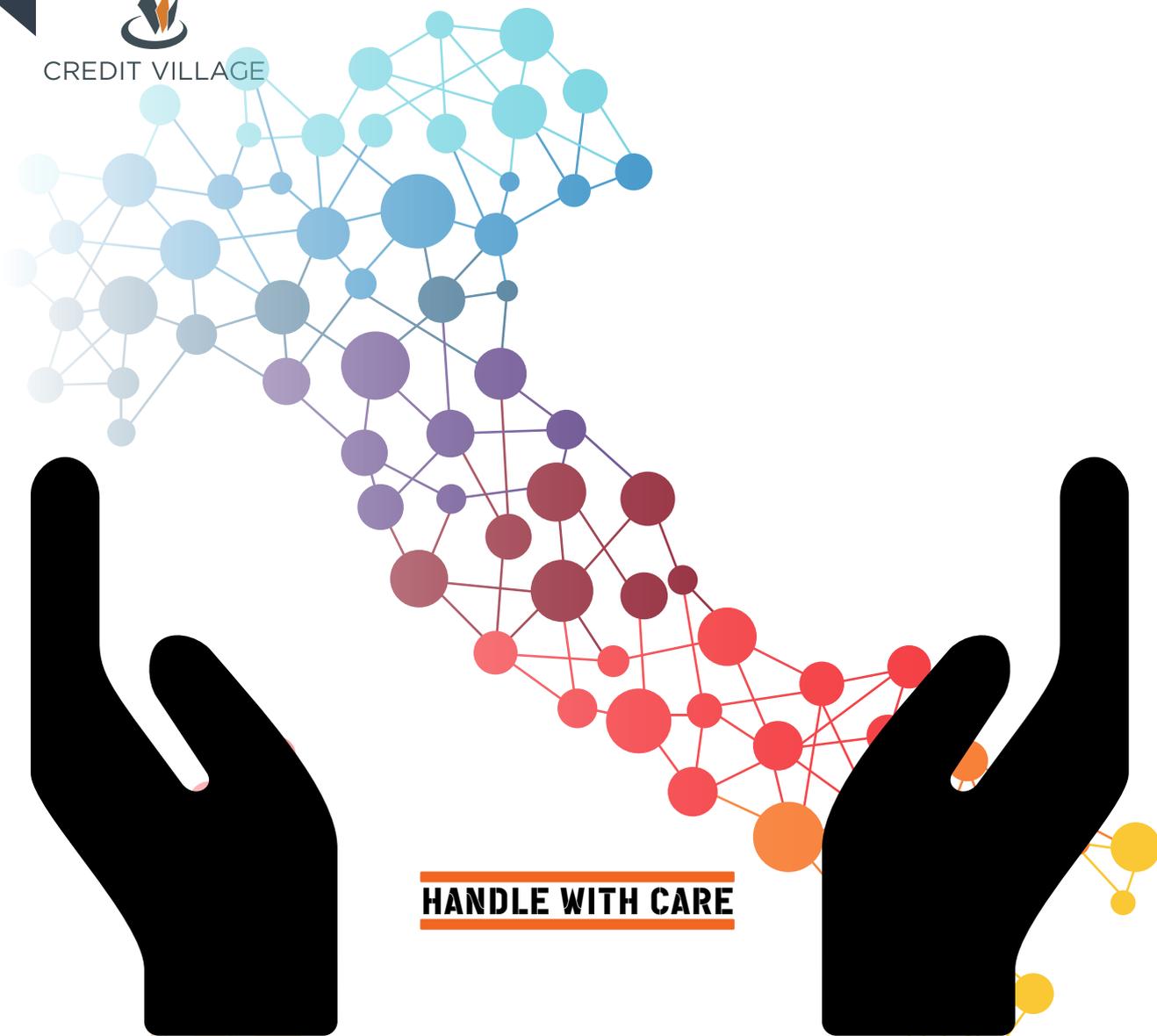




**NPL INVESTING  
& COLLECTION  
SUMMIT**



CREDIT VILLAGE



**HANDLE WITH CARE**

# **PORTFOLIOS, PLATFORMS AND SERVICERS FOR SALE**

## **MARKETPLACE ITALY**

**13 APRILE 2017**  
MILANO PALAZZO MEZZANOTTE





## PORTFOLIOS, PLATFORMS AND SERVICERS FOR SALE MARKETPLACE ITALY

Cresce il fermento nel mercato italiano degli **NPL** e dei **distressed debts ed assets**.

Se prima l'interesse era rivolto solo ai portafogli, oggi a passare di mano sono anche le *piattaforme* ed i *servicers*, ed il mercato italiano si sta confermando sempre più complesso con connotati totalmente diversi da quelli di ogni altro paese.

Attraverso speech, interviste, tavole rotonde e workshop il **Summit** affronterà gli aspetti più nevralgici e critici dei processi di acquisizione e gestione, cercando di fornire agli operatori un quadro chiaro che possa consentire ai players ed agli investitori, soprattutto esteri, di sfruttare le opportunità contenendo i rischi.

Dopo la presentazione dell'Osservatorio permanente sulle **deals di portafogli e sulle operazioni di M&A del mercato italiano**, seguiranno le tre sessioni principali, alle quali si affiancheranno workshop e attività di networking.

