



# Credit Collection

La parola agli operatori

*26 febbraio 2019*

*Spazio Chiossetto  
Via Chiossetto 20, Milano*

- 1. Introduzione**  
Dott. Marco Pasini, Founder Agecredit ..... **Pag. 3**
- 2. Finanziamento del contenzioso e attività di recupero del credito:  
un nuovo strumento a disposizione di imprese e professionisti**  
Avv. Davide De Vido, Founder FiDeAL S.r.l. .... **Pag. 7**
- 3. La giurisprudenza nell'attività del recupero crediti: casi concreti,  
punti di attenzione e consigli operativi**  
Avv. Gianluca Della Gatta, Founder Studio Della Gatta ..... **Pag. 19**
- 4. Il recupero crediti: la regolamentazione del rapporto tra azienda e  
avvocato alla luce del c.d. "equo compenso"**  
Avv. Alessandro Renna, Founder e CEO 4cLegal ..... **Pag. 28**
- 5. Il contributo della tecnologia nel recupero crediti: alla scoperta  
della semplicità!**  
Dott.ssa Patrizia Sormani, Compliance Manager eWitness Italia S.r.l. .... **Pag. 34**
- 6. La rilevanza delle performance e delle policy di recupero crediti  
nelle operazioni di investimento**  
Avv. Ferdinanda Tanganelli, Legal Support Section Manager Kruk Italia S.r.l. .... **Pag. 51**
- 7. Conclusione**  
Avv. Alessandro Renna, Founder e CEO 4cLegal ..... **Pag. 61**

# INTRODUZIONE

## Premessa

Ad introduzione del convegno “Credit collection: la parola agli operatori”, vorrei innanzitutto rappresentare la trasformazione che ha riguardato l’industria del recupero crediti in Italia, settore che nasce nei primi anni Novanta, quando alcuni gruppi industriali e finanziari hanno iniziato ad utilizzare massivamente primordiali servizi di collection, prevalentemente domiciliare.

Negli anni che sono seguiti, la trasformazione del comparto è stata guidata da questi driver:

- Accrescimento di competenza delle imprese committenti e credit manager
- Avvento di nuovi strumenti tecnologici
- Aumento della disponibilità di informazioni commerciali
- Crisi finanziaria del 2008
- Regolamenti e provvedimenti normativi post-crisi 2008

In particolare, la messa in sicurezza post-crisi del mondo bancario/finanziario, ha prodotto una serie di interventi normativi, da Basilea 3 per giungere alle recenti linee guida della Banca Centrale Europea sui crediti deteriorati, che oltre ad una maggiore rigidità degli istituti sul piano della erogazione, ha indotto soprattutto in Italia, una accelerazione alla cessione dei crediti deteriorati (NPL) o relativamente deteriorati (vedi UTP).

L’accendersi del mercato NPL, ha conseguentemente comportato un rialzo generalizzato dei prezzi, scatenato dalla accesa competizione fra gli investitori (soggetti finanziari specializzati, fondi e player internazionali) apparsi massicciamente sul mercato italiano, attualmente uno dei più frizzanti mercati a livello mondiale.

## Qualche dato – da fonte UNIREC, VIII Rapporto 2018

Osservando il mercato italiano dei service nel 2017 sono 71,4 i miliardi di euro affidati alle imprese Unirec di cui recuperati 7,5 miliardi, gli NPL pesano per il 45% con un valore di circa 32 miliardi di euro, i cui 2/3 sono attribuibili al mondo bancario/finanziario, il resto prevalentemente alle utilities.

Facendo un raffronto con il 2007 (10 anni) i mld affidati erano 6.81 (10%) ed il valore recuperato non arrivava a 2.5 mld (33%), il ticket medio dei crediti gestiti passa da € 794 agli attuali € 2.039.

Il comparto in questi anni è stato soggetto ad una significativa crescita del fatturato, indice di uno sviluppo intenso delle attività soprattutto a supporto del credito di natura finanziario/bancaria, rispetto al classico mercato delle utilities e commerciale.

Va sottolineata la crescita ben maggiore della media dei servizi a supporto della gestione degli NPL, con l'ingresso di categorie di crediti sino a poco tempo fa ritenuti incredibili (Large Ticket, Leasing, Corporate).

## Dalla gestione stragiudiziale generica alla specializzazione

Negli anni Novanta l'attività dei service era alquanto basica, le imprese operavano prevalentemente in conto terzi con Licenza 115 TULPS, una attività dove dominava il recupero domiciliare in seguito superato dalla Phone Collection, molto contenuta l'attività legale, che verrà sbloccata dalla riforma Bersani del 2006/2007.

