

Abstract

X Rapporto servizi a tutela del credito

Il Sole

24 ORE

Il Recupero Crediti Conto Terzi¹

Importi e pratiche

Nel 2019 i crediti affidati per il recupero alle imprese associate a UNIREC sono aumentati, proseguendo un trend attivo ormai da oltre un decennio. L'incremento è stato del 22,6%, portando il **valore complessivo dei crediti affidati a superare i 100 miliardi di euro**.

Contribuiscono a questa crescita i portafogli di NPL gestiti da servicer specializzati di recente ingresso nell'Associazione.

Anche il totale dei **crediti recuperati cresce** dai 7,8 miliardi di euro del 2018 agli 8,8 miliardi di euro del 2019, con un aumento di quasi il 13% rispetto all'anno precedente.

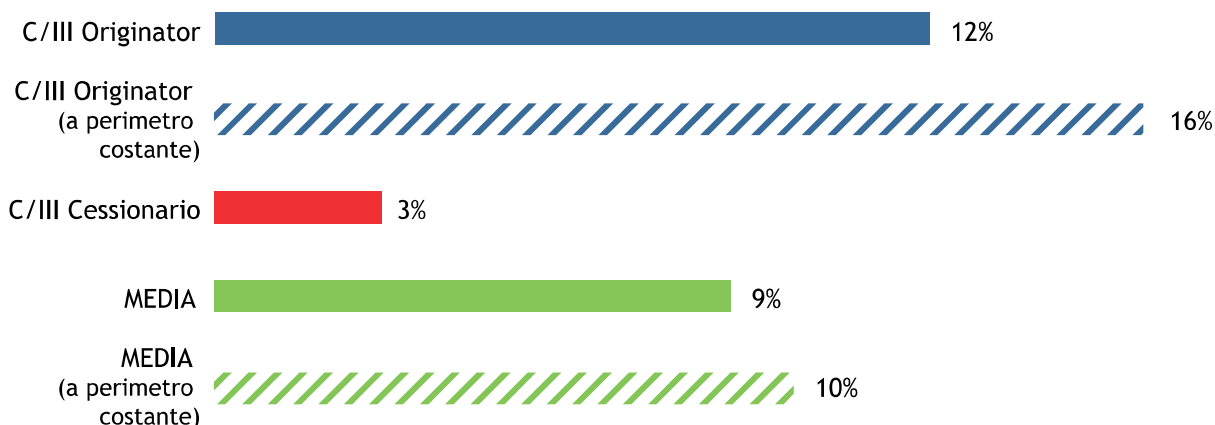
A questo ha fatto da contraltare una lieve diminuzione del numero di pratiche affidate pari a 37,7 milioni (1 milione in meno rispetto al 2018), mentre si è registrato un incremento nelle recuperate, che si sono attestate a 12,8 milioni (+3,7%).

Diversamente dal 2018, anno in cui gli importi affidati si ripartivano in maniera quasi simile tra C/III Originator e C/III Cessionario, prevalgono gli importi affidati da Originator (63% dei 100,9 miliardi di euro). Anche nel caso degli importi recuperati prevale il C/III Originator (88%) rispetto al C/III Cessionario (12%), come peraltro già accadeva in passato.

Performance

Il dato di performance è piuttosto diverso tra tipologie di Conto terzi, perché differente è il livello di aging delle pratiche affidate dagli Originator rispetto a quelle dei Cessionari², i cui crediti spesso hanno già subito lavorazioni precedenti.

Fig. 1: Performance per area di business (importi recuperati su affidati nel 2019)



