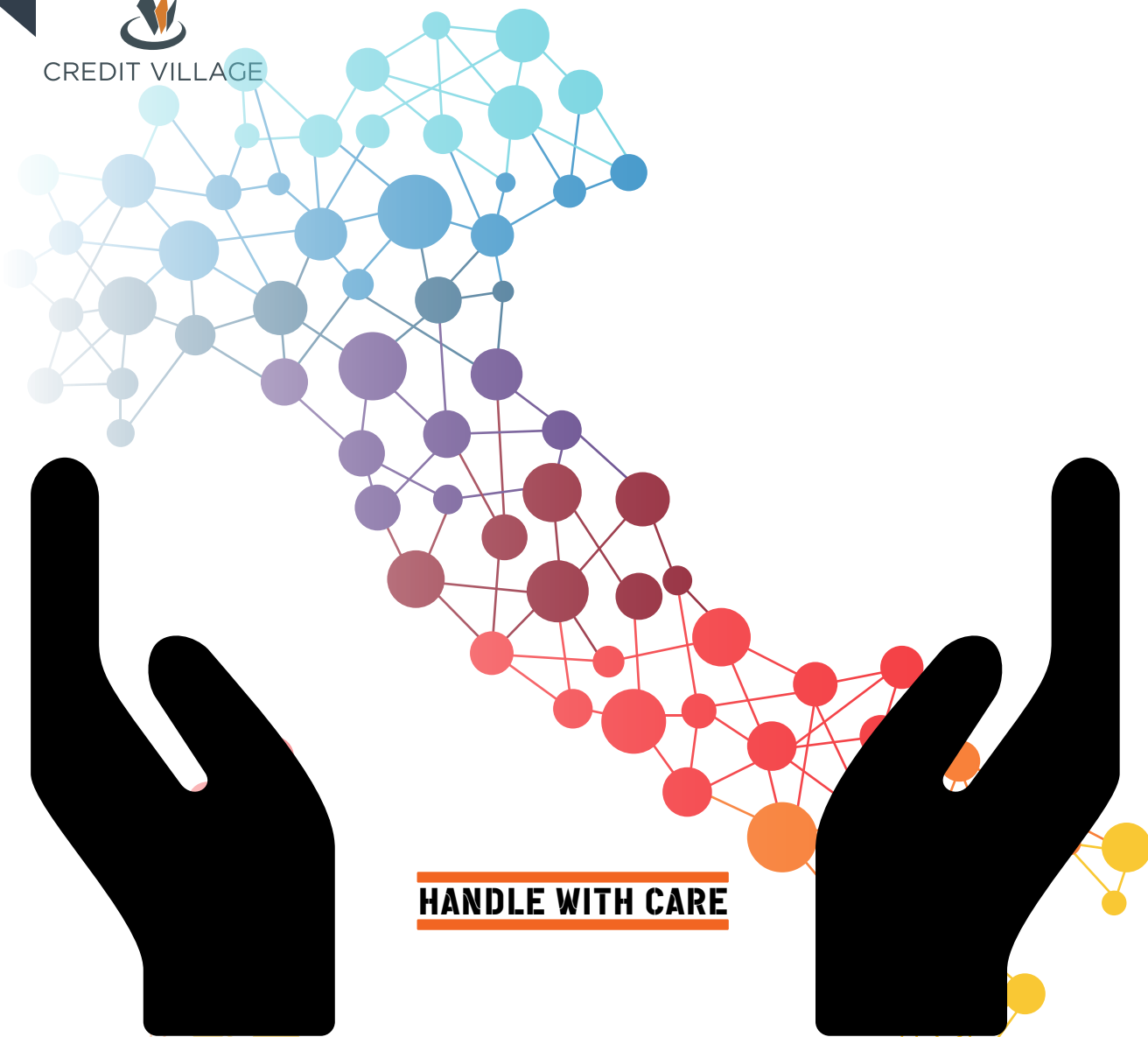




**NPL INVESTING
& COLLECTION
SUMMIT**



CREDIT VILLAGE



HANDLE WITH CARE

PORTFOLIOS, PLATFORMS AND SERVICERS FOR SALE

MARKETPLACE ITALY

13 APRILE 2017
MILANO PALAZZO MEZZANOTTE





PORTFOLIOS, PLATFORMS AND SERVICERS FOR SALE MARKETPLACE ITALY

Cresce il fermento nel mercato italiano degli **NPL** e dei **distressed debts ed assets**.

