

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

RESOCONTO STENOGRAFICO

AUDIZIONE

32.

SEDUTA DI MARTEDÌ 24 NOVEMBRE 2020

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE CARLA RUOCCO

INDICE

	PAG.		PAG.
Comunicazioni:		Buccarella Maurizio (Misto)	7
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3	Colombini Luciano, <i>Amministratore Delegato</i>	5, 8, 9
Sulla pubblicità dei lavori:		De Bertoldi Andrea (FdI)	8
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	4	Ferro Massimo (FIBP-UDC)	9
Audizione dell'Amministratore Delegato di IFIS-NPL Servicing Spa, Luciano Colombini, in merito ai modelli di <i>business</i> degli operatori attivi nel mercato degli NPL e degli UTP:		Zanettin Pierantonio (FI)	7
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	4, 7, 8, 10	ALLEGATO: Documentazione consegnata da IFIS-NPL Servicing Spa	11

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 è a disposizione sul tavolino davanti al banco della Presidenza.

Comunico che l'Ufficio di presidenza, integrato dai rappresentanti dei gruppi, dello scorso 17 novembre, ha convenuto sull'opportunità che la Commissione si avvalga della collaborazione, ai sensi dell'articolo 21 del Regolamento interno, in qualità di consulenti scelti tra personalità di riconosciuta indipendenza e comprovata competenza ed esperienza nelle materie di interesse della Commissione sulle materie che saranno oggetto del programma dei lavori e per la durata della legislatura, del professor Bertolotti, associato di diritto commerciale all'Università Roma Tre, del professor Filippo Zatti, associato di diritto dell'economia all'Università degli Studi di Firenze.

Ricordo che l'Ufficio di presidenza ha convenuto di procedere successivamente a ulteriori designazioni in base alle candidature già pervenute o che saranno proposte da parte dei gruppi che si sono riservati.

Comunico che IFIS-NPL Servicing Spa, in vista dell'audizione che si terrà oggi, ha trasmesso della documentazione in parte coperta da segreto. La parte non secretata 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.

Comunico, inoltre, che la Banca d'Italia ha trasmesso della documentazione in parte coperta da segreto sulle attività di vigilanza poste in essere sulla Banca Popolare di Bari. La parte non secretata 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 nella Commissione nei modi e con i limiti stabiliti dal Regolamento interno. Ricordo come tale attività si collochi nell'ambito di un accertamento preliminare rivolto alla verifica di eventuali profili di competenza di questa Commissione e come analoga documentazione trasmessa dalla Banca Popolare di Bari sia già stata distribuita. Comunico, inoltre, che all'esito dell'esame della lettera del Presidente della Camera del 6 novembre ultimo scorso, rivolta ai deputati e 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 in 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 possono 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 l'invito ai rap-

presentanti dei gruppi ad adoperarsi affinché la partecipazione alle sedute sia limitata 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 di 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 IFIS-NPL Servicing Spa, Luciano Colombini, 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 IFIS-NPL Servicing Spa, Luciano Colombini, in merito ai modelli di *business* degli operatori attivi nel mercato degli NPL e di UTP.

La Commissione intende acquisire elementi conoscitivi in merito ai modelli *business* adottati dagli operatori attivi nel mercato degli NPL e di UTP anche al fine di promuovere eventuali iniziative di carattere legislativo.

Con riferimento all'odierna audizione, è presente il dottor Luciano Colombini in qualità di Amministratore Delegato di IFIS-NPL.

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 coperte nonché distribuzione sul terri-

torio delle stesse (Italia, Unione europea, extra UE);

b) il 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 cessione *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 eccetera;

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

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

e) masse gestite, suddividendole tra portafogli, se assistiti o meno da GACS, di NPL e di portafogli UTP;

f) tempi medi di recupero dei portafogli creditizi, differenziandoli tra NPL, UTP se assistiti o meno da GACS; utilizzo o meno di soggetti terzi per l'attività di recupero dei portafogli crediti differenziati tra NPL e UTP assistiti o meno da GACS;

g) modalità di selezione dei *servicer*, nonché descrizione dei presidi, controlli, compiti, flussi, obblighi informativi e responsabilità per gestire i rischi connessi alle esternalizzazioni di tali 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 NPL, 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. Questa facoltà deve essere conciliata con l'esigenza di svolgere il dibattito quanto più possibile in seduta pubblica. Pertanto, come già anticipato, eventuali richieste di segretezza dovranno limitarsi allo stretto necessario ed essere possibilmente formulate nella parte finale della seduta.

Invito, quindi, il dottor Colombini a svolgere la relazione in un tempo massimo di trenta minuti, così seguirà il dibattito. Do la parola al dottor Colombini.

LUCIANO COLOMBINI, *Amministratore Delegato*. Grazie, presidente, buongiorno, onorevoli componenti della Commissione. Ringrazio per l'opportunità che è data a noi, come ad altri operatori che lavorano sul mercato degli NPL, di rappresentare il nostro modello di *business* e di offrire alcune riflessioni sugli interventi utili al sistema Paese e agli operatori del settore, in particolare in questo contesto economico del tutto peculiare.

Il Gruppo Banca IFIS è da tempo un operatore specializzato nell'attività di acquisto, di gestione, trasformazione e servizio relativamente a crediti in sofferenza e in questi anni ha acquisito grande esperienza in suddetto comparto. Attualmente il Gruppo Banca IFIS opera sul mercato NPL attraverso tre soggetti. Il primo è IFIS-NPL Servicing, che è la trasformazione di una società che si chiamava FBS e che abbiamo acquisito l'anno scorso, che svolge attività di *servicing*, di crediti *non performing* di portafogli NPL di proprietà di terzi, specializzata soprattutto nei crediti cosiddetti « secured », cioè assistiti da garanzia reale. La seconda società è IFIS-NPL, che è dedicata all'acquisizione dei portafogli NPL e al recupero degli stessi

portafogli. Questa è specializzata sui crediti unsecured, quindi senza garanzia. Infine c'è una terza piccola società, che si chiama IFIS Real Estate, che è specializzata nel settore immobiliare, con la *mission* di offrire alla propria clientela l'individuazione della migliore strategia per la gestione del collaterale immobiliare; inoltre si occupa di produrre stime relative a qualsiasi tipologia di bene immobiliare.

