

Il 2020 della gestione del credito? Un calo, non un crollo



Crediti: Andrii Yalanskyi/shutterstock.com

LE AZIENDE DEL RECUPERO DEL CREDITO SI AVVIANO A CHIUDERE L'ANNO CON UN CALO DEGLI AFFIDI MENO GRAVE DEL PREVISTO: PER IL 2021 LA PRIORITÀ RESTA L'EFFICIENZA, ANCHE GRAZIE ALLA TECNOLOGIA. CON L'INCOGNITA DI CHE COSA ACCADRÀ DOPO LA FINE DELLE MORATORIE E SE NON VIENE RINVIATO IL CALENDAR PROVISIONING

Il tracollo tanto temuto durante il primo lockdown non c'è stato. Le aziende della gestione del credito aderenti a Unirec (Unione Nazionale Imprese a Tutela del Credito) registrano, mentre ci avviciniamo alla fine del 2020, un calo del 30% degli affidi. «Che si traduce in una contrazione analoga anche dei ricavi – racconta ad AziendaBanca il Presidente di Unirec, Francesco Vovk – ma che è comunque un risultato meno drammatico rispetto alle ipotesi fatte a marzo e ad aprile, quando abbiamo assistito a un grosso rallentamento dei flussi dovuto anche alle moratorie. Nel corso dell'estate la situazione si è normalizzata e se registriamo comunque un calo mese su mese rispetto al 2019, parliamo di percentuali che nel secondo semestre oscillano tra il 10% e il 20%».

Moratorie e telelavoro

Un anno certamente difficile, dopo un 2019 in cui i crediti gestiti avevano quasi superato i 132 miliardi di euro, crescendo del 29,3%. E in cui anche l'industria del recupero del credito ha affrontato il passaggio alla nuova normalità organizzativa, tra uffici svuotati nel primo lockdown e l'adozione rapida del telelavoro, con il ridisegno dei processi per continuare a lavorare sui risultati. «E in cui siamo stati attori attivi verso le banche – spiega Vovk – anche nelle attività propedeutiche alla gestione delle moratorie, come la raccolta della documentazione necessaria. Il momento in cui cesserà l'effetto delle moratorie, insieme all'emergenza sanitaria, sarà da osservare con attenzione, per valutare quanti NPL arriveranno sul mercato. Ma non è la fine delle moratorie l'aspetto più preoccupante per il futuro».

L'impatto del calendar provisioning

Il grande pericolo è normativo: non a caso, il settore bancario sta chiedendo da tempo un allentamento o un posticipo dell'applicazione del calendar provisioning. «Se il prossimo



Francesco Vovk,
Presidente di
Unirec

anno le banche dovranno classificare più rapidamente come UtP i crediti che prima erano solo scaduti – precisa Vovk – andranno rivisti i cicli di assessment verso la clientela, per capire come riclassificare più rapidamente. E questo avrà un impatto forte sul capitale di rischio, con l'effetto paradossale di creare un effetto anticiclico rispetto all'economia mondiale in difficoltà. Le banche saranno costrette ad accumulare capitale, anziché erogare a sostegno dell'economia».

Concentrazione in crescita

Per l'industria del recupero nel suo complesso, il Covid-19 ha rafforzato alcuni processi già in atto. Tra cui quello della razionalizzazione del mercato: l'associazione ha oltre 200 membri, ma il 25% delle aziende genera l'80% dei ricavi. «Negli ultimi anni le masse gestite sono passate dai 56 miliardi del 2015 ai 100 del 2019 – illustra Vovk – mentre il numero complessivo delle pratiche gestite è rimasto stabile, tra i 36 e i 40 milioni. Questo vuol dire che il ticket medio è cresciuto: nel consolidamento del mercato della

Il calo degli affidi è intorno al 30%

Tecnologie come il machine learning ci consentiranno di gestire i portafogli anche in caso di nuove ondate di NPL

gestione degli NPL sono nate delle piattaforme, spesso spinoff di realtà bancarie, specializzate nella gestione di quelle posizioni. E anche alcuni player europei hanno colto opportunità sul mercato italiano, acquistando realtà medio-piccole. Segno che il recupero del credito è sempre più transazionale».

Più efficienza dal digitale

E nel futuro del settore ha un ruolo rilevante anche la tecnologia, indispensabile per fronteggiare l'aumento delle masse gestite in un settore in cui il Margine Operativo Lordo è del 7%. «La tecnologia è utile per mettere a frutto strategie efficaci ed efficienti per gestire il credito – conferma Vovk – e realizzare i business plan. La gestione dei dati è strategica per potere valutare i portafogli e definire le migliori strategie di recupero, individuando le posizioni che permettono di ottenere risultati con più velocità e meno fatica. Guardo a tecnologie come il machine learning per investimenti che possano consentirci di gestire i portafogli anche nel caso di nuove ondate di NPL».

Serve strategia nel digitale

Il digitale, però, è un fattore importante di sviluppo, non una discriminante per restare sul mercato: e non è riservato alle aziende di maggiori dimensioni. «Ci sono anche realtà medie – osserva Vovk – con un fatturato tra i 5 e i 10 milioni di euro, che stanno investendo sulla tecnologia. Sfruttando magari formule di partnership in cui vengono evitati investimenti ingenti tramite accordi commerciali proficui per entrambe le parti. A fare la differenza in questo caso è la strategia, la visione aziendale dell'imprenditore che sceglie di cogliere le opportunità della tecnologia».

Confronto aperto sulla collection digitale

Sempre sul fronte del digitale, Unirec ha aperto un tavolo di confronto, all'interno del Forum con le associazioni dei Consumatori, per avvicinare il tema dei processi digitali di collection, un tema di frontiera per il settore, decidendo anche come coinvolgere le committenti. «Il confronto con Consumatori e committenti è ormai una prassi – afferma Vovk – con cui abbiamo anche creato un codice

di condotta per i processi di gestione del credito: un codice a cui le committenti hanno contribuito con le indicazioni su ciò che ritenevano corretto nel rapporto tra noi e il cliente. Svolgiamo un ruolo di ordinatore di mercato, venendo incontro alle esigenze di compliance delle nostre committenti. Una recente ricerca di Istituto Piepoli sui credit manager di banche, finanziarie e utility conferma che la percezione del nostro settore è sicuramente migliorata».

Collaborazione, anche durante la pandemia

Il tavolo di confronto ha permesso anche una risposta rapida nel momento peggiore della pandemia. «Le aziende del settore generano ricavi con un modello a success fee – dichiara Vovk – e abbiamo lavorato insieme per trovare delle soluzioni di emergenza, in ottica di collaborazione. Pensiamo a come le attività siano state ricalibrate, spostando l'esazione domiciliare verso le attività di phone collection; oppure alle difficoltà incontrate dall'attività dei Tribunali in questi mesi di pandemia. Molte committenti ci sono venute incontro, rivedendo gli schemi provvigionali. E l'attenzione al consumatore cliente è stata ulteriormente rafforzata, con un addendum per l'approccio al debitore e un confronto costante con le mandanti: non gestiamo solo il loro credito, ma anche la loro reputazione».

A.G.