Se prima l'interesse era rivolto solo ai portafogli, oggi a passare di mano sono anche le *piattaforme* ed i *servicers*, ed il mercato italiano si sta confermando sempre più complesso con connotati totalmente diversi da quelli di ogni altro paese.

Attraverso speech, interviste, tavole rotonde e workshop il **Summit** affronterà gli aspetti più nevralgici e critici dei processi di acquisizione e gestione, cercando di fornire agli operatori un quadro chiaro che possa consentire ai players ed agli investitori, soprattutto esteri, di sfruttare le opportunità contenendo i rischi.

Dopo la presentazione dell'**Osservatorio Nazionale Npl Market di Credit Village**, seguiranno le tre sessioni principali, alle quali si affiancheranno workshop e attività di networking.

SESSIONE 1

La valutazione dei portafogli ed il processo di vendita per una transazione WIN-WIN

Nelle varie fasi del processo di cessione di un portafoglio crediti, molte aree potrebbero essere oggetto di miglioramento. Dalla preparazione del portafoglio stesso, alla scelta dei potenziali investitori, dalle fasi di due diligence a quelle contrattuali.

All'interno di questa sessione si darà vita ad un costruttivo confronto fra originators, investors e advisors volto ad indagare i vari aspetti del processo di vendita, e a fornire spunti utili alla conclusione di operazioni che soddisfino reciprocamente, e nel tempo, gli attori coinvolti.

- Quali sono le principali resistenze che frenano l'originator a mettere in vendita i propri portafogli

- Come può l'originator migliorare e qualificare l'asset informativo e la struttura del portafoglio in cessione, per renderlo più appetibile
- Come si strutturano contratti di compravendita che possano ridurre le tempistiche di closing e garantire le parti anche nel futuro
- Quali sono i set informativi utili all'investitore per poter "prezzare" al meglio un portafoglio
- Quali sono le aree di rischio più sensibili per l'investitore nel processo di acquisizione
- Come si migliora lo scambio informativo nelle singole fasi del processo
- Quali sono le differenze nei processi di cessione e DD fra portafogli Secured, Unsecured e SMEs
- Quali sono i principali aspetti contrattuali del closing

SESSIONE 2

Servicing: the key to success

Conclusa la transazione, l'onere di rendere l'investimento profittevole viene trasferito totalmente all'area operation. Pertanto il servicing e la collection rappresentano inevitabilmente i fattori di successo o di insuccesso dell'operazione. Negli ultimi 24 mesi si sono decisamente intensificate le operazioni di acquisizione di servicers italiani da parte di players internazionali. Ma non mancano players che preferiscono costruirsi una propria struttura, ed altri che scelgono per il full outsourcing.

Nel corso della sessione: i principali operatori racconteranno e si confronteranno sulle diverse modalità di approccio al mercato italiano.

- Come e perché sono stati acquisiti servicers e piattaforme
- Perché si è scelto il Full outsourcing
- Perché creare una piattaforma ex novo

SESSIONE 3

Asset management

L'attività di gestione degli asset acquisiti è direttamente correlata al *servicing*, ed altrettanto determinante per l'ottimizzazione e valorizzazione dell'investimento.

La complessità dei portafogli e del mercato del recupero in generale, richiede necessariamente l'adozione di strategie e *work flow* gestionali e di *collection* molto diversificati.

In questa terza parte i principali *specialist* del settore si confronteranno sulle fasi più delicate del processo.

- L'acquisizione dei dati e la gestione documentale dall'originator *post closing*
- *Skiptracing e investigazioni*: limiti, rischi ed opportunità nell'utilizzo
- *Phone collection, field collection e judicial*: come e quando utilizzarli
- La selezione mirata dei *sub-servicers*

PROGRAMMA DELLA GIORNATA

- 9.00 - 9.45** Registrazione partecipanti e Welcome Coffee
- 9.45-10.00** Presentazione *dell'Osservatorio Nazionale Npl Market di Credit Village*
- 10.00-10.15** Introduzione ai lavori: *il mercato NPL in Italia* a cura di Massimo Famularo esperto in sofferenze bancarie

Tavole Rotonde moderate da VITO RUSCIGNO, Associate Partner PWC

10.15 - 11:15 SESSION 1

La valutazione dei portafogli ed il processo di vendita per una transazione WIN-WIN

Corrado Angelelli Partner **Freshfields Bruckhaus Deringer**, Andrea Clamer Head of Npl Division **Banca Ifis**, Giuseppe Sibilla General Manager **BPER Credit Management**, Dario Spoto Head of Planning, Control e Cost Management **Gruppo Banca Popolare di Bari**, Paolo Tosi Head of Recupero Crediti NPL Unit **Banco BPM**, Daniele Weisz Investment Manager **Balbec Asset Management**.

