

# Giustizia civile e Npl: un dialogo che può risolvere il problema?

Sessione V: il recupero degli npl: quale futuro, cosa c'è ancora da fare?

Relatore: Andrea Urbani

# Capital Light Bank



INTESA  SANPAOLO

**Business Unit** costituita nell'ambito del Piano d'Impresa 2014-2017 con la missione di **ottimizzare gli asset *non core* per la Banca** (*crediti in sofferenza, asset immobiliari nel portafoglio dei crediti deteriorati, e altri asset non strategici*).

Il Responsabile della Capital Light Bank sovrintende alla gestione delle società controllate:

- Intesa Sanpaolo RE.O.CO.
- Intesa Sanpaolo Provis
- Pravex Bank
- IMI Investimenti

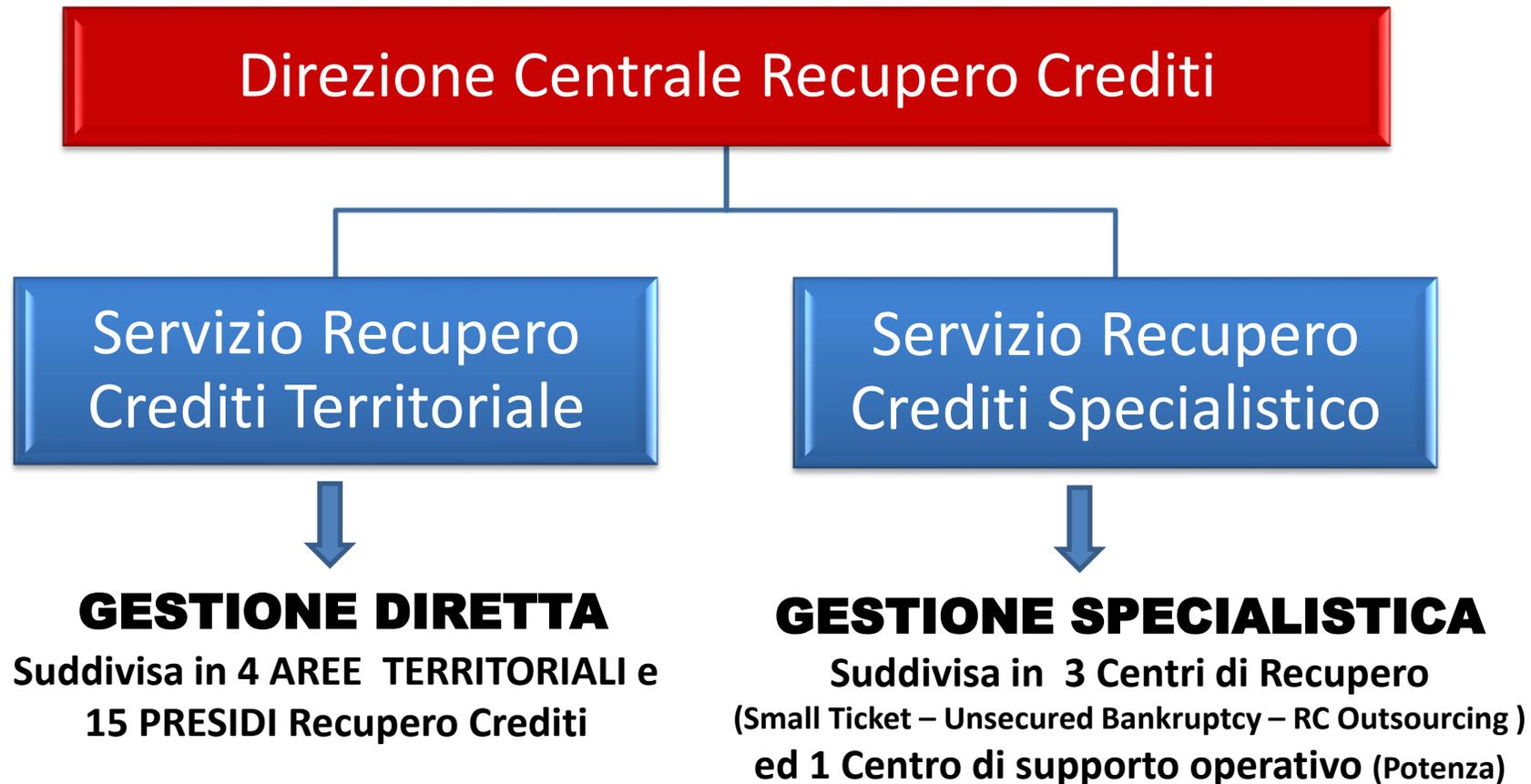
Alla Capital Light Bank riporta funzionalmente

