



---

L'unica scelta vincente che gli investitori del mercato secondario potranno prendere in considerazione per poter attivare una lavorazione così complessa ed articolata, sarà verosimilmente rappresentata dall'affido esternalizzato dei portafogli a strutture dotate di specifiche competenze

---

Quest'ultimo aspetto, ad esempio, non potrà essere sottovalutato dai potenziali acquirenti in sede di valutazione dell'affare, in quanto costituisce un dato interessante e capace di rendere maggiormente appetibili i portafogli collocati per la vendita rappresentando, senza ombra di dubbio, una buona opportunità di investimento per gli operatori del settore.

Altro elemento imprescindibile per l'analisi prodromica all'acquisto del portafoglio da parte dell'investitore, e per la corretta formulazione del prezzo, riguarda la valutazione dalle motivazioni sottese alla volontà di avviare la vendita del portafoglio: in alcuni casi si potrà trattare di meri *retrading* da parte delle società cedenti mentre, in altri casi, ci troveremo di fronte a delle esigenze di *exit strategy* da parte dei venditori.

Per altro, anche tipologia e numero di *originator* costituiranno un dato sicuramente utile alle valutazioni degli investitori per stabilire quale *asset class* sarà più conveniente gestire internamente, nel caso di conclusione dell'affare, e quali affidare in *outsourcing*, effettuando così anche una stima relativa agli impatti dei costi di gestione.

Una volta perfezionatasi la compravendita, un ruolo fondamentale verrà giocato dalla capacità di saper gestire le nuove posizioni da parte dei *retrade*: i futuri acquirenti saranno quindi chiamati ad immaginare nuovi modelli di lavorazione delle pratiche che non potranno prescindere né dalla segmentazione dei portafogli per *originator* né, tantomeno, dalla clusterizzazione delle pratiche in macro-categorie suddivise per prodotto o per tipologia di debitore, a seconda delle peculiarità del portafoglio.

Inoltre, la completezza dei fascicoli forniti ai nuovi acquirenti, la capacità di attivare istruttorie sui dossier documentali in tempi rapidi e il reperimento - altrettanto celermente - dei dossier informativi sui debitori saranno elementi indispensabili per poter registrare sin da subito esiti positivi sulle transazioni, ovvero avviare in tempi stretti azioni giudiziali di recupero.

L'unica scelta vincente che, dunque, gli investitori del mercato secondario potranno prendere in considerazione per poter attivare una lavorazione così complessa ed articolata, sarà verosimilmente rappresentata dall'affido esternalizzato (pressoché totale) dei portafogli a strutture dotate di specifiche competenze: le mandanti dovranno essere quindi abili nello stringere delle partnership strategiche di medio lungo periodo con *servicer* specializzati e con società di *info-providing*.

Queste ultime, dal canto loro, si troveranno a dover perseguire obiettivi sempre più sfidanti in considerazione delle mutate aspettative delle società mandanti e dei KPI da queste assegnati ai fornitori.

Dovranno dimostrare innanzitutto la loro capacità di collaborare sinergicamente *intercompany*, ma altresì dovranno essere in grado di garantire prestazioni caratterizzate da un alto livello tecnologico e di ingegnerizzazione dei processi (quali, ad esempio, il *data & document remediation*, indispensabile per effettuare *due diligence* informatiche riducendo così drasticamente le tempistiche di lavorazione delle pratiche) utili a garantire una gestione massiva e settoriale delle attività su numeriche di posizioni sempre più importanti. ■