



INTERVISTA

Intervista a Emanuele Grassi, CEO di GMA L'evoluzione nel settore degli NPL

Milano, 30 marzo 2020 - GMA, azienda operativa dal 2008 nel settore immobiliare, è riuscita nel corso degli anni ad adattarsi costantemente all'evoluzione delle prassi nel mercato NPL. Tuttavia, l'emergenza attuale - causata dal COVID-19 - ha alimentato una forma di recessione economica anche in questo settore. Emanuele Grassi, CEO & Founder di GMA, ritiene che le aziende operanti in questo ambito possano rispondere positivamente alla situazione vigente, grazie a una struttura ormai solida e ben strutturata del mercato NPL che può sostenere le differenti richieste del target di riferimento.

Il mondo degli NPL (Non Performing Loan) ha registrato un trend in costante crescita nell'arco dell'ultimo decennio intervallato da periodi di stabilità e riassetto. A Suo avviso quali sono stati i principali driver di crescita del fenomeno? Quanto la creazione di una filiera virtuosa ha supportato e agevolato la gestione del credito?

EG: "Il mercato degli NPL ha trovato negli anni consapevolezza e maturità, rivestendo un ruolo centrale nella nostra economia. La necessità delle banche di fronteggiare una grossa quantità di situazioni non-performing è diventata negli anni virtù, e si è creato un vero e proprio mercato di operatori specializzati per asset class. Nel corso del tempo tutti gli stakeholders hanno compreso l'importanza della specializzazione e hanno realizzato che la qualità del recupero è direttamente correlata ad essa; il mercato degli NPL/UTP è un mercato maturo, e come in ogni mercato maturo la differenza la fa chi si specializza ed esternalizza il lavoro non-core ad altri operatori".

Il momento attuale ci porta a pensare ad una recessione economica che - come tale - porterà con sé un aumento del credito e la necessità di avere gestori e service strutturati e competenti in materia. Se dovessi identificare un decalogo comportamentale atto a supportare il momento e a trovare soluzioni in merito, a suo avviso, come dovrebbe essere strutturato?



RE-STRUCTURING
FOR ASSET & NPL

EG: *“È certo che tra gli effetti del coronavirus ci sarà un aumento delle situazioni distressed, in ogni ambito. A differenza di quanto accaduto nel 2008, oggi abbiamo già un tessuto di operatori pronti e un mercato strutturato; l’impatto almeno sulla carta sarà meno violento.*

I servicer dovranno dare un segno di maturità, operando in ambiti specializzati e sostenendo la domanda di mercato con interventi di valorizzazione delle garanzie, siano esse aziende o beni immobili”.

In ambito finanziario ed economico la creazione di strumenti di gestione ad hoc spesso agevola e semplifica la chiusura di operazione complesse: a suo avviso sul mercato sono già presenti strumenti simili? Che caratteristiche dovrebbero avere quelli di nuova emanazione?

EG: *“In ambito NPL/UTP, il legislatore negli ultimi 2/3 anni ha fatto importanti passi avanti istituzionalizzando e agevolando alcune prassi virtuose degli specialisti, quali ad esempio la ristrutturazione aziendale e il reposess delle garanzie immobiliari (SVA - Reoco).*

Ritengo che ogni avanzamento in questa direzione dovrà essere guidato in modalità bottom-up, attraverso l’esperienza diretta degli attori e il dialogo con il MEF e gli organi competenti”.

Ufficio stampa GMA

Maria Grazia Persico - mgpersico@mgpcomunicazione.it - cell 335 6469568

Samantha Bottini - samantha.bottini@mgpcomunicazione.it - cell 391 7360094