Anticipando quanto affronterò in maggiore dettaglio nel prosieguo circa un modello di *business*, il Gruppo Banca IFIS ha avviato di recente un progetto di razionalizzazione del proprio polo, volto alla costituzione di una filiera verticale intesa ad assicurare una ancor più netta separazione e indipendenza tra le attività di acquisto e quelle di recupero dei crediti contenziosi. Siamo in fase autorizzativa. Da alcuni mesi questo progetto, denominato « Progetto Gemini », è all'attenzione della Banca d'Italia e in una recentissima conversazione ci hanno anticipato che nel giro di qualche settimana arriverà l'autorizzazione; pertanto, io parlo pro-futuro nella versione definitiva della ristrutturazione del polo. Al termine di questa riorganizzazione, le attività di investimento, recupero e gestione andranno allocate su due distinte società. La prima si chiamerà IFIS-NPL Investing, che svolgerà le attività di acquisto dei portafogli sul mercato comprando sia i crediti che le *notes* relative a cartolarizzazioni emesse da veicoli con i quali si intendono acquisire crediti NPL. Sempre questa società, IFIS-NPL Investing, parteciperà a tutti i processi di cessione organizzati dai principali operatori di mercato e si focalizzerà sull'acquisto dei crediti contenziosi sia ipotecari che chirografari. La seconda società, IFIS-NPL Servicing, invece sarà esclusivamente dedicata all'attività di recupero di questi crediti sia in conto proprio che in conto terzi, quindi recupererà sia i crediti che acquista NPL Investing sia i crediti che altre entità (banche, società finanziarie eccetera) vorranno dare a questo soggetto specializzato per il recupero dei crediti. Il modello di *business* prende avvio con l'acquisizione dei portafogli di crediti NPL offerti sul mercato da parte di IFIS Inve-

sting e si conclude con il recupero degli stessi e dei portafogli di terzi con la IFIS Servicing sia attraverso azioni stragiudiziali che attraverso azioni giudiziarie.

Il polo NPL della nostra banca oggi impiega 393 dipendenti, di cui 30 dedicati alle attività di investimento e gli altri 360 circa all'attività di recupero e gestione, distribuiti geograficamente fra Bari, Napoli, Palermo, Firenze, Ravenna, Milano e Venezia Mestre. In più, operando tramite una STA (**S**ocietà **T**ra **A**vvocati), collaboriamo con oltre 150 professionisti sul territorio. Complessivamente stiamo parlando di oltre 500 persone che, fra dipendenti e professionisti che lavorano per noi ormai da anni, operano sul mercato.

Ora lascerei per un attimo il nostro mondo e vi parlerei di tre aspetti che, dal nostro punto di vista, potrebbero essere importanti per migliorare l'approccio legislativo al mondo degli NPL. Due sono specifici del mondo NPL e un terzo riguarda tutte le banche. I primi due riguardano la cosiddetta nuova definizione di *default*, che, di fatto, rende contenzioso un credito decorso un certo numero di giorni, a prescindere dalla valutazione del debitore e a prescindere dalle condizioni specifiche. Se mi permettete, faccio una piccola digressione. Rispetto a come le banche si comportavano nel passato, le norme, via via più stringenti, che ha imposto soprattutto la regolamentazione europea, ripresa poi da quella nazionale, hanno inserito, anziché una valutazione dei crediti lasciati alla banca, una serie di automatismi che già prima della pandemia il sistema bancario riteneva particolarmente penalizzanti; automatismi che fanno riferimento soprattutto a situazioni che a livello europeo sono difficili da riportare alla situazione nazionale, alla nostra situazione, considerando i tempi medi di recupero dei crediti nei confronti delle pubbliche amministrazioni, considerando i tempi medi delle procedure nei tribunali, considerando i tempi delle procedure concorsuali. Questa nuova definizione di *default* particolarmente stringente, in una fase poi pandemica dove, per esempio, tutti i crediti verso le aziende sanitarie sono sotto stress — perché questi

soggetti si sono trovati a dover dare risposte eccedenti rispetto ai *budget* che avevano formulato — metterà in seria difficoltà le banche nel continuare ad anticipare questi crediti.

Stesso ragionamento per quanto riguarda il cosiddetto «*calendar provisioning*», cioè la circostanza che determinati crediti, sia garantiti che non garantiti, vanno sostanzialmente azzerati nei bilanci delle banche decorso un certo numero di anni. Anche questo, che già era particolarmente stringente per il sistema bancario italiano perché non teneva conto della situazione particolare del nostro contesto nazionale rispetto, per esempio, a quanto succede nel Nord Europa, in questa fase di pandemia, di ritardi dei tribunali e di difficoltà di rallentamento generale dell'economia diventa ancora più difficile da sostenere. Tutto questo inciderà sulla capacità delle banche di erogare nuovo credito; per cui si va esattamente nella direzione opposta rispetto a quella da tutti auspicata, soprattutto in un periodo di difficoltà.

Il terzo aspetto, che non riguarda specificamente le banche che trattano NPL ma tutto il sistema bancario è, chiamiamolo così, «congelamento dei dividendi». Voi sapete che c'è una Raccomandazione a livello europeo, ripresa dalla Banca d'Italia, che per due volte ha caldamente suggerito al sistema bancario di non distribuire dividendi; Raccomandazione alla quale la quasi totalità, per non dire la totalità del sistema bancario, si è uniformata. Anche in questo caso, soprattutto per quanto riguarda aziende come la nostra che sono quotate al mercato borsistico, si creano grandi difficoltà sia sull'andamento del titolo sia sulla possibilità di raccogliere nuovi capitali laddove fosse necessario, perché un investitore che mette dei soldi in un'azienda che non gli restituisce nessun reddito per un numero imprecisato di anni farà difficoltà ad aderire a richieste di ulteriori aumenti di capitale. Anche qui mi sembra che si vada esattamente nella direzione opposta rispetto a quella auspicata, cioè rendere le banche più forti sotto il profilo del capitale.

Se fosse possibile che l'Italia rappresentasse a livello europeo la propria specificità relativamente a questi tre ambiti (la nuova definizione di *default*, il *Calendar provisioning* e il congelamento dei dividendi), io credo che daremmo una mano alle banche ma anche a tutto il Paese, di cui le banche rappresentano il sistema nervoso da un punto di vista economico e finanziario.

Su questo, presidente, io avrei terminato.

PRESIDENTE. Per evitare accavallamento tra le due parti, se qualcuno vuole può fare domande su questa parte non secretata, altrimenti passiamo in seduta segreta.

PIERANTONIO ZANETTIN. Volevo chiedere all'Amministratore Delegato di Banca IFIS alcune valutazioni di ordine generale. In parte lei le ha anticipate nella sua esposizione.

