



Il mercato NPL post COVID-19

La tecnologia al centro della scena

giugno 2020



Index

1. Il COVID-19 in Italia e misure di contenimento.....	2
2. Impatti del COVID-19	3
2.1 Sull'economia italiana.....	3
2.2 Sul mercato immobiliare.....	4
2.3 Sul mercato NPL.....	5
2.3.1. Sui nuovi flussi.....	5
2.3.2. Sui recuperi e sulle procedure esecutive	6
2.3.3. Sulle performance di recupero.....	7
2.3.4. Sulle strategie d'investimento.....	7
3. La tecnologia a sostegno del distanziamento sociale.....	8
4. La tecnologia a supporto delle transazioni NPL durante e dopo COVID-19.....	8
5. Le nostre opinioni e i nostri numeri su:.....	9
5.1. il processo.....	10
5.2. il "time-to-market"	10
5.3. il differenziale denaro-lettera.....	11
6. L'era post COVID-19	12
6.1. Ulteriori tecnologie a supporto del sistema bancario.....	12
6.2. Flussi UTP.....	12
6.3. Le piattaforme digitali al centro dell'attenzione.....	12
6.4. Tendenze future in materia di NPL e digitalizzazione immobiliare.....	13
6.5. Asset class transate su piattaforme digitali.....	13
6.6. Le piattaforme per assicurare la conformità normativa.....	13
7. Bibliografia.....	14
Contatti.....	15

1. Il COVID-19 in Italia e misure di contenimento

Durante l'attuale pandemia COVID-19, diversi governi hanno sottolineato l'importanza del distanziamento sociale e delle misure correlate come alternative alla quarantena forzata delle aree fortemente colpite. Secondo il monitoraggio dell'UNESCO, 144 paesi hanno attuato la chiusura delle scuole a livello nazionale in risposta alla COVID-19, con un impatto su oltre due terzi della popolazione studentesca mondiale (2020).

In Italia, il Consiglio dei Ministri ha approvato un primo decreto-legge il 23 febbraio 2020 con misure per vietare l'accesso e l'uscita dai comuni dove si sono verificati focolai di epidemia e ha sospeso manifestazioni ed eventi con grandi raduni di persone. Successivamente sono stati emanati alcuni decreti sempre più stringenti. Tra la serie di Decreti, possiamo evidenziare il DPCM del 9 marzo 2020 "#lorestoacasa" e il DPCM dell'11 marzo 2020, che ha chiuso tutte le attività commerciali non essenziali, compresa la maggior parte delle procedure giudiziarie.

Tra le varie misure adottate successivamente, l'ordinanza del 22 marzo 2020 ha avuto un impatto significativo. Firmato

congiuntamente dal Ministro della Sanità e dal Ministro dell'Interno, il decreto ha vietato a tutte le persone di spostarsi a piedi, con mezzi di trasporto pubblici o privati, verso un comune diverso da quello in cui si trovavano, salvo comprovate necessità di lavoro di assoluta urgenza o per motivi di salute.

Successivamente, con l'attenuarsi della crisi sanitaria, il DPCM del 26 aprile 2020 ha introdotto misure di contenimento meno severe dell'emergenza COVID-19, con l'Italia che è entrata nella cosiddetta "fase due". Le disposizioni del Decreto sono entrate in vigore il 4 maggio 2020 e hanno sostituito le disposizioni del DPCM del 10 aprile 2020, entrando in vigore fino al 17 maggio 2020, con alcune eccezioni relative alle attività aziendali.

Infine, il decreto-legge 33 del 2020 ha disciplinato la fine delle restrizioni agli spostamenti e la riapertura delle attività produttive, commerciali e sociali a partire dal 19 maggio fino al 31 luglio 2020. Le attuali misure di prevenzione e contenimento della convivenza con il coronavirus sono state definite con il DPCM del 17 maggio 2020 (Ministero della Salute, 2020).



2. Impatti del COVID-19

2.1. Sull'economia italiana

L'epidemia di COVID-19 sta avendo un impatto enorme sull'economia globale. Le misure di distanziamento sociale attuate per contenere la diffusione del virus hanno condotto molte economie ad uno stato di recessione, poiché molti settori sono stati forzatamente fermati o stanno subendo un rallentamento causato dagli obblighi operativi. I risultati sull'economia italiana sono chiaramente visibili nella Figura 1, dove si evidenzia un forte crollo dell'indice della produzione italiana basato sui dati ISTAT (Prelios Group Market Research, 2020).



Rispetto all'ultima recessione globale causata dalla crisi finanziaria del 2008, COVID-19 è una crisi di salute pubblica. Le restrizioni imposte per affrontare la pandemia hanno messo a dura prova la posizione di liquidità non solo delle PMI, ma anche delle grandi realtà aziendali e di conseguenza delle famiglie (Morgan Stanley, 2020). Ciò si riflette nella cassa integrazione richiesta per circa 7,7 milioni di lavoratori italiani al 21 maggio, con quasi 1,1 milioni di richieste attualmente in corso (INPS, 2020). A livello italiano e secondo la Banca d'Italia, il PIL del primo trimestre mostra una prima quantificazione degli effetti della crisi sull'economia: il calo dell'attività economica rispetto al trimestre precedente si è attestato al -4,7% (2020). Nel mese di marzo, le misure adottate per contenere l'epidemia in Italia e nei principali partner commerciali hanno avuto e avranno un impatto negativo sul commercio estero del paese. La Banca d'Italia prevede infatti una variazione delle esportazioni del -15,4% e delle importazioni del -17,3%. Per le vendite al dettaglio è previsto un calo dell'8,8%, in presenza di un forte incremento dell'e-commerce. L'impatto dell'emergenza sanitaria sui prezzi è attualmente dominato da lievi effetti deflazionistici legati al contenimento della domanda con un IPC del -0,1%. previsto per

l'anno (2020). L'indice "social mood on economy" mostra un ulteriore peggioramento della percezione quotidiana dell'andamento dell'economia, attestandosi a -0,33 alla fine del primo trimestre (ISTAT, 2020)

In questo scenario, tuttavia, le banche sono meglio attrezzate per affrontare le perturbazioni su molte metriche (ad es. capitale, liquidità) rispetto al 2008, e la risposta politica è stata anche più rapida. Ciononostante, lo shock economico per le società e le finanze pubbliche è considerevole, e quanto più a lungo si estendono le misure di contenimento e le misure di distanziamento sociale, tanto più durature saranno le ripercussioni che potremo osservare.

Per mantenere le banche sulla buona strada degli ultimi anni con enormi miglioramenti del rapporto NPL su crediti in bonis, il Governo italiano ha recentemente approvato il decreto-legge "Cura Italia", che incentiva tra l'altro le banche a continuare a ridurre gli NPL dai loro bilanci.