Il mercato degli NPL sino al 2010 vedeva la presenza di buyer medio/piccoli che operavano con licenza 106 TUB ed ex art. 115 TULPS, con capacità di investimento ridotta bilanciata dalla contenuta presenza di crediti da acquistare, e con la riforma degli intermediari finanziari del 2016, la maggior parte dei detentori di Licenza 106, per l'aumento della complessità normativa, ha preferito restituire la licenza e dedicarsi agli acquisti sul mercato secondario con una più semplice licenza 115.

Attualmente la situazione del comparto è decisamente più eterogenea e rispetto al passato troviamo molte più categorie di soggetti presenti:

- *Buyer 106 TUB – 115 TULPS (Banche, Fondi ed investitori finanziari)*
- *Service conto terzi generalisti*
- *Service specializzati (master legal, gestione asset immobiliari...)*
- *Società multinazionali del recupero crediti che agiscono con licenze italiane ed internazionali sia come investitori ma anche come service.*
- *Special service*
- *SPV - Veicoli di cartolarizzazione*

Anche le modalità di recupero si sono trasformate e il mercato richiede aziende service con una maggiore solidità strutturale ed organizzativa, per fare fronte alla più articolata natura dei crediti e alla necessità di adottare strumenti di recupero più complessi, senza trascurare le aumentate esigenze di compliance; tutto questo ha comportato per le imprese di dotarsi di figure professionali sempre più qualificate e con una formazione tecnica più elevata. È peraltro sintomatico che nel mondo del recupero crediti, per le attività più strategiche si tenda ad inserire ingegneri anziché legali, proprio per l'importanza che i processi hanno assunto rispetto alla mera procedura.

### **Gestione Industrializzata del recupero – Il ruolo strategico delle info e dell'analisi**

Una grande spinta alla trasformazione del comparto è stata prodotta dalla introduzione di nuovi strumenti tecnologici, che a loro volta hanno consentito di elaborare strategie e processi di recupero sempre più evoluti ed industrializzati; ad esempio il potenziamento delle attività giudiziali è stato reso possibile dalla introduzione dei processi di Master Legal, cioè l'industrializzazione del processo, dove sono stati adottati i modelli di gestione tipici del recupero extragiudiziale e traslati sul piano legale, con processi ed automatismi non consueti nel mondo giudiziale.

Vorrei evidenziare l'altro fondamentale aspetto che ha caratterizzato l'industrializzazione del comparto, ossia la maggiore reperibilità di informazioni sul debitore, arricchimenti informativi che non erano disponibili in questa misura ed a questi prezzi sino a pochi anni fa.

Informazioni che sono alla base degli strumenti di analisi che indirizzano l'attività di recupero, big data ed analisi predittiva guidano le decisioni operative e strategiche dei buyer e dei service, che non si limitano più ad applicare procedure operative standard, ma interpretano le info di cui dispongono per applicare la strategia operativa più consona al singolo caso, giustificando così l'investimento in una procedura più costosa rispetto ad una semplice azione di recupero telefonico o domiciliare.

Concludo proprio sottolineando che il futuro indirizzo del comparto, al di là della capacità delle imprese di innovare strumenti e processi, sarà prevalentemente condizionato dalle novità che emergeranno sul piano Normative - Tecnologie - Big data.

Grazie per l'attenzione.

**Dott. Marco Pasini, Founder Agecredit**



**FiD<sup>e</sup>AL**  
Finanziamento Dispute e Assistenza Legale

*Finanziamento del contenzioso e attività  
di recupero del credito: un nuovo  
strumento a disposizione di imprese e  
professionisti*

# *Third Party Litigation Funding e attività di recupero del credito*

## Cenni storici

- o *Antica Grecia: il «Sicofante» ovvero colui che, prezzolato, sosteneva le denunce, anche false, altrui.*
- o *Digesto romano: il «Calumniatores»; divieto di cessione della res litigiosa.*
- o *Codice Teodosiano: descrizione più minuziosa del «calumniatores»*
- o *Medioevo britannico (vero punto di partenza della evoluzione dell'istituto): processo mediante combattimento e combattenti professionisti.*
- o *In epoca recente, nasce in Australia negli anni '90 e si estende negli ordinamenti di common law e, successivamente (agli inizi degli anni 2000), negli ordinamenti romanistici di matrice germanica (Austria e Germania in particolare).*

## Il Finanziamento del Contenzioso: definizione

*Contratto mediante il quale un soggetto, il finanziatore professionale, assume il costo (tutto o parte) di una controversia di terzi, ossia di una controversia nella quale egli non ha alcun interesse, ed il rischio (tutto o parte) dell'eventuale esito negativo della lite; tutto ciò in cambio di una controprestazione che usualmente consiste in una percentuale della ragione vittoriosa.*

## *continua...: elementi caratteristici*

- *Contratto atipico ed aleatorio*
- *Il finanziatore non ha interesse nella controversia (imparzialità)*
- *Il finanziatore assume i costi ed il rischio dell'esito della lite*
- *Contratto a prestazioni corrispettive*