La prima. La settimana scorsa doveva venire qua AMCO, un vostro *competitor* che però ha la caratteristica di essere pubblico. Voi siete operatori che notoriamente operate nel settore da molto prima di AMCO. Come avete giudicato l'intervento di AMCO, che evidentemente ha aiutato molto le banche, però ha elevato il costo di acquisto, almeno per quanto è notorio? Volevo una valutazione su AMCO e sul ruolo che ha avuto AMCO nel mercato degli NPL.

La seconda domanda si ricollega all'ultima parte del suo intervento. Io concordo pienamente con lei su quanto ha detto riguardo al *default*. A tal proposito, presidente, le rassegnò una proposta che vorrei articolare anche in Ufficio di Presidenza e comunque in Commissione, cioè fare un focus su queste modifiche della normativa europea in materia soprattutto di valutazione del *default* e della valutazione dei crediti in pancia ai nostri istituti di credito, perché non vorrei che anche in questo settore, come è già accaduto in passato, il nostro Paese arrivi tardi e non colga in anticipo quelle che sono le problematiche. Io ricordo il *bail-in* che arrivò nel nostro Paese, piovve senza che si facesse un focus specifico e poi ci siamo trovati con tutti i

problemi che ha generato quella normativa. La normativa la quale imporrebbe alle banche, su suggerimento europeo, di valutare in *default* una banca già dopo 90 giorni, secondo me, rischia di essere un macigno che pesa sui nostri istituti di credito e mi pare che il termine per applicare questa normativa sia già il primo gennaio 2021, praticamente domani. Non dobbiamo farci cogliere impreparati. Io suggerirei che questa Commissione, presidente, facesse un minimo di approfondimento, perlomeno per sensibilizzare su questa tematica.

L'ultima domanda è legata al sistema regolatorio. Come giudicherebbe il sistema un intervento del legislatore che andasse a normare la percentuale di valutazione delle congruità delle transazioni con i debitori? Secondo me si paventa anche questo tra le tante materie di cui stiamo discutendo. Io temo che un intervento di questo tipo avrebbe un effetto molto negativo sul mercato. È chiaro che siamo tutti sensibili alla necessità di trovare un punto di equilibrio tra le ragioni delle banche e le ragioni dei debitori, i quali in difficoltà pandemica devono cercare di uscire da situazioni di insolvenza con minori esborsi possibili. Però io, per visione strategica e culturale, appartengo ancora alla tradizione liberale e ritengo sempre che l'intervento, più che al legislatore, debba rimanere affidato al mercato. Grazie, presidente.

PRESIDENTE. Grazie a lei. Senatore Buccarella, prego.

MAURIZIO BUCCARELLA. Grazie, dottor Colombini, per la chiara esposizione e per la precisa identificazione delle proposte e suggerimenti che lei ha dato alla Commissione.

Mi associo a quello che già il collega ha esposto con riferimento alla nostra condivisa preoccupazione che i nuovi criteri di *default* possano impattare in maniera estremamente negativa nel panorama economico e finanziario nazionale e, all'uopo, mi rivolgo forse più alla Presidenza che al nostro gradito audito in relazione all'opportunità che nei tempi brevissimi l'Italia possa in ambito europeo – sappiamo che la

provenienza della disciplina è quella — esporre le proprie difficoltà in merito.

Lo scenario non è particolarmente confortante, da quello che mi è sembrato di percepire nel corso di una recente audizione del Ministro Gualtieri svolta dinanzi alle Commissioni riunite del Senato in occasione dell'ECOFIN. Lì ho avuto l'impressione — può darsi che mi sia sbagliato — che questa preoccupazione è condivisa, che si sta diffondendo a mano a mano che anche la stampa specializzata sta riportando la questione.

Auspicherei che, nei limiti del nostro mandato, noi possiamo, almeno come Commissione di inchiesta, cercare di intervenire, perché le conseguenze sarebbero veramente di difficile valutazione, considerando che la classificazione comporterebbe un ulteriore carico delle posizioni non performanti. Gli scenari peggiori che sono profilati vedono nella fase post-COVID, sperando che comunque questa arrivi presto, un ammontare a livello europeo di circa 1.400 miliardi di euro di crediti non performanti, di cui buona parte riguarderebbe il nostro Paese. La preoccupazione deve tradursi almeno in tentativi di azione politica volti a rinviare, a disinnescare questa che sembra essere, a mio modo di vedere, veramente una bomba, considerando gli effetti a catena che produrrebbe.

Sappiamo che è previsto anche il divieto di compensazione di eventuali pensioni creditori dello stesso medesimo istituto, il maggior tempo per tornare *in bonis* da parte dell'impresa o del cittadino coinvolto nelle nuove definizioni di parametri e così via.

Lo stesso vale per la questione del *calendar provisioning*. Anche questa ormai è una consapevolezza che abbiamo assunto tutti quanti noi che ci occupiamo della tematica.

Infine, una curiosità personale in riferimento al congelamento dei dividendi. Mi chiedo se, ad esempio, anche società private, come IFIS-NPL, hanno dovuto o hanno voluto ottemperare a questa raccomandazione. Grazie.

PRESIDENTE. C'è un altro intervento. Senatore De Bertoldi, prego.

ANDREA DE BERTOLDI. Grazie. Sarò velocissimo per non perdere tempo. Io mi associo alle considerazioni dei colleghi, che condivido. In particolare ho due domande secche che, in parte, sono in linea.

Una potrebbe sembrare provocatoria, ma certamente non lo è; « provocatoria » nel senso che voi siete un interlocutore privato. Cosa ne pensate della possibilità di andare a realizzare una *bad bank* istituzionale nazionale o addirittura europea? È un tema sul quale si sta discutendo e mi farebbe piacere sentire anche oggettivamente un parere di un interlocutore privato, che ovviamente ha un'altra ottica operativa.

Sul tema accennato del *Calendar provisioning*, che di fatto rappresenta la vera bomba della BCE su questo sistema, soprattutto in riferimento alle inadempienze probabili che andrebbero a incrementare ulteriormente i crediti da svalutare e quindi i problemi di patrimonializzazione delle banche, oltre che tutti i riflessi sui consumatori, io vorrei capire da lei come tecnico, prima ancora che come rappresentante di una banca, cosa ne pensa al riguardo. Credo che sarebbe utile avere un suo parere professionale prima ancora che da rappresentante di un'importante istituzione bancaria privata. Grazie.

PRESIDENTE. Do spazio alle risposte per questa prima *tranche* e poi dopo passiamo in seduta segreta. Prego.

LUCIANO COLOMBINI, *Amministratore Delegato*. Grazie per le domande, tutte molto pertinenti e direi strettamente collegate fra loro.