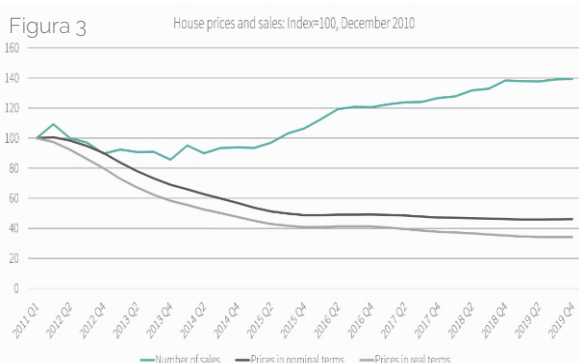
Impatti simili possono essere visti in tutta l'Unione Europea. Secondo i risultati dell'indagine su imprese e consumatori pubblicati ad aprile 2020 dalla Commissione Europea, l'indicatore del sentimento economico è crollato in modo significativo sia nella zona euro che nell'UE, diminuendo rispettivamente di 27,2 e 28,8 punti. Secondo la Commissione, questo è stato il più forte calo mensile dell'ESI mai registrato dal 1985, molto al di sotto delle medie a lungo termine e molto vicino ai livelli raggiunti durante l'ultima crisi finanziaria e la successiva grande recessione. Gli indicatori delle aspettative occupazionali sono precipitati al livello più basso mai registrato, raggiungendo 63,7 e il 63,3 rispettivamente nella zona euro e nell'UE (2020). Gli impatti previsti possono essere chiaramente osservati dalle proiezioni del PIL reale fornite dal FMI e illustrate nella figura 2, rielaborate da Prelios Group Market Research (2020).

Figura 2

Area	Paese	2019	2020	2021
Europa		1.6	-6.6	4.5
Zona Euro		1.2	-7.5	4.7
	Italia	0.3	-9.1	4.8

2.2. Sul mercato immobiliare

CGI investimenti immobiliari corporate in Italia hanno registrato volumi di transazioni per 1,2 miliardi di euro nel primo trimestre 2020 (-27,9% rispetto al primo trimestre 2019). Secondo Prelios Group Market Research, ciò riflette l'impatto dell'emergenza COVID-19 sui dati del primo trimestre 2020, che tuttavia già a gennaio e all'inizio di febbraio mostravano segni di debolezza. L'asset class del mercato degli uffici ha registrato la maggiore richiesta da parte degli investitori, con 500 milioni di euro, nonostante un calo del 44,7% rispetto all'anno precedente. In controtendenza il settore retail, con transazioni per un totale di 280 milioni di euro. Gli investimenti nel settore della logistica sono saliti a 130 milioni di euro, con un incremento del 27,5% rispetto al primo trimestre del 2019. Milano si conferma la città con il maggior volume di transazioni per oltre 400 milioni di euro, nonostante un calo del 53,8% rispetto all'anno precedente, mentre gli investimenti a Roma (-17,7% a/a) ammontano a 130 milioni di euro e sono guidati dal settore uffici. La ripartizione degli investitori è leggermente cambiata: i capitali continuano a provenire in gran parte dall'estero, con il 63,8% degli investitori stranieri, pari a 750 milioni di euro (il 72,5% nel primo trimestre 2019), di cui oltre un terzo da Germania e Francia. Gli investimenti esteri più importanti provengono dagli Stati Uniti. Gli investitori nazionali e in particolare i fondi immobiliari italiani hanno rappresentato il 36,2% dei volumi totali. L'andamento a lungo termine delle transazioni e dei prezzi delle case, che sembrava divergere nell'ultimo decennio, sembra essersi stabilizzato nel corso del 2019. La Figura 3 illustra il numero di transazioni indicizzate rispetto ai prezzi delle abitazioni secondo i dati di Banca d'Italia (Prelios Group Market Research, 2020).



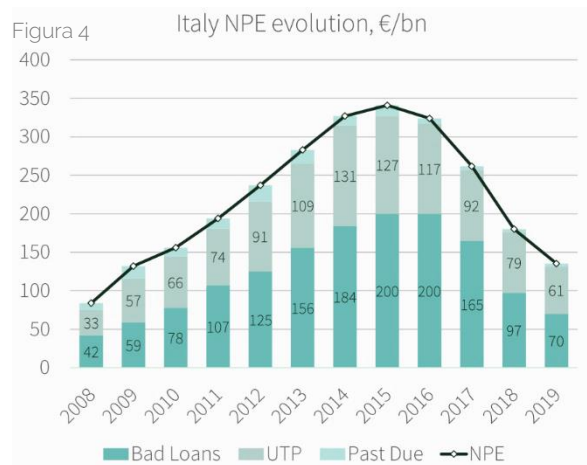
2.3. Sul mercato NPL

2.3.1. Sui nuovi flussi

Rispetto alla crisi finanziaria del 2018, alcune banche stanno entrando nel rallentamento macroeconomico con un carico di sofferenze maggiore e sono quindi più esposte al rischio di ulteriori perdite su crediti (Morgan Stanley, 2020). Ciò può essere visualizzato nella Figura 4, che mostra lo stock italiano di NPL, UTP, scaduto e totale di NPE negli ultimi 12 anni secondo i dati di Banca d'Italia (Prelios Group Market Research, 2020). L'NPL ratio italiano ha registrato una forte diminuzione a seguito dell'introduzione dello schema GACS con il decreto-legge n. 18 del 14 febbraio 2016. Lo schema GACS fornisce una garanzia statale sostenuta dal Ministero dell'Economia e delle Finanze ed è finalizzato ad aumentare la fiducia degli investitori attraverso una profonda standardizzazione dei processi, la copertura delle senior tranche sulle obbligazioni emesse attraverso la cartolarizzazione di portafogli di NPL trasferiti da istituzioni finanziarie a società veicolo. Tuttavia, nonostante i recenti sforzi sostenuti da forti riduzioni degli NPL, il sistema bancario italiano deve continuare il processo di diminuzione. Il COVID-19 può avere un forte impatto negativo sul mercato del credito italiano. Secondo Morgan Stanley non è raro che le PMI italiane detengano cuscinetti di liquidità per circa un mese. Circa il 50% del portafoglio prestiti delle banche italiane è corporate, e il 6% in media riguarda le PMI retail. Morgan Stanley stima che circa il 40% dell'esposizione aziendale sia inferiore all'investment grade (2020). Al fine di assorbire parzialmente l'impatto dell'epidemia di COVID-19 sulle PMI italiane, il Ministero dello Sviluppo Economico ha ordinato ad Invitalia di sospendere le rate di rimborso dei finanziamenti agevolati, secondo quanto previsto dal Decreto "Cura Italia". Pertanto, le micro, le piccole e le medie imprese che beneficiano delle agevolazioni gestite da Invitalia e che non sono già oggetto di revoca o di risoluzione del prestito possono richiederne, secondo le disposizioni dell'art. 56 del Decreto, la sospensione del pagamento delle rate dei finanziamenti in scadenza fino al 30 settembre 2020, ottenendo una proroga del piano di rimborso (2020).