## *continua...: aspetti principali del litigation finance*

- *Effettività dell'accesso alla giustizia*
  - *a quanti non hanno le risorse economiche*
  - *a quanti, pur avendo le risorse economiche, pianificano diversamente il loro impiego*
- *Valutazione "aggiuntiva" del caso concreto*
- *Vantaggio per il professionista incaricato dal beneficiario*

*continua...: e nel recupero del credito?*

- *Strumento adatto per recupero di crediti singoli o multipli*
- *Strumento adatto per recupero di crediti concorsuali*
- *Rende più efficiente l'attività di recupero del credito*
- *[Avvantaggia il professionista incaricato]*

## *Il Finanziamento del contenzioso: le parti*

- *Il richiedente / beneficiario finanziato*
- *Il finanziatore (oggi professionale)*

## *continua...: le singole fasi*

### *o Fase precontrattuale*

- *Accordo di riservatezza e confidenzialità*
- *Presentazione della domanda di finanziamento con allegati*

### *o Fase della valutazione della domanda*

- *Il finanziatore conduce una due diligence per valutare la meritevolezza della domanda e, quindi, la finanziabilità*

### *o Fase della conclusione del contratto*

- *Proposta economica*
- *Clausole particolari (termination clause, veto clause ecc...)*
- *Accordo per singole fasi del contenzioso*

## *continua...: le principali obbligazioni.*

### *o Le principali obbligazioni del finanziato*

- *Obbligo di informativa precontrattuale e di informativa contrattuale*
- *Pagamento del prezzo*

### *o Principali obbligazioni del finanziatore*

- *Pagare le spese tecnico/ legali della lite e, laddove abbia assunto il rischio del giudizio, rifondere le spese di controparte*

## Contatti



Via IV Novembre 24B  
31058 Susegana (TV)  
tel. 0438 445262  
ufficio@avvocatodevido.it



Via IV Novembre 24B  
31058 Susegana (TV)  
tel.: +39 0438 18 40 071  
[info@fideal.it](mailto:info@fideal.it) -  
[www.fideal.it](http://www.fideal.it)

*Grazie per la vostra attenzione!*



STUDIO LEGALE  
DE VIDO

**FiDeAL**  
Finanziamento Dispute e Assistenza Legale

# CREDIT COLLECTION

## La parola agli operatori

La giurisprudenza nell'attività del recupero crediti: casi concreti, punti di attenzione e consigli operativi

# CREDIT COLLECTION

## La parola agli operatori

- Il ruolo del credito nella vita dell'impresa:– dai processi di monitoraggio e gestione interna all'affidamento al legale esterno
- Il recupero giudiziale – criticità: i tempi della giustizia, gli orientamenti della giurisprudenza di merito
- La gestione giudiziale: dalla diffida di pagamento alle azioni esecutive: efficienza dei processi e delle strategie – spunti operativi

# RUOLO DEL CREDITO NELLA VITA DELL'IMPRESA

- la corretta gestione del credito come **processo incidente nell'equilibrio di cassa e di finanza**
- la valutazione **preventiva** del **rischio credito**, in funzione dell'attività svolta, della tipologia di mercato e di clientela, risulta essere **fondamentale** per una sana e prudente amministrazione
- gli operatori del **settore commodities trading** e i resellers di energie sono **particolarmente esposti al rischio credito**: la carenza di valutazione, pianificazione e gestione del credito ha portato molti operatori – specie quelli meno strutturati e privi di adeguate coperture bancarie – ad irreversibili **crisi di liquidità**, alla totale perdita di clientela, **all'insolvenza**

# GESTIONE OPERATIVA INTERNA

## PREVENTIVA

- Credit Rating
- **Assicurazione credito**

## IN CORSO DI RAPPORTO

- Monitoraggio costante dei **clienti storicamente problematici** (procedure – liquidazione)
- Gestione tempestiva **degli insoluti**
- Organizzazione di processi informatizzati per
  - l'automazione dei solleciti di pagamento
  - la risoluzione di eventuali contestazioni / reclami

# ESITI GESTIONE INTERNA

## RISOLUZIONE

### Accordo - Concessione dilazione di pagamento

- Scrittura ricognitiva del debito
- Corresponsione interessi di dilazione
- Richiesta di eventuali garanzie

## AFFIDAMENTO AL LEGALE ESTERNO

### Fornire corredo documentale completo

- Contratti – fatture – estratti conto – estratti autentici scritture contabili
- Visure camerali – bilanci
- Istruttoria su storie contrattuali complesse – reclami / contestazioni

# CRITICITÀ GESTIONE GIUDIZIALE

**I tempi della giustizia** agevolano l'**abuso** dello strumento oppositivo, corroborato dall'atteggiamento della giurisprudenza, in molti casi, ancora particolarmente garantista:

- applicazione poco rigorosa dell'art. 648 c.p.c. – introduzione di valutazioni di **«opportunità»**
- valorizzazione di **contestazioni giudiziali di tenore generico e/o inconferente**
- analisi **sommara** degli elementi **posti a fondamento del credito azionato**
- affidamento alla **Magistratura Onoraria** di prima nomina - non adeguatamente specializzata – di questioni di non modesto valore economico e di relativa complessità tecnica

# EVITARE IL CONTENZIOSO

## Strategie volte alla risoluzione stragiudiziale

- diffida di pagamento contenente invito alla promozione congiunta delle **ADR**
- riscontro puntuale alle contestazioni avversarie volto alla definizione stragiudiziale della lite privilegiando:
  - atto ricognitivo unilaterale (anche per le implicazioni di natura fiscale – imposta di registrazione)
  - l'assistenza di garanzie
  - in caso di mantenimento del rapporto contrattuale, previsione della puntualità nel pagamento delle successive scadenze ordinarie (ad es. fatture di ciclo) a pena di decadenza dal beneficio

# PREPARARSI A GESTIRE IL CONTENZIOSO

Nella **richiesta monitoria** evidenziare e valorizzare gli elementi utili ad ottenere la clausola di provvisoria esecuzione dell'ingiunzione

spendere l'eventuale atto ricognitivo del debito, anche con dilazione parzialmente onorata e/o con riferimento ad eventuali fatture scadute ma non incluse nella medesima

estrapolare dalle risultanze del registro delle imprese e/o dai bilanci di esercizio del debitore le circostanze rivelatrici del pericolo al soddisfacimento del credito (liquidazione volontaria – cessione dell'azienda – omesso deposito bilanci – squilibrio finanziario – inconsistenza patrimoniale)

# LA NEGOZIAZIONE – IL MONITORAGGIO

## La clausola di provvisoria esecuzione dell'ingiunzione

- Costituisce **la principale leva negoziale in sede contenziosa**. Puntare a sfruttarla al massimo al fine di ottenere, al tempo stesso, **l'abbandono del giudizio ed il recupero del credito**: Rinuncia all'esazione coattiva per l'intero e concessione di dilazione o stralcio a fronte della rinuncia al giudizio di opposizione
- La **refrattarietà della debitrice** rispetto alla provvisoria esecuzione è sintomatica della sua **sostanziale incapacienza**:
  - in corso di causa, **monitorare la debitrice** (scioglimento – liquidazione – procedura concorsuale - cancellazione);
  - valutare il deposito di una **istanza di fallimento** quale strumento di stimolo ovvero quale percorso finalizzato al **recupero delle componenti fiscali del credito**



---

**Credit Collection**  
La parola agli operatori

---

***Milano - 26 febbraio 2019***

# Equo compenso, il punto di partenza

## *Normativa vigente*

### FONTE:

Legge n. 172/2017, successivamente modificata dalla l. n. 205/2017.

### AMBITO DI APPLICAZIONE:

Rapporti regolati da **convenzioni predisposte unilateralmente dall'impresa** cliente quando essa è:

- una banca
- una compagnia assicurativa
- **una impresa non PMI o microimprese**

### PREVISIONI CHIAVE:

- **Equo compenso in senso stretto.** Si intende un compenso «**proporzionato**» alla qualità e quantità del lavoro svolto e al contenuto e alle caratteristiche della prestazione legale nonché, in ogni caso, conforme ai parametri previsti con decreto del Ministero della Giustizia.
- **Clausole vessatorie.** Si tratta di un catalogo tassativo di previsioni delle quali l'avvocato può far valere la nullità.
- **Sanzioni.** Nullità della clausola che stabilisce compenso non equo e rideterminazione giudiziale del compenso dovuto. Nullità delle clausole vessatorie.

# Equo compenso, rischi e approcci

## *Possibili soluzioni*

### IL RISCHIO:

Se la convenzione prevista dal cliente non prevede un compenso effettivamente «equo», il rischio è che l'avvocato possa agire contro il cliente per chiedere, in sostanza, il pagamento di un importo pari alla **differenza tra il compenso pattuito e il compenso «equo» ai sensi della normativa**.

Il rischio è quindi quello di **soppravvenienze passive** che assumono dimensioni significative –tipicamente- per tutti gli operatori con importanti volumi di contenzioso, tipicamente nel settore del **recupero crediti**.

### LA DOMANDA:

Come determinare un compenso «equo» e ridurre i rischi legati alla nuova normativa?

### LE DUE SOLUZIONI POSSIBILI:

1. Rivedere le convenzioni cercando di renderle sufficientemente **flessibili** da rispettare non solo i parametri del Decreto Ministeriale ma anche il requisito di «**proporzionalità**». Difficile.
2. Superare lo schema delle «**convenzioni unilaterali**». Fattibile, anche con altri vantaggi.