### SESSIONE 1

#### La valutazione dei portafogli ed il processo di vendita per una transazione WIN-WIN

Nelle varie fasi del processo di cessione di un portafoglio crediti, molte aree potrebbero essere oggetto di miglioramento. Dalla preparazione del portafoglio stesso, alla scelta dei potenziali investitori, dalle fasi di due diligence a quelle contrattuali.

All'interno di questa sessione si darà vita ad un costruttivo confronto fra originators, investors e advisors volto ad indagare i vari aspetti del processo di vendita, e a fornire spunti utili alla conclusione di operazioni che soddisfino reciprocamente, e nel tempo, gli attori coinvolti.

- Quali sono le principali resistenze che frenano l'originator a mettere in vendita i propri portafogli
- Come può l'originator migliorare e qualificare l'asset informativo e la struttura del portafoglio in cessione, per renderlo più appetibile
- Come si strutturano contratti di compravendita che possano ridurre le tempistiche di closing e garantire le parti anche nel futuro
- Quali sono i set informativi utili all'investitore per poter "prezzare" al meglio un portafoglio
- Quali sono le aree di rischio più sensibili per l'investitore nel processo di acquisizione
- Come si migliora lo scambio informativo nelle singole fasi del processo
- Quali sono le differenze nei processi di cessione e DD fra portafogli Secured, Unsecured e SMEs
- Quali sono i principali aspetti contrattuali del closing

## SESSIONE 2

### **Servicing: the key to success**

Conclusa la transazione, l'onere di rendere l'investimento profittevole viene trasferito totalmente all'area operation. Pertanto il servicing e la collection rappresentano inevitabilmente i fattori di successo o di insuccesso dell'operazione. Negli ultimi 24 mesi si sono decisamente intensificate le operazioni di acquisizione di servicers italiani da parte di players internazionali. Ma non mancano players che preferiscono costruirsi una propria struttura, ed altri che scelgono per il full outsourcing.

Nel corso della sessione: i principali operatori racconteranno e si confronteranno sulle diverse modalità di approccio al mercato italiano.

- Come e perché sono stati acquisiti servicers e piattaforme
- Perché si è scelto il Full outsourcing
- Perché creare una piattaforma ex novo

## SESSIONE 3

### **Asset management**

L'attività di gestione degli asset acquisiti è direttamente correlata al *servicing*, ed altrettanto determinante per l'ottimizzazione e valorizzazione dell'investimento.

La complessità dei portafogli e del mercato del recupero in generale, richiede necessariamente l'adozione di strategie e *work flow* gestionali e di *collection* molto diversificati.

In questa terza parte i principali *specialist* del settore si confronteranno sulle fasi più delicate del processo.

- L'acquisizione dei dati e la gestione documentale dall'originator *post closing*
- *Skiptracing* e *investigazioni*: limiti, rischi ed opportunità nell'utilizzo
- *Phone collection*, *field collection* e *judicial*: come e quando utilizzarli
- La selezione mirata dei *sub-servicers*

## PROGRAMMA DELLA GIORNATA

- 9.00 - 9.45** Registrazione partecipanti e Welcome Coffee
- 9.45-10.00** Presentazione dell'Osservatorio permanente Credit Village sulle deals e sulle operazioni di M&A del mercato italiano
- 10.00-10:15** Introduzione ai lavori: *il mercato NPL in Italia* a cura di Massimo Famularo esperto in sofferenze bancarie

### Tavole Rotonde moderate da VITO RUSCIGNO, Associate Partner PWC

#### 10.15 - 11:15 SESSION 1

##### ***La valutazione dei portafogli ed il processo di vendita per una transazione WIN-WIN***

Corrado Angelelli Partner **Freshfields Bruckhaus Deringer**, Andrea Clamer Head of Npl Division **Banca Ifis**, Giuseppe Sibilla General Manager **BPER Credit Management**, Dario Spoto Head of Planning, Control e Cost Management **Gruppo Banca Popolare di Bari**, Paolo Tosi Head of Recupero Crediti NPL Unit **Banco BPM**, Daniele Weisz Investment Manager **Balbec Asset Management**.

#### 11:15 - 12:15 SESSION 2

##### ***Servicing: the key to success***

Matteo Gervasio Managing Director Italy **Grove Capital Management**, Benedetto Mischi **Asset Manager AnaCap Financial Partners**, Antonella Pagano Country Manager **Lindorff Italy**, Donato Pinto Country Manager **Link Financial Group**, Alessandro Scorsone Director of Strategic Transactions and Client Relations **Kruk**.

#### 12:15 - 13:15 SESSION 3

##### ***Asset Management***

Gianni Amprino C.E.O. **CSS**, Andrea Mignanelli C.E.O. **Cerved Credit Management**, Riccardo Serrini C.E.O. **Prelios**, Andrea Musicò Secured and Large Corporate NPL Officer **Fire**.

**13:15 - 13:30** Q & A e Networking

**13:30 -14:30** Lunch

#### 14:30 - 16:00 WORKSHOP

##### ***Servicer Ratings & Compliance: investimento necessario o strategico?***

**Moderatore:** Filippo Aleotti, Investor e Chairman **Vector WM SA**

Krzysztof Borusowski, President **BEST SA**, Raffale Faragò, C.E.O. **Centotrenta Servicing**, Claudio Manetti, C.E.O. **Fire**, Vito Ruscigno, Associate Partner **PWC**, Alberto Vigorelli, Chief Risk Officer **Unicredit Leasing**

**16:00** Chiusura lavori