

CVM

CREDIT VILLAGE MAGAZINE

PAPERS 1

LA CARTOLARIZZAZIONE
A VALENZA SOCIALE

PAPERS 2

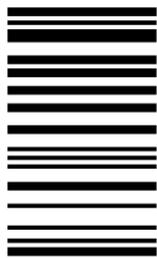
CREDITO ANOMALO:
L'ANDAMENTO DEI
TASSI DI RECUPERO

PAPERS 3

GUIDA RAGIONATA AL
MAGICO MONDO DELLE
NOTIFICHE AI CLIENTI-
DEBITORI NEL MERCATO
UTILITY

PAPERS 4

ACMI
FESTEGGIA
I SUOI PRIMI
50 ANNI



COVER STORY

LUIGI LUZZATTI S.C.P.A.

Luigi Avogadro

DOSSIER

17°CVDAY

CREDIT CHANGE

THE LARGEST INDEPENDENT COMMUNITY TO TRADE BAD DEBTS



TAILOR-MADE PLATFORMS

Realizzazione di Piattaforma esclusiva customizzata



DIGITAL MARKETPLACE

Piattaforma digitale indipendente per il trading di Crediti Distressed nel 1° e 2° mercato



ADVISING & ANALYSIS NPL

Servizi personalizzati in base alle esigenze Cliente Seller & Buyer



IL TRADING EVOLUTO DEI CREDITI DISTRESSED



WWW.CREDITCHANGE.EU



Gianpaolo Luzzi

La nuova **“licenza europea”**, prevista dall’articolo 114 del Testo Unico Bancario (TUB), presentata come uno strumento innovativo per **armonizzare il settore finanziario** a livello comunitario, in realtà sembra presentare diverse criticità che rischiano di farla naufragare prima ancora che possa dimostrare la propria eventuale utilità.

Innanzitutto, uno dei problemi più evidenti è la **complessità procedurale**. La licenza europea è stata concepita per standardizzare e semplificare l’accesso al mercato unico finanziario, ma nei fatti rischia di creare un ulteriore livello di burocrazia. Attualmente, gli operatori finanziari possono già operare a livello transfrontaliero grazie alla licenza ex 106 TUB, che già prevede un regime armonizzato per gli intermediari non bancari. La nuova licenza, invece di razionalizzare il quadro normativo esistente, sembra aggiungere inutili duplicazioni, imponendo agli operatori di affrontare procedure ridondanti e dispendiose sia in termini di tempo che di risorse.

Un altro aspetto critico riguarda la sovrapposizione normativa. L’esistenza della licenza ex 106 TUB già offre una cornice regolamentare adeguata per gli intermediari finanziari. La nuova licenza rischia di creare confusione, obbligando le imprese a distribuirsi tra requisiti in parte sovrapponibili ma non del tutto identici. Questa situazione potrebbe portare a una **frammentazione** anziché a un’armonizzazione, contraddicendo l’obiettivo dichiarato della normativa europea.

Non meno rilevante è l’**impatto economico** che questa nuova licenza potrebbe avere sugli operatori del settore, in particolare sulle piccole e medie imprese. Queste ultime si ritroveranno gravate da notevoli costi aggiuntivi per conformarsi ai nuovi requisiti. In un contesto economico già segnato da incertezze e difficoltà, tali oneri rischiano di limitare ulteriormente la loro capacità di competere e innovare.

Dal punto di vista pratico, è legittimo chiedersi se vi fosse realmente bisogno di introdurre questa nuova licenza. La normativa esistente ha dimostrato di essere sufficientemente flessibile per adattarsi alle esigenze del mercato finanziario europeo. L’aggiunta di un ulteriore strumento normativo appare quindi superflua, se non addirittura controproducente. Gli sforzi delle istituzioni europee e nazionali avrebbero potuto essere indirizzati verso un’ottimizzazione delle regole già esistenti, invece di creare un nuovo quadro regolamentare che rischia di sovraccaricare gli operatori.

Infine, un ulteriore elemento di criticità è rappresentato dalla scarsa chiarezza nei vantaggi concreti che questa licenza dovrebbe apportare. Nonostante le intenzioni dichiarate di promuovere un mercato finanziario più integrato e competitivo, non è chiaro in che modo la licenza europea possa realmente migliorare l’accesso al mercato o ridurre le barriere operative rispetto a quanto già offerto dal regime ex 106 TUB. Questa mancanza di una visione chiara e convincente rischia di minare la fiducia degli operatori e di rendere la licenza un fallimento annunciato.