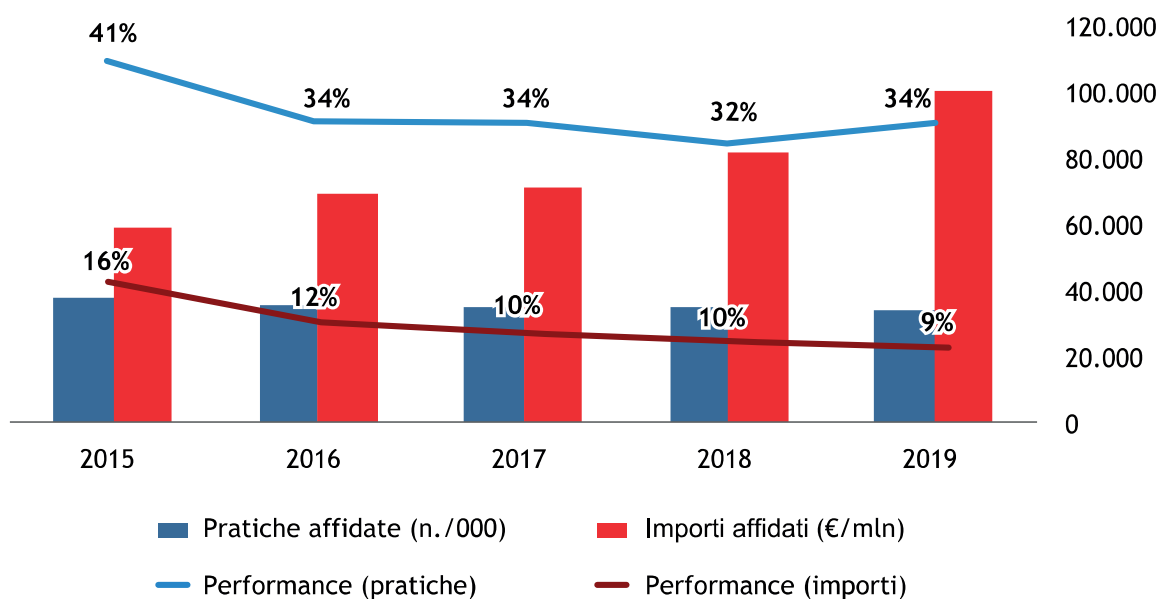
Fonte: Imprese Associate UNIREC, elaborazione dati Centro Studi UNIREC
A perimetro costante: escludendo i nuovi Associati

¹ L'esposizione segue il criterio di ripartizione che distingue il mercato del recupero crediti in base al tipo di committente: recupero dei crediti in Conto Terzi (C/III) quando il mandato di recupero è stato affidato all'impresa di tutela da un committente esterno proprietario del credito in oggetto; recupero in Conto Proprio (C/Proprio) quando la stessa impresa di tutela è proprietaria del credito e l'attività di collection è quindi finalizzata al realizzo del proprio portafoglio.

² L'attività in Conto Terzi a sua volta si compone di recupero per conto dell'originator del credito, ovvero in C/III Originator, (quando ad esempio il committente esterno è una società telefonica, una banca, ecc., che ha originato il credito), e di recupero in C/III Cessionario quando la collection è richiesta da un soggetto terzo che ha acquistato il credito dall'originator (es. un fondo).

Nel 2019 la performance di recupero sui crediti in C/III è migliorata in termini di numero pratiche, tornando ai livelli del 2016-2017, mentre la performance calcolata sugli importi si è ridotta, proseguendo una tendenza di lungo periodo. Complessivamente, nel quinquennio 2015-2019 la performance di recupero sul numero di pratiche è passata dal 41% al 34%, a fronte di una sostanziale stabilità nel numero di pratiche affidate. Nel medesimo arco temporale, la performance di recupero calcolata sugli importi è scesa dal 16% al 9%, a fronte di un aumento degli importi affidati pari a quasi l'80% (da 56 a 100 miliardi di euro).

