



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](mailto:mgpersico@mgpcomunicazione.it) - cell 335 6469568

Samantha Bottini - [samantha.bottini@mgpcomunicazione.it](mailto:samantha.bottini@mgpcomunicazione.it) - cell 391 7360094