In ogni caso di questo ed altro se ne parlerà nel magazine.

Per venire al numero attuale la **Storia di Copertina** è dedicata a **Luigi Avogadro**, Amministratore Delegato di **Luigi Luzzatti S.c.p.A.** mentre all’interno del **Dossier** troverete un resoconto dettagliato della **17° edizione del CvDay**, tenutosi lo scorso **21 novembre al Gadames57 di Milano**.

All’interno della sezione **Papers** vi aspetta invece un articolo di grande interesse sul **credito anomalo e sull’andamento dei tassi di recupero** a cura di **Daniele Menniti**, Data Analyst Senior **CRIF**, un focus sulla **cartolarizzazione a valenza sociale come strumento ad alto impatto sociale per la re-inclusione finanziaria dei consumatori** a cura di **Alessandra Scerra**, Presidente di **SYHO-Save Your Home**, un approfondimento dedicato al **mondo delle notifiche ai clienti-debitori nel mercato Utility** ed un pezzo dedicato ai **50 anni di ACMI**, con un’ intervista a **Maria Silvestri**, Presidente di **ACMI** e a **Roberto Giancarlo Daverio**, Segretario Generale di **ACMI**.

Seguono poi come sempre le nostre rubriche fisse!

Buona lettura a tutti! ■

in questo numero

N.6

NOVEMBRE/DICEMBRE

COVER
STORY

06

LUIGI LUZZATTI S.C.P.A.
LUIGI AVOGADRO

15

DOSSIER

17° CVDAY

38

PAPERS 1

LA CARTOLARIZZAZIONE
A VALENZA SOCIALE

40

PAPERS 2

CREDITO ANOMALO:
L'ANDAMENTO DEI TASSI
DI RECUPERO

48

PAPERS 4

ACMI FESTEGGIA I SUOI PRIMI
50 ANNI

52

FIX BOX

ENTI LOCALI

44 PAPERS 3

GUIDA RAGIONATA
AL MAGICO MONDO
DELLE NOTIFICHE
AI CLIENTI-DEBITORI
NEL MERCATO UTILITY

53 FIX BOX FINTECH VOICE

cvm/hanno collaborato



Gianpaolo Luzzi
Direttore Editoriale
Credit Village Magazine



Daniele Menniti
Data Analyst Senior CRIF



Alessandra Scerra
Presidente
SYHO-Save Your Home



Carolina Rossi
Product Marketing CRIBIS
Credit Management



Camilla Giovanetti
Product Marketing CRIBIS
Credit Management



Eleonora Scheggi
Giornalista Credit Village



Massimo Famularo
Blogger, editorialista esperto
di gestione del credito



Lorenzo Rogato
Credit Manager
Sinergy Luce e Gas



Giuseppe Roddi
Docente e Consulente
di compliance
bancaria-finanziaria
Amministratore Unico
GR Consulting S.r.l.



Roberto Sergio
Direttore Osservatorio
Nazionale NPE Market
Credit Village

cvm/chi siamo

Credit Village Magazine

Pubblicazione bimestrale
con il Patrocinio Ministero
delle Comunicazioni
Numero 6 - Anno XIX
Novembre - Dicembre 2024
Sped. abb. post. Iscritto al Tribunale
di La Spezia n. 12.
Registro operatori di comunicazione n. 11919

Direttore Responsabile, Editoriale:
Gianpaolo Luzzi
gpluzzi@creditvillage.it

Direttore Generale:
Roberto Sergio
r.sergio@creditvillage.it

Responsabile Segreteria di Redazione:
Chiara Riefoli
c.riefoli@creditvillage.it

Redazione:
Ambra Simonini
a.simonini@creditvillage.it

Direzione e Redazione:
Via Fontevivo, 21N - 19125 La Spezia
Tel: 0187 280208
info@creditvillage.it

Abbonamenti:
1 anno €45,00; 2 anni €90,00; 3 anni €135,00
1 numero €9,00
Le copie arretrate possono essere richieste
tramite email a info@creditvillage.it
Editore: Credit Village S.r.l.
www.creditvillage.it

