



Risponde Andrea Mignanelli,
C.E.O. **Cerved Credit Management**

Se le previsioni di smobilizzo si concretizzeranno, nell'arco di poco tempo si riverteranno portafogli enormi, complessi e diversificati su pochi servicer che dovranno necessariamente incrementare le strutture con le ovvie criticità. Come duplicare le professionalità e le competenze? Il servicing italiano è pronto ad assorbire i grandi volumi?

A.M. Nel gestire una tale mole di crediti i servicer saranno messi a dura prova, anche perché i mandanti – siano le stesse banche o nuovi acquirenti – hanno maturato una grande consapevolezza delle performance attese. Sarà necessario aumentare in maniera significativa gli staff, perché comunque la gestione dei crediti bancari è un people business. Ma sarà possibile fare questo in maniera efficace solo in presenza di sistemi di workflow management evoluti, in grado di gestire organizzazioni di recupero vaste, complesse e ramificate. Infine, ritengo che l'utilizzo distintivo dei dati consentirà di fare la differenza rispetto alla gestione tradizionale. La ricetta è chiara... non facile realizzarla per i servicer che non ab-

biano rilevanti risorse finanziarie per far fronte agli investimenti.

Risponde Antonio Rosati, Head of Business Development **doBank**

Oltre alle classiche asset class in gestione presso i servicer, del leasing se ne parla meno anche se gli investitori hanno recentemente dimostrato molto interesse verso tale tipologia di crediti. Dott. Rosati ci può parlare di come si gestisce questo tipo di crediti e del processo di recupero dei beni?

A.R. Questo interesse è sempre maggiore perché il mercato mostra trend crescenti di stipulato, vale oltre 20 miliardi in termini di NPL e dovrebbe essere oggetto, a breve, di riforme legislative per consentire la cessione alle società veicolo non solo dei crediti, ma anche dei beni ad essi collegati.

Per quanto riguarda il processo di recupero, ferma la necessità di disporre di presidi dedicati e personale specializzato, per alcune tipologie di crediti i processi gestionali sono abbastanza sovrapponibili a quelli previsti per altre asset class non riconducibili al mondo leasing. Il riferimento è in particolare ai contratti non risolti e ai crediti residui

post vendita del bene (o dei beni) oggetto del contratto di leasing. Per i primi l'obiettivo è quello di recuperare le rate arretrate e riportare in bonis il cliente attraverso strutturate attività di phone e field collection, per i secondi è quello di rientrare dell'esposizione residua anche attraverso l'eventuale avvio di campagne strutturate di breve periodo in cui magari accordare un certo livello di transazione.

Discorso diverso riguarda, invece, i contratti risolti con beni, per i quali, oltre al recupero dei canoni scaduti e non pagati alla data di risoluzione, è necessario attivare tutte le attività, stragiudiziali e giudiziali, finalizzate al re-impossessamento dei cespiti.

Ottenuta la messa a disposizione del bene, è necessario poi procedere al loro ritiro ed eventualmente alla loro rivendita o rilocalizzazione. In doBank, l'intero processo di recupero è gestito tramite asset manager interni dedicati affiancati da una rete di collaboratori esterni specializzati e legali convenzionati dedicati. Tutte le attività inerenti gli asset immobiliari sono affidate alla propria controllata doRealEstate.