Secondo Morgan Stanley, le banche italiane hanno tagliato gli NPL del 30% nel 2019, ma hanno comunque ancora uno stock UTP di circa 60 miliardi di euro, che in punti percentuali riflette una media del 3-4% dei portafogli di credito delle banche italiane. Il numero è simile alla media europea per l'intero stock di NPL. Inoltre, per gli UTP il tasso di copertura medio è solo del 40%. Ciò rappresenta un rischio significativo nel contesto attuale. Durante la recessione, i ricercatori di Morgan Stanley si aspettano che fino al 60% dei prestiti UTP migrino verso gli NPL. Nel 2019, una media del 10-15% dei prestiti UTP è migrata a NPL e, durante la grande recessione, questo numero ha raggiunto il 30-50% in media, fatta eccezione per alcune istituzioni finanziarie italiane che hanno raggiunto il 60% (2020).

Il Gruppo Prelios prevede che l'epidemia di COVID-19 avrà un impatto almeno analogo sul sistema bancario italiano, aumentando lo stock di UTP e spingendo la maggior parte degli UTP verso lo status di NPL, con un'ampia ondata di fallimenti che incideranno principalmente sulle esposizioni riguardanti le PMI, che rappresentano una parte significativa del panorama economico italiano.



2.3.2. Sui recuperi e sulle procedure esecutive

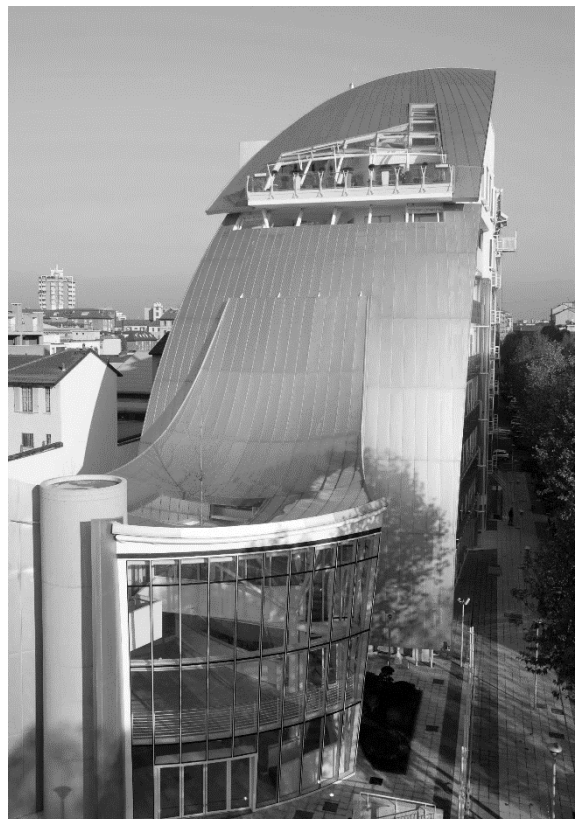
L'8 marzo 2020 l'Italia ha introdotto il decreto-legge n. 11, "Misure straordinarie e urgenti per combattere l'emergenza epidemiologica data da COVID-19 e contenere gli effetti negativi sul processo giudiziario". Di conseguenza, sono state interrotte le procedure esecutive a causa della sospensione della maggior parte delle attività giudiziarie.

Per porre aiuto alle difficoltà finanziarie che molte persone stanno affrontando a causa dell'epidemia di COVID-19, l'Italia ha introdotto la Legge n. 27 del 24 aprile 2020. Secondo la modifica dell'art. 54-ter del decreto, dal 3 aprile 2020 al 3 ottobre 2020 sono state sospese le procedure esecutive italiane relative alle case primarie. La legge disciplina la sospensione di qualsiasi procedura esecutiva per pignoramenti immobiliari ed è stata quindi concepita in modo da includere le procedure esecutive già in corso, a seguito di un pignoramento immobiliare. Essa si estende inoltre alle procedure esecutive che potrebbero iniziare, in assenza di tale sospensione, a seguito di pignoramento. La legge riguarda solo quelle relative all'abitazione principale del debitore, da intendersi come la casa in cui risiede il proprietario-debitore. Il D.P.R. 18/2020 si basa sulle disposizioni dell'articolo 76 del D.P.R. 602/1973, che impedisce l'esproprio di beni immobili da parte dell'amministrazione finanziaria, e sulle disposizioni dell'articolo 41-bis del D.L. 124/2019 (convertito nella legge 157/2019), che impedisce alla banca di eseguire nei confronti di un mutuatario che ha chiesto di rinegoziare il mutuo. La legge non si applica agli immobili di lusso in caso di espropriazione fiscale. In caso di sospensione dell'esecuzione a fronte di una richiesta di rinegoziazione del debito, la legge è limitata ai mutui bancari garantiti da ipoteca, mentre la sospensione COVID-19 è concessa a qualsiasi debitore per qualsiasi tipo di debito (Busani, A., 2020).

La legge sopra citata, relativa alle procedure esecutive riguardanti i luoghi di residenza, ricorda fortemente la legge Katseli applicata in Grecia. In effetti, vi è più di un parallelo che si può osservare nel modo in cui l'Italia e la Grecia stanno imparando l'una dall'altra ad affrontare la crisi del sistema finanziario. Un

altro ottimo esempio può essere notato dalla somiglianza del Progetto Hercules ellenico con lo schema italiano GACS.

Poiché i decreti recentemente introdotti hanno inizialmente bloccato, aumentato l'arretrato e successivamente rallentato le procedure giudiziarie, secondo una ricerca di EY, gli operatori di mercato sentono la necessità di accelerare le procedure attraverso la digitalizzazione e la de-burocratizzazione dei processi. Ciò dovrebbe essere applicato in particolare alla formalizzazione degli atti notarili, soprattutto per quanto riguarda le procedure esecutive e le distribuzioni di almeno il 75% delle distribuzioni in stock, stimate in 10 miliardi di euro. Questi derivano principalmente da procedure esecutive immobiliari per le quali i creditori hanno già approvato la distribuzione, senza dover passare dalla fissazione dell'udienza, come modificato dal decreto legislativo n. 59/2016. Secondo la stessa relazione, alcuni operatori vorrebbero anche la sospensione totale o parziale del contributo del portale del venditore pubblico, per un periodo di almeno 12 mesi (2020).