11:15 - 12:15 SESSION 2

Servicing: the key to success

Matteo Gervasio Managing Director Italy **Grove Capital Management**, Benedetto Mischi Asset Manager **AnaCap Financial Partners**, Antonella Pagano Country Manager **Lindorff Italy**, Donato Pinto Country Manager **Link Financial Group**, Alessandro Scorsone Director of Strategic Transactions and Client Relations **Kruk**.

12:15 - 13:15 SESSION 3

Asset Management

Gianni Amprino C.E.O. **CSS**, Andrea Mignanelli C.E.O. **Cerved Credit Management**, Marco Monselesan Head of Business Development **Prelios**, Andrea Musicò Secured and Large Corporate NPL Officer **Fire**, Antonio Rosati Head of Business Development, **doBank**

13:15 - 13:30 Q & A e Networking

13:30 -14:30 Lunch

14:30 - 16:00 WORKSHOP

Servicer Ratings & Compliance: investimento necessario o strategico?

Moderatore: Filippo Aleotti, Investor e Chairman **Vector WM SA**

Krzysztof Borusowski, President of the Management Board **BEST SA**, Raffale Faragò, C.E.O. **Centotrenta Servicing**, Barbara Florian, Senior Director Structured Finance **S&P Global Ratings**, Claudio Manetti, C.E.O. **Fire**, Vito Ruscigno, Associate Partner **PWC**, Alberto Vigorelli, Chief Risk Officer **Unicredit Leasing**

16:00 Chiusura lavori

SCHEDA DI PARTECIPAZIONE AL CONVEGNO

compilare ed inviare email a info@creditvillage.it

Titolo	Nome e cognome	Qualifica
Titolo	Nome e cognome	Qualifica
Titolo	Nome e cognome	Qualifica
Titolo	Nome e cognome	Qualifica
Società		P.IVA/C.F.
Indirizzo	C.A.P.	Città
Telefono	Fax	E-mail

Titolare e responsabile al trattamento dei dati

Il titolare al trattamento dei dati è WWW. Credit Village S.r.l. con sede alla Spezia in Via Fontevivo 21 N, i responsabili al trattamento dei dati sono riportati in un elenco (aggiornato periodicamente) disponibile presso la sede dell'azienda. Il sottoscritto esprime il consenso al trattamento dei dati per la finalità di attività editoriale e di organizzazione di eventi, e le attività connesse e funzionali, adempiere alle disposizioni fiscali e tributarie derivanti dallo svolgimento dell'attività d'impresa; assolvere tutti gli obblighi ed adempimenti derivanti dal lo svolgimento dell'attività di impresa, descritta nella premessa ed introduzione.

DESIDERO ESPRIMERE IL MIO CONSENSO SÌ NO

Il sottoscritto esprime il consenso al trattamento dei dati per il trasferimento dei dati a terzi soggetti, sia in Italia che all'estero, al fine di consentire ai partner commerciali ovvero agli sponsor (di volta in volta individuati) di promuovere i loro prodotti e/o servizi direttamente con i soggetti interessati.

DESIDERO ESPRIMERE IL MIO CONSENSO SÌ NO

QUOTA D'ISCRIZIONE
Euro 1.000 + IVA per partecipante
30% di sconto per associati UNIREC

**INGRESSO
GRATUITO**
RISERVATO A
INVESTORS
ED
ORIGINATORS

L'eventuale disdetta di partecipazione dovrà essere comunicata in forma scritta a Credit Village entro il ventesimo giorno lavorativo precedente la data del Convegno. Trascorso tale termine sarà inevitabile l'addebito della quota di iscrizione. Saremo lieti di accettare un suo collega in sostituzione, purché il nominativo venga comunicato via fax, un giorno prima della data del Convegno.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento può essere effettuato tramite bonifico bancario a:

Banca Popolare Società Cooperativa
ABI 050 34 - CAB 10766 - CIN W
c/c 00165759

IBAN: IT34W0503410766000000165759

La fattura è a rimessa diretta. In caso di mancato pagamento l'iscrizione non sarà ritenuta valida.

ULTERIORE MODALITÀ DI ISCRIZIONE:

Telefono +39 0187 280208 | Mobile 3393516669

Informazioni sul trattamento dei dati

Conformemente a quanto disposto dall'Autorità Garante in materia di protezione dei dati personali, il trattamento dei dati avviene in modo differenziato rispetto alla tipologia di soggetto interessato: a tal uopo sono state create le relative note informative, che per comodità di lettura e comprensione sono state di seguito reintegrate in unico documento.