Parto, se mi consente, da quest'ultima domanda relativa al *calendar provisioning*. I tempi in cui in automatico le banche devono passare a sofferenza o svalutare a zero i propri crediti, che sono incoerenti con la situazione italiana — questo forse è un tema che non è chiaro al grande pubblico —, favoriscono moltissimo soggetti non bancari esteri. I fondi esteri non sono soggetti al *calendar provisioning*, quindi vengono in Italia e si comprano a sconto larghi pezzi della nostra economia, perché le ban-

che sono costrette dal regolatore a sven-
dere i propri crediti. Questa è una situa-
zione che costituisce un elemento di grande
attenzione su cui una commissione d'in-
chiesta parlamentare può ragionare.

MASSIMO FERRO. Fondi esteri da dove ?

LUCIANO COLOMBINI, *Amministratore Delegato*. Parliamo di qualunque fondo: un fondo americano, giapponese, australiano viene in Italia e compra un credito che potrebbe valere 50; lo compra a 20 perché non viene lasciato alla banca il tempo necessario per realizzare quel 50.

Per ovviare parzialmente a questa situa-
zione, ricordo che la Banca d'Italia da
almeno dieci anni ha facilitato la nascita di
operatori specializzati nel settore. Si è cre-
ata una vera e propria industria dell'acqui-
sto e del recupero dei crediti deteriorati.
Rispetto ai primissimi anni, dove questi
portafogli di credito deteriorato andavano
nelle mani di piccoli operatori non orga-
nizzati (spesso erano, spero di non offen-
dere nessuno, studi di commercialisti, pic-
cole società poco organizzate), si è creata
via via una vera e propria industria del
recupero dei crediti deteriorati, molto fa-
vorita e sollecitata dalla Banca d'Italia. Io
oggi credo che annoveri almeno 8 mila
dipendenti diretti, oltre a qualche migliaio
di professionisti che sul territorio aiutano
al recupero dei crediti.

Questo ha creato un vero e proprio
mercato, qui vengo alla domanda del se-
natore Zanettin, molto competitivo. Quando
un soggetto bancario o finanziario mette
sul mercato un portafoglio di crediti dete-
riorati, se è un portafoglio di una certa
consistenza assistiamo a una gara fra otto
o dieci soggetti diversi che naturalmente
combattono sia sotto il profilo contrattuale
ma soprattutto sotto il profilo del prezzo.
Io credo che un'imposizione di tipo legisla-
tivo sui prezzi da applicare a questi por-
tafogli sia quanto mai inopportuna, perché
già c'è un mercato molto concorrenziale e
che vede partecipare a queste gare soggetti
italiani e soggetti esteri che concorrono alla
formazione di un prezzo, che non sarà un
prezzo perfetto ma sicuramente un prezzo

che non nasce da un monopolio o da un
oligopolio. Questo prezzo, come dirò poi
nella parte riservata, nasce anche dal fatto
che le organizzazioni necessarie per recu-
perare questi crediti sono molto onerose in
termini di pagamento di professionisti in-
terni, di personale interno, di procedure,
affitti eccetera. Così credo di rispondere
alla domanda del senatore Zanettin: c'è un
mercato che garantisce assolutamente un'e-
quità del prezzo.

AMCO. AMCO è un ibrido fra l'inter-
vento del legislatore e un prezzo che si
forma sul mercato. Io sono assolutamente
favorevole al fatto che ci sia un soggetto
pubblico che, per evitare guai peggiori, in-
tervenga a tutela dei depositanti, dei dipen-
denti e dei clienti delle banche che altri-
menti fallirebbero e abbiamo visto in al-
cuni casi quali sono le conseguenze. Non
capisco, tuttavia, perché in un mercato
concorrenziale e aperto debba subentrare
un soggetto pubblico e praticare dei prezzi
superiori e non di mercato rispetto ai sog-
getti privati. Qui non si tratta di aiutare
una banca in difficoltà. Recentemente ab-
biamo assistito all'intervento di AMCO su
portafogli, per esempio, messi in vendita da
Crédit Agricole, che non mi sembra un
soggetto che abbia bisogno di essere aiutato
e che è un soggetto non italiano: quindi
ricade nelle tasche o sulle spalle del con-
tribuyente italiano un vantaggio a favore di
una banca francese. Benissimo la presenza
di AMCO per quanto riguarda il salvataggio
delle banche; dico « bene » anche la pre-
senza di AMCO sull'acquisto dei portafogli
NPL, purché a condizione di mercato. Oggi
assistiamo al fatto che quando si presenta
AMCO tutti gli altri spariscono, perché c'è
un 20 per cento di prezzo in più assoluta-
mente ingiustificato. Ripeto, qui stiamo fa-
cendo dei favori a soggetti esteri alle spalle
dei nostri *taxpayers*, dei nostri concittadini.

Bad bank. Quella delle *bad bank* a me
sembra che sia una buona soluzione. Ri-
guarda tutti, riguarda sia le banche private
che quelle pubbliche. Effettivamente, di
fronte a dei grandi *default* io credo che sia
necessario l'intervento della mano pub-
blica, perché poi ci sono ricadute sui ri-
sparmiatori, sugli azionisti e su tutta l'eco-

nomia. Io sono veneto, ho visto cosa è successo con il fallimento delle due Popolari di Vicenza e Veneto Banca. C'è stato un generale impoverimento di tutto il territorio con ricadute veramente drammatiche sull'economia di provincia o di regioni che magari sono regioni floride, però sicuramente è stato distrutto non solo il risparmio di decine di migliaia di famiglie ma anche tutto quello che l'attività di queste banche si portava dietro in termini di ricaduta positiva sul territorio. Per cui *bad bank* sicuramente sì.

