

# VALUTAZIONE DELLA SOFFERENZA E PIANIFICAZIONE DELLA STRATEGIA DI RECUPERO

*determinare con maggior precisione possibile*

## PROBABILITÀ E TEMPISTICHE DI INCASSO

Lo strumento è la previsione gestionale volta ad una precisione che nel tempo si affina e cresce all'evolvere della pratica e al maturare di elementi informativi sempre più dettagliati



**PIANIFICAZIONE  
DEI FLUSSI DI CASSA**



**ELABORAZIONE  
DI UN CORRETTO *BUDGET***



**VALUTAZIONE  
E MITIGAZIONE DEL RISCHIO**

## ***DUE DILIGENCE***

**Rapida raccolta di informazioni relative al debitore e coobbligati. Accesso agli atti e alla documentazione del fascicolo.**

## ***CONTATTO CON IL DEBITORE***

**Raccogliere tutte le informazioni extra a completamento del fascicolo: accertamento dell' esigibilità del credito.**

- ✓ *Rintraccio utenze telefoniche*
- ✓ *Dati anagrafici*
- ✓ *Verifica residenza*
- ✓ *Informazioni reddituali e patrimoniali*
- ✓ *Accertamento protesti e pregiudizievoli*
- ✓ *Verifica procedure legali*

*In caso di necessità si procede con il consolidamento del diritto e si valuta la fondatezza di eventuali contestazioni o opposizioni della controparte*



***RENDICONTAZIONE  
IN TEMPO REALE  
DEI SISTEMI  
INFORMATICI  
PER LA GESTIONE  
DELLE ATTIVITÀ  
DI RECUPERO***

## **ULTERIORI VALUTAZIONI NECESSARIE:**

**TIPOLOGIA DEL CREDITO - IMPORTO - OBSOLESCENZA - FASE DELLA PRATICA**

**RECUPERO STRAGIUDIZIALE**



**RECUPERO GIUDIZIALE**

## VALUTAZIONE DELLA SOFFERENZA E PIANIFICAZIONE DELLA STRATEGIA DI RECUPERO

In una gestione ottimale del credito è fondamentale cercare di determinare, con la maggior precisione possibile, le percentuali e le tempistiche di incasso degli importi oggetto di recupero. Questo non solo per impostare la necessaria pianificazione dei flussi di cassa, ma anche per consentire l'elaborazione di un corretto *budget*, richiesto dalla presenza di capitali anticipati dal creditore. Si tratta di analisi necessarie, volte ad un'adeguata strategia di valutazione e mitigazione del rischio, elemento sempre più imprescindibile per poter restare efficacemente sul mercato.

Premessa valida per una visione aziendale standard, ma ancor più per quegli istituti (fondi, banche, finanziarie, assicurazioni, ecc.) che, operando nel settore della gestione finanziaria e/o dell'acquisto dei crediti, pongono a vario titolo la propria missione aziendale nella movimentazione fruttifera di ingenti volumi di denaro e di poste creditizie.

Strumento principe di questo genere di attività è sicuramente l'elaborazione di previsioni gestionali dotate di un elevato livello di accuratezza, con una precisione che nel tempo si affina e cresce, all'evolvere della pratica nel proprio percorso recuperatorio e al maturare di elementi informativi sempre più dettagliati.

Entrando maggiormente nel dettaglio, si osserva che, in una fase iniziale la pratica necessita di essere "istruita": è necessaria una accurata *due diligence* per raccogliere rapidamente i dati disponibili relativi al debitore ed eventuali co-obbligati, integrando i dati mancanti attraverso opportune informazioni commerciali e/o opportune procedure legali di verifica e di accesso agli atti, ma anche report reddituali e patrimoniali, ricerca e verifica di recapiti telefonici e residenza, infine anche la presenza di protesti o pregiudizievoli; insomma, necessita carpire quanto più possibile dai dati oggettivi al fine di inquadrare la situazione del caso specifico.