Realizzazione editoriale:
Jacqueline Valenti
www.conoscounpost.it

Stampa:
Industrie Grafiche Pacini

IL NUOVO CONSORZIO DELLE BANCHE POPOLARI DI PICCOLE E MEDIE DIMENSIONI TRA SCENARI ATTUALI E PROSPETTIVE FUTURE

*Intervista a **Luigi Avogadro**, Amministratore Delegato di
Luigi Luzzatti S.C.p.a.*



A cura di **Gianpaolo Luzzi**

Dott. Avogadro ci racconta qualcosa di lei, il percorso lavorativo che l'ha portata al ruolo attuale di Amministratore Delegato del Consorzio Luzzatti e quali obiettivi si è posto quando ha assunto questo nuovo incarico?

L.A. La gran parte del mio percorso professionale si è sviluppata nel settore delle banche popolari, a partire dalla Banca Popolare di Novara (allora la maggiore per dimensioni), dove ho iniziato la mia carriera bancaria negli anni '90 nei settori affari generali, legale e pianificazione strategica. In quegli anni ho assunto ruoli di crescente responsabilità, tra cui quello di responsabile delle partecipazioni e della pianificazione strategica e di rappresentante della banca nei consigli di amministrazione di alcune società controllate. Successivamente sono entrato in Banca Popolare di Intra, come dirigente centrale con incarichi di responsabilità nelle aree affari generali, partecipazioni, pianificazione strategica, budget della rete e controllo di gestione. Ho svolto anche il ruolo di Investor Relator del Gruppo, rappresentando la Banca in sede ABI e nelle principali società controllate. Ho quindi proseguito la mia attività nella Banca di Piacenza, assumendo analoghe responsabilità e la direzione dell'Area Mercati, con competenze anche sul marketing e sulla gestione della gamma di prodotti e servizi e della rete territoriale.

Dopo l'esperienza bancaria mi sono dedicato al settore delle SGR e dei fondi di crediti: prima in Polis (SGR partecipata da alcune banche popolari, la prima a promuovere fondi chiusi per la gestione dei crediti deteriorati e degli immobili in asta), poi come direttore generale in un'altra SGR immobiliare e infine come responsabile dei fondi di crediti in Sator SGR.

Grazie al mio background nelle banche popolari, il mio nome è stato considerato per il ruolo di vertice della Luzzatti; da inizio 2021 sono diventato Direttore Generale e da un anno ricopro il ruolo di Amministratore Delegato.



Luigi Avogadro
Amministratore
Delegato di
Luigi Luzzatti S.c.p.A.



Fin dall'inizio il mio obiettivo è stato quello di accelerare la fase di start up e lo sviluppo dei servizi del Consorzio. Quando sono arrivato, la Luzzatti era stata costituita da poco su iniziativa di Assopopolari e ho quindi curato tutto il processo di avvio creando la struttura. In questo primo periodo abbiamo sviluppato una piattaforma di progetti e attività consortili condivisi nei diversi settori, in modo da consentire alle banche popolari di prendere decisioni strategiche ulteriori nei prossimi anni. Sappiamo che il settore delle banche territoriali less significant ha visto negli anni scorsi la nascita dei gruppi del credito cooperativo con strutture federaliste, che in precedenza avevano valutato anche l'ipotesi di allestire un IPS (Istituto di Protezione Istituzionale) simile a quelli nati in altri paesi europei, soluzione che è stata poi adottata dalle Raiffeisen.

Credo che questa prima fase giungerà a piena maturazione nel 2025, anche grazie al nuovo piano aziendale che andremo ad implementare. Il Consorzio rappresenta già oggi un punto di riferimento strategico a disposizione delle banche e di Assopopolari per affrontare insieme l'evoluzione sempre più rapida del settore bancario, che richiede nuove competenze, maggiori capacità di adattamento, un grado di specializzazione elevato e investimenti sempre più rilevanti. È evidente che le banche di piccole e medie dimensioni non possono affrontare validamente queste sfide completamente da sole.



Nel nostro settore siamo spesso abituati a categorie predefinite ed etichette che qualificano in modo univoco chi fa cosa... Ma esattamente cos'è la Luzzatti?