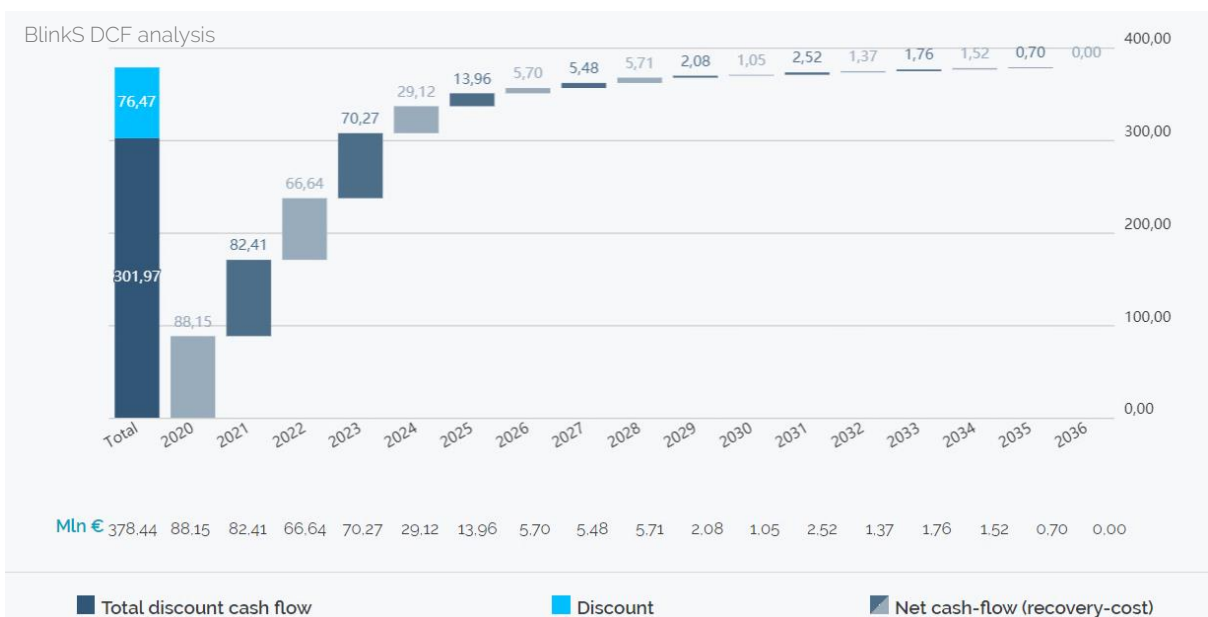
2.3.3. Sulle performance di recupero

Moody's Investor Services ha recentemente declassato e messo sotto revisione 11 accordi NPL italiani. Secondo l'agenzia di rating, i downgrades sono il risultato della sottoperformance registrata nel processo di recupero, confrontata con le ipotesi iniziali del business plan e con le relative aspettative di recupero. L'impatto è stato principalmente determinato dal rallentamento delle procedure, tra l'altro, causate dai sopra citati decreti attuati dal governo italiano per affrontare la crisi sanitaria del COVID-19. Infatti, il sentiment negativo degli investitori provocato dalle perturbazioni economiche vissute, è stato citato come causa della vulnerabilità e del deterioramento dei flussi di cassa attesi (2020).

A titolo di esempio, secondo Moody's, il rapporto di incasso lordo cumulativo di alcune cartolarizzazioni è oscillato tra il 70% e il 90% circa rispetto alle aspettative di performance del business plan originario. Poiché i flussi di cassa delle operazioni di NPL dipendono dalle procedure giudiziarie, che sono state temporaneamente sospese, l'arretrato è aumentato e le misure attuali stanno congelando l'ordinamento giuridico italiano, causando un ritardo nelle operazioni di recupero previste. Inoltre, il sentiment negativo degli investitori si è riflesso sul mercato immobiliare italiano, che ha un impatto negativo sui tassi di rendimento attesi sul credito garantito da immobili (2020)..

2.3.4. Sulle strategie d'investimento

Secondo i risultati ottenuti da un sondaggio di mercato sugli investitori NPL di Prelios Innovation, la maggior parte di essi non ha cambiato il proprio appetito per il tipo di credito richiesto, con solo il 4,8% degli investitori intervistati che hanno dichiarato un cambiamento di asset class dovuto alla situazione attuale. Gli investitori rimangono principalmente concentrati sui prestiti garantiti, preferendo le ipoteche residenziali e alberghiere seguite da strutture logistiche. Mentre la maggior parte degli investitori ha dichiarato di cercare di aumentare i propri portafogli con crediti garantiti da immobili distribuiti su tutto il territorio nazionale, gli investitori che hanno espresso una preferenza per la localizzazione si stanno chiaramente concentrando sul nord Italia. Abbiamo anche notato un forte aumento dei crediti UTP, rispetto ai precedenti sondaggi di mercato. Le preferenze per quanto riguarda la dimensione media dei crediti all'interno di un portafoglio NPL sono chiaramente a 500k+ euro. Il 42,9% degli investitori intervistati ha dichiarato che la situazione COVID-19 non ha influito sulla loro propensione all'investimento, il 28,6% ha dichiarato di essere momentaneamente in stop in attesa di ulteriori sviluppi, mentre il 14,3% e il 9,5% hanno dichiarato di aver aumentato e diminuito significativamente la loro propensione all'investimento rispettivamente.



3. La tecnologia a sostegno del distanziamento sociale

L'uso delle tecnologie digitali ha sostenuto molte aziende nel mantenere la continuità del business e nel limitare l'impatto sull'operatività implementando strutture di lavoro agili. La risposta al distanziamento sociale è stata rapida e sta causando interruzioni sul posto di lavoro, nell'istruzione e nel tempo libero. Gli uffici nelle aree di esposizione si stanno svuotando in ragione del lavoro da remoto, le lezioni scolastiche e universitarie stanno spostando in direzione dei corsi online. Gli ultimi mesi hanno forzato un cambiamento nel modo in cui la tecnologia supporta la nostra vita quotidiana, con possibili conseguenze anche a lungo termine. Le piattaforme basate sul web stanno già dimostrando il loro immenso valore. Aziende come Zoom, Microsoft e Slack stanno aprendo alcune delle loro piattaforme di collaborazione a pagamento a sconti o gratuitamente a studenti, aziende e privati. In Italia, il Ministero per l'Innovazione Tecnologica e la Digitalizzazione ha lanciato il programma di solidarietà digitale a sostegno di tali azioni (2020).