**N.B. Qualche operatore non sta facendo nulla...**

# Equo compenso, problemi e soluzioni

## *Il Beauty Contest Digitale*

Il Beauty Contest Digitale è una procedura competitiva che si svolge sostanzialmente in questo modo.



Seguendo questo schema, l'azienda non impone alcun compenso, ma piuttosto si limita a recepire l'offerta che ritiene migliore. I compensi concordati a seguito di un beauty contest non sono soggetti alla normativa in materia di equo compenso. N.B. Il beauty contest deve avvenire secondo il criterio dell'offerta libera (no massimo ribasso).

# IL BEAUTY CONTEST DIGITALE

## *Altri benefici*

### COMPLIANCE

Soddisfare i requisiti di processo stabiliti nelle policy aziendali relative all'acquisto di servizi. **Trasparenza, tracciabilità e concorrenza** sono principi fondamentali citati in tutti i modelli organizzativi degli operatori strutturati e codificati nella recente ISO 37001:2016.



### QUALITÀ

Assicurarsi di acquistare il **servizio legale o fiscale migliore per le esigenze aziendali**. Il beauty contest digitale consente di acquisire tutte le informazioni necessarie per compiere una scelta puntuale e ponderata, lasciando **evidenza di un iter logico e oggettivo** per la scelta dell'avvocato più adatto nell'interesse dell'azienda.



### MERCATO

Solo comparando diverse proposte si può determinare il compenso «**di mercato**». Spesso le imprese gestiscono il tema compenso chiedendo «**sconti**»: questo non porta necessariamente a compensi di mercato. L'avvocato è colui che meglio di chiunque altro (incluso il cliente) può indicare quale sia un compenso soddisfacente.



### EFFICIENZA

**Risparmiare tempo** nella gestione dei processi di selezione dei professionisti esterni, che non è attività core per le direzioni legali. La **digitalizzazione** e la **standardizzazione** permettono di risparmiare risorse preziose da utilizzare laddove è veramente utile. Il supporto, anche integrale, di un operatore specializzato può fare il resto.





**GRAZIE PER L'ATTENZIONE**

**4c s.r.l.**

C.so Buenos Aires 90, 20124 – Milano

Tel: 02/84075221

[info@4clegal.com](mailto:info@4clegal.com) | [www.4clegal.com](http://www.4clegal.com)

Avv. Alessandro Renna | [alessandro.renna@4clegal.com](mailto:alessandro.renna@4clegal.com)



---

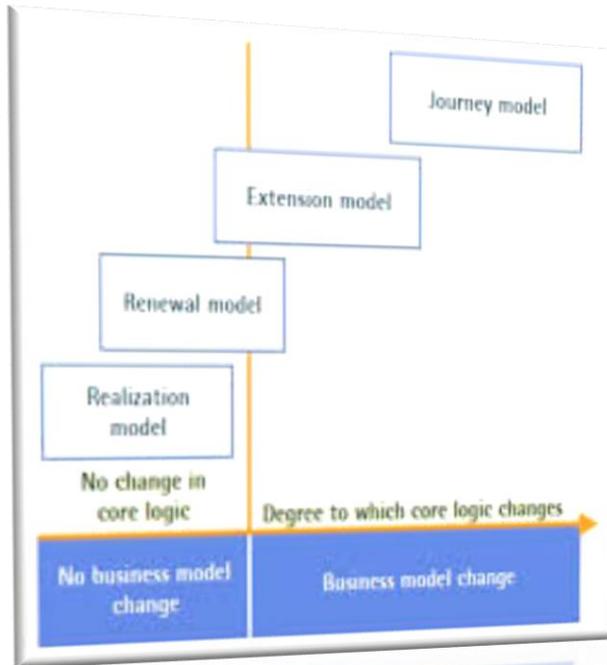
# **IL CONTRIBUTO DELLA TECNOLOGIA NEL RECUPERO CREDITI**

---

ALLA SCOPERTA DELLA SEMPLICITA'!

