aspetti caratteristici (analisi tecnica, finanziaria e contrattuale) sia nel **supporto** agli investitori **nella definizione della miglior struttura dei «deal» di acquisizione**
- Questa fase iniziale vede il suo compimento **nell'identificazione, per ciascun borrower** rientrante nel perimetro del portafoglio oggetto dell'operazione, sia di un **piano «industriale/immobiliare»** sia di un piano più strettamente **«finanziario»** volto all'analisi dei tempi e dei valori di recovery del credito
- La fase di gestione (seconda fase del processo) è avviata con le prime **interlocuzioni con il borrower** al fine di addvenire, in prima istanza, alla definizione di una **strategia di rientro consensuale** ovvero **procedere con l'attività giudiziale** volta al recupero del credito. Si sottolinea come nell'**ambito dei crediti UTP viene privilegiata**, per quanto possibile, la **ricerca di soluzioni che consentano il ritorno in Bonis del credito**
- Durante la gestione della posizione, che per quanto riguarda il perimetro dei **Crediti NPL** viene svolta **anche con il supporto di Loan Manager Esterni**, il management di Prelios svolge un'attenta attività di **monitoraggio** del processo di rientro e di **analisi di eventuali scostamenti** rispetto a quanto stabilito sia in fase di analisi della posizione sia nell'ambito dei processi di aggiornamento delle strategie di recupero
- Alla pagina seguente forniamo **qualche ulteriore dettaglio** relativamente alle **attività svolte da Prelios** nell'ambito delle due fasi

2 Modello di business adottato, ...descrizione delle fasi, delle procedure aziendali utilizzate ... (2/2)

8



Fasi del processo di gestione dei portafogli di crediti

- Nella **fase di acquisizione** il Gruppo che rappresenta è chiamato ad effettuare diverse tipologie di analisi quali, a titolo di esempio:
 - **analisi tecniche** anche con il supporto delle informazioni rinvenienti sia dall'attività svolta da Prelios Integra (Global Servicer) sia dei dati storici a fronte dell'attività di Asset e Property Management
 - predisposizione di nuove **perizie Real Estate** o la loro revisione
 - **analisi legali** svolte dal nostro network di professionisti esterni e consulenti
- L'insieme di tali analisi sfocia quindi nella definizione del **piano di Underwriting** che sintetizza l'insieme delle evidenze emerse in una previsione di incasso, sia in termini di valore che di tempistiche, per ciascun credito in oggetto
- In parallelo a tale attività di analisi, Prelios svolge anche un **supporto all'originator** nell'attività di strutturazione e finalizzazione del «deal» agendo in taluni casi da «trait d'union» tra questo e potenziali investitori
- Relativamente alla seconda macro fase, sono stati introdotti una serie di elementi tali da rendere il **processo di gestione dei portafogli**, prima NPL e poi UTP, **maggiormente "investor-like"** quale elemento differenziante di **steering e monitoraggio** delle performance.
- In particolare, il processo di gestione è fondato su attività che vengono svolte con **differenti cadenze temporali**:
 - **Annuale** come il budget ed il forecasting eseguiti Top-Down e Bottom-Up dai singoli Loan Manager
 - **Mensile/settimanale** come le proiezioni di recupero di breve e medio termine a livello di singolo borrower e l'analisi/monitoraggio delle Top position
 - **Settimanale** come il monitoraggio, discussione ed approvazione delle DPO / vendite "single name"



3

Prezzi medi applicati per l'acquisizione dei portafogli NPL e di UTP

9

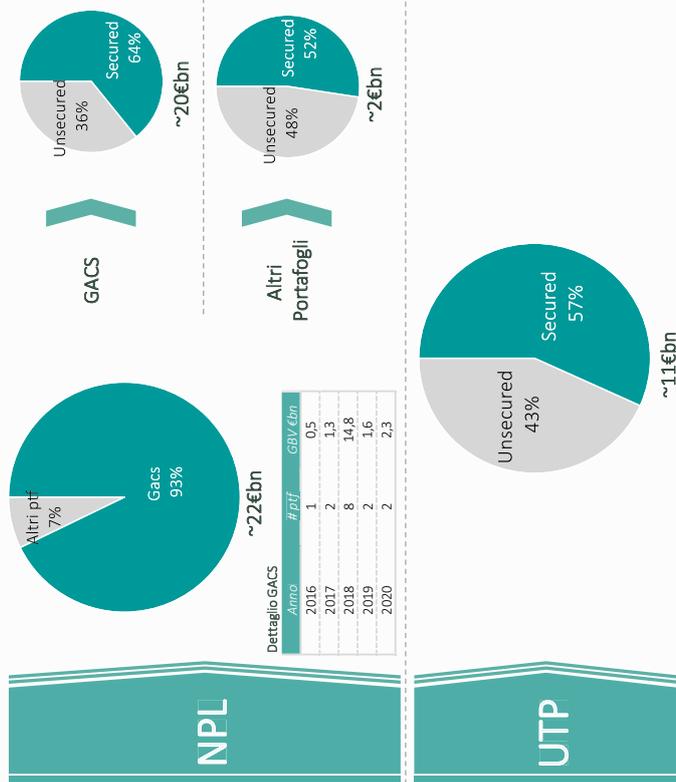
OMISSIS PERCHÉ OGGETTO DI SEGRETAZIONE

PRELIOS 

5 Masse gestite (AuM) suddividendole tra portafogli, se assistiti o meno da GACS, di NPL e portafogli UTP

10

Rappresentazione basata sui principali portafogli gestiti da Prelios ~33€bn (alla data di incepton) di cui: 20,4€bn GACS (15 ptf), 1,6€bn altri portafogli NPL (2 ptf) e 10,5€bn UTP (4 ptf)



