

NON SOLO RECUPERO CREDITI

conoscere a fondo il debitore e affiancarlo, un nuovo approccio per
una trattativa stragiudiziale di successo

*L'obiettivo è il
bilanciamento
degli interessi:*

- maggiori opportunità per gli investitori
- nuove possibilità di risoluzione per il debitore

**OTTIMIZZAZIONE
DEI
RISULTATI**

NELL'ERA DELL'ETICO E SOSTENIBILE PIU' CHE MAI ANCHE IL SETTORE CREDITIZIO NECESSITA DI RIVEDERE I PROPRI APPROCCI: CIO' CHE PUO' REALMENTE FARE LA DIFFERENZA E' L'ATTEGGIAMENTO PROFESSIONALMENTE ETICO E SOSTENIBILE VOLTO ALLA COMPrensIONE DEL DEBITORE, PREOCCUPANDOSI DI CONOSCERLO ED AFFIANCARLO.

CHI E' IL DEBITORE?

Diventa debitore chi in un particolare momento di difficoltà non trova un interlocutore disponibile ad una reale, efficace e condivisa opportunità di rientro, rimanendo imbrigliato nella rigidità di prassi e meccanismi senza trovare una via d'uscita.

Nasce l'esigenza di valutare il concetto di opportunità anche per il debitore

LOAN MANAGER



Elabora la strategia ottimale volta ad una trattativa di successo, puntando a limitare i costi e ridurre i tempi di risoluzione.



Risolve la spinosa situazione del debitore, non ancora irrimediabilmente compressa, trasformandola in un'opportunità di investimento interessante.

NON SOLO RECUPERO CREDITI: conoscere a fondo il debitore e affiancarlo, un nuovo approccio per una trattativa stragiudiziale di successo

Con l'espressione "recupero crediti" si intende quell'insieme di attività volte al soddisfacimento di un soggetto nella propria pretesa creditoria, riportando sicuramente all'immaginario collettivo un'attività complessa, spesso svolta a discapito del "povero" soggetto debitore.

Si tratta di tutte quelle azioni poste in essere al fine di rivitalizzare un credito deteriorato, tramite gli strumenti forniti dalla legge per poterlo trasformare in un incasso futuro.

Sicuramente, l'attualità e l'enorme competizione all'interno del settore rendono più che mai necessario un nuovo approccio sistematico per i professionisti, prestando nuovi punti di vista ed analisi differenti a situazioni ormai consolidate.

Ciò significa più opportunità per gli investitori, ma anche nuove speranze per coloro che non riescono a fare fronte ai propri debiti.

È importante comprendere come si stanno muovendo le banche italiane per gestire questi crediti e cosa può fare il debitore se ha difficoltà a rimborsare un prestito e teme che la sua casa venga svaloriata all'asta.

Pensiamo, dunque, agli NPL come una macrocategoria in cui rientrano diverse tipologie di credito, difficili da recuperare, dove alla base troviamo sempre un debitore che ha difficoltà economiche.

L'obiettivo è trasformare queste sofferenze in opportunità di investimento interessanti, in particolare quando la situazione economica del debitore non è ancora irrimediabilmente compromessa.

- L'attività di recupero crediti stragiudiziale: l'importanza del debitore

Il recupero crediti stragiudiziale è l'insieme di tutte le attività volte a risolvere situazioni debitorie in modo veloce, relativamente poco complesso e, perché no, meno dispendioso. Consiste nel tentativo di riscossione di crediti insoluti liberi ed esigibili, puntando a limitare i costi e ridurre i tempi di risoluzione, portando avanti una sorta di mediazione che trovi il suo culmine in una trattativa di successo. *Condicio sine qua non* per questo tipo di attività è sicuramente una sorta di istruttoria del caso specifico, un insieme di indagini preliminari volte alla conoscenza del debitore. Si tratterà, in particolar modo, di verificare la reperibilità dell'obbligato tramite ricerche relative

all'individuazione del domicilio fiscale e no, e della residenza ufficiale. Fondamentale anche la verifica di tutti i dati anagrafici di maggiore interesse.

- Chi è il debitore?