Grazie ad una recente indagine promossa dalla società Euler Hermes su scala internazionale, è emersa con maggiore chiarezza la situazione relativa al recupero crediti a livello globale. Lo scenario complessivo, nel quale sono stati coinvolti 50 paesi, vede l'Italia posizionarsi al **ventottesimo posto**, affiancata da Colombia e Singapore. **A determinare la classifica sono stati principalmente tre fattori chiave: le pratiche e le abitudini di pagamento, i procedimenti giudiziari e le procedure legate alle insolvenze aziendali. In Italia recuperare un credito è più difficile che in Grecia e Romania infatti il tempo medio di incasso di un credito è oltre i 100 giorni.**

Tra **le cause** principali vi sono la **debolezza del sistema legislativo, l'eccessiva burocrazia nelle procedure amministrative, ritardi e costi procedurali elevati oltre all'elevato tasso di ritardo nei pagamenti. Un tale scenario, rende immediatamente evidente l'importanza di affrontare ogni situazione con prontezza e con precise strategie affidandosi per tale attività a professionisti e strumenti capaci di gestire al meglio le procedure di recupero crediti.** eWitness Italia è stata invitata a parlare al convegno organizzato da 4cLegal dedicato al credit collection; **focus dell'intervento saranno gli approcci e le possibili soluzioni operative, fino a spiegare come e perché, soprattutto con l'avvento degli NPL (Non-Performing Loan, crediti deteriorati), la tecnologia è un valido strumento da utilizzare per gestire al meglio l'attività di recupero credito.**



I cambiamenti indotti dal digitale richiedono alle aziende di ripensare e innovare in maniera sostanziale i propri **modelli di business**.



## RECUPERO CREDITI & TECNOLOGIA

E' possibile applicare la tecnologia anche nel settore del recupero crediti traendo vantaggi come (Rif. art. 2):

- efficienza
- riduzione dei costi
- contrazione del margine di errore
- mappatura e fruibilità informazioni

## IL NOSTRO APPROCCIO

- know-how legale applicato in tecnologia (Rif. Art. 3)
- massimi standard di sicurezza digitale



## IT4LEX

Piattaforma web per il recupero crediti e una gestione ottimale dell'intera pratica.



---

IT4LEX è lo **strumento digitale** realizzato **per Avvocati – Studi legali, Società di recupero crediti e Società di factoring.**

# Cosa può fare?

A hand is shown placing a wooden block labeled 'KPI' on a staircase made of wooden blocks. A man in a purple shirt and black pants is walking on the steps. The background is dark with white line drawings of business icons: a dollar sign, gears, a bar chart, a pie chart with segments labeled A, B, C, D, E, and puzzle pieces.

Gestisce  
in maniera smart  
l'intero iter  
procedurale di una  
pratica offrendo  
**prestazioni  
ottimali e  
semplicità di  
utilizzo.**



Login



E-mail \*

valentina.folli@sng.it

Password \*

.....

CONFERMA

HAI DIMENTICATO LA PASSWORD?

L'**accesso** utenti è completamente **web**  
con un interfaccia di ultima concezione.  
**Non occorre prevedere installazioni.**  
Previsti diversi privilegi di accesso.

### Step della pratica

- LE PARTI
- CREDITO
- ^ FASE STRAGIUDIZIALE
  - ESITO FASE STRAGIUDIZIALE ●
  - ▼ PREDISPOSIZIONE DECRETO INGIUNTIVO ●
  - ▼ RICORSO PER DECRETO INGIUNTIVO ●
  - ▼ FORMULA ●
  - ▼ PRECETTO ●
  - ▼ PIGNORAMENTO ●
  - ▼ PROCEDURE CONCORSUALI ●

Guida il professionista nella **compilazione** della pratica, nella **raccolta** dei documenti e negli **step** da intraprendere.

## Documento e Mandato

### Documento conferimento poteri al legale rappresentante

CARICA

### Mandato

CARICA

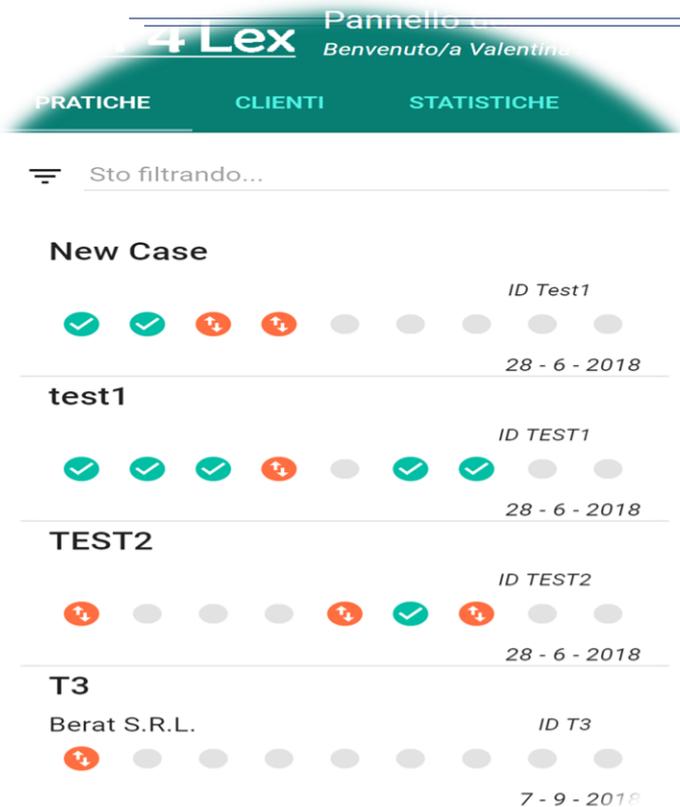
---

Consente la **condivisione** dei dati del procedimento tra le parti interessate ovvero tra il creditore, l'avvocato del creditore e l'avvocato del debitore.