Masse gestite

- In termini di **masse gestite**, con riferimento al perimetro dei **crediti NPL**, il **~90% di queste fa riferimento a portafogli GACS** mentre il **~10 % non è coperto da garanzia pubblica**
- I **15 portafogli GACS** attualmente in gestione da parte di Prelios sono frutto dell'importante attività svolta dalla divisione di Corporate & Business Development che ha visto l'apice nel 2018 con l'acquisizione di **ben 8 portafogli** in un solo anno per complessivi **15€bn**
- Il **~60% dei crediti riferiti ai portafogli GACS** risulta «**secured**» mentre tale valore scende a **~25%** considerando gli **altri portafogli NPL in gestione** (da tenere in considerazione che tale valore è riferito a soli 2 portafogli per un controvalore di **~2€bn** quindi non rappresentativo del mercato)
- Per quanto concerne i **crediti UTP**, la maggior parte dei crediti in gestione risalgono ad una specifica operazione con Intesa SanPaolo «Project M» in base alla quale oggi Prelios gestisce un ammontare di crediti UTP pari a **~10€bn** su **2 portafogli**; sussistono poi altri **2 portafogli UTP minori per un controvalore di ~ 0,8€bn**.
- I portafogli UTP presentano una quasi equa distribuzione tra crediti «**secured**» (57%) e crediti «**unsecured**» (43%).



6 Tempi medi di recupero dei portafogli crediti differenziati tra NPL e UTP assistiti o meno da GACS

11

OMISSIS PERCHÉ OGGETTO DI SECRETAZIONE

PRELIOS 

7 Utilizzo o meno di soggetti terzi (servicer) per l'attività di recupero dei portafogli crediti differenziati tra NPL e UTP...

12

Prelios è un Credit Servicer e svolge quindi direttamente le azioni necessarie all'incasso dei crediti; tuttavia per alcune specifiche attività il Gruppo si rivolge a soggetti terzi (professionisti esterni e società specializzate su NPL «unsecured»)

Modalità di Gestione dei Crediti

Credit Secured /
Credit Unsecured
GBV ≥ 100€K

- **Gestione diretta da parte di Prelios anche con il supporto di professionisti esterni** (tipicamente legali)

Credit Unsecured
GBV < 100€K

- **Esternalizzazione delle posizioni a società specializzate nel recupero di crediti «small ticket»** (modalità di recupero, ad esempio «phone collection» offerta direttamente da Prelios)

Modalità di gestione dei portafogli

- **Prelios**, nella sua attività di gestione dei crediti, **si avvale anche di strutture esterne nella gestione ordinaria delle pratiche**
- In particolare, **Prelios affida a società specializzate** nel recupero dei crediti «small ticket» tutte le **posizioni creditizie di importo ridotto** (inferiore a 100 mila Euro) e **non garantite da ipoteche su immobili**. A questo tipo di posizioni creditizie si applicano processi di recupero che Prelios non gestisce internamente (il modello di business adottato da Prelios non prevede infatti la presenza di «call center» o di reti di recuperatori crediti necessarie all'esecuzione delle attività di «phone» o «field» collection che vengono pertanto esternalizzate)
- Anche per quanto riguarda le **posizioni «secured»** o comunque le **posizioni non garantite da ipoteca** ma di importo superiore che **Prelios gestisce direttamente, alcune attività sono date in gestione a professionisti esterni, tipicamente legali**
- Prelios mantiene in ogni caso al proprio interno un processo di **attento monitoraggio delle attività** eseguite da parte dei professionisti esterni che vengono anche **misurate con specifici KPIs** alla base di un **processo di valutazione periodica delle performance**, alla base anche del processo di selezione dei professionisti e della sottoscrizione degli «accordi quadro» che ne regolano l'operatività ed il rapporto con Prelios

Processo di ingaggio Professionisti esterni

- Attività**
- Trimestralmente raccolta e validazione delle richieste di collaborazione con professionisti esterni e sottoscrizione degli accordi quadro
 - Ogni due anni, verifica dei requisiti: il mancato rispetto comporta il rinvio del monitoraggio e la ricerca di nuove alternative
 - I capi Workout Unit propongono l'assegnazione delle posizioni creditizie a specifici soggetti
 - Approvata l'assegnazione, invio della lettera di assegnazione ed aggiornamento del sistema informativo
 - Per specifiche necessità, è prevista la possibilità di ingaggiare professionisti esterni non affiliati a valle del confronto di almeno 2 preventivi di spesa
 - La valutazione delle performance avviene annualmente

KPI monitorati (non esaustivo)

Cluster KPI	Principali attività monitorate
Accuratezza onboarding	• Monitorare il caricamento delle informazioni a sistema da parte dei legali
Accuratezza previsionale	• Definire previsioni bad-list accurate e definire la strategia di recupero giudiziale/stragudiziale e gestire/lavorare attivamente le posizioni assegnate in linea con la strategia di recupero identificata
Efficacia e velocità gestione pratiche	• Contattare e visitare tutti i debitori per tentare la definizione di accordi stragudiziali • Controllare e garantire il corretto/puntuale stato di avanzamento delle «fasi» e la relativa attivazione da parte dei legali • Implementare correttamente e tempestivamente la parte statica del gestionale
Accuratezza pianificazione	• Controllare e monitorare l'attività di aggiornamento, da parte dei legali, del gestionale per la parte «dinamica»
Performance di incasso	• Raggiungere target di incasso per le posizioni assegnate • Raggiungere target di incasso stragudiziale per le posizioni assegnate