Tra i vantaggi dell'affrontare una situazione debitoria complessa a 360 gradi, c'è anche quello di un'approfondita conoscenza del caso specifico. Un approccio puntuale ci insegna che solo in una minima parte dei casi il debitore è solamente un cattivo pagatore, un truffatore o un approfittatore che attraverso l'azione legale ripristinerà la propria posizione. Molto più spesso diventa debitore chi, in un particolare e contingente momento di difficoltà o di stasi, non ha trovato un interlocutore disponibile ad una reale, efficace e condivisa opportunità di rientro, chi in un certo senso rimane imbrigliato nella rigidità di meccanismi e prassi senza trovare una via d'uscita. È a questo punto che nasce l'esigenza di valutare il concetto di opportunità anche per il debitore.

Chiaramente insita nell'attività della gestione del credito vi è la massimizzazione del numero dei recuperi: raggiungere, dunque, un numero elevato di posizioni recuperate che si traducono in corrispondenti incassi per il singolo creditore-investitore. Questo, tuttavia, non deve essere l'unico punto di vista e soprattutto non può diventare l'unico obiettivo da perseguire a prescindere.

Come emerge dalla continua esperienza dei *Loan Manager*, gestire le sofferenze in maniera non solo sostenibile, ma contestualizzata alle reali possibilità dei soggetti coinvolti, facilita ed ottimizza anche i profitti.

Nell'era dell'etico e sostenibile, più che mai il settore creditizio manageriale necessita di rivedere i propri approcci; pertanto, ciò che può realmente fare la differenza è sicuramente un atteggiamento professionalmente etico e sostenibile anche alla comprensione del debitore, preoccupandosi di conoscerlo.

- Conoscere il debitore: un approccio etico e sostenibile

Concretamente, per realizzare tale approccio è necessario immergersi nella realtà del debitore al fine di carpire quante più informazioni possibili relativamente alla sua situazione economica e patrimoniale. Questo rappresenterà il pilastro portante della trattativa stragiudiziale e definirà inevitabilmente il perimetro della capacità di adempimento. I mezzi utili a reperire tali informazioni possono essere individuati nelle fonti ufficiali con ricerche accurate presso enti e agenzie specializzate e soprattutto abilitate.

La ricerca e raccolta di informazioni deve variare a seconda della natura del soggetto debitore, ovvero se persona fisica o giuridica; pensiamo, ad esempio, nel caso di persona giuridica, può essere interessante capire se vi siano società controllate o controllanti, o incorporate, mentre nel caso di persona fisica è fondamentale determinare attività lavorativa, situazione reddituale e presenza di proprietà immobiliari e mobiliari. Alcune di queste informazioni possono essere reperite nei primi contatti con il debitore stesso, che sarà in grado di fornire dettagli e particolari difficilmente reperibili dalle fonti ufficiali, andando a creare un patrimonio informativo prezioso e di importanza strategica sia per una trattativa efficiente, e soprattutto di successo, che per una reale stima delle possibilità di recupero.

Incisività ed efficacia, dunque, saranno possibili solo instaurando con il debitore un rapporto fondato su correttezza, trasparenza ed ascolto volti all'aumento di fiducia e stima reciproche.

L'attività del *Loan Manager*, figura in continua crescita, nasce per rispondere all'esigenza di progresso con lo scopo di offrire nuove soluzioni per il mercato del recupero crediti fornendo non solo sostegno ai creditori ma anche, e perché no, al debitore, in maniera completa e unica.

È, dunque, fondamentale modificare completamente le vecchie prospettive che storicamente vedono debitore e creditore come due parti contrapposte e "nemiche", per avvicinarsi ad un concetto di cooperazione e perseguimento di interessi comuni che può permettere di ottimizzare tempi e risorse.

Il compito del *Loan Manager* è, dunque, quello di applicare al caso concreto la strategia ottimale, stragiudiziale e/o giudiziale, volta alla massimizzazione del profitto in termini di soddisfacimento del creditore ed alleggerimento della posizione debitoria.

Non si tratta di una corsa al "legale", quanto più di una gestione *step by step* del caso specifico che vede come imprescindibile una prodromica fase stragiudiziale.