

Credito in sofferenza: tolleranza, ristrutturazione e recupero crediti

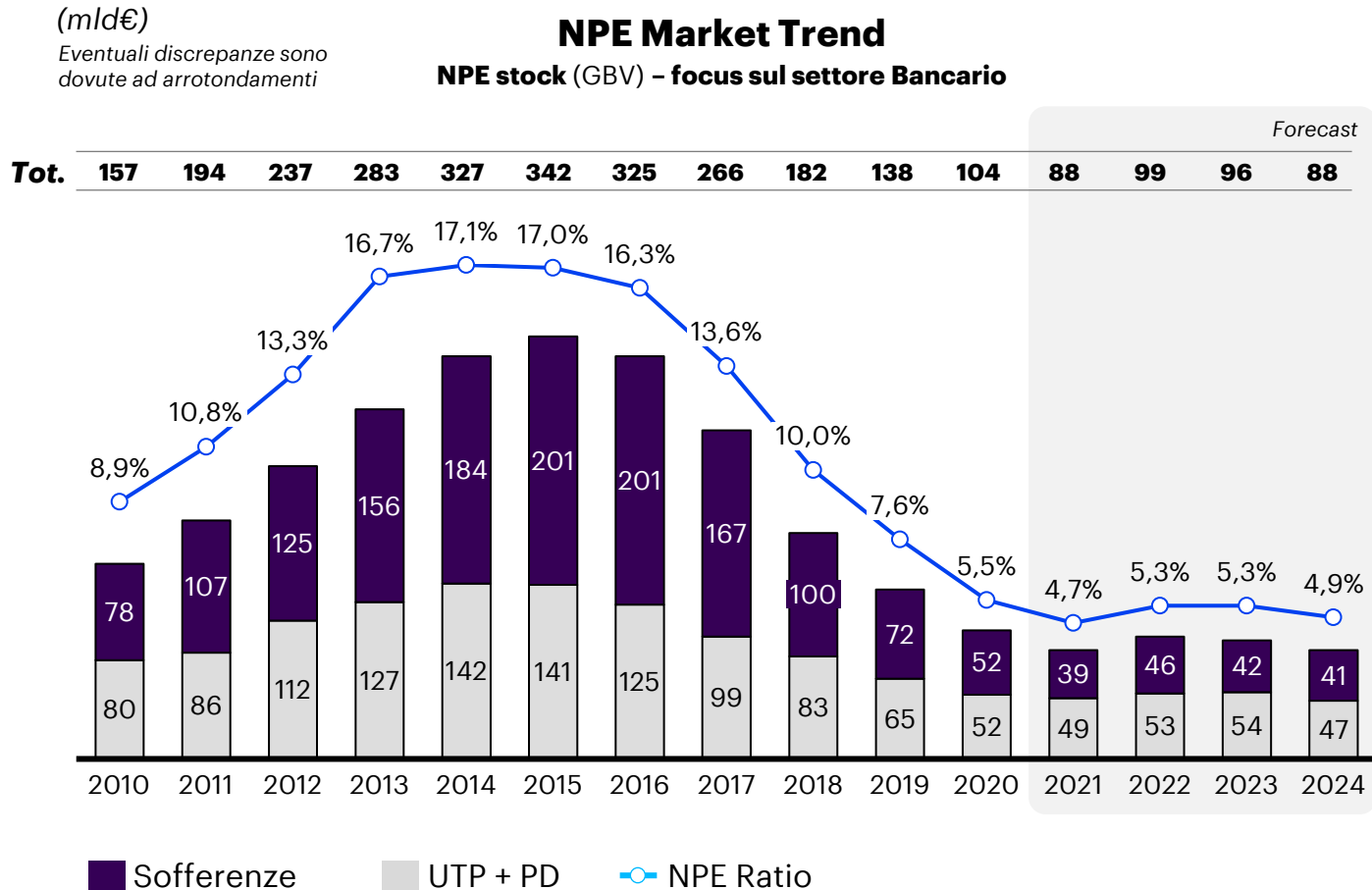
**SPUNTI E SFIDE PER GLI
OPERATORI DEL MERCATO**



accenture

IL MERCATO ITALIANO DEGLI NPE – FOCUS SOFFERENZE

- Dalle ultime rilevazioni, continua il **trend in riduzione dei crediti deteriorati** (riduzione media annua di ca. il 25% negli ultimi 4 anni)
- **Progressiva riduzione dell’NPE Ratio** verso il valore target del 5% (5,5% a fine 2020)