8 Performance media delle attività di recupero crediti realizzate su base annua, negli ultimi 5 anni, differenziate tra NPL e UTP

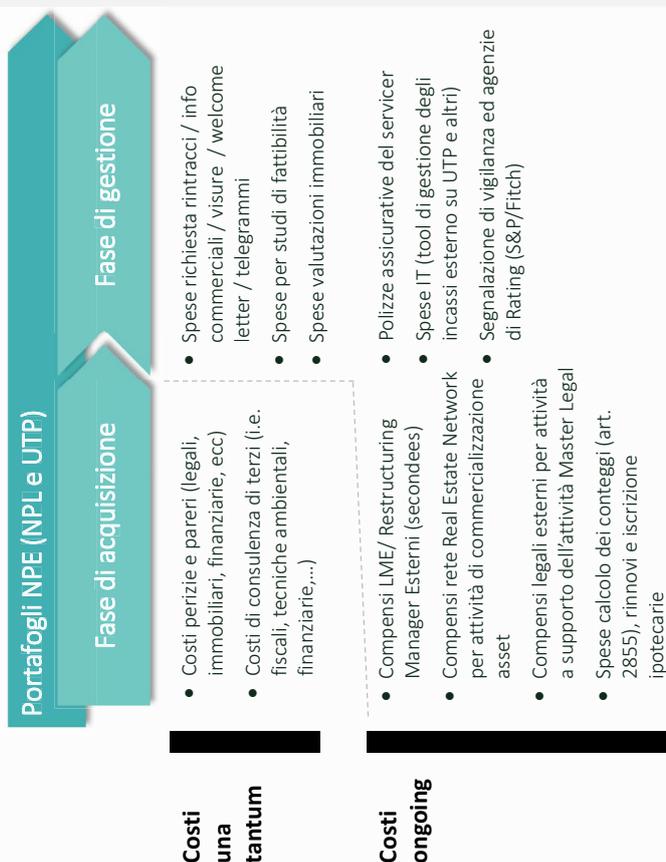
13

OMISSIS PERCHÉ OGGETTO DI SEGRETAZIONE

9 Tipologia e strutturazione dei costi delle varie fasi operative (costi una tantum, costi on-going, ecc.)

14

La rappresentazione della struttura costi non prende in considerazione i costi interni, relativi alle attività svolte da personale PRECS rientranti nei compiti propri del personale interno (i.e. attività di Master Servicing, compliance, ...)



Struttura della base costi

- In relazione alla struttura dei costi rinvenienti all'interno dell'ampio modello di business, si è voluta porre l'attenzione su quelle che sono le **principali voci di costo nelle due principali macro fasi operative di Acquisizione e di Gestione dei crediti**
- Con riferimento alla fase di Acquisizione, i principali costi sostenuti (una tantum) fanno riferimento alle **diverse attività legate al processo di Due Diligence** (legale, tecnica, finanziaria), si segnala inoltre come sovente tali attività siano svolte **precedentemente all'assegnazione del mandato** e siano propedeutiche alla formulazione di un'offerta da parte della Società per l'assegnazione del mandato di servicing
- La maggior parte delle voci di costo fanno invece riferimento alla **fase di Gestione dei portafogli** dove, in particolare, per quanto riguarda la componente di costi ongoing sussistono **3 principali voci di costo legate all'utilizzo di network esterni**:
 - **Compensi ai Loan Manager Esterni (NPL) e Restructuring Manager Esterni (UTP)**, dove per quanto riguarda i LME è prevista un remunerazione fissa con una componente variabile legata agli incassi ottenuti sulle posizioni a loro assegnate, mentre sugli UTP la remunerazione è fissa poiché tali soggetti sono allo stato dei distaccamenti di personale ISP
 - **Compensi alla rete Real Estate Network** che svolge un'attività di commercializzazione degli asset immobiliari attraverso l'assegnazione delle pratiche a professionisti con l'obiettivo di facilitare la vendita in asta, con remunerazione principalmente variabile legata all'importo di cessione del bene
 - **Compensi ai Legal Esterni** che supportano la società nello svolgimento dell'attività di Master Legal (servizio di incanto, gestione e monitoraggio dei legali esterni per la gestione dei crediti NPL e di razionalizzazione ed ottimizzazione delle spese legali svolto da Prelios) e sono remunerati sulla base di uno specifico tariffario definito sulla base delle fasi del processo
- Sussistono poi **ulteriori voci di costo** legate ad attività amministrative quali conteggi, rinnovi ed iscrizioni ipotecarie, polizze assicurative legate all'attività di gestione dei portafogli e spese di gestione degli applicativi IT sia di proprietà del Gruppo che di provider esterni.