4. La tecnologia a supporto delle transazioni NPL durante e dopo COVID-19

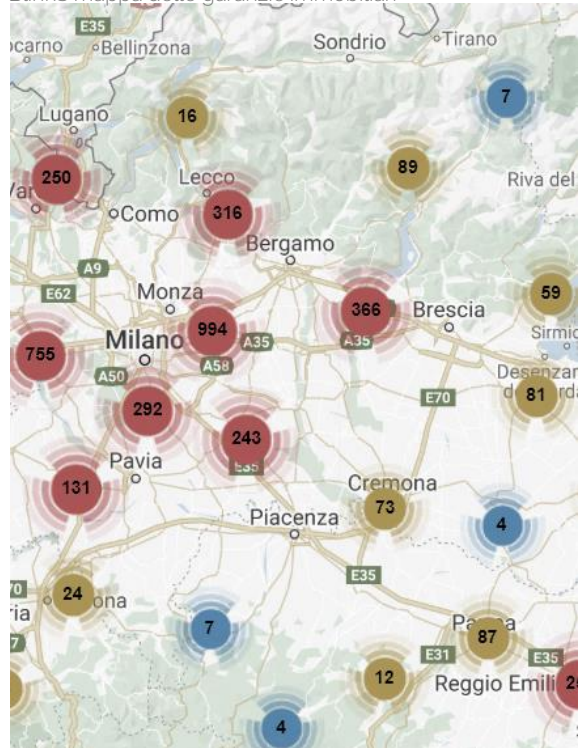
Poiché si prevede che l'NPL ratio aumenterà in modo significativo per la maggior parte delle istituzioni finanziarie, ed il COVID-19 costringerà il sistema bancario a proseguire il processo di riduzione dello stock in questo difficile contesto, l'adozione di piattaforme digitali per il trading di NPL potrebbe supportare il sistema bancario nel proseguire il processo di riduzione dello stock. Ancora una volta la tecnologia può fornire un supporto cruciale durante questa fase, e il mercato digitale per gli NPL Blinks, sviluppato dal Gruppo Prelios, può fornire una soluzione facilmente accessibile a venditori e acquirenti di mercato primario e secondario.

Blinks è un mercato digitale e data warehouse per transazioni NPL, che

attraverso un processo di adeguata verifica della clientela basato su best practice bancarie, permette ai venditori del mercato primario e secondario e ai compratori professionali di accedere ad un mercato aperto, contenente sia portafogli NPL che singoli crediti deteriorati. La piattaforma è costruita su un'infrastruttura basata in cloud, che fornisce una rapida scalabilità, le più alte misure di cybersecurity e rispetta pienamente la GDPR (EU) 2016/679.

La piattaforma Blinks è basata su due data-tape di input standardizzati: un data-tape (loan-by-loan) per le informazioni relative a crediti, immobili e procedure giudiziarie e un data-tape di ipotesi per le simulazioni dei flussi di cassa. Inoltre, la piattaforma include una data-room virtuale per caricare la documentazione relativa ai beni caricati. Sia i venditori che gli acquirenti hanno accesso a strumenti di simulazione che possono aiutarli a stabilire il corretto prezzo di un portafoglio NPL o di singolo credito. Al fine di evitare conflitti d'interesse e possibili questioni legali, la piattaforma non è autorizzata a fornire servizi, vendere o acquistare crediti, e tutte le transazioni avvengono al di fuori della piattaforma.

Blinks mappa delle garanzie immobiliari



Inoltre, le piattaforme di trading digitali possono contribuire a ridurre le inefficienze già osservabili sul mercato NPL prima della crisi sanitaria di COVID-19. Queste ultime sono state ben descritte in un working paper del 2017 pubblicato dallo staff della BCE e possono essere riassunte come segue:

A) Asimmetria informativa

Il primo elemento può essere definito semplicemente come l'asimmetria informativa tra venditori e acquirenti. Gli acquirenti sono incerti sulla qualità del credito come descritto dai venditori e creano un primo divario tra i giudizi sul valore potenziale di un portafoglio NPL. Mentre gli acquirenti possono ridurre le asimmetrie informative attraverso la due diligence dell'investitore, i costi associati a questa fase durante i processi tradizionali si rivelano spesso sostanziali. Solo un numero limitato di acquirenti può far fronte a tali costi, creando un'elevata barriera d'ingresso sul mercato (Fell, J. et al, 2017). La vendita di portafogli più frammentati tramite un processo ordinario di riduzione degli NPL piuttosto che un processo straordinario di vendita di grandi portafogli può ridurre questa barriera d'ingresso aumentando di conseguenza la competitività.

B) Campo di gioco limitato

Ciò costituisce il secondo elemento, come conseguenza di quanto sopra, il mercato degli NPL dell'euro zona è diventato un campo di gioco limitato, in cui pochi acquirenti ottengono un grande potere contrattuale contro i venditori che spesso vengono obbligati a ridurre il loro NPL ratio, con conseguente diminuzione dei prezzi delle transazioni. Sebbene il numero di potenziali acquirenti di NPL sia relativamente grande, solo una piccola parte di questi operatori domina il panorama del mercato in Europa, dove si possono osservare le caratteristiche di un oligopsonio. Sul mercato secondario, gli acquirenti sembrano anche frammentati per paese e per classe di attività. Nel periodo di tempo compreso tra il 2015 e il 2017, 67 acquirenti erano attivi, sebbene il numero di acquirenti per paese e per classe di attività non abbia mai superato il 14 (Fell, J.

et al, 2017).

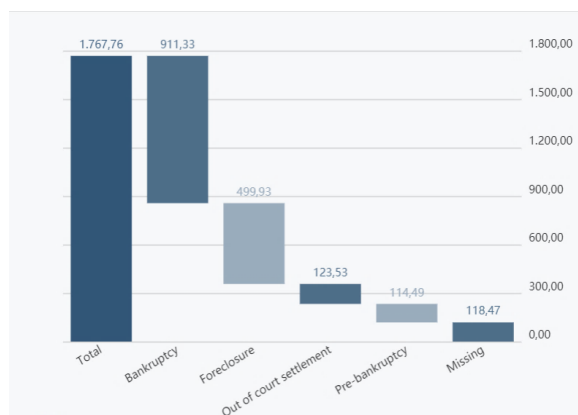
C) Mancanza di standardizzazione e trasparenza

Il terzo elemento può essere definito come mancanza di trasparenza e standardizzazione di processo. I debitori inadempienti sono spesso esposti a più venditori, rendendo difficile per gli acquirenti competere durante la fase di recupero che viene riflessa nelle loro offerte. Come conseguenza delle molteplici cartolarizzazioni degli ultimi anni, sta diventando sempre più difficile per i potenziali acquirenti identificare gli attuali servicer/titolari dei crediti e ogni singolo venditore ha il proprio processo di vendita, rendendo più difficile e dispendioso in termini di tempo e costi la partecipazione ai processi di offerta. I venditori potrebbero alleviare questo potenziale problema coordinandosi tra loro, la mancanza di trasparenza e standardizzazione rende la cooperazione più difficile e costosa (Fell, J. et al, 2017).

"Offrendo la prospettiva di una maggiore trasparenza nel mercato degli NPL, favorendo una più ampia partecipazione degli investitori e affrontando le questioni di coordinamento, le piattaforme di transazione NPL potrebbero aiutare a superare tutti e tre questi fallimenti del mercato" (Fell, J. et al 2017, p.130).