L.A. La Luzzatti è il consorzio strategico delle banche popolari di piccole e medie dimensioni, che hanno deciso alcuni anni fa di intraprendere una strada diversa e più faticosa rispetto alla logica aggregativa, che nel corso degli anni ha portato a un impoverimento del nostro sistema bancario, a una diminuzione della concorrenza e all'aumento delle difficoltà delle PMI a trovare interlocutori bancari attenti ai territori.

Il nostro azionariato è composto al 100% dalle banche popolari territoriali (alcune trasformatesi nel frattempo in S.p.a.), che hanno profili dimensionali differenti e sovrapposizioni territoriali limitate; nel nostro capitale sono presenti anche due banche significant: la Banca Popolare di Sondrio, che ha dovuto trasformarsi in S.p.A. negli anni scorsi ma che ha mantenuto intatto il proprio DNA di banca di territorio e il gruppo Medio Credito Centrale, che ha acquisito in passato la Banca Popolare di Bari.

La Luzzatti è una realtà di II° livello con un obiettivo strategico chiaro: sostenere le banche popolari che hanno scelto di preservare la propria indipendenza e il modello di business incentrato sul sostegno alle famiglie e alle piccole e medie imprese, ritenendoli un valore autentico anche in prospettiva. La struttura consortile consente alle nostre banche di condividere attività, servizi e funzioni laddove è più conveniente e opportuno e di concentrarsi maggiormente sul core business, beneficiando di sinergie di ricavo e di economie di scala. Soprattutto per le banche di dimensioni minori l'affidamento di attività al Consorzio in regime di servicing rappresenta un'evidente opportunità.

Tra il Consorzio e le banche abbiamo già raggiunto un positivo grado di collaborazione e di integrazione di attività nei settori della normativa interna, della pianificazione strategica, dei controlli di secondo livello (compliance, risk management, ecc...) e dei crediti deteriorati. Abbiamo avviato di recente analoghi percorsi nella finanza e nel marketing strategico. In alcuni settori il consorzio, oltre a curare le attività comuni e a fornire assistenza, strumenti e modelli, gestisce anche alcuni servizi specifici per consentire alle banche di semplificare i propri processi operativi.

Sullo stato di avanzamento del progetto Luzzatti informiamo periodicamente la Banca d'Italia, che ha mostrato una costante attenzione nei confronti dell'iniziativa.



Dunque, non è facilissimo darvi un’etichetta, anche se dopo sei cartolarizzazioni multioriginator NPL, direi che sicuramente la categoria a voi più prossima è quella delle banche originator. Anche perché avete 19 banche azioniste... Lasciando da parte i deteriorati su cui torniamo dopo, in quali altri settori i servizi della Luzzatti si sono sviluppati di più?

L.A. Attualmente la Luzzatti è attiva in una gamma di settori che dimostrano come sia possibile andare al di là della semplice offerta di consulenze e dell’erogazione di singoli servizi. Il nostro modello si basa su una progressiva integrazione di attività rilevanti, che vengono progressivamente affidate alla Luzzatti dalle singole banche rendendo più efficiente la propria gestione interna.

Oltre alla conformità alle normative e al “polo dei controlli”, il nostro raggio di azione si estende alla condivisione e alla fornitura di strumenti e modelli per i processi di pianificazione strategica e governo dei rischi. Senza dubbio le operazioni di derisking di crediti deteriorati rappresentano una delle nostre attività cardine, essendo state avviate sin dall’inizio del percorso della Luzzatti. Negli anni scorsi la pressione per ridurre gli stock di crediti deteriorati era più elevata e il Consorzio aveva attribuito una maggiore priorità alla strutturazione di operazioni multioriginator nel settore degli NPE ; nonostante la riduzione degli NPE non sia più una priorità così pressante, rimane tuttora un’attività centrale per la Luzzatti, anche se su scala più contenuta.

In parallelo alle operazioni multioriginator nei crediti deteriorati abbiamo iniziato a sviluppare nei mesi scorsi le prime iniziative comuni nella gestione finanziaria e di tesoreria. Stiamo iniziando a raccogliere i frutti di una maggiore convergenza tra le banche nella selezione e gestione dei rapporti con le società prodotto in alcuni comparti, come il risparmio gestito, la monetica, il factoring, il leasing e i settori estero e cambi. Lo sforzo sostenuto per arrivare a un maggiore grado di coesione tra le banche viene ripagato dalla possibilità di ottenere nuovi investimenti e un pricing più competitivo dalle fabbriche di prodotto, pianificando insieme lo sviluppo dei nuovi prodotti. Per i prossimi mesi, dopo aver consolidato i servizi consortili nell’area dei finanziamenti agevolati e garantiti, contiamo anche di iniziare a strutturare le prime operazioni comuni alle banche nel mondo crediti.