10 Rendimento medio su base annua,..., differenziato per le varie notes emesse, suddividendole tra portafogli di NPL e UTP

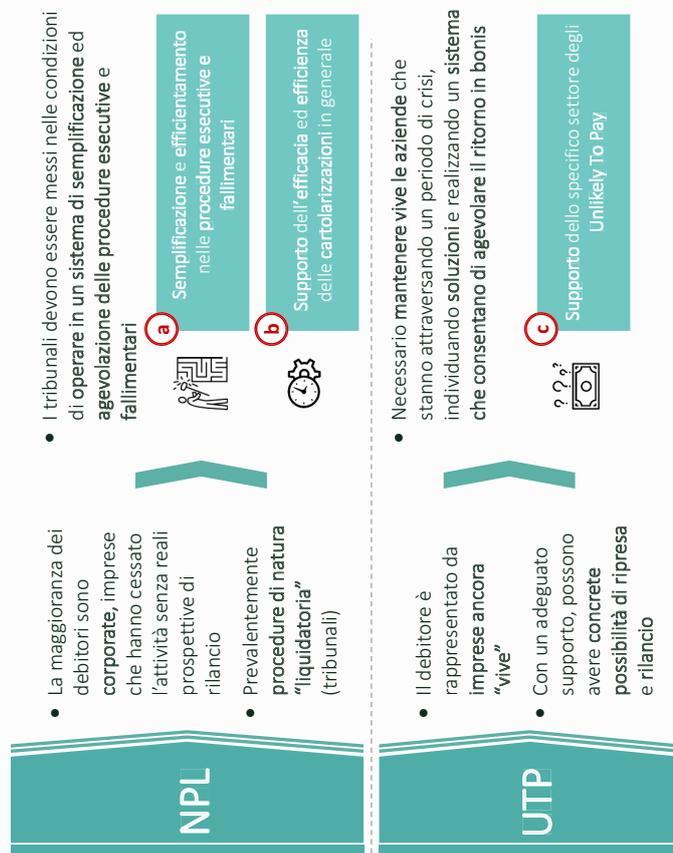
15

OMISSIS PERCHÉ OGGETTO DI SEGRETAZIONE

11 Temi di interesse strategico per il settore, ... che si ritenga di sottoporre all'attenzione della Commissione

16

Principali interventi suggeriti nell'ambito dei settori NPL e UTP definiti sulla base delle evidenze correnti e delle peculiarità dei due settori



Temi di interesse strategico

- Al fine di meglio comprendere la natura degli interventi suggeriti si ritiene utile evidenziare la **sostanziale differenza** che intercorre tra la natura e la relativa gestione dei **crediti in sofferenza** («NPL») e le **"inadempienze probabili"** (UTP).
- Nel settore degli NPL** la maggioranza dei debitori sono **imprese** che hanno sostanzialmente cessato l'attività ovvero non hanno più reali prospettive di rilancio, con la conseguenza che le effettive controparti degli investitori sono prevalentemente **procedure di natura "liquidatoria"** celebrate nei tribunali.
- In tale contesto si suggeriscono **interventi atti a porre in essere:**
 - a** **Semplificazione e ottimizzazione delle procedure esecutive/fallimentari**
 - Interventi che mirano a: i) rendere le procedure più efficaci e meno "burocratiche"; ii) migliorare le procedure di vendita immobiliare, privilegiando le cessioni extra-giudiziali
 - b** **Massimizzazione dell'efficacia ed efficientamento delle cartolarizzazioni**
 - Alla luce dello specifico contesto determinato dall'attuale situazione pandemica, si propone per le GACS di "sterilizzare" temporaneamente gli effetti che ne sono derivati sui risultati delle gestioni da parte dei Servicer
 - Revisione dell'attuale disciplina dello sponsor nelle erogazioni di nuova finanza prevedendone l'opzionalità
 - Agevolare la cessione dei beni immobili oggetto di leasing nel contesto di operazioni di cartolarizzazione
- Nel settore degli UTP**, la parte debitrice è spesso un'impresa «viva» che attraverso un momento di difficoltà ma basata su attività economiche che, grazie ad un adeguato supporto, possono avere concrete possibilità di ripresa e rilancio.
- In tale contesto si suggerisce una serie di interventi atti al **supporto dei crediti UTP:**
 - Estensione delle misure a sostegno delle aziende in bonis colpite dagli effetti del Covid-19
 - Estensione della disciplina della GACS anche ai crediti classificati quali "inadempienze probabili"
 - Superamento dell'incredibilità convenzionale dei crediti UTP, prevedendo la inopponibilità delle relative clausole contrattuali nel contesto di operazioni di cartolarizzazione di crediti deteriorati
- Nelle pagine seguenti le proposte qui elencate sono trattate in maggior dettaglio



11

a

Semplificazione e efficientamento nelle procedure esecutive e fallimentari

17

Proposta**Abolizione della sospensione feriale dei termini in materia civile****Motivazioni/commento**

- La proposta prevede l'abolizione della sospensione feriale dei termini in materia civile, da cui conseguirebbero i seguenti benefici di sistema: (i) velocizzazione delle cause nonché delle procedure esecutive e di quelle concorsuali; (ii) conseguente riduzione e alleggerimento dei carichi dei Tribunali e (iii) accelerazione della re-immissione di risorse (economiche e non) nel sistema paese

Delega immediata delle operazioni di vendita contestuale al conferimento di incarico al Consulente Tecnico d'Ufficio (CTU) con eliminazione dell'udienza ex art. 569 c.p.c.