Ci aspettiamo che l'azione combinata di incentivi finanziari, piattaforme digitali e la prospettiva di un peggioramento dei NPL ratio manterrà le transazioni NPL su un percorso stabile.

BlinkS clustering procedura



5. Le nostre opinioni e i nostri numeri su:

5.1. il processo

L'adesione ad una piattaforma di mercato aperta, ma regolamentata, comporta automaticamente alcuni vantaggi. Una volta che un singolo credito o un portafoglio di NPL viene messo in vendita, è disponibile per l'acquisto a tutti i suoi partecipanti. Questo riduce completamente il tempo che i venditori di mercato primario e secondario dedicano all'identificazione e al contatto con i potenziali acquirenti. Inoltre, significa anche che la rete d'investitori si estende oltre la lista di contatti del venditore. Allo stesso tempo, la piattaforma consente la partecipazione solo agli attori istituzionali che superano un rigoroso processo di adeguata verifica della clientela e tutte le parti sono coperte dagli stessi accordi di riservatezza, sottoscritti prima di essere ammessi alla piattaforma. Di conseguenza, i partecipanti risparmiano tempo e denaro e possono essere certi di avere controparti affidabili.

La piattaforma BlinkS opera su due data-tape standardizzati.

Quello principale è il cosiddetto "loan-by-loan" delle GACS, che ha dimostrato di fornire tutte le informazioni necessarie che gli acquirenti devono analizzare per stabilire un prezzo per un portafoglio o singolo credito ed è ora uno standard di mercato consolidato. Ciò permette di standardizzare l'analisi dei dati attraverso algoritmi che determinano la qualità del dato dei portafogli o dei singoli crediti e di analizzare e segmentare i portafogli.

Ulteriori dettagli su crediti, garanzie e debitori sono contenuti nella data-room virtuale integrata. Tutti i documenti nella data-room sono altamente protetti e non possono essere condivisi con terzi, risultando disponibili solo per gli utenti della piattaforma. Inoltre, la documentazione si autodistrugge una volta scaduto il termine per la presentazione di offerte vincolanti.

La data-room integrata e standardizzata significa che gli operatori del mercato degli NPL non hanno bisogno di passare attraverso il processo di ricerca e di stipulare un contratto con un fornitore terzo di data-room

per ogni nuova cessione NPL. Ciò significa che i partecipanti si abitueranno ad una procedura standardizzata per condividere ed esaminare la documentazione, il che fa risparmiare tempo e denaro a tutte le parti.

La durata del processo di vendita può essere scelta dal venditore e può durare fino ad un massimo di 60 giorni. La piattaforma permette la cessione di portafogli NPL o singoli crediti attraverso un meccanismo d'asta inglese o indicando un prezzo di vendita desiderato in base al principio del "chi arriva prima viene servito per primo": il primo partecipante che offre il prezzo richiesto indicato ottiene automaticamente il diritto e l'obbligo legale di acquistare il portafoglio o il singolo credito alle condizioni concordate.

Il processo di trading di BlinkS elimina la fase non vincolante (peculiare delle tradizionali operazioni NPL) e, insieme alle modifiche di processo sopra menzionate, la piattaforma riduce il "time-to-market" di tutte le transazioni.

5.2. il "time-to-market"

Dal suo lancio a settembre 2019, sono transitati su BlinkS oltre 1 miliardo di euro in termini di GBV tra portafogli NPL e singoli crediti. Dai dati raccolti durante i primi tre trimestri di attività in piattaforma, abbiamo osservato le seguenti evidenze empiriche sulla durata del processo di vendita: il "time-to-market" medio è stato di 31 giorni, mentre il time to market mediano è stato registrato a 30 giorni. Il processo di vendita più breve è stato completato entro 9 giorni, mentre quello più lungo è durato 45 giorni. Analizzando la distribuzione dei dati raccolti possiamo osservare una distribuzione leptocurtica con una curtosi di 4,3 e una deviazione standard di 7,4 giorni dalla media. La distribuzione è leggermente asimmetrica sulla coda sinistra, il che dimostra che il processo di vendita tende ad essere moderatamente orientato verso il più lungo "time-to-market" dato dai processi di piattaforma, che è ancora di gran lunga inferiore al "time-to-market" medio delle transazioni fuori piattaforma come da esperienza del Gruppo Prelios e da conoscenza di mercato.

5.3. il differenziale denaro-lettera

L'eliminazione della fase non vincolante, la standardizzazione dei processi di compravendita e l'apertura a una più ampia varietà di potenziali acquirenti e venditori non solo riducono i tempi di immissione sul mercato, ma hanno anche un effetto convincente differenziale tra domanda e offerta. Innanzi tutto, il tradizionale processo di trading NPL vede pochissime parti coinvolte nella vendita di un portafoglio, quando si arriva alla fase vincolante: è comune che siano coinvolti solo una manciata di partecipanti.

La struttura di libero mercato di BlinkS, l'accordo di acquisto non negoziabile, proposto dal venditore all'inizio del processo di vendita, e il meccanismo di vendita tramite asta inglese, permettono ai partecipanti di competere su un campo da gioco omogeneo e assicurano che i portafogli o singoli crediti vengano venduti a chi ha la capacità di massimizzare il loro rendimento.

Di conseguenza, l'aumento medio delle offerte registrato dalla piattaforma si avvicina al 20%. Poiché i venditori si vincolano ad un prezzo di vendita minimo, che può essere tenuto segreto o reso visibile, la maggior parte delle transazioni in piattaforma avviene di fatto ad incontro tra domanda e offerta e senza alcun differenziale denaro-lettera. Tuttavia, se il prezzo richiesto non dovesse essere raggiunto dagli investitori offerenti, l'acquirente avrebbe il diritto di decidere se vendere al differenziale attuale alla fine del periodo d'asta. Finora, le prove empiriche fornite dai dati raccolti dalla piattaforma hanno evidenziato differenziali maggiori ampi su portafogli chirografari, mentre per i portafogli garantiti il divario tende a ridursi. Nel complesso, i meccanismi e la trasparenza della piattaforma incentivano e consentono ad entrambi i lati della tabella di valutare i singoli crediti e i portafogli NPL ad un equo valore di mercato.



6. L'era post-COVID-19

6.1. Ulteriori tecnologie a supporto del sistema bancario

La trasformazione digitale dell'economia europea è uno degli aspetti cardinali del piano di ripresa dell'Unione Europea, ed è quindi di massima priorità anche per l'economia italiana. Lo ha sottolineato chiaramente Ignazio Visco, Governatore di Banca d'Italia, nelle sue ultime dichiarazioni ufficiali. Ciò è particolarmente incoraggiato all'interno del settore finanziario, dove lo scenario delle start-up milanesi ha registrato una forte crescita delle imprese fintech. Il polo di start-up del Fintech District, infatti, ha visto i suoi membri passare da 32 a 150 negli ultimi due anni (Graziani, A., 2020).

