

6 Aprile 2019

Illimity entra nel servicing delle sofferenze bancarie

di Luca Gualtieri

Illimity allarga la propria attività al servicing con Neprix, una piattaforma specializzata su cui saranno accentrate tutte le attività di gestione, sia sugli npl acquistati direttamente dalla banca, sia per conto di terze parti. Il progetto è stato presentato a Palazzo Mezzanotte da Andrea Clamer, responsabile della divisione npl investment & servicing di Illimity.

Domanda. Come nasce il progetto di Neprix?

Risposta. Nel piano di Illimity è previsto il lancio di un servicer per gestire i crediti deteriorati. Avevamo due possibilità: o comprare una società o costituirne ex novo. Con Neprix abbiamo scelto questa seconda opzione, cercando di dare vita a una realtà molto diversa da quelle presenti oggi sul mercato italiano.

D. In che cosa consistono i tratti distintivi del progetto?

R. Abbiamo preferito la specializzazione ai grandi volumi. Per noi è essenziale avere un approccio verticale che ci consenta di valorizzare competenze specifiche. Ci siamo pertanto concentrati su leasing e real estate, con una focalizzazione particolare su industrial, retail, alberghi e logistica. Si tratta di

un approccio già abbastanza diffuso in Spagna e Uk, ma relativamente nuovo per un mercato come quello italiano. È bene precisare poi che Neprix non lavorerà solo per Illimity, ma anche per altri soggetti come banche, investitori o servicer.

D. Perché avete scelto di allearvi con It Auction?

R. It Auction è un soggetto molto attivo nel settore delle aste online di beni ripossessati del mondo distressed, con quattro portali di vendita, 500 mila utenti registrati e 1,2 miliardi di valore gestito. L'alleanza ci consentirà di completare la catena del valore a valle del processo di recupero, un'area ancora poco battuta dai servicer.



Andrea Clamer

D. Con queste ultime iniziative che aspetto assume la vostra unit npl?

R. Direi che queste iniziative la completano. Oggi la unit è strutturata su quattro aree: single name con ticket medio di 20-30 milioni, portafogli crediti, senior financing e servicing. Si tratta di divisioni autonome con squadre diverse e specializzate. Ritengo che oggi Illimity sia una delle pochissime realtà italiane a coprire tutti questi ambiti con un approccio specializzato e selettivo.

D. Com'è stato il mercato degli npl nel primo trimestre?

R. Dal nostro punto di vista il mercato si sta mostrando vivace. Il primario è ancora molto affollato. Anche il secondario si sta aprendo e c'è ampio spazio per l'attività di senior financing. Per quanto riguarda i recuperi, siamo al di sopra delle previsioni del business plan.

D. Nel mondo del servicing valuterete qualche ipotesi di aggregazione?

R. Non integreremo servicer vecchio stile. Semmai potremmo prendere in considerazione qualche fintech attiva in specifiche nicchie tecnologiche, ma al momento non c'è ancora nulla sul tavolo. (riproduzione riservata)