### Informazioni riguardo al legale rappresentante del creditore

AVVIA STEP

SALVA



Fornisce il **monitoraggio** dello **stato di avanzamento** della pratica nel rispetto dei termini e tempi di legge.

## RICORSO PER DECRETO INGIUNTIVO

*Questo step deve/può essere compilato dall'operatore*

Tribunale

\*

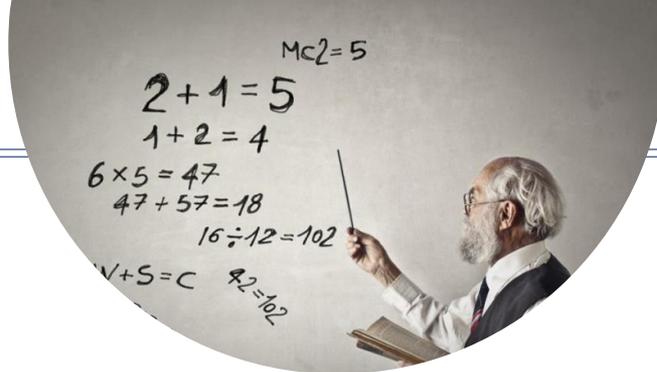
Selezionare un tribunale!

Genera ricorso per decreto ingiuntivo

Select export template

EXPORT

Riduce il margine di errore perchè è in grado di **estrarre i dati variabili generando** in maniera automatica i **documenti** necessari per la procedura.



Fase Stragiudiziale

Assigned to

Email

Contenitore di default

valentina.folli@sng.it

Copia di default

Contenuto di default

Gentile Valentina Folli ,

Con la presente le comunico che futuro srl non ha/hanno provveduto al pagamento.

rti,

Valentina Folli

INVIA

- Effettua il **calcolo automatico degli interessi**
- Consente **l'invio di comunicazioni** tra le parti



## Formati documenti

.rtf

- **Rich Text Format** è un formato per lo scambio di testo e grafici. Diversi Word Processor sono in grado di leggere e salvare file in questo formato

.ps

- Adobe **PostScript** è un Page Description Language ed è un linguaggio ottimizzato per la stampa di testo e immagini. Consente di descrivere le immagini e il testo da stampare in un formato indipendente dalla stampante (ad esempio per la soluzione)

---

La Generazione documenti avviene in formato RTF.

**Workflow configurabile**, adattabilità rapida a nuovi documenti.



- 
- 1) **Successo nel recupero** del credito
  - 2) **Efficienza di processo**
  - 3) **Diminuzione dei tempi** di gestione di una pratica e di conseguenza dei **costi**
  - 4) **Aumento di business**
  - 5) **Fidelizzazione del cliente**

## Leggi anche:

«[L'integrazione tra software nel mercato legale](#)»

## Guarda anche:

«[eWitness Srl](#)»

«[Analisi del contesto italiano nell'ambito del recupero crediti](#)»

«[Il contributo della tecnologia nel recupero crediti](#)»

«[IT4LEX:efficienza e semplicità nella gestione del recupero crediti](#)»



---

**GRAZIE!**

Dott.ssa Patrizia Sormani  
Compliance Manager  
eWitness Italia Srl  
[italia.office@ewitness.eu](mailto:italia.office@ewitness.eu)  
02.637889934

Seguici sulle nostre pagine social ufficiali:





# La rilevanza delle performance e delle policy di recupero crediti nelle operazioni di investimento

Ferdinanda Tanganelli - Milano, Spazio Chiossetto, 26.02.2019



## Recupero crediti e NPL

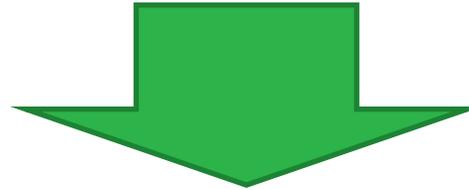


- Quali sono gli elementi rilevanti nell'attività di recupero e le sinergie che si instaurano con l'attività di valutazione, acquisto e gestione di un portafoglio di crediti?