**la Direzione Centrale Recupero Crediti di Intesa Sanpaolo Group Services**



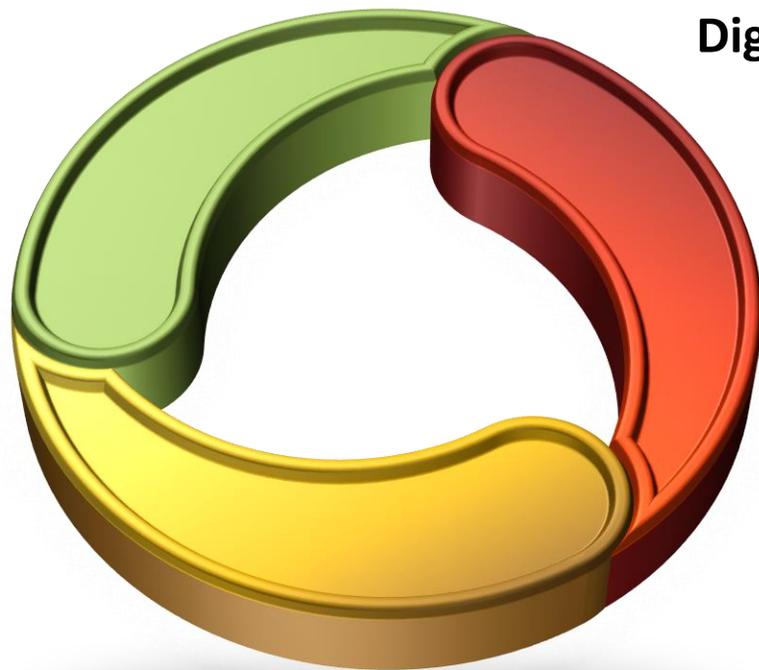
# Direzione Centrale Recupero Crediti

Direzione monitora e coordina il recupero dei crediti in sofferenza per il Gruppo Intesa Sanpaolo, massimizzando i ritorni economici di tale attività.  
Gestisce, inoltre, il contenzioso e la consulenza legale in materia di recupero crediti



# **COME FACILITARE IL RECUPERO DEL CREDITO TRASFORMANDOLO IN UN'OCCASIONE DI BUSINESS**

**Migliorando i processi gestionali interni  
Introducendo sistemi di monitoraggio**



**Digitalizzando i processi di liquidazione  
Favorendo le attività stragiudiziali  
Ricerca di potenziali investitori**

**Collaborando direttamente con gli Organi delle Procedure  
Cessioni di credito a terzi**

# Miglioramento dei processi gestionali

Digitalizzazione a supporto della crescita dei ricavi  
e della riduzione dei costi

- **OGNI SINGOLA FASE PROCESSUALE E RELATIVI COSTI SONO MAPPATI (procedura EPC)**
- **IL LEGALE E' GUIDATO NELLA COMPILAZIONE DELL'ITER PROCESSUALE E NEI RELATIVI ADEMPIMENTI**
- **IL LEGALE E' IN GRADO DI AGGIORNARE IN TEMPO REALE LA SITUAZIONE PROCESSUALE E, SE NON PROVVEDE, E' AVVISATO CON UN MESSAGGIO (WARNING)**