Fig. 2: evoluzione temporale della performance media del recupero in Conto terzi



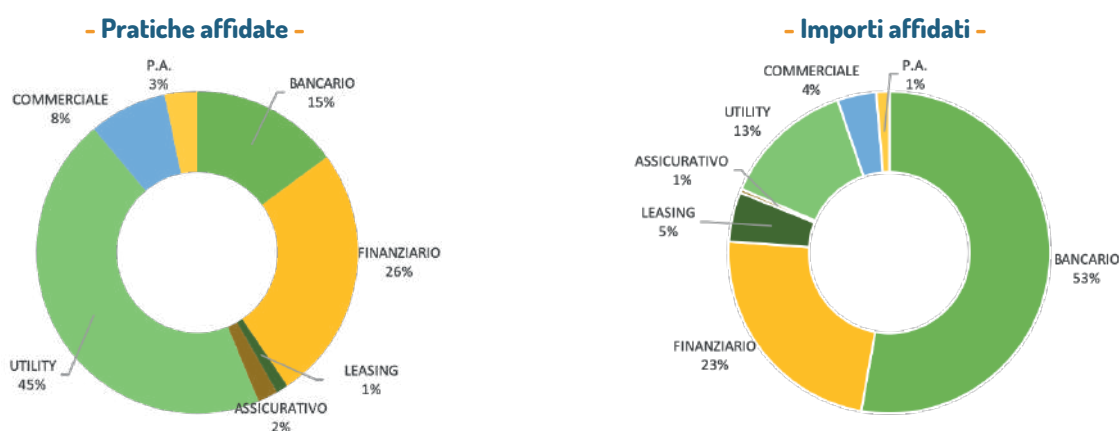
Fonte: Imprese Associate UNIREC, elaborazione dati Centro Studi UNIREC

Incidenza per classificazione delle Committenti

Nel 2019 la lavorazione dei crediti in **C/III Originator** ha coinvolto **31,6 milioni di pratiche**, per un controvalore complessivo affidato di **63,3 miliardi di euro**.

In termini di numero di pratiche affidate, i settori più rilevanti sono quello delle Utility, il Finanziario e il Bancario (complessivamente rappresentano l'86% delle pratiche affidate). Tale ripartizione appare anche stabile nel tempo, in quanto ricalca molto fedelmente quella dello scorso anno. Quanto agli importi affidati, i tre settori sommati insieme rappresentano l'89%, con una prevalenza del settore Bancario (che pesa il 53%, complice l'ingresso di nuovi Associati specializzati nella gestione degli NPL), seguito dal Finanziario (23%) e dalle Utility (che pesano per il 13% degli importi).

Figura 3: Ripartizione settoriale dei crediti affidati per il recupero in C/III Originator nel 2019

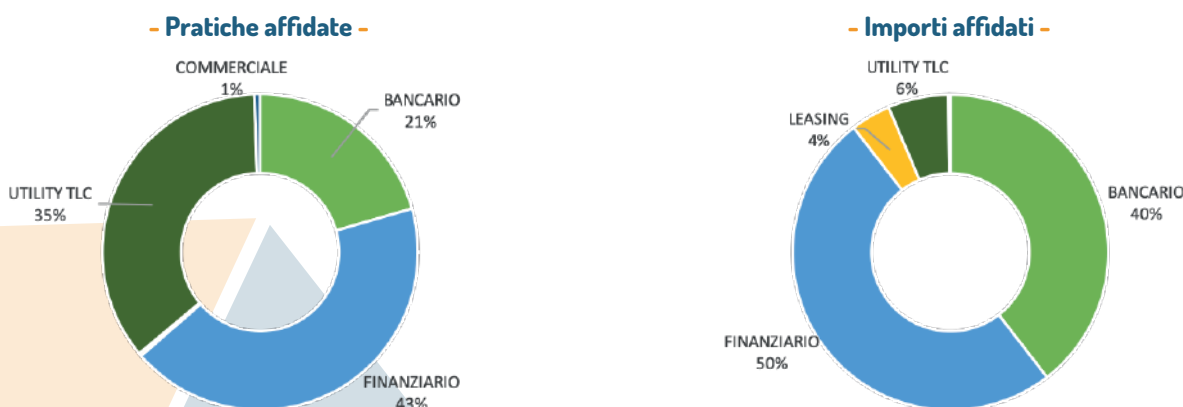


Fonte: Imprese Associate UNIREC, elaborazione dati Centro Studi UNIREC

Il **C/III Cessionario** ha dato origine a circa **6 milioni di pratiche** (in diminuzione rispetto ai 6,7 milioni del 2018 ed equivalente a quasi un quinto del C/III Originator), per un controvalore complessivo affidato di **37,6 miliardi di euro** (anche qui in leggera diminuzione rispetto ai 38,3 del 2018 ed equivalente a poco più della metà degli importi affidati nel C/III Originator).