Al fine di incoraggiare e sostenere la crescita continua delle iniziative fintech, la Banca d'Italia ha dichiarato l'intenzione di costruire una struttura formale di supporto, facilitando la sorveglianza, il coordinamento e il finanziamento. Secondo i dati pubblicati da Banca d'Italia, la digitalizzazione all'interno delle banche italiane di medie e grandi dimensioni ha raggiunto oltre l'80% della clientela, mentre rimane poco brillante per le istituzioni finanziarie più piccole (Graziani, A., 2020). Ciò può essere dato dal fatto che il processo di digitalizzazione spesso richiede economie di scala per avere ritorni positivi sugli investimenti. Tuttavia, ad oggi, la maggior parte dei processi di digitalizzazione all'interno del sistema bancario italiano si è concentrata sulle attività di retail banking e poco è stato fatto per quanto riguarda la gestione e lo smaltimento degli NPE.

6.2. Flussi UTP

Dato l'impatto che il COVID-19 ha avuto sull'economia, ci aspettiamo che buona parte degli UTP passi allo stato di NPL. Allo stesso tempo, possiamo aspettarci che alcuni crediti in bonis diventino UTP, e quindi creeranno una nuova ondata di flussi NPE. La tecnologia e la standardizzazione dei processi possono sostenere il sistema bancario nella vendita di nuovi NPE in maniera ordinaria, poiché il processo sarà meno costoso e richiederà meno tempo. Questo vale per gli istituti finanziari di tutte le dimensioni. I crediti possono essere venduti non appena passano allo stato UTP o NPL, e dovrebbero quindi

diventare più appetibili per il mercato, di solito disposti a offrire prezzi più alti, ceteris paribus, per crediti con minore anzianità.

Le conseguenze dovrebbero avere un impatto positivo sull'intero sistema finanziario, aumentando i tassi di recupero man mano che gli NPE passano in mano agli esperti. Allo stesso tempo, le banche venderanno i loro NPE a condizioni migliori e con maggiore regolarità, mantenendo lo stock più basso e di conseguenza potendo emettere più credito. Questo dovrebbe creare un circolo virtuoso positivo, mantenendo i bilanci delle banche più sani e aumentando l'offerta monetaria nell'economia reale.

6.3. Le piattaforme digitali al centro dell'attenzione

La digital disruption sta assumendo un ruolo centrale in tutti gli aspetti della vita e siamo certi che il mercato NPE non sarà escluso. Nel corso degli anni, abbiamo visto le attività di compravendita passare dalle data-room fisiche alla documentazione digitalizzata condivisa tramite data-room virtuale, e le piattaforme di trading NPL hanno recentemente ottenuto una maggiore trazione sul mercato. Riteniamo che il processo di trading NPL, che di fronte ad un approccio tradizionale rimane macchinoso e costoso, si stia attualmente spostando verso un approccio più standardizzato e quindi ottimizzato.

Nella nostra visione, lo stesso avverrà con le transazioni UTP che sono diventate sempre più rilevanti negli ultimi anni. Di conseguenza, la piattaforma BlinkS opererà presto sulle transazioni UTP con il prossimo rilascio. Allo stesso tempo, crediamo che la digitalizzazione continuerà non solo nel processo di compravendita, ma sarà necessaria in tutta la gamma di servizi di cui gli acquirenti e i venditori hanno bisogno per affrontare l'intero ciclo di compravendita degli NPE. Di conseguenza, la piattaforma BlinkS si sta aprendo ad una rete di partner certificati, per collegare i suoi utenti ad una rete completa di fornitori di servizi, coprendo ogni fase e necessità dall'origine dell'operazione all'esecuzione.

6.4. Tendenze future in materia di NPL e digitalizzazione immobiliare

Come già detto, ci aspettiamo che i cambiamenti digitali abbiano un impatto sull'intero settore NPE. Poiché le piattaforme di trading NPL hanno già iniziato a diventare il centro dell'attenzione, ci aspettiamo che questo si estenda anche alle transazioni UTP. Naturalmente, il settore immobiliare è una componente importante delle transazioni NPE, poiché i crediti ipotecari sono spesso garantiti da beni immobili. In realtà, la digitalizzazione è già avvenuta in molte fasi del settore immobiliare. Possiamo citare le valutazioni come esempio: nel corso degli anni, il Gruppo Prelios ha evoluto e sofisticato i suoi strumenti di analisi statistica per la valutazione immobiliare.

Tutto ciò è iniziato dieci anni fa, dall'indicizzazione data dalle indagini di mercato, all'analisi statistica di base condotta su molteplici fonti di prezzo, fino ad includere anche i dati socioeconomici e demografici, analizzati con algoritmi di machine learning. Questo ci permette, non solo di aumentare la precisione con cui vengono valutati gli immobili, ma anche di restringere significativamente l'intervallo di previsione su molteplici analisi di previsione di scenario. L'utilizzo di tecniche di machine learning ci permette di aumentare automaticamente precisione e sofisticazione man mano che vengono raccolti ulteriori dati nel tempo.

6.5. Asset class transate su piattaforme digitali

Dalla nostra esperienza abbiamo visto una vasta gamma di portafogli NPL e di singoli crediti gestiti dalla piattaforma Blinks. Mentre i flussi sono rimasti costanti durante l'epidemia di COVID-19, abbiamo notato un significativo spostamento dell'interesse verso i portafogli ipotecari. Ciò potrebbe essere una diretta conseguenza della chiusura del sistema giudiziario italiano e del conseguente rinvio delle procedure di pignoramento. Il risultato è un rinvio dei flussi di cassa previsti che ha un impatto soprattutto sui portafogli cartolarizzati, per i quali la vendita dei crediti sottostanti è diventata fondamentale tra le strategie di recupero.

Allo stesso tempo, l'impatto del COVID-19

sulle famiglie e sulle PMI aumenterà i futuri flussi di NPE chirografari, che saranno messi in vendita anche come strategia di gestione e incasso proattiva.

A nostro avviso, nel prossimo futuro tutte le asset class saranno negoziate tramite piattaforme digitali, al fine di garantire una maggiore trasparenza, un più rapido time-to-market e un ridotto spread differenziale denaro-lettera.

6.6. Le piattaforme per assicurare la conformità normativa

La digitalizzazione e la standardizzazione dei processi possono cambiare l'attuale industria NPE ed essere sfruttate per garantire la conformità normativa, creando maggiore efficienza e trasparenza nel mercato. Secondo le linee guida dell'EBA e della BCE, la strategia NPL deve essere regolarmente tracciabile e misurabile a medio e lungo termine da una chiara serie di indicatori. Questo può essere facilitato dalla standardizzazione di processo e della reportistica, creando una regolare routine per le vendite NPE. Ciò consente una reportistica facilmente tracciabile e misurabile per il top management che può controllare e coordinare la gestione e le attività NPE, che può di conseguenza essere rivista in modo chiaro dai regolatori.

