

LEGAL SERVICING DOPO IL COVID: COSA CI ASPETTA?

Intervista a **Christian Faggella**,
Managing Partner
di **La Scala Società tra Avvocati**



A cura della **Redazione**

Dopo un anno e mezzo di pandemia che ha impattato sull'industry degli NPE a vari livelli (dalle performance di recupero, alle transazioni sul mercato delle cessioni di portafogli, fino all'aumento delle inadempienze improbabili) è tempo di fare delle valutazioni su cosa ci riserva il futuro.

Come è cambiato il settore e quali cambi di scenario potrebbero esserci nei prossimi mesi?

C.F. Lo spunto ideale è fornito dalla condivisione di alcuni dati fatta dall'AD di Banca Ifis Frederik Geertman in occasione dell'NPL Meeting del 24 settembre scorso. Un dato sopra tutti: a fine 2021 il livello di NPE si attesterà a 345 mld di euro e nei successivi 24 mesi tale soglia aumenterà fino a 430 miliardi. Dei 345 miliardi del 2021, lo stock dei crediti deteriorati che risulteranno ancora nei bilanci bancari si limiterà a 90 mld di euro, con una previsione di innalzamento a 113 mld alla fine del 2023 (quindi di 430 mld di NPE solo un quarto peserà sui bilanci bancari).

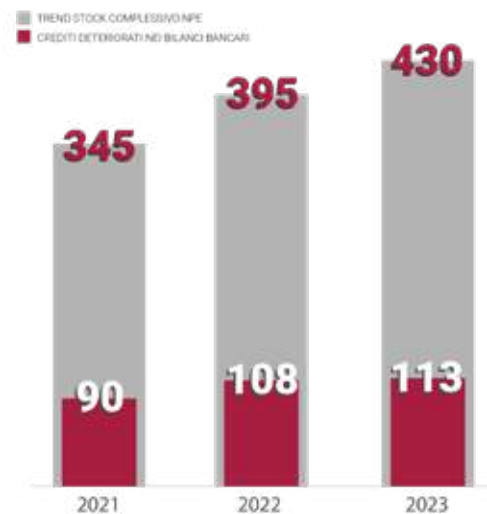
Quindi sta diminuendo l'emergenza NPE?

C.F. Niente affatto. Questo significa che, lato sistema bancario, la situazione - grazie alle politiche di cessione dei crediti deteriorati - si è andata normalizzando; dall'altro lato è evidente come - per il sistema nel suo complesso - la situazione del deterioramento del credito resti a livelli di gravità assoluta.

Un altro dato rilevante è la previsione legata ai volumi di cessioni in programma: le cessioni di portafogli NPL quest'anno dovrebbero raggiungere quota 34 miliardi (con un'incidenza del 26% del mercato secondario sempre più dinamico) e nel biennio 2022-2023 più che raddoppieranno a 80 miliardi di valore. Anche le operazioni sui portafogli UTP sono previste in crescita: 20 miliardi le transazioni stimate per questa asset class tra il 2022 e il 2023.

TREND STOCK COMPLESSIVO NPE

Fonte: "Market Watch NPL - Banca Ifis, settembre 2021"





Quali le conseguenze dirette di questi dati?

C.F. Messi insieme questi elementi emerge che la sfida sarà dunque massima per gli investitori che si faranno cessionari di questi portafogli e per i servicer incaricati di recuperare.

Anche perché, con molta probabilità, si registrerà sia un aumento medio dei prezzi degli NPL unsecured, come riflesso della migliore qualità dei portafogli in termini di documentazione e minor vintage, sia dei portafogli secured e UTP.

Per maggiori prezzi pagati, cresceranno le aspettative di ritorno e dunque di recupero. Di qui la ricaduta degli impatti sul fronte del servicing.

Quali sono gli aspetti maggiormente impattati?

C.F. Da un lato la sfida si giocherà sui fronti dell'automatizzazione e ingegnerizzazione dei processi.

Condurre una due diligence efficiente è possibile se i database mettono davvero in condizione i team che ci lavorano a offrire servizi a valore aggiunto (e non di data/document remediation), che poi si esprime in un valore per ambo le parti (seller e buyer). Ad oggi c'è ancora un altissimo tasso di inefficienza di organizzazione e processi che determina un aumento di costi/tempi a fronte di un valore aggiunto che è minimo rispetto a quanto sarebbe legittimo attendersi. Lo stesso è a dirsi per la gestione dei portafogli, che risente dell'adozione di modelli non più coerenti con le esigenze attuali: esigenze ancora troppo incentrate sulla manualità del lavoro che viene semplicemente delegata dalla committente al servicer o all'outsourcer.

Dall'altro lato, bisogna superare il concetto di "commoditizzazione" che ormai sembra caratterizzare molti ambiti dell'attività di legal servicing e considerarli invece dei key factors su cui investire.

Spesso, ad esempio, la fase di due diligence viene appaltata a team di operatori non esattamente qualificati per quel determinato tipo di analisi; con il risultato di vedere impiegate giornate/settimane di lavoro per addivenire a risultati modesti in fase di roll up e business plan.

Allo stesso modo la sottovalutazione del bisogno di coniugare alta professionalità e industrializzazione dei processi delle attività legali ha portato in molti casi al mantenimento di modelli desueti, troppo spinti verso il modello di ingaggio dell'avvocato tradizionale, oppure - all'opposto - al proliferare di alcune "legal factory" le cui caratteristiche danno spesso adito a qualche perplessità di natura ordinamentale e qualitativa (con rischi reputazionali e deontologici che costituiscono per le mandanti un fattore di criticità primario).

Quali gli investimenti prioritari?

C.F. Gli investimenti vanno fatti nella direzione della digitalizzazione, per assecondare l'evoluzione industriale del comparto del recupero crediti, e nella direzione delle nuove professionalità da creare e curare.

Dei dati di crescita che caratterizzano il settore (tra cui segnaliamo, dal 2013: +21% i ricavi, +12% le masse in gestione, +35% gli investimenti, +14% l'ebitda), quello che ci deve far riflettere è il +16% di occupazione. Ebbene occorre procedere alla riqualificazione di alcuni profili professionali e alla formazione ex novo di nuovi professionisti addetti al settore NPE con skills in parte diverse (ingegneristiche/informatiche) e in parte "rigenerate" da quelle tradizionali economiche-giuridiche a cui siamo abituati.

Diversi servicer e studi legali si sono già attrezzati o si stanno attrezzando.