La maggior parte delle pratiche proviene dai settori Finanziario (43%), Utility (35%) e Bancario (21%), che, cumulati, equivalgono al 99% del totale. Gli stessi tre settori rappresentano anche il 96% degli importi affidati, con una netta prevalenza del Finanziario (50%), seguito dal Bancario (40%) e dalle Utility (6%).

Figura 4: Ripartizione settoriale dei crediti affidati per il recupero in C/III Cessionario nel 2019



Fonte: Imprese Associate UNIREC, elaborazione dati Centro Studi UNIREC

Ripartizione geografica

A livello territoriale, come negli anni precedenti, la maggior parte dei crediti affidati si concentra in quattro regioni: Lombardia (14%), Campania (12%), Lazio (12%) e Sicilia (10%). Nelle stesse regioni il numero di pratiche affidate è diminuito (con entità variabile tra il -2% ed il -4%), trainando il dato complessivo del Paese.

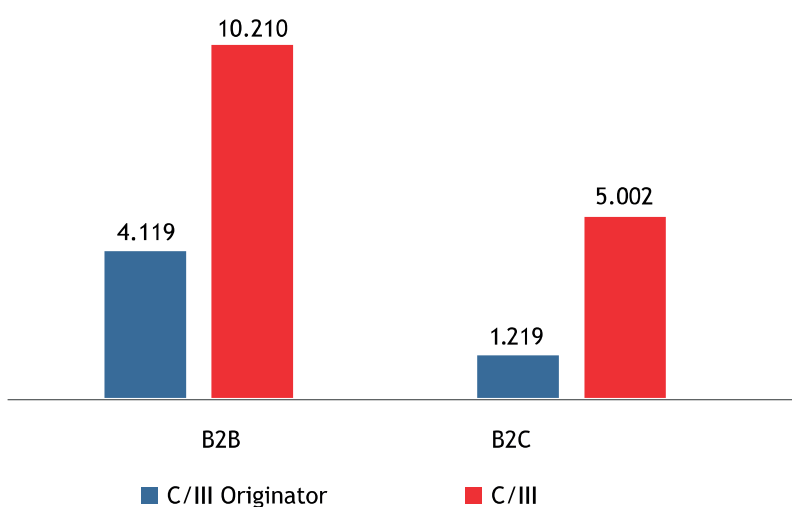
Per il secondo anno consecutivo, guardando agli importi recuperati, il primato delle regioni virtuose tocca al Molise (20%), seguito dalla Valle d'Aosta con il 19%. La performance peggiore si è registrata in Veneto e nelle Marche, dove il tasso di recupero medio sugli importi risulta pari al 7%.

Tipologia di debitore

Nel 2019, le pratiche si sono distribuite in prevalenza sul B2C (74%), mentre gli importi sono ripartiti equamente al 50% per ciascuna delle due categorie, dando evidenza di un aumento del peso del B2B rispetto al recente passato. I dati di dettaglio del C/III Originator e C/III Cessionario rivelano una sostanziale analogia nelle proporzioni tra numero pratiche B2B e B2C nei due gruppi. Quanto all'incidenza in termini di importi, il C/III Originator vede una maggiore presenza del B2B (55%) rispetto al C/III Cessionario in cui a prevalere è il B2C (59%).

Il ticket medio è decisamente più elevato per il C/III Cessionario rispetto al C/III Originator, sia nel B2B (4.119 vs 10.210 euro) che nel B2C (1.219 vs 5.002 euro).