~150 €mld di **riduzione** dello stock (2015-2020) di **Sofferenze** all'interno dei **bilanci** delle maggiori **banche italiane**

~25% di **riduzione delle Sofferenze** per il **2021**, con una **ri-crescita attesa per il triennio 2021-2023** dovuta alla crisi pandemico-economica, energetica e geopolitica in corso

~200 €mld di **Sofferenze** **gestite dai Servicer a fine 2020** (ciò è dovuto sia alle corpose cessioni intervenute, sia al diffondersi dei contratti di servicing)

LE PRINCIPALI SFIDE PER GLI OPERATORI DEL MERCATO

Macro trend di mercato

**STOCK DI NPE NEL SISTEMA AI MINIMI DAL 2010
MA ATTESA UNA NUOVA WAVE ALL'ORIZZONE** (UTP
superano le sofferenze sui bilanci bancari)

**CONSOLIDAMENTO DEL MERCATO DEI SERVICERS;
DIFFERENTI INIZIATIVE DI INDUSTRIALIZZAZIONI
DEI MODELLI OPERATIVI** (gestione degli UTP ancora
polarizzata su pochi player al momento)

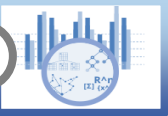







**AUMENTO DELLE CESSIONI SU MERCATO
PRIMARIO E SECONDARIO ED INGRESSO DI NUOVI
INVESTITORI**

Principali sfide

- **Sostenere** la redditività **ottimizzando la propria infrastruttura tecnologica e riducendo il cost-to-serve in una logica industriale** anche attraverso l'innesto di innovazioni tecnologiche
- **Gestire le wave successive di cessione** (e contestuale onboarding) **di portafogli ed eventuali iniziative di rivendita vs terze parti** (mercato secondario)
- **Orchestrare e integrare nei propri sistemi servizi** forniti **da terze parti in una logica** di «ecosistema aperto»
- **Evolgere il modello operativo per:**
 - **Gestire crediti sempre più «vivi»** (es. Stage 2) dotandosi anche di strumenti «tipicamente» bancari opportunamente rivisti (es. Early Warning)
 - **Abilitare colloqui/ interazioni continuative con terze parti sia in logica di offerta servizi** (es. Fronting Bank) che di iniziative commerciali **su cui candidarsi** (es. Servicing UTP vs Banche)
 - **Estendere il proprio ventaglio di servizi**

L'IMPATTO DELLA TECNOLOGIA SUI MODELLI OPERATIVI DI GESTIONE DELLE SOFFERENZE

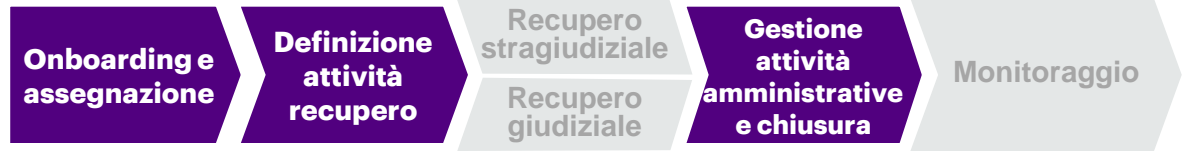
Innovazioni tecnologiche

- 1  **Advanced Analytics**
- 2  **Machine Learning**
- 3  **Internet of Things**
- 4  **Robot Automation**
- 5  **Chatbot**
- 6  **Digitalization & ICR**
- 7  **Biometrics**
- 8  **Blockchain**

Ambito

Macro processo

1. Miglioramento della gestione del dato



2. Boost del modello operativo



3. User Experience



GLI STRUMENTI DI BASE PER LA GESTIONE DELLE SOFFERENZE TRA BANCHE E SERVICERS