Sui dividendi ritorno a dire quello che ho accennato prima. Soprattutto per banche quotate, poter remunerare il capitale è fondamentale, sennò il mercato ti penalizza e non ti seguirà più quando avrai bisogno di ulteriori capitali per crescere. « Crescere » per una banca significa finanziare l'economia. Ripeto, questi coattivi piccoli aumenti di capitale che nascono dall'obbligo di non distribuire i dividendi sono alla lunga forieri, invece, di mancati grandi aumenti di capitale che le banche potrebbero fare sul mercato. Tra l'altro, una volta di più, questa è una norma europea che ci penalizza nei confronti degli Stati Uniti, per esempio. Le banche americane se ne « stropicciano » di tutto questo e accumulano ancora ingenti incrementi di capitale. Devo dire che anche in Europa alcune banche tedesche, malgrado la raccomandazione della BCE e dell'EBA, hanno distribuito tranquillamente i dividendi. Noi banche italiane siamo state più disciplinate e più lighe alle indicazioni della vigilanza e mi pare che nessuno si sia azzardato a distribuire dividendi; però c'è una scadenza — mi sembra che il dottor Enria parlerà il 10 di dicembre —: io non dico che in una situazione del genere si possa far finta di

nulla, però dico anche di mettere dei paletti. Se una banca dopo un anno ha mantenuto requisiti di capitale, non ha perso, non ha avuto incidenti di percorso, perché impedire che possa distribuire dividendi? Non parlo della nostra, ma ci sono delle banche che non fanno credito. Spezzo una lancia a favore di qualche collega, qualche concorrente. Parliamo, per esempio, di Mediolanum, di Banca Generali. Sono banche che non hanno rischio di credito, hanno un requisito patrimoniale altissimo, stanno facendo nel 2020 il miglior bilancio della loro storia, perché la gente, giustamente preoccupata dalla situazione, investe in queste banche private, lascia lì i propri depositi e neanche loro possono distribuire i dividendi. Io dico quantomeno di mettere dei paletti prudenti però a chi ha mantenuto il capitale, ha guadagnato e sta andando bene bisogna consentirgli di remunerare il capitale.

PRESIDENTE. Propongo ora 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 Colombini.

Dispongo che la documentazione sia allegata al resoconto stenografico della seduta odierna. Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 12.50.

*Licenziato per la stampa
il 23 febbraio 2021*

ALLEGATO

Documentazione consegnata da IFIS-NPL Servicing Spa.



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

Relazione informativa di Ifis Npl Servicing S.p.A.

Ifis Npl Servicing S.p.A.
Sede: Via Mazzini, 49 - 48121 Ravenna Italia
T. +39 0544 428001 - F. +39 0544 423031
Sede legale: Via Borghetto, 5
20122 Milano Italia
T. +39 02 76000336 - F. +39 02 76006265
www.ifisnpl.it

Cap. Soc. Euro 7.000.000,00 i.v.
CF/Reg. Imprese Milano 12248170156
PIVA 04570150278
REA CCIAA Milano n. 1540701

Iscritta all'Albo degli intermediari finanziari
di cui all'art.106 TUB al n. 67. Società
appartenente al Gruppo Banca Ifis e soggetta
all'attività di direzione e coordinamento di
Banca Ifis S.p.A.



Premessa – Ifis Npl Servicing S.p.A.

Il Gruppo Banca Ifis è un gruppo bancario attivo anche nel settore della gestione dei crediti deteriorati che fonda il proprio vantaggio competitivo, tra l'altro, sulla combinazione di capacità distintive nei settori dell'acquisto e della gestione/trasformazione dei crediti in sofferenza.

Il Gruppo opera attualmente nel mercato NPL attraverso due controllate:

- Ifis Npl S.p.A. ("Ifis Npl"), società dedicata all'acquisizione, alla due diligence e al recupero dei portafogli NPL, con l'obiettivo di creare valore per i clienti, per il mercato e per l'intero sistema creditizio;
- Ifis Npl Servicing S.p.A. ("Ifis Npl Servicing"): operatore specializzato nell'attività di *servicing* che, da gennaio 2019, è entrato a far parte del Gruppo Banca Ifis (il "Gruppo Ifis").

Il comparto NPL di Gruppo (il "Polo NPL") si completa, infine, con Ifis Real Estate S.p.A., società specializzata nel settore immobiliare la cui mission consiste nell'offrire alla propria clientela l'individuazione della migliore strategia per la gestione del collateral immobiliare, realizzando altresì stime relative a qualsiasi tipologia di asset immobiliare. In relazione a tale attività, la società si avvale di una rete di periti certificati, in linea con i più alti *standard* qualitativi presenti sul mercato.

La strategia del Gruppo Ifis nel segmento NPL, nel medio termine, è orientata a:

- (i) consolidare, in linea con il passato, l'attività di acquisizione di portafogli di crediti *unsecured* sul mercato; e
- (ii) sviluppare l'attività di acquisizione di crediti *secured* e *corporate* ed il processo di recupero dei crediti di tutte le *asset class*.

Come rappresentato alla comunità finanziaria in sede di presentazione del Piano Industriale 2020 – 2022, le azioni strategiche intraprese da Banca Ifis al fine di raggiungere gli obiettivi sopra indicati sono sintetizzabili come segue:

- (i) la riorganizzazione del Polo NPL, attraverso: (a) la fusione per incorporazione di Ifis Npl Servicing in Ifis Npl e la conseguente concentrazione delle attività di acquisto e investimento nella società risultante dalla fusione (Ifis Npl Investing); e (b) la costituzione di una società, interamente controllata da Ifis Npl Investing, che svolgerà le attività di *servicing* a favore del gruppo e di operatori terzi;
- (ii) il miglioramento dell'efficienza della struttura del Gruppo dedicata all'attività di recupero crediti attraverso la riduzione dei costi, il conseguimento di sinergie operative e la semplificazione e digitalizzazione dei processi;
- (iii) l'ampliamento delle caratteristiche dei portafogli acquisiti nel segmento *secured* e *corporate* tramite *partnership* con *servicer*/investitori e/o attraverso l'assunzione di team specializzati.

Nel lungo termine, la strategia del Gruppo nel settore NPL prevede l'implementazione di una serie di azioni manageriali, in forma congiunta e/o combinata, volte a ridurre gli assorbimenti patrimoniali derivanti dall'applicazione delle disposizioni in materia di *calendar provisioning* agli acquisti di crediti *non performing*. Tra le azioni previste, si citano a titolo esemplificativo e non esaustivo:



- (i) il possibile maggiore ricorso ad una strategia di recupero “saldo e stralcio” al fine anticipare gli incassi e mantenere la flessibilità della struttura di recupero senza incrementare in modo significativo i costi fissi connessi al personale dipendente;
- (ii) la possibile iscrizione di ipoteche sugli immobili di proprietà dei debitori insolventi, tenendo in considerazione l'importo del debito (sopra una soglia che si riterrà opportuna), il valore dell'immobile e la presenza di altre ipoteche sull'immobile;
- (iii) la possibile adozione di una strategia di co-investimento per gli NPL attraverso la costituzione di appositi veicoli di investimento e, sulla base delle necessità patrimoniali e finanziarie del Gruppo, la cessione totale o parziale delle note *junior e/o mezzanine e/o senior* di tali veicoli, mantenendo il ruolo di *servicer* nell'ambito di tali operazioni.