Fig. 5: Ticket medio per tipologia di debitore e di C/III

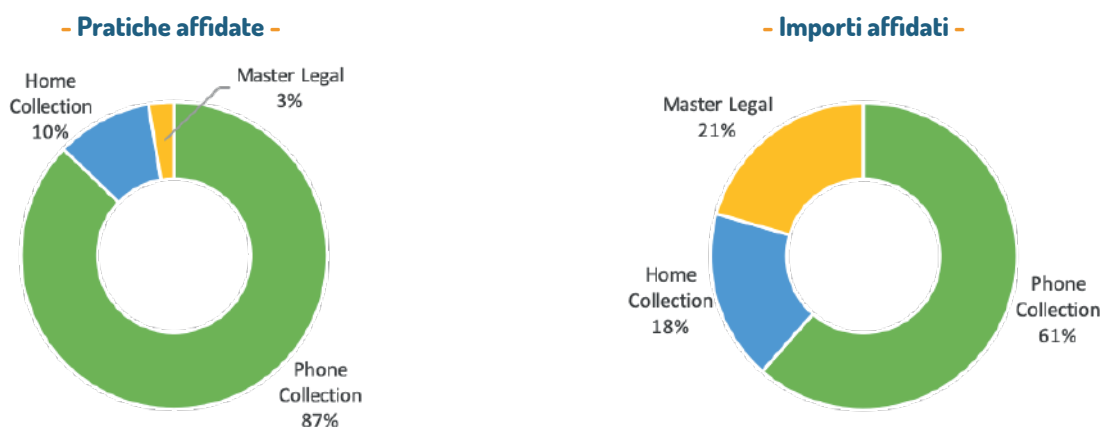


Fonte: Imprese Associate UNIREC, elaborazione dati Centro Studi UNIREC

Tipologia di lavorazione

In termini di numero di pratiche, i numeri di dettaglio confermano un maggiore utilizzo della Phone Collection (87%) per il C/III Originator rispetto al C/III Cessionario, dati i minori ticket medi e la maggiore presenza di crediti originati da utenze di servizi, nel primo caso. Peraltro, anche nel caso dei crediti recuperati per conto di un cessionario, i dati sulle pratiche evidenziano un impiego prevalente della Phone Collection (54%), seguito dalla Home Collection (40%) e dal Master Legal (6%).

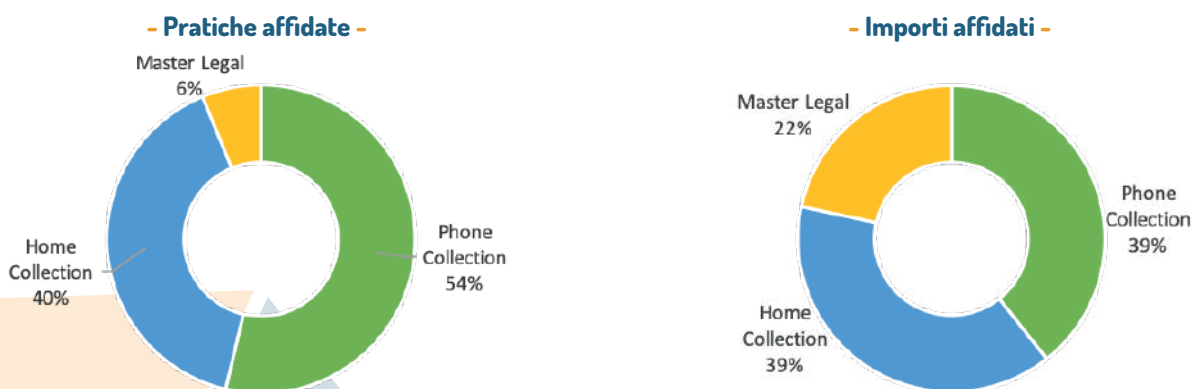
Fig. 6: Ripartizione delle pratiche affidate in C/III Originator per tipologia di lavorazione