In dettaglio come opera la Luzzatti nel settore dei controlli?

L.A. La Luzzatti è attiva nel settore dei controlli con un approccio di servizio focalizzato sull'assistenza ai Collegi Sindacali e alle funzioni di secondo livello: compliance, antiriciclaggio e risk management. A livello consortile gestiamo alcune fasi e strumenti delle attività di controllo e forniamo una parte rilevante delle policy e dei regolamenti interni delle banche, fornendo modelli consortili anche per gli adempimenti richiesti dalle normative di vigilanza.

Il nostro modello non prevede al momento l'outsourcing delle funzioni, ma un servicing continuativo definito in appositi accordi di servizio, con una programmazione annuale delle attività condivisa con le banche. E' una modalità che ci consente di superare il fatto che le banche consorziate utilizzano sistemi informativi differenti.

Nella fase più recente alcuni dei nostri servizi consortili sono stati sperimentati anche da banche less significant non consorziate che condividono il nostro modello di business e le stesse esigenze delle popolari, a riprova delle potenzialità del nostro modello.

Quali sono invece le attività più recenti portare avanti nei settori pianificazione e risk management?

L.A. Il nostro Consorzio, insieme ad Assopopolari, fornisce alle banche dati e analisi di scenario per i piani industriali e per l'attività di governo dei rischi, con l'obiettivo di sviluppare modelli e strumenti coordinati e condivisi.

Una particolare attenzione viene dedicata alle nuove strategie e all'evoluzione del modello di business. La digitalizzazione, le possibili alleanze con le realtà fintech, un utilizzo equilibrato dell'intelligenza artificiale e i fattori ESG sono aspetti già da tempo diventati centrali per la strategia futura anche per le banche di piccole e medie dimensioni e la loro strategicità è destinata a crescere; il nostro Consorzio ha avviato approfondimenti in questi campi, anche per suscitare l'effettiva traduzione nei modelli di business in chiave innovativa.

Dall'inizio di quest'anno abbiamo anche avviato, sempre insieme alla nostra Associazione di categoria, una serie di servizi specializzati per le attività delle funzioni di risk management, con un focus specifico sulle priorità fissate dalla normativa di vigilanza e sulle tipologie di rischio emergenti (liquidità, ESG, controlli IT e cybersecurity).

Il Servizio Finanza è la divisione più recente che avete istituito, quali progetti sta portando avanti?

L.A. Il Servizio Finanza è stato istituito all'inizio di quest'anno per avviare, come per i crediti deteriorati, la strutturazione da parte della Luzzatti di operazioni di funding e di finanza strutturata comuni alle banche. Proprio in queste settimane stiamo definendo la prima operazione consortile di funding (il closing è previsto nel primo trimestre 2025), che rappresenterà un ulteriore passo significativo verso una maggiore collaborazione tra le banche consorziate. L'obiettivo è creare un coordinamento efficace anche in quest'area, che possa diventare continuativo nel tempo ed essere coerente con le esigenze della categoria. Per il futuro e la tutela della categoria resta ancora aperto il tema del capitale; un modello consortile efficace dovrà essere in grado di sviluppare iniziative e strumenti comuni ad hoc che possano contribuire al rafforzamento dei profili patrimoniali



delle banche aderenti. In questo caso le decisioni strategiche richiedono tempi più lunghi e un grado di coesione più stabile e profondo. L'evoluzione del mercato sta richiedendo alle banche, anche di piccole e medie dimensioni, investimenti molti importanti e strategie a medio e lungo termine. La possibilità di fare affidamento su strumenti condivisi di capital management sarà a mio parere uno dei temi chiave.

Venendo ai deteriorati, che sono un po' il vostro fiore all'occhiello insieme ai controlli, potrebbe farmi una breve illustrazione delle vostre attività?