- Al fine di velocizzare la fase di vendita nelle procedure esecutive, si propone di eliminare l'udienza prevista dall'art. 569 c.p.c., in esito alla quale è oggi previsto che il giudice emetta l'ordinanza con cui dispone la vendita forzata o delega la medesima ad un professionista ai sensi dell'art. 591-bis c.p.c.
- Conseguentemente, si propone che la suddetta ordinanza o delega avvengano contestualmente al conferimento di incarico al perito estimatore (CTU), da cui conseguirebbero i seguenti benefici di sistema: (i) effetti di accelerazione sulla procedura, con eliminazione di un'udienza, e (ii) conseguente alleggerimento dei ruoli dei Tribunali

Versamento diretto, ex art. 41 TUB, di una parte del saldo di prezzo di aggiudicazione al creditore ipotecario di primo grado da parte del fallimento

- L'articolo 41, comma 4, del Testo Unico Bancario prevede solo per le procedure esecutive che il creditore ipotecario possa chiedere l'assegnazione diretta delle somme derivanti dall'aggiudicazione senza attendere il riparto
- Si propone l'estensione della previsione anche in caso di aggiudicazione in sede fallimentare; da cui conseguirebbero il beneficio per il sistema di velocizzazione la re-immissione di risorse nel circuito economico, altrimenti bloccate presso le procedure

Affidamento dell'amministrazione giudiziaria in favore del Servicer / creditore ipotecario

- La proposta prevede di estendere il meccanismo dell'Amministrazione Giudiziale per la gestione degli asset immobiliari (per un periodo massimo di tre anni, come già previsto ai sensi dell'art. 592 c.p.c. per i creditori e per il debitore, se tutti i creditori vi acconsentono), anche ai Servicer, in quanto intermediari finanziari iscritti all'elenco di cui all'art. 106 del TUB e soggetti dotati di specifiche competenze
- Da tale estensione conseguirebbero i seguenti benefici di sistema: (i) riduzione dei tempi di realizzo delle vendite; (ii) riduzione della svalutazione dell'asset immobiliare e (iii) conseguente alleggerimento dei ruoli dei Tribunali



PRELIOS

11

a

Semplificazione e efficientamento nelle procedure esecutive e fallimentari

18

Proposta

Provvedimento di assegnazione dell'asset immobiliare al creditore senza attendere l'esito dell'asta

Motivazioni/commento

- La ratio della modifica che riguarderebbe l'attuale articolo 590 c.p.c. ("Provvedimento di assegnazione") è quella di consentire al giudice, in caso di domande di assegnazione, di sospendere la vendita in asta per procedere immediatamente alla decisione in merito all'assegnazione dell'asset immobiliare, senza quindi dover attendere l'esito delle aste (ciò anche nell'interesse e a tutela del debitore, potendo agevolare la massimizzazione del valore immobiliare, che potrebbe invece essere compromesso dall'esito negativo e ripetuto di aste infruttuose)

- Da tale modifica conseguirebbero i seguenti benefici di sistema: (i) accelerazione dei tempi della procedura (non dovendosi più attendere l'esito di un'asta) e riduzione della svalutazione dell'asset immobiliare; (ii) riduzione dei costi della medesima procedura; (iii) eliminazione dell'incertezza legislativa che si verifica quando vi è una richiesta di assegnazione e l'asta va aggiudicata; (iv) conseguente alleggerimento dei ruoli dei Tribunali

Assegnazione in favore di un terzo (senza rischi per il creditore)

- La ratio della modifica che riguarderebbe l'attuale articolo 590-bis c.p.c. ("Assegnazione a favore di terzo") è quello di evitare il rischio che il creditore istante divenga automaticamente assegnatario dell'immobile, in assenza della dichiarazione di conferma da parte del terzo di voler profittare dell'assegnazione dell'asset immobiliare, prevedendo la facoltà per il creditore di rinunciare al trasferimento in proprio favore entro un ragionevole termine

- Da tale modifica conseguirebbero i seguenti benefici di sistema: (i) agevolare l'assegnazione degli immobili con conseguente accelerazione dei tempi della procedura e riduzione dei costi; (ii) ridurre la svalutazione dell'asset immobiliare; (iii) alleggerimento dei ruoli dei Tribunali

Accelerazione del trasferimento e consegna del bene espropriato nelle esecuzioni immobiliari (termine)

- La ratio della modifica legislativa è quella di inserire un termine – seppur non perentorio (ad esempio, 30/60 giorni dal versamento del prezzo da parte dell'aggiudicatario) – entro il quale il giudice dovrebbe emettere il "decreto di trasferimento" dell'immobile aggiudicato (libero da persone e cose). Si rileva, infatti, che fino a quando non viene emesso il decreto di trasferimento, non si può procedere con il riparto e la chiusura dell'esecuzione

- Da tale modifica conseguirebbero i seguenti benefici di sistema: (i) certezza per l'acquirente in ordine ai tempi di consegna dell'immobile a suo favore (oggi spesso decorrono tra i 6 e i 12 mesi post asta), con conseguente incentivo e allargamento dei soggetti partecipanti alle aste; (ii) riduzione dei tempi di distribuzione dei ricavati d'asta e, così, della durata delle procedure; (iii) conseguente alleggerimento dei ruoli dei Tribunali



PRELIOS

11

a

Semplificazione e efficientamento nelle procedure esecutive e fallimentari

19

Proposta

Modifica effetti della omessa pubblicità sul portale delle vendite

Motivazioni/commento

- La ratio della modifica legislativa è quella di evitare che venga immediatamente dichiarata l'estinzione della procedura esecutiva a seguito del mancato/ritardato espletamento della pubblicità sul portale delle vendite, prevedendo in tal caso che il giudice sospenda la vendita fissando un nuovo termine (ad esempio, 30 giorni) affinché il creditore provveda ad adempiere.
- Da tale modifica conseguirebbero i seguenti benefici di sistema: (i) evitare di dover intraprendere ex novo gli espropri, con aggravii di costi e tempi conseguenti; (ii) evitare un aumento dei carichi dei tribunali dovuti alle nuove procedure introdotte