Fonte: Imprese Associate UNIREC, elaborazione dati Centro Studi UNIREC

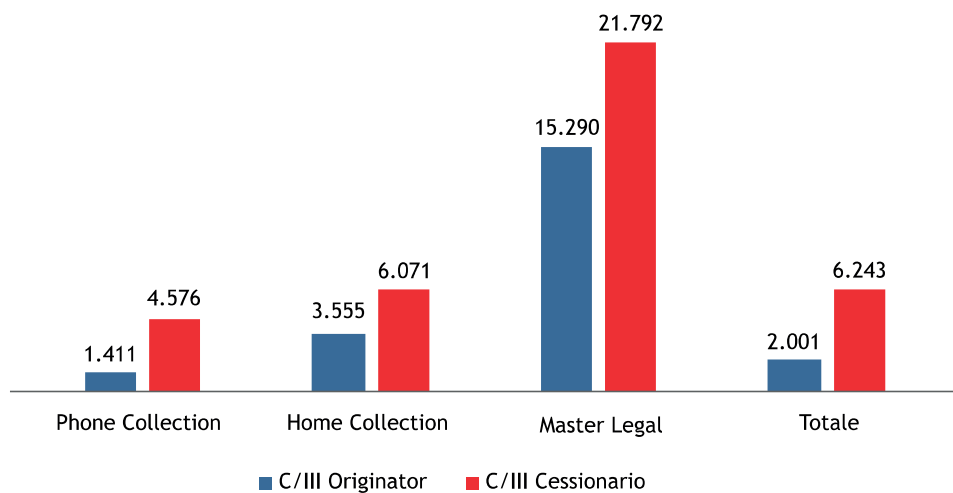
Rispetto agli importi, la Phone Collection si mantiene prevalente per il C/III Originator (61%), seguita da Master Legal (21%) e Home Collection (18%). Nel C/III Cessionario Phone e Home Collection si equivalgono (39% ciascuna) e il Master Legal interessa il 22% degli importi.

Fig. 7: Ripartizione delle pratiche affidate in C/III Cessionario per tipologia di lavorazione



Fonte: Imprese Associate UNIREC, elaborazione dati Centro Studi UNIREC

Fig. 8: Ticket medio per tipologia di lavorazione e di C/III



Fonte: Imprese Associate UNIREC, elaborazione dati Centro Studi UNIREC

Il Recupero Crediti Conto Proprio

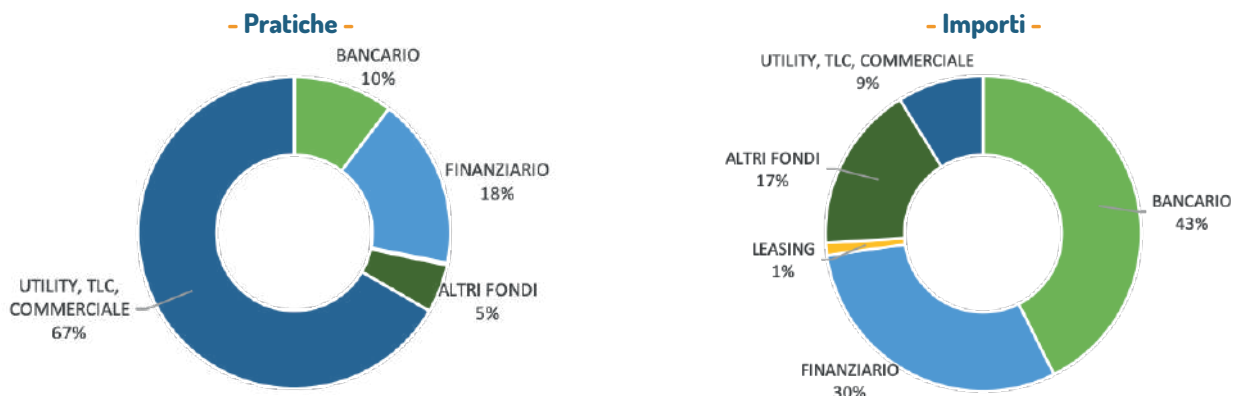
Conto Proprio

Il portafoglio proprio complessivo delle aziende Unirec è di oltre 31 miliardi di euro (in crescita rispetto ai circa 20 miliardi del 2018). Tali aziende, nel corso del 2019, hanno acquistato crediti per 2,3 miliardi di euro, incassando circa il 34% di tale controvalore

La percentuale di portafogli definiti, ossia per i quali nel 2019 è stato concordato un piano di rientro con il debitore, ammonta al 5,29%

Avendo a riferimento lo **stock** dei crediti in portafoglio a fine 2019, si osserva che i crediti di provenienza bancaria rappresentano il 10% delle pratiche e il 43% degli importi, mentre quelli di origine finanziaria pesano il 18% in termini di pratiche e il 30% in termini di importo.