Da un punto di vista macroeconomico, si evidenzia, inoltre, che:

- (i) il contesto attuale dei tassi di mercato porta a considerare gli NPL un interessante asset per gli investitori e il Gruppo Ifis può quindi giocare un ruolo di primo piano, forte del suo *brand* e del suo *track record*;
- (ii) l'opportunità di ridurre gli assorbimenti di capitale e *funding* per tutti i nuovi portafogli NPL che saranno esposti al *calendar provisioning*, comporterà per il Gruppo una sempre maggior capacità di attrarre direttamente altri soggetti che agiscano come co-investitori nell'acquisto dei portafogli.

La strategia sopra definita ha portato il Gruppo Ifis ad avviare l'ambizioso progetto di razionalizzazione del Polo NPL, anche da un punto di vista societario, costituendo una filiera verticale che assicurerà una ancor più netta separazione e indipendenza tra le attività di acquisto dei crediti (Ifis Npl Investing) e il relativo recupero (Ifis Npl Servicing). Tale riorganizzazione diverrà presumibilmente operativa a partire dal 1° gennaio 2021, a seguito del rilascio del provvedimento autorizzativo da parte dell'Autorità di Vigilanza.

Ifis Npl Investing, dedicata alle attività di acquisizione per conto proprio e nel *co-investing* di crediti *distressed* in tutte le *asset class*, sarà composta da profili quantitativi dedicati all'attività di valutazione delle opportunità di investimento, da figure tecniche con formazione economica o legale che si occupano di attività legate alla *due diligence* e da un team di risorse dedicate al *business development* con profili di provenienza *Investment banking/Strategy*.

Ifis Npl Servicing svolge invece attività di *Master and Special Servicer* ed è composta da circa 400 risorse dedicate al recupero crediti. È costituita prevalentemente da professionisti che seguono la lavorazione legale e stragiudiziale del credito, figure statistico-quantitative che si occupano della reportistica e da risorse con formazione economica che gestiscono il mondo *Operations*.



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

I dipendenti del Polo NPL sono circa 393, di cui circa 30 dedicati alle attività di investimento e i restanti all'attività di recupero e gestione.

Gli stessi sono distribuiti geograficamente come segue:

- Bari (12) + Napoli (2) + Palermo (1) = 15
- Firenze: 274
- Milano: 13
- Ravenna: 64
- Mestre: 27

b. Modello di business adottato

Il modello di *business* adottato dal Gruppo Banca Ifis relativamente al Polo NPL può definirsi "*held to collect*", che prende avvio dall'acquisizione dei portafogli di crediti NPL offerti sul mercato sino al recupero dello stesso, per il tramite di azioni stragiudiziali o giudiziali.

A far data dall'ingresso di Ifis Npl Servicing all'interno del Gruppo, tale modello di *business* è stato integrato con la sezione relativa al recupero conto terzi; uno dei razionali della riorganizzazione dell'odierna struttura societaria del Gruppo è proprio quello di concentrare, in un'unica società, le attività relative al recupero conto terzi, al fine di beneficiare del *know how* complementare già in possesso e di individuare la migliore strategia di recupero, di monitorarne l'efficacia in termini di incasso e di ottimizzarne i costi connessi, facendo leva anche sull'esperienza sino ad oggi sviluppata dalle strutture del Gruppo.

L'*assetto target* del Polo Npl, che sarà costituito da Ifis Npl Investing e da Ifis Npl Servicing, verrà pertanto così suddiviso:

• **Ifis Npl Investing**

La Società svolgerà il ruolo di "*Investment Company*" di Gruppo specializzata nel mercato degli NPL e, in particolare:

- (i) svolgerà l'attività di acquisto di portafogli NPL e sottoscrizione di *notes* di cartolarizzazione emesse dai veicoli (SPV di cartolarizzazione) con i quali intende acquisire crediti NPL;
- (ii) parteciperà attivamente ai processi di cessione organizzati dai principali *player* di mercato; e
- (iii) sarà specializzata nell'acquisto di crediti NPL chirografari e ipotecari.

La concentrazione delle attività di acquisto in un'unica società del Gruppo permetterà una maggiore efficacia nella strategia di acquisto, consentendo la valorizzazione dei *team* dedicati e delle capacità di *execution*. Sarà, inoltre, funzionale, nel medio termine, a favorire l'attività di co-investimento nell'acquisto di portafogli NPL soggetti a *calendar provisioning*.

Tutte le principali fasi del processo di acquisizione e cessione, dalla ricerca dell'opportunità, alla *due diligence*, fino alla valutazione dei portafogli, saranno svolte prevalentemente *in house* da Ifis Npl Investing.

• **Ifis Npl Servicing**

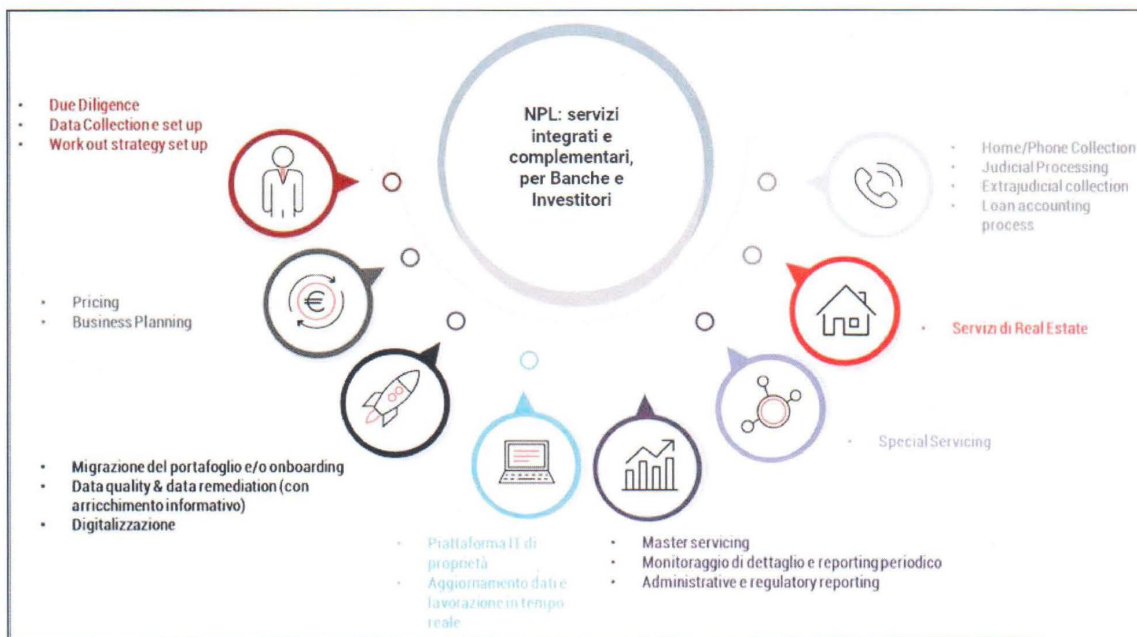
La società sarà specializzata nell'attività di *servicer* e *special servicer* per crediti *captive* e di terzi.