## Recupero crediti e NPL - 1

### Tipologia di credito

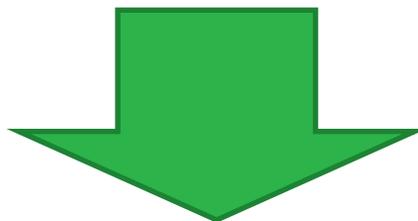


Suddivisione portafoglio in cd. *Clusters*:

- ***Retail / Corporate*** in base alla natura giuridica della parte debitrice
- ***Unsecured / Secured*** in base alla garanzia prestata sulla posizione da recuperare
- ***Small Ticket / Large Ticket*** in base al valore della posizione

## Recupero crediti e NPL - 2

*Aging medio quale anzianità delle posizioni che compongono il portafoglio*

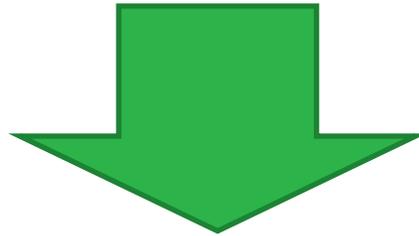


Incidenza diretta sulla lavorazione e sul timing di recupero

- ***Bassa anzianità*** = recupero stragiudiziale con maggiore strategia transattiva
- ***Elevata anzianità*** = recupero giudiziale con maggiori costi e tempistiche ma con più garanzie in termini di prescrizione

## Recupero crediti e NPL - 3

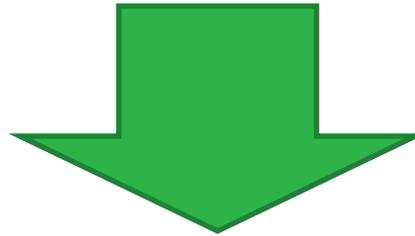
### Dislocazione geografica



- **Fattore socio – economico** => le diverse macroaree economiche hanno rilevanza decisiva già nella fase di valutazione della strategia da seguire nel singolo caso
- **Fattore tempo** => dislocazione dei Fori impatta sulle tempistiche delle azioni legali

## Recupero crediti e NPL - 4

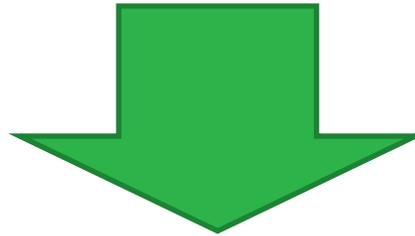
*Costi (recupero legale)*



- *Tipologia di credito da recuperare => analisi costi di procedura*
- *Impatto diretto sulla curva di investimento e sul prezzo di acquisto*

## Recupero crediti e NPL - 5

### Negoziazione con la cedente



- Cluster = documentazione probatoria essenziale
- Aging = garanzie sull'esistenza, liquidità e mancata prescrizione dei crediti => retrocessione dei casi
- Dislocazione geografica = garanzie sulla correttezza dei dati dei debitori
- Costi = meccanismi di corretta presa in carico in relazione alla data di cessione

## Recupero crediti e NPL - 6



## Recupero crediti e NPL - 7



CODICE DI CONDOTTA  
PER I PROCESSI DI GESTIONE  
E TUTELA DEL CREDITO

Maggio 2007





**Grazie per la vostra attenzione!**

Milan, 26.02.2019



# CONCLUSIONI

Parlare di credit collection oggi significa occuparsi di un tema di estrema attualità, ma non solo.

Il recupero crediti è oggi interessato da fenomeni normativi (equo compenso), evoluzioni tecnologiche (software, intelligenza artificiale) e soluzioni di gestione particolarmente innovative (finanziamento dell'attività di recupero). Non mancano orientamenti giurisprudenziali talora poco conosciuti che possono decidere, in un senso o nell'altro, l'esito dell'attività giudiziale di recupero (extrema ratio), con ricadute importanti in operazioni finanziarie che vedono nel credito l'asset sottostante (cartolarizzazioni).

Siamo insomma di fronte a un vero "crocevia" di tematiche, rispetto alle quali sono oggi richieste competenze integrate tanto tecniche quanto manageriali.

Di questo abbiamo avuto modo di parlare con esperti del settore, ma soprattutto con operatori che tutti i giorni si misurano con le complessità della materia alla ricerca dell'eccellenza tanto nelle performance di recupero quanto nell'efficienza dei processi.

Il risultato è stata una giornata che ha consentito ai presenti, anche grazie a un vivace e animato dibattito, di acquisire nozioni e spunti concreti per migliorare il lavoro di tutti i giorni.

Non mancherà una nuova edizione dell'iniziativa, nella quale fare il punto sugli sviluppi già in corso e sulle prospettive disegnate dal mercato.

Un sincero ringraziamento di 4cLegal va a tutti i relatori per la concretezza e profondità dei loro contributi.



**4c s.r.l.**

C.so Buenos Aires 90, 20124 - Milano

Tel: 800136094

[info@4clegal.com](mailto:info@4clegal.com) | [www.4clegal.com](http://www.4clegal.com)