La trasparenza e la conformità alle normative sono di massima importanza, ma lo diventano ancora più quando sono coinvolte garanzie statali, come nello schema GACS e nel progetto Hercules. Inoltre, l'epidemia di COVID-19 e la crisi economica che ne è derivata hanno messo sotto ulteriore pressione il sistema bancario. Di conseguenza, l'EBA ha pubblicato le linee guida per colmare le lacune nei dati di rendicontazione e nelle informazioni pubbliche nel contesto del COVID-19. Il documento sottolinea l'importanza della disponibilità di informazioni a fini di monitoraggio per valutare correttamente i rischi attuali. Le linee guida sono concepite in modo da comprendere la stabilità degli istituti finanziari "senza ripercussioni sul loro trattamento dei creditori in caso di moratoria o di garanzie pubbliche" (2020).

7. Bibliografia

Banca d'Italia (2020) L'Impatto Della Pandemia Di Covid-19 Sull'Economia Italiana: Scenari Illustrativi

Busani, A. (2020) Prima casa, alt alle procedure esecutive. Il Sole 24 Ore. 1 maggio 2020 p.27

European Banking Authority (2020) Guidelines on reporting and disclosure of exposures subject to measures applied in response to the COVID-19 crisis

Commissione Europea (2020) Business and consumer survey results for April 2020

EY (2020) Gli operatori bancari investitori in NPE: Quali ruoli e opportunità nel nuovo contesto di mercato?

Fell, J. et.al. (2017) ECB Financial stability review, Overcoming non-performing loan market failures with transaction platforms

Graziani, A. (2020) La svolta digitale delle banche e l'impegno per Milano capitale del fintech. [online] Il Sole 24 Ore. [visionato il 9 giugno 2020] Disponibile da: <https://www.ilsole24ore.com/art/la-svolta-digitale-banche-e-l-impegno-milano-capitale-fintech-ADvxDHU>

Ministero dello Sviluppo Economico (2020) Moratoria Covid-19, sospensione delle rate per le piccole e medie imprese [online] Italian Ministry of Economic Development. [visionato il 9 giugno 2020] Disponibile da: <https://www.mise.gov.it/index.php/it/198-notizie-stampa/2040998-moratoria-covid-19-sospensione-delle-rate-per-le-piccole-e-medie-imprese>

Ministero della Salute (2020) COVID-19 - Situazione in Italia [online] Italian Ministry of Health. [visionato il 9 giugno 2020] Disponibile da: <http://www.salute.gov.it/portale/nuovocoronavirus/dettaglioContenutiNuovoCoronavirus.jsp?area=nuovoCoronavirus&id=5351&lingua=italiano&menu=vuoto>

Ministero dello Sviluppo Tecnologico e della Digitalizzazione (2020) [online] Solidarietà digitale. [visionato il 9 giugno] Disponibile da: <https://solidarietadigitale.agid.gov.it/#/>

INPS (2020) Dati al 21 maggio su Cassa integrazione ordinaria, assegno ordinario, richieste di pagamento SR41 e Cassa integrazione in deroga [online] Direzione centrale Organizzazione e Comunicazione [visionato il 9 giugno 2020] Disponibile da: https://www.inps.it/docallegatiNP/Mig/AllegatiNews/notizia_cigo.pdf

ISTAT (2020) Social Mood on Economy Index [SME_ITA_2016-02-10_2020-03-31] Statistica Sperimentale. [accesso il 9 giugno] Disponibile da: <https://www.istat.it/it/archivio/219585>

Moody's Investor Service (2020) Coronavirus Europe - Lost and postponed consumption during lockdown has a significant impact on GDP

Morgan Stanley (2020) Italian Banks - Focus Back on Asset Quality

Prelios Group Market Research (2020) Macroeconomic and Real Estate Highlights - Q1 2020

Prelios Group Market Research (2020) Report Investimenti Immobiliari in Italia 1Q2020

UNESCO (2020) COVID-19 Impact on Education [online] UNESCO. [visionato il 9 giugno 2020] Disponibile da: <https://en.unesco.org/covid19/educationresponse>



Francesco Uggenti - *Head of Business Development*

Via Valtellina 15/17 - 20159 Milano - Italia
T +30 02 6281 - 4348
M + 39 366 7700450
francesco.uggenti@prelios.com
blinks.prelios.com
prelios.com



Alessandro Tazzioli - *Business Development*

Via Valtellina 15/17 - 20159 Milano - Italia
T +30 02 6281 - 4453
M + 39 340 2740736
alessandro.tazzioli@prelios.com
blinks.prelios.com
prelios.com



Matteo Casadonte - *Head of Operations*

Via Valtellina 15/17 - 20159 Milano - Italia
T +39 02 6281 - 4827
M + 39 380 495001
matteo.casadonte@prelios.com
blinks.prelios.com
prelios.com



Beatrice Albanese - *Operations*

Via Valtellina 15/17 - 20159 Milano - Italia
T +30 02 6281 - 4440
M + 39 335 54077295
beatrice.albanese@prelios.com
blinks.prelios.com
prelios.com

Le informazioni contenute nella presente pubblicazione hanno carattere meramente informativo/illustrativo e sono state elaborate sulla base di informazioni pubbliche e/o comunque disponibili a Prelios, ma non sottoposte a verifica indipendente. Le stesse tengono necessariamente conto delle attuali condizioni di mercato, suscettibili di significativi cambiamenti nel breve periodo, e non rappresentano perciò alcuna garanzia per il futuro. Né Prelios né alcuna società controllata o collegata, né alcun azionista, né i rispettivi amministratori, dipendenti, agenti, rappresentanti potranno essere ritenuti responsabili per ogni eventuale errore od omissione delle informazioni, non essendo prestata alcuna garanzia in merito di qualsiasi genere o finalità. La presente pubblicazione non costituisce una sollecitazione del pubblico risparmio e non off re o promuove alcuna forma di investimento. La stessa non costituisce una consulenza in materia di investimenti o altro genere e, pertanto, le informazioni rese disponibili non devono essere intese come una raccomandazione o invito ad investire in società del Gruppo Prelios o ad effettuare qualsiasi altro investimento. Nessuna garanzia viene prestata riguardo all' idoneità delle informazioni per le esigenze di un investitore o di qualunque utilizzatore per qualsiasi fine, che sono pertanto pienamente ed esclusivamente responsabili per ogni valutazione, decisione o azione assunte in relazione alle informazioni ivi contenute o per ogni conseguente effetto, danno, perdita o costo di qualsiasi genere. Tutti i diritti sono riservati e le informazioni di cui alla presente pubblicazione non possono essere copiate o distribuite a terzi per qualunque finalità.