La società assumerà il ruolo di *master servicer* e *special servicer* per i portafogli sottostanti alle nuove operazioni di cartolarizzazione ai sensi dell'art. 2 della Legge n. 130/99.



Ifis Npl Servicing sarà altresì una società autorizzata ai sensi dell'art. 115 TULPS e svolgerà, in via accessoria, l'attività di recupero crediti per conto di Ifis Npl Investing e per conto terzi.

Di seguito, si riporta uno schema con l'illustrazione dei servizi che le Società del Polo NPL offriranno al mercato:

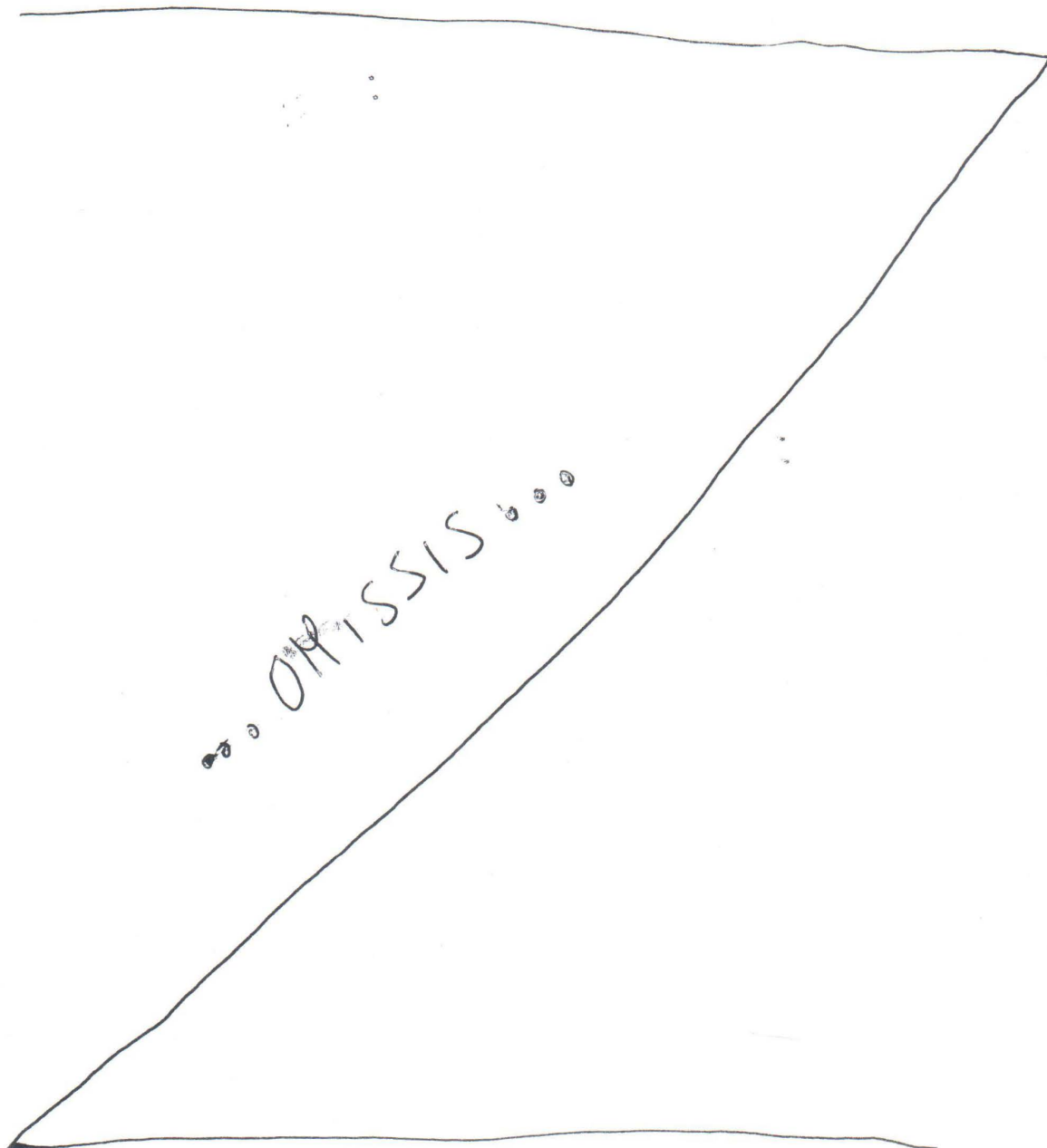


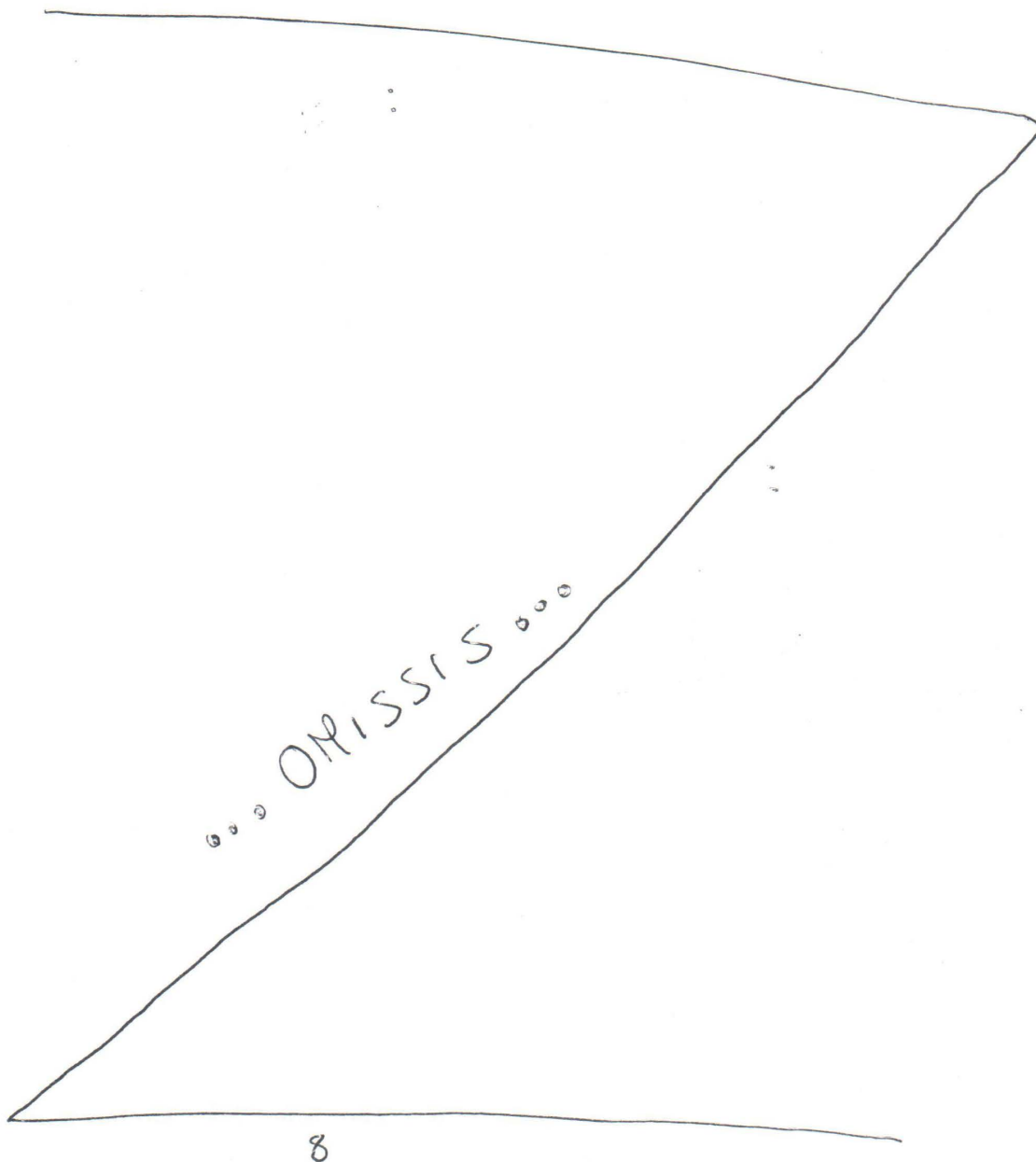


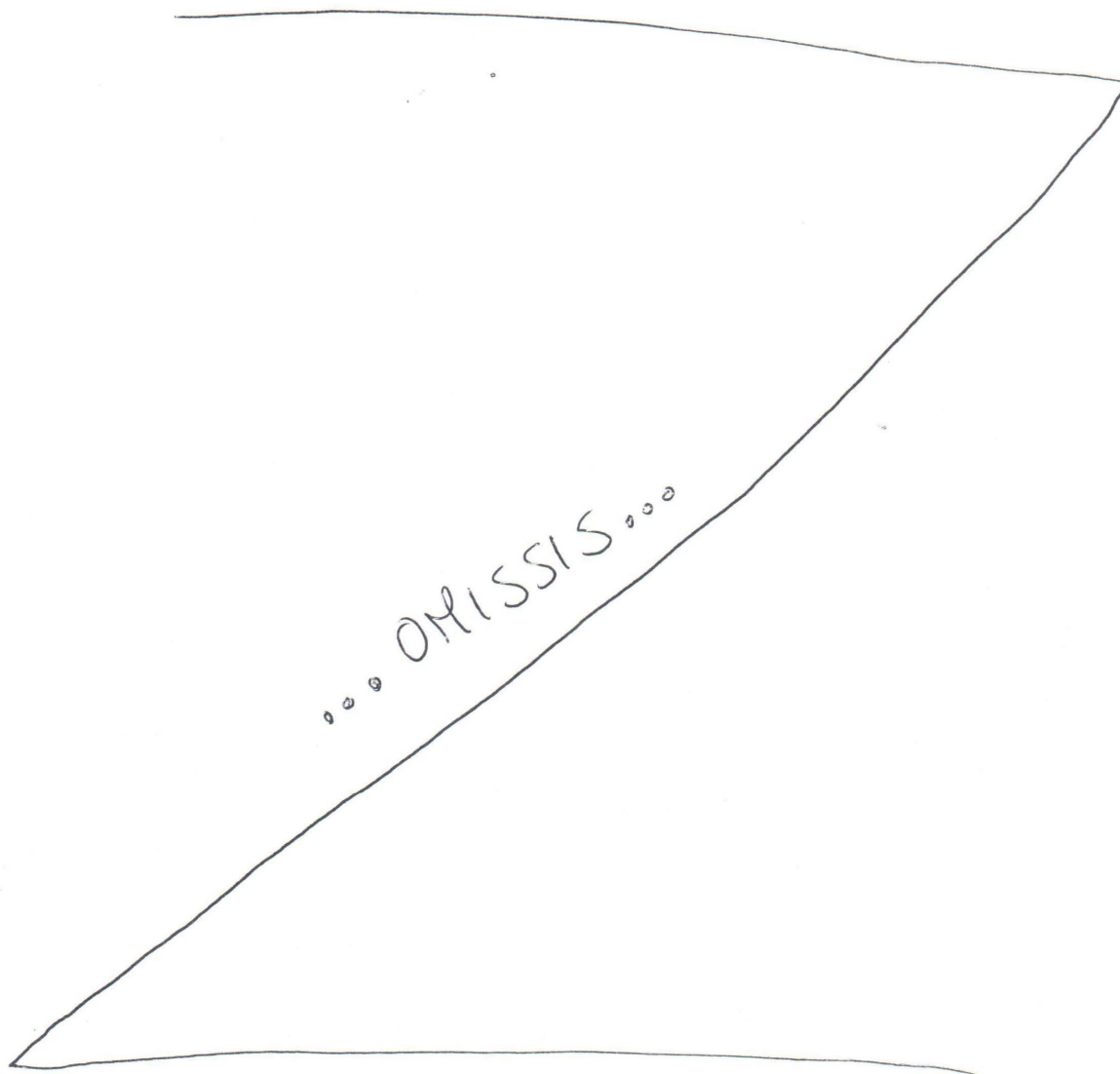
...OMISSIS...



...OMISSIS...









...OMISSIS...



... OMISSIS ...

Firmato digitalmente da: LUCIANO COLOMBINI
Data: 16/11/2020 15:25:09

PAGINA BIANCA



18STC0122870