Incremento della durata per la pubblicità dell'asta e riduzione dei costi pubblicitari sul portale vendite

- Si propone di aumentare la durata della pubblicità dell'asta dagli attuali 45 giorni a non meno di 90 giorni, prevedendo altresì l'obbligatorietà del c.d. "virtual tour" onde consentire di visionare gli immobili appunto in modo virtuale (di particolare rilevanza per agevolare la visibilità dell'immobile, specialmente in un periodo come quello attuale caratterizzato dalla situazione pandemica)
- Inoltre, si propone che per la pubblicità di ogni lotto sul portale delle vendite pubbliche venga ridotto l'attuale costo ed introducendo un cap laddove vi siano procedure esecutive con un numero elevato di lotti
- Da tali interventi conseguirebbero i seguenti benefici di sistema: (i) agevolare e rendere più efficace la procedura di pubblicità delle aste; (ii) rendere maggiormente accessibile il recupero coattivo grazie alla riduzione dei costi

Riduzione del compenso del curatore per ritardo nella liquidazione dell'attivo

- Oggi il dettato dell'art. 104-ter della Legge Fallimentare prevede che, in caso di mancato rispetto del termine biennale (decorrente dal deposito della sentenza di fallimento) per la liquidazione dell'attivo, il Curatore possa essere solo revocato per giusta causa. Si propone di introdurre, in alternativa, la possibilità di una riduzione del 70% del compenso del Curatore stesso, ove non rispetti il suddetto termine.
- Da tale modifica conseguirebbero i seguenti benefici di sistema: (i) probabile effetto di accelerazione sulla procedura senza necessità della revoca del professionista; (ii) conseguente eliminazione degli ulteriori ritardi dovuti alla nomina di nuovo professionista; (iii) conseguente alleggerimento dei ruoli dei Tribunali



PRELIOS

11

a

Semplificazione e efficientamento nelle procedure esecutive e fallimentari

20

Proposta	Motivazioni/commento
<p>Accelerazione tempistica del concordato liquidatorio (2 anni)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Oggi il dettato dell'art. 161 della Legge Fallimentare si limita a prevedere che il piano depositato con il ricorso per concordato preveda - tra l'altro - i tempi di adempimento della proposta. Almeno in tema di concordato liquidatorio, si propone di prevedere un termine preciso (ad esempio 2 anni, decorrenti dal decreto di omologazione), pena la decadenza e fatta salva la possibilità di deroga solo motivando specificamente la richiesta Da tale modifica conseguirebbero i seguenti benefici di sistema: (i) velocizzazione delle operazioni di liquidazione; (ii) conseguente eliminazione degli ulteriori ritardi dovuti alla nomina di nuovo professionista; (iii) conseguente alleggerimento dei ruoli dei Tribunali
<p>Riduzione tempistica per la nomina dell'esperto stimatore (CTU) e fissazione aste</p>	<ul style="list-style-type: none"> Al fine di velocizzare la liquidazione dell'attivo delle procedure concorsuali, si propone di inserire dei termini ordinatori con riferimento alla nomina del CTU e per la fissazione delle vendite. In particolare, la nomina del CTU dovrebbe avvenire entro 30 giorni dalla presentazione della relazione ex art. 33 della Legge Fallimentare e la fissazione della prima vendita entro 60 giorni dal deposito della CTU. Infine, si propone che tra una vendita e l'altra, non possano decorrere più di 120 giorni Da tali modifiche conseguirebbero i seguenti benefici di sistema: (i) effetti accelerativi sulla procedura; (ii) conseguente alleggerimento dei ruoli dei Tribunali
<p>Dichiarazione di cessione dei crediti nei fallimenti</p>	<ul style="list-style-type: none"> Al fine di evitare il deposito del contratto di cessione, con conseguente rischio di dover registrare lo stesso e pagare le relative ingenti imposte, si propone di prevedere che della cessione si possa dare prova con semplice dichiarazione sottoscritta congiuntamente da cedente e cessionario mantenendo, in ogni caso, l'autentica delle firme
<p>Fissazione di un termine certo e preciso entro il quale il c.d. "cash in Court" venga distribuito da parte dei Tribunali</p>	<ul style="list-style-type: none"> Si propone di stabilire che l'art. 41 del TUB, con specifico riferimento alla previsione del versamento diretto del saldo prezzo della vendita al creditore fondiario, trovi applicazione senza alcuna eccezione, dal momento che alcuni molti tribunali interpretano e gestiscono tale previsione ed il relativo diritto del creditore in maniera discrezionale Inoltre, si propone di fissare un termine di non oltre 90 giorni dal versamento del saldo prezzo per la distribuzione del ricavato della vendita nelle procedure esecutive immobiliari, stabilendo altresì l'obbligatorietà (e non la semplice facoltà) di procedere alla distribuzione delle somme liquide nei fallimenti ogni quattro mesi, con rigida applicazione dell'art. 110 della Legge Fallimentare Da tali modifiche conseguirebbero i seguenti benefici di sistema: (i) accelerazione della re-immissione sul mercato e nel circuito economico di risorse finanziarie, altrimenti bloccate presso i Tribunali; (ii) miglioramento dell'efficacia ed efficienza complessiva delle procedure



PRELIDIS

11

b

Supporto dell'efficacia ed efficienza delle cartolarizzazioni in generale

21

Proposta

Nell'ambito delle operazioni assistite da GACS (di cui, peraltro, si sottolinea la necessità di proroga alla prossima scadenza) e visti gli effetti della pandemia sul normale funzionamento dei tribunali, si rende necessaria la sospensione per 12 mesi dei meccanismi di subordinazione/differimento delle fee del Servicer della cartolarizzazione o di altri effetti negativi per gli stessi.