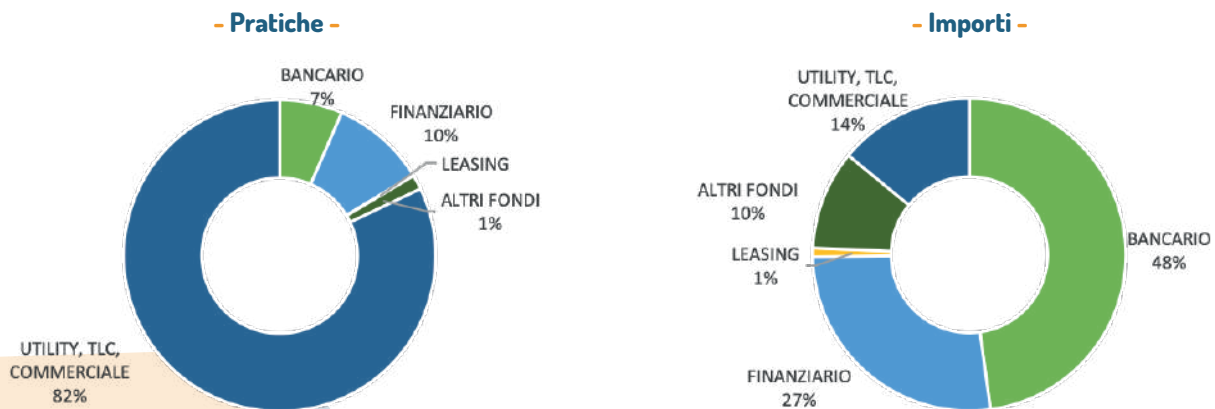
Fig. 9 Composizione settoriale del portafoglio crediti di proprietà (stock al 31/12/2019)



Fonte: Imprese Associate UNIREC, elaborazione dati Centro Studi UNIREC

I **crediti acquistati** nel corso dell'anno presentano una distribuzione settoriale simile a quella dello stock appena descritto, con una sola differenza evidente relativa ai crediti Utility, TLC e Commerciale, che aumentano il proprio peso e arrivano a rappresentare l'82% delle pratiche acquisite nel 2019 ed il 14% degli importi.

Fig. 10 Composizione settoriale del portafoglio crediti di proprietà acquistati nel 2019 (flusso)

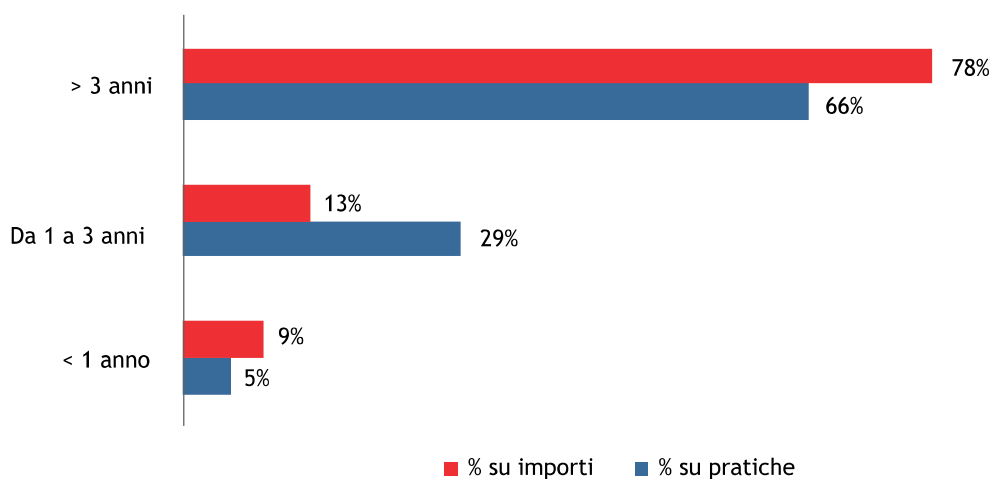


Fonte: Imprese Associate UNIREC, elaborazione dati Centro Studi UNIREC

Quanto all'aging, ovvero al tempo trascorso rispetto al momento di manifestazione dell'insolvenza, l'analisi sul flusso dei crediti acquistati nel 2019 evidenzia una maggiore concentrazione sulle anzianità superiori ai 3 anni (78% degli importi e 66% delle pratiche); tale dato è in aumento rispetto a quanto registrato per i crediti acquistati nel 2018.