**VANTAGGI**



MONITORARE I COSTI TEMPO PER TEMPO



AVERE NOTIZIE SEMPRE AGGIORNATE

# Favorire le attività stragiudiziali

Crescita dei volumi di business

- **CERCANDO** nuovi soggetti interessati all'acquisto di crediti deteriorati e valutando eventuali offerte di cessione del credito da parte di terzi finanziatori
- **AMPLIANDO IL MERCATO** dei potenziali acquirenti, offrendo a clientela «private o corporate» finanziamenti diretti all'acquisto di immobili a garanzia dei crediti in sofferenza (gravati da ipoteca 1° Banca)
- **CREANDO** una Banca Dati degli assets strategici immobiliari

**VANTAGGI**

EVITARE GLI ELEVATI COSTI PROCESSUALI

ABBREVIARE I TEMPI DI RECUPERO

EVITARE IL DEPAUPERAMENTO IMMOBILIARE

# Sviluppare soluzioni nuove di recupero

- **INCARICANDO VALIDI INTERMEDIARI IMMOBILIARI**, accreditati sul territorio e presso i Tribunali competenti
- **PROPONENDO AGLI ORGANI DELLE PROCEDURE CONCORDATARIE** programmi di liquidazione innovativi per accrescere i ricavi, riducendo i tempi di dismissione degli assets
- **INTERVENENDO PRESSO GLI ORGANI DELLE PROCEDURE ESECUTIVE IMMOBILIARI** per l'accoglimento delle istanze di assegnazione, in quanto dovendo essere almeno pari al valore d'asta (100%), si presentano come vera e propria «offerta alternativa» economicamente più conveniente

## **VANTAGGI**

ACCELERARE I TEMPI DI VENDITA, EVITANDO IL DEPAUPERAMENTO IMMOBILIARE

EVITARE I RIBASSI D'ASTA

ACCELERARE LA RIPRESA DEL COMPARTO IMMOBILIARE

# Esempio di VENDITA IN SEDE FALLIMENTARE CON COLLABORAZIONE DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE A SPESE DELLA BANCA

1



Immobili di pregio in vendita fallimentare sui quali insiste ipoteca di 1 grado a favore Banca

L'intermediario immobiliare conosciuto e pagato dalla Banca, o dalla Curatela con spese a carico della Procedura

2



3



Programma di liquidazione che prevede le vendite fallimentari con utilizzo di sito Internet dedicato alla Procedura



# Esempio di VENDITA FALLIMENTARE CON ACCOLLO PARZIALE DEL CREDITO IPOTECARIO

1



Stima fallimentare  
del complesso immobiliare  
**€ 8 milioni**

Immobilie con ipoteca di 1° grado a  
garanzia di un credito della Banca di  
**€ 12 milioni**

2



Il potenziale acquirente fa un'offerta di  
acquisto alla Curatela per un importo di  
**€ 10 milioni sborsandone  
effettivamente € 7,5 milioni**

3



# Offerta per l'acquisto dell'immobile

## € 10 milioni

**€ 500.000/mgl**  
vengono versati  
immediatamente  
al Fallimento per spese di  
procedura

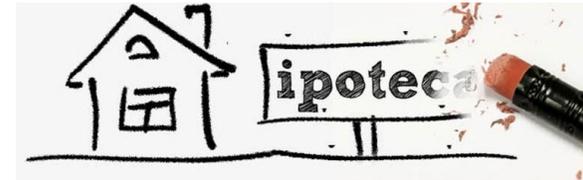


**€ 9,5 milioni**  
vengono pagati  
mediante accollo  
parziale del debito ipotecario, con  
atto notarile



**preventivamente**

L'acquirente raggiunge un accordo con la Banca in cui si stabilisce che, in caso di aggiudicazione della proprietà del bene al prezzo offerto, la Banca è disposta a purgare l'ipoteca a fronte del versamento a proprio favore di € 7 mln.