Motivazioni/commento

- E' evidente che il particolare contesto della situazione pandemica in atto rischia (o meglio sta determinando) impatti significativi sull'attività del Servicer, che non sono dovuti ad una "cattiva" gestione, ma ad eventi imprevedibili e al di fuori delle responsabilità del Servicer
- Tali eventi hanno, infatti, determinato un sostanziale "blocco" per mesi delle attività dei tribunali, i cui effetti si ritiene necessario "sterilizzare" con riferimento al business plan delle GACS, al fine di "congelare" per tale periodo le conseguenze che ne deriverebbero a carico del Servicer, escludendone quindi l'applicabilità per tale ragione
- Inoltre, la specifica previsione di un automatismo nei meccanismi sanzionatori a carico del Servicer (nei termini della richiamata subordinazione/differimento dei pagamenti dovuti ovvero degli effetti risolutivi del contratto) avrebbe un effetto ingiustamente penalizzante per il Servicer (nonché per gli investitori delle mezzanine notes) ed un potenziale effetto negativo per tutto il settore, caratterizzato da pochi operatori che stanno positivamente contribuendo alla crescita ed all'efficiamento del mercato delle cartolarizzazioni, a beneficio anche del sistema bancario
- Ciò, peraltro, a fronte di un grande impegno e sforzo per individuare ed implementare ogni opportuna iniziativa a supporto dei debitori, cercando di alleviare per quanto possibile gli effetti della pandemia su di loro con conseguente drastica riduzione degli incassi, già comunque molto compromessi dalla situazione emergenziale in atto
- L'intervento dell'art. 32 del D.L. 19 maggio 2020 n. 34 (legge di conversione 17 luglio 2020, n. 34), ha adottato una soluzione che non si ritiene adeguata alle necessità, in quanto si è limitato a prevedere una mera possibilità di sospensione dei richiamati effetti, demandata alla negoziazione tra le parti della cartolarizzazione (cioè i detentori delle notes che non hanno alcun effettivo interesse ad effettuare tale sospensione), peraltro in via subordinata ad una serie di circostanze comunque difficilmente realizzabili
- La motivazione adottata per respingere interventi più risolutivi sarebbe correlata principalmente ai vincoli della normativa europea e/o della Commissione Europea. Si potrebbe però rivedere tale valutazione, anche alla luce del fatto che in Grecia – dove è stata recentemente adottata una disciplina del tutto simile al sistema delle GACS – tra le misure di contenimento degli effetti della pandemia, è stato previsto un automatico rinvio di 12 mesi degli effetti delle clausole di subordinazione
- In generale e alla luce dello specifico contesto determinato dall'attuale situazione emergenziale pandemica, si propone di "sterilizzare" il Business Plan temporaneamente per 12 mesi ed i relativi effetti che ne sono derivati sui risultati delle gestioni da parte del Servicer



PRELIOS

11

b

Supporto dell'efficacia ed efficienza delle cartolarizzazioni in generale

22

Proposta	Motivazioni/commento
<p>Revisione dell'attuale disciplina dello sponsor nelle erogazioni di nuova finanza effettuate da società di cartolarizzazione a favore di debitori con esposizioni deteriorate, prevedendo che tale presenza sia resa opzionale.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'attuale disciplina sulle cartolarizzazioni, di cui alla legge 130/99, prevede qual condizione necessaria per l'erogazione di finanziamenti da parte dei veicoli di cartolarizzazione costituiti ai sensi della medesima legge che vi sia una banca o società finanziaria che agisca come "sponsor" del finanziamento e che tale sponsor mantenga una partecipazione minima nell'operazione • Al fine di rendere più snello ed efficace il meccanismo delle erogazioni di nuova finanza (funzionali ad un miglioramento delle prospettive di recupero dei crediti), si ritiene che la partecipazione di tale sponsor possa essere resa opzionale, nel caso in cui l'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 • Più in generale, si reputa certamente funzionale ad un miglioramento dell'intero sistema, l'adozione di opportuni interventi – sia a livello normativo che di contesto – che possano favorire l'erogazione di nuova finanza, in particolare alle piccole/ medie imprese
<p>Agevolare la cessione dei beni immobili oggetto di leasing classificati come "deteriorato" nel contesto di operazioni di cartolarizzazione che si avvalgono di "società d'appoggio"</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La disponibilità delle dichiarazioni di conformità edilizia e catastale rappresenta un presupposto necessario per la cessione a fini dell'effettuazione di operazioni di cartolarizzazione di immobili oggetto di leasing classificati come "deteriorato" • Al fine di agevolare ed accelerare il processo, si propone di consentire la cessione, nell'ambito di tali operazioni di cartolarizzazione, anche in assenza delle citate dichiarazioni di conformità, rimandando il soddisfacimento del requisito all'atto della successiva cessione da parte della cartolarizzazione
<p>Chiarimento circa le modalità di trasferimento di compendi di beni oggetto di leasing classificati come "deteriorato" a favore di "società d'appoggio" nel contesto di operazioni di cartolarizzazione", prevedendo espressamente anche la "scissione"</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'attuale disciplina relativa al trasferimento dei beni oggetto di leasing nel contesto delle operazioni di cartolarizzazione ai sensi dell'art. 7.1 della legge 130/99 fa espresso riferimento alla compravendita e non è chiaro se possa rientrare anche la diversa modalità di trasferimento tramite scissione • In considerazione del fatto che, nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione, si può pervenire ad un risultato analogo a quello della compravendita mediante scissione societaria, si ritiene utile chiarire che il trasferimento dei beni oggetto di leasing nel contesto delle operazioni di cartolarizzazione può appunto avvenire anche attraverso scissione oltre che per compravendita