In seconda battuta, durante il contatto telefonico con il debitore, verranno utilizzate tutte le informazioni oggettive per raccogliere direttamente gli aspetti soggettivi del credito vantato, in particolare relativamente alla sua esigibilità. Si procede con il consolidamento del diritto e, qualora si presenti il caso, si valuta anche la fondatezza delle eventuali contestazioni/opposizioni della controparte. Tutte le informazioni raccolte dovrebbero essere rendicontate in tempo reale nei sistemi informatici per l'organizzazione e annotazione delle attività di gestione del credito.

Una volta completata la prima fase di acquisizione e di “on boarding”, ecco che la pratica può essere “studiata” e indirizzata alle varie fasi di trattamento, in dipendenza delle sue specificità: tipologia di credito, importo, obsolescenza, fase recuperatoria in cui si trova in quel momento, presenza o meno di contestazioni e/o di opposizioni, situazione oggettiva e soggettiva di obbligati e co-obbligati. Questa fase di studio ed il suo conseguente indirizzamento sono il cuore della strategia: infatti le successive scelte possono condizionare il buon esito del recupero.

A questo punto la pratica viene gestita in tutte le fasi del recupero stragiudiziale e giudiziale definite in sede di valutazione strategica. In base alle necessità potranno essere attivati gli strumenti previsti dalla normativa vigente, dal codice etico e dalle eventuali procedure e prassi previste nella *credit policy* interna, oppure del cliente: solleciti scritti, *phone collection*, decreti ingiuntivi, precetti, pignoramenti, 498, ecc. In questa fase è fondamentale, oltre alla ovvia e imprescindibile competenza tecnica specifica, che il professionista sia anche dotato di un'ottima capacità negoziale e di una spiccata empatia per procedere dell'azione di recupero. Qualora necessario, è importante anche la capacità di saper rivedere l'iniziale “strategia recuperatoria”, a fronte di eventuali evidenze riscontrate in corso d'opera.

Il professionista rendiconta le proiezioni di incasso e l'andamento del portafoglio agli opportuni reparti amministrativi preposti, valutando sia i piani di rientro già stipulati, sia lo stato di avanzamento delle trattative in corso, sia l'evoluzione delle attività giudiziali promosse e dei pignoramenti in corso di esecuzione. In questa fase sarà prezioso saper “leggere” lo stato delle controparti, l'andamento degli eventuali piani di risanamento in esecuzione e/o delle procedure fallimentari/concorsuali. In caso di ipoteche su beni immobili, sarà necessaria la verifica periodica degli eventuali rinnovi e le capienze immobiliari, condotte anche attraverso la lettura delle valutazioni OMI oppure analoghe. Nel caso di UTP sarà poi anche necessario un confronto costante con il debitore, per valutare insieme fattibilità e tenuta dell'eventuale piano di rilancio dell'azienda.

Come è facile dedurre da questa breve descrizione delle attività, la valutazione della sofferenza e la pianificazione dell'attività di recupero è una materia interdisciplinare, tutt'altro che semplice.

È perciò imprescindibile, per quei professionisti che intendono proporsi nel ruolo di gestori del credito sia in veste di *player* interni all'istituto che in veste di *outsourcer*, aver sviluppato un ampio bagaglio di competenze trasversali: doti recuperatorie, competenze economiche e contabili, capacità negoziali, competenze giuridiche focalizzate soprattutto sul diritto bancario e sulla crisi d'impresa, capacità di "leggere" le informazioni commerciali oggi disponibili sul mercato, conoscenze in ambito immobiliare (utili nel caso di credito bancario di tipo "secured") e perfino possedere alcuni rudimenti di pianificazione e controllo di gestione, condotti anche attraverso l'uso di opportuni strumenti informatici a supporto dell'attività.

Solo in questo modo il professionista sarà veramente in grado di elaborare un'efficace valutazione della sofferenza, unita ad un'adeguata e continua verifica/pianificazione dell'attività di recupero, che evolve al procedere della "storia della posizione".