In sede di rogito notarile, il Fallimento trasferisce la proprietà del bene all'offerente che paga € 9,5 Mln mediante accollo parziale del debito, degradando al chirografo il residuo credito della Banca non accollato (€ 2,5 Mln).



Un minuto dopo, a fronte del versamento di € 7 Mln, concordato con l'offerente, la Banca presterà assenso alla cancellazione dell'ipoteca originariamente iscritta a garanzia del credito.

# ESECUZIONI IMMOBILIARI

## TRA MODIFICHE NORMATIVE ED ESIGENZE DI MERCATO

Nuove regole tese a snellire le procedure esecutive individuali, allo scopo di ridurre la durata delle varie fasi che precedono la vendita coattiva accelerando i tempi di liquidazione del bene  
*D.L. 27 giugno 2015 n. 83 e D.L. 3 maggio 2016 n. 59*

## COME AVVICINARE L'INVESTITORE VERSO IL MERCATO IMMOBILIARE



↓  
**Asta immobiliare  
senza incanto**



**Art. 571 c.p.c.**

**CHIUNQUE**, tranne il debitore, è ammesso ad offrire per l'acquisto dell'immobile pignorato un **IMPORTO MINIMO PARI AL 75%** del prezzo base stabilito nell'ordinanza di vendita.

↓  
**CONSEGUENZA:** disincentivo a partecipare alla gara al prezzo base, riducendo la possibilità di massimizzare il valore di realizzo dalla vendita del compendio immobiliare.

# NOVITA' NORMATIVE CREDITOR – FRIENDLY

artt. 588 - 590 - 590 bis c.p.c.

## L' AFFARE VIENE DEFINITO PRIMA DELL' ASTA IMMOBILIARE

 VALORE DEL COMPENDIO  
IMMOBILIARE   
€ 1 milione

**PRESUPPOSTO:** IL VALORE DEL CREDITO IPOTECARIO E' SUPERIORE AL  
PREZZO BASE DELL'IMMOBILE STABILITO NELL'ORDINANZA DI VENDITA

Stipula di un accordo di cessione pro-soluto tra creditore ipotecario di 1° grado, che vanta un credito di **€ 3,5 milioni**, e terzo investitore per **€ 1,1 milioni**, risolutivamente condizionato al mancato accoglimento dell'istanza di assegnazione e previo pagamento delle spese di giustizia



Il GE dispone l'assegnazione dell'immobile poiché maggiormente soddisfattiva degli interessi del debitore e garantisce economicità e celerità processuale.



# VANTAGGI

## PER IL CREDITORE E PER IL DEBITORE:

- **INCASSO IMMEDIATO DELL'IMPORTO OFFERTO** senza attendere riparti
- **DEGRADAZIONE A CHIROGRAFO** per il residuo importo del mutuo non accollato
- **EVITARE GIOCHI AL RIBASSO** da parte di potenziali offerenti: ad esempio offerte al 75% del prezzo base d'asta
- **TRATTATIVE DIRETTE CON IL TERZO OFFERENTE** sul *quantum* che la Banca intende incassare per liberare il bene dall'ipoteca

## PER GLI ORGANI DELLA PROCEDURA:

- **ASSENZA DI TURBATIVA D'ASTA**, perché l'offerta così articolata non impedisce ad eventuali "estranei all'accordo" di partecipare alla gara, e di offrire un importo superiore
- **CELERITÀ ED ECONOMICITÀ' PROCESSUALE** riducendo le tempistiche dei processi e le spese giudiziarie

Per saperne di più:

**[www.osservatoriot6.it](http://www.osservatoriot6.it)**



ASSOCIAZIONE T.S.E.I.  
TAVOLO DI STUDIO SULLE ESECUZIONI ITALIANE [T6]  
Via Melchiorre Gioia, 82 – 20125 Milano  
CF: 97855340580 | P.IVA: 09941320963  
segreteria@osservatoriot6.it