L.A. Le nostre attività nel settore dei crediti deteriorati rappresentano un fattore di eccellenza per la Luzzatti e si sono consolidate negli anni attraverso l'ampliamento delle soluzioni di derisking e una gestione più diretta delle attività di advisory e di strutturazione delle operazioni da parte della nostra funzione interna.

Per le cartolarizzazioni multioriginator di Npl, nelle quali abbiamo consolidato la collaborazione con la divisione specializzata di Intesa Sanpaolo per le attività di arrangement finanziario e di placement agent, siamo ormai alla settima operazione. In parallelo alla internalizzazione delle attività operative e di advisory, abbiamo affiancato nel corso degli anni le cessioni multioriginator periodiche true sale di portafogli di NPE delle banche che strutturiamo su misura per singoli target: single name immobiliari, UTP e NPL unsecured granulari e, più recentemente, crediti deteriorati assistiti da garanzie statali. Per gestire con maggiore autonomia ed efficienza le cessioni true sale, abbiamo allestito una piattaforma informatizzata dedicata con il supporto di Credit Change, progettata specificamente per la gestione di processi competitivi rivolti agli investitori. La piattaforma viene messa a disposizione anche delle singole banche consorziate, che possono utilizzarla per le loro operazioni. Un'ulteriore evoluzione prevista per il prossimo anno sarà quella di supportare le banche consorziate nella segmentazione strategica dei propri portafogli NPE, adattando di conseguenza le strategie di derisking alle loro esigenze specifiche.

Andiamo alle conclusioni, Avogadro che ruolo può svolgere una realtà come Luzzatti in quello che in diverse sedi la stessa Banca d'Italia ha definito come l'ecosistema delle banche locally significant?

L.A. Con uno sguardo all'immediato futuro, dal 2025 il Consorzio Luzzatti amplierà il proprio raggio d'azione introducendo nuovi servizi per le banche consorziate, oltre a quelli nell'area delle normative e dei controlli e alla gestione delle operazioni multioriginator nei crediti deteriorati e nella finanza.

Se la convergenza tra le nostre banche riuscirà a rafforzarsi, soprattutto nella condivisione e nello sviluppo delle partnership di prodotto, credo che la Luzzatti potrà rappresentare per le banche popolari less significant una modalità concreta e visibile per fare sistema e un'alternativa, non solo difensiva, rispetto alle aggregazioni.

Al di là della fornitura di servizi, il Consorzio infatti può aggregare risorse e competenze e consentire di condividere le strategie nei nuovi settori, che richiedono investimenti che solo dimensioni più elevate possono sostenere. Il progetto consortile rispetta l'autonomia decisionale e operativa delle banche, che mantengono la propria indipendenza a livello di governance, nelle scelte commerciali e nel rapporto con i clienti dei rispettivi territori. Se maturerà ulteriormente nelle banche la consapevolezza della complementarità del progetto rispetto alle proprie strategie stand alone, il Consorzio rappresenterà senz'altro una parte essenziale della soluzione strategica necessaria per tutelare le banche di piccole e medie dimensioni.

E adesso, per concludere veramente, vorrei sapere qualcosa di più personale su di lei. Come vede il suo futuro professionale?

L.A. Il mio obiettivo per il 2025 è quello di completare la fase di ampliamento delle attività del Consorzio, in modo da consentire alle banche di avere a disposizione per il futuro un fattore stabile di coesione a livello di categoria.

Per il mio futuro professionale vedo come sbocco naturale la possibilità di continuare a dedicarmi alle aree che hanno contrassegnato maggiormente il mio percorso bancario, come la pianificazione strategica e i crediti deteriorati. Il mio desiderio è di restare attivo in questi settori anche nella fase successiva.

Credo che nel settore bancario, anche per le banche less significant, sarà essenziale favorire la crescita di una nuova generazione di manager che possa apportare competenze aggiornate e un approccio imprenditoriale sempre più incentrato sui fattori innovativi, a fianco dei consueti valori del credito popolare. Solo così potrà proseguire, anche in futuro, la capacità di preservare la presenza delle banche di piccole e medie dimensioni, mantenendo il loro modello di business strategicamente valido e aggiornato.

Intervista a Massimo Famularo, Coordinatore Servizio NPE

Luzzatti

Dott. Famularo, si può presentare e spiegare il suo ruolo e di cosa si occupa in Luzzatti?