Campo di applicazione e Finalità

I dati sono raccolti, trattati ed archiviati esclusivamente al fine di:

- poter svolgere l'attività editoriale e di organizzazione di eventi, e le attività connesse e funzionali;
- adempiere alle disposizioni fiscali e tributarie derivanti dallo svolgimento dell'attività d'impresa;
- assolvere tutti gli obblighi ed adempimenti derivanti dal lo svolgimento dell'attività di impresa, descritta nella premessa ed introduzione.

Modalità del trattamento

I dati sono raccolti, trattati ed archiviati sia su supporto cartaceo che magnetico, elettronico e/o telematico, sia per il tramite di personale interno che di quello esterno.

In tutti i casi, il trattamento avviene sulla base di incarichi formalizzati (sia per i responsabili che per gli incaricati) precedentemente all'inizio della fase di trattamento, e contestualmente ad una adeguata informazione ed istruzione sulle misure di sicurezza e sulle procedure da adottare per garantire un livello di sicurezza adeguato.

Natura obbligatoria o facoltativa del conferimento dei dati

La WWW. Credit Village S.r.l. ha come obiettivo la sola raccolta ed archiviazione dei dati necessari allo svolgimento della propria attività caratteristica sia ai fini statistici interni ed organizzativi.

Il mancato conferimento di tali dati da parte del soggetto interessato, renderebbe impossibile lo svolgimento dell'attività secondo sia le procedure organizzative in uso che le vigenti normative in materia, diverse da quelle relative alla "Privacy".

Alcuni dati rilasciati dai clienti e/o partecipanti possono essere, previo espresso consenso, comunicati a terzi soggetti.

Soggetti o categorie di soggetti ai quali i dati possono essere comunicati e l'ambito di diffusione dei dati medesimi

I dati potranno essere comunicati e/o trasferiti a terzi soggetti, sia in Italia che all'estero, al fine di poter espletare al meglio i servizi richiesti, siano essi di natura editoriale che legati alla organizzazione di eventi.

I dati potranno essere trasferiti a terzi soggetti, sia in Italia che all'estero, al fine di consentire ai partner commerciali ovvero agli sponsor (di volta in volta individuati) di promuovere i loro prodotti e/o servizi direttamente con i soggetti interessati.

Tali soggetti sono individuati in un apposito elenco a disposizione dei soggetti interessati.

Diritti di cui all'articolo 7 del D.lgs. 196/2003

L'interessato potrà fare istanza per:

- ottenere la conferma dell'esistenza o meno di dati personali che lo riguardano, anche se non ancora registrati, e la loro comunicazione in forma intelligibile.
- ottenere l'indicazione dell'origine dei dati personali; delle finalità e modalità del trattamento; della logica applicata in caso di trattamento effettuato con l'ausilio di strumenti elettronici; degli estremi identificativi del titolare, dei responsabili e del rappresentante designato (ai sensi dell'articolo 5, comma 2); dei soggetti o delle categorie di soggetti ai quali i dati personali possono essere comunicati o che possono venirne a conoscenza in qualità di rappresentante designato nel territorio dello Stato, di responsabili o incaricati.
- ottenere l'aggiornamento, la rettificazione ovvero, quando vi ha interesse, l'integrazione dei dati; la cancellazione, la trasformazione in forma anonima o il blocco dei dati trattati in violazione di legge, compresi quelli di cui non è necessaria la conservazione in relazione agli scopi per i quali i dati sono stati raccolti o successivamente trattati; l'attestazione che le operazioni di cui alle lettere a) e b) sono state portate a conoscenza, anche per quanto riguarda il loro contenuto, di coloro ai quali i dati sono stati comunicati o diffusi, eccettuato il caso in cui tale adempimento si rivela impossibile o comporta un impiego di mezzi manifestamente sproporzionato rispetto al diritto tutelato.
- opporsi (in tutto o in parte) per motivi legittimi al trattamento dei dati personali che lo riguardano, ancorché pertinenti allo scopo della raccolta; al trattamento di dati personali che lo riguardano a fini di invio di materiale pubblicitario o di vendita diretta o per il compimento di ricerche di mercato o di comunicazione commerciale.

La WWW.Credit Village S.r.l. provvederà entro 30 giorni a dare riscontro dell'avvio del procedimento di verifica e/o aggiornamento della posizione, qualora vi siano le condizioni legali.