Un'anzianità tra 1 e 3 anni caratterizza il 13% degli importi e il 29% delle pratiche, mentre i crediti "più giovani", ovvero con insolvenza datata meno di un anno, riguardano il 9% degli importi e il 5% delle pratiche (in linea con i dati del 2018).

Figura 11: Aging dei crediti in C/Proprio acquistati nel 2019



Fonte: Imprese Associate UNIREC, elaborazione dati Centro Studi UNIREC

In termini di pratiche, il recupero avviene nel 46% dei casi tramite Phone Collection (ticket medio pari a € 1.343), mentre, in termini di importi, la lavorazione più utilizzata si conferma essere il Master Legal, con il 33% dei casi (ticket medio di quasi € 19.000).

Quanto alla presenza di eventuali **garanzie** sui crediti acquistati e gestiti in C/Proprio, al 31/12/2019 la maggior parte dei crediti detenuti in portafoglio da imprese appartenenti a UNIREC è unsecured ovvero priva di garanzie specifiche (98% in numero di pratiche e 83% a valore). Si segnala, peraltro, un aumento del peso dei crediti secured sugli importi in portafoglio rispetto alla rilevazione del 2018. I crediti acquistati negli ultimi dodici mesi sono a loro volta unsecured per il 98% in termini di pratiche e per l'80% in termini di importo.

Le Aziende UNIREC

Ricavi

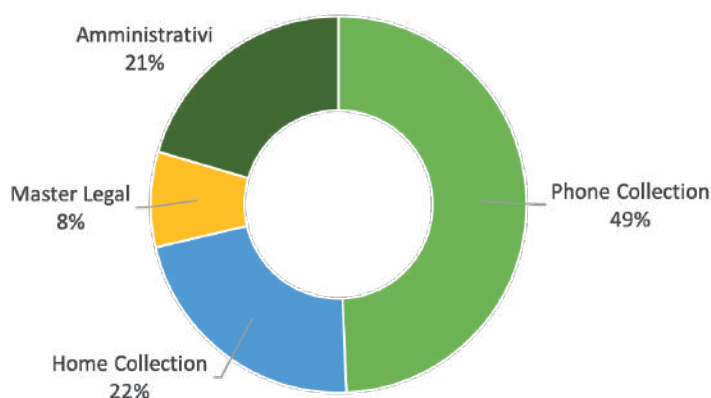
I ricavi complessivi delle imprese associate a UNIREC nel 2018³ hanno subito un incremento molto consistente, raggiungendo 1.107 milioni di euro, con un 29,9% in più rispetto agli 853 milioni di euro del 2017.

Il 75% dei ricavi relativi al 2018 (pari a 833 milioni di euro) è riconducibile ad aziende già associate nell'anno precedente, mentre il 25% dei ricavi 2018 (pari a 274 milioni di euro) si riferiscono a nuovi operatori associatisi. Si segnala inoltre che, per alcuni di questi nuovi associati, l'attività di gestione del conto proprio rappresenta un'area di business rilevante, con un conseguente impatto amplificativo sui ricavi⁴. A fronte di tale precisazione, la crescita del fatturato "normalizzata", ossia riferita alle Associate di più lungo termine, è pari a circa il 7%.

Addetti

Nel 2019 il numero degli addetti del settore è lievemente aumentato, attestandosi a 16.930: per il 49% risultano impegnati nella Phone Collection, per il 22% nel recupero domiciliare, per l'8% nelle attività legali e per il 21% nelle attività amministrative. Ad aumentare sono stati gli addetti alla Phone Collection (+10%) e al Master Legal (+50%), mentre sono diminuiti gli operatori amministrativi (-19%) e gli operatori di Home Collection (-6%).

Fig. 12: Ripartizione degli addetti delle Aziende UNIREC per aree di attività nel 2019



Fonte: Imprese Associate UNIREC, elaborazione dati Centro Studi UNIREC

³ I dati sono stati estratti dai bilanci 2018, fonte Cribis.

⁴ La voce Ricavi Totali reperibile dai bilanci include sia le commissioni incassate per la gestione dei crediti in conto terzi che gli incassi relativi alla gestione del portafoglio proprio.