M.F. Da circa 4 anni coordino il servizio NPE occupandomi di tutte le attività inerenti al supporto alle banche azioniste (e ad alcune banche esterne less significant che aderiscono alle operazioni promosse dal consorzio) nelle iniziative consortili di de-risking, che includono le cessioni di crediti deteriorati a investitori istituzionali, a società veicolo di cartolarizzazione istituite ex legge 130/99 e, in misura minore, a fondi di Investimento alternativi. Il servizio cura anche le attività di monitoring agent per operazioni multioriginator realizzate in passato.

Cos'è questa piattaforma che avete messo in piedi e quali sono i vostri obiettivi?

M.F. Si tratta di uno strumento che abbiamo allestito con l'obiettivo di facilitare la gestione di processi competitivi che possono avere come oggetto singole posizioni, portafogli diversificati e anche notes emesse da veicoli di cartolarizzazione (in genere limitatamente alle tranche mezzanina e junior). La piattaforma consente di gestire in modo efficace e trasparente tutte le fasi dei processi competitivi e i rapporti con i potenziali acquirenti/investitori, con la possibilità di conseguire economie di scala e di scopo a beneficio delle banche azioniste.

Guardando indietro, come detto nel corpo dell'intervista ad Avogadro, troviamo sei cartolarizzazioni NPL col nome Luzzatti: ce ne sarà un'altra prossimamente? Quali altre operazioni avete in cantiere?

M.F. La settima operazione di cartolarizzazione NPL multioriginator è stata strutturata nel 2024 con closing nel mese di dicembre, con un GBV di oltre €200 milioni e 10 banche originator.

Intervista ad Eugenio Fortunio, Direttore Area Operativa

Luzzatti

Lei è il responsabile dell'Area operativa del Consorzio; ci può rappresentare in breve le attività svolte dalla sua struttura e alcune recenti iniziative che meritano di essere citate?

E.F. L'area Operativa del Consorzio ha il compito di governare il funzionamento della struttura dal punto di vista organizzativo e amministrativo, gestendo inoltre le attività riferite al settore normative e controlli (compliance, trasparenza, privacy, AML ecc.) a favore delle Banche consorziate.

La piattaforma delle attività e dei servizi del Consorzio si è ampliata negli anni garantendo, oggi, un livello di supporto molto importante per le Banche azioniste.

Tra i progetti consortili sviluppati nel 2024 mi sembra opportuno citare l'iniziativa nella Monetica, che ha rappresentato il classico progetto consortile con il quale l'unione delle Banche partecipanti ha consentito di raggiungere importanti obiettivi strategici ed economici in un settore specifico, coordinando i rapporti e con il partner di prodotto/servizio.

Il Consorzio Luzzatti intende favorire sempre di più queste occasioni di collaborazione tra Banche, con l'obiettivo di supportare lo sviluppo e la sostenibilità del loro business.

Nel Piano Operativo che abbiamo definito per il 2025 continueremo a sostenere questa strategia, con l'avvio di iniziative analoghe nel leasing finanziario, nel factoring e nei crediti speciali.

“Per un debitore, il miglior sistema per non pagare è non farsi trovare, fisicamente o patrimonialmente/redditualmente...”



Ecco perché dalla ultra trentennale esperienza di



nella gestione e recupero crediti, nel 2005 è nata:

N°1 nelle indagini
per recupero crediti



GRAZIE A



17° CVDAY

DAGLI IMPATTI DELLA NUOVA RIFORMA ALLA BLENDED FINANCE: LA CREDIT DISTRESSED INDUSTRY A CONFRONTO



Grande successo la **17^a edizione** del **CVDay**, evento di riferimento per l'intera **credit industry**, tenutosi lo scorso 21 novembre al Gadames57 di Milano, **che quest'anno si è presentato con un format completamente rinnovato**. Al centro dei dibattiti e delle attività, i temi della sostenibilità e delle tecnologie innovative, in un contesto che ha dato maggiore spazio alla partecipazione attiva del pubblico.



Gala Dinner, Grand Visconti Palace



Momenti di networking tra i partecipanti al Gala Dinner



Momenti di networking tra i partecipanti al Gala Dinner



Momenti di networking tra i partecipanti al Gala Dinner



Il Ringraziamento agli Sponsor del Gala Dinner