PRELIOS

11



Supporto dello specifico settore degli Unlikely To Pay

23

Proposta

Estensione delle misure a sostegno delle aziende in bonis colpite dagli effetti del Covid-19 (quali moratorie ex lege e finanza garantita) **anche per le aziende classificate UTP e adozione delle necessarie altre misure a favore delle stesse**

Motivazioni/commento

- Si è creata una palese dicotomia di trattamento per aziende appartenenti al medesimo settore industriale, quindi impattate in uguale misura degli effetti della pandemia, a seconda della loro classificazione in bonis o UTP. Tale situazione appare ancor più paradossale se riferita a quelle aziende che stavano implementando con successo un piano di ristrutturazione e, quindi, si accingevano a rientrare in bonis, le quali – oltre a non aver usufruito di misure di sostegno – hanno visto ripartire il “contatore” del c.d. probation period per la riammissione in bonis.
- Si propone, pertanto, l’equiparazione alle aziende in bonis – con particolare riferimento alla possibilità di erogazione di nuova finanza garantita – delle aziende classificate UTP (foreborne performing), che abbiano: (i) sottoscritto un piano di risanamento, accordo di ristrutturazione o concordato preventivo in continuità diretta o indiretta, da almeno 24 mesi, nonché (ii) rispettato tutte le obbligazioni di pagamento previste dai rispettivi piani. Si ritiene, altresì, opportuno che le eventuali misure di forbearance a favore delle suddette aziende non concorrano all’azzeramento del periodo di probation period ai fini della riclassificazione in bonis.
- Per quanto concerne, poi, la classificazione di rischio, si dovrebbe prevedere che:
 - non sia previsto un peggioramento della classificazione del rischio delle imprese e sia congelata la valutazione del merito di credito dell’impresa al momento immediatamente precedente l’inizio dell’emergenza;
 - siano alleggerite le regole previste sulla definizione di default, in particolare per quanto riguarda la valutazione caso-per-caso delle inadempienze probabili.
- Inoltre, dovrebbero essere rimossi i vincoli prudenziali per le banche che concedano misure di forbearance (ex lege o pattizia) alle imprese
- Nella prospettiva della crescente esigenza di rafforzare le possibili strategie per supportare il citato processo di de-risking richiesto e in atto presso il sistema bancario, si ritiene che l’estensione della GACS anche agli UTP consentirebbe di conseguire gli stessi benefici già rilevati nel settore degli NPL, contribuendo e agevolando lo smobilizzo dei crediti dai bilanci delle banche italiane, e anche di ulteriori per il mercato in generale
- La GACS potrebbe rappresentare, infatti, per i debitori UTP una migliore e più efficace opportunità di rilancio, con conseguente possibilità di ritorno in bonis, dal momento che - con tale garanzia - gli investitori potrebbero essere incentivati ed agevolati a ricercare ed implementare le più ampie, flessibili ed efficaci iniziative possibili per una miglior gestione degli UTP, anche e soprattutto mediante l’erogazione di nuova finanza, per la quale il sistema bancario appare meno disponibile specialmente in un momento come quello che stiamo attraversando
- Si ritiene, peraltro, che il potenziale costo per lo Stato sarebbe relativamente modesto, a fronte dei notevoli benefici attesi sul sistema economico generale (con la possibilità di attrarre nuovi capitali esteri in Italia, come già avvenuto con gli NPL) e lo stesso sistema bancario

Estensione della disciplina della GACS (“Garanzia sulla Cartolarizzazione delle Sofferenze”) **anche ai crediti classificati quali UTP**



PRELIOS

11



Supporto dello specifico settore degli Unlikely To Pay

24

Proposta

Superamento dell'incapacità convenzionale dei crediti UTP, prevedendo la inopponibilità delle relative clausole contrattuali nel contesto di operazioni di cartolarizzazione di crediti deteriorati ai sensi dell'art. 7.1 della legge 130/99 ("Legge sulle Cartolarizzazioni")

Motivazioni/commento

- La previsione nei contratti di finanziamento delle clausole di limitazione della cedibilità dei finanziamenti rappresentano un rilevante ostacolo per le operazioni di cartolarizzazione UTP
- Tali clausole vengono, infatti, spesso utilizzate strumentalmente dai debitori in difficoltà, determinando una forte limitazione all'efficace realizzazione delle operazioni di cartolarizzazione, mentre la previsione della loro inopponibilità in tali contesti potrebbe certamente contribuire a superare

Riferimenti dei soggetti preposti

• dott. Riccardo Serrini (CEO Prelios Credit Servicing S.p.A. nonché CEO Prelios S.p.A.)

– tel.: +39 02 6281 51398

– e-mail: riccardo.serrini@prelios.com

• dott. Massimo Marinelli (Group General Counsel)

– tel.: +39 02 6281 4510

– e-mail: massimo.marinelli@prelios.com

