

CONVEGNO  
6ª EDIZIONE

 **CR€D**  
2016

# Customer Solution nel Recupero Crediti in Banca

## tra Irreperibilità dei Clienti e Nuova Classificazione dei crediti di Bankitalia

Milano, Hotel NH Collection President, 28 Giugno 2016

### CONFRONTO DIRETTO SU

- Cosa cambia con il Nuovo Regime di Segnalazione dei crediti
- Quali i reali effetti delle GACS
- Quale il futuro delle Bad Bank in Italia

### 3 FOCUS

- **NPL**  
Le Cartolarizzazioni Multi-Originator come possibile soluzione per gestire 200 miliardi di crediti sofferenti
- **ASTE IMMOBILIARI**  
Come valorizzare le garanzie ipotecarie per ridurre il gap tra valore di mercato e valore di bilancio e arrivare ad una vendita rapida
- **BIG DATA**  
Dall'Internet of Things per il Recupero di Dati al Trattamento del Dato Automatizzato nel PCT per una maggiore rapidità e precisione di analisi

### BEST PRACTICE

L'impostazione eccellente del **Tribunale di Monza** per abbattere i tempi e i costi delle procedure esecutive immobiliari

### INCONTRA I TOP SPEAKERS:



**Pasquale Liccardo**  
Direttore Generale  
DGSIA – DIREZIONE  
GENERALE DEI  
SISTEMI INFORMATIVI  
AUTOMATIZZATI



**Mario Staderini**  
Responsabile della Direzione  
Tutela dei Consumatori  
AGCOM

Media Partner



Con il Patrocinio di



Silver Sponsor



**Istituto Internazionale di Ricerca**  
Know-how. People. Results

Iscriviti ora! 02.83847627 iscrizioni@iir-italy.it • www.iir-italy.it

SPECIAL PRICE PER BANCHE  
E ISTITUTI BANCARI

**199€**

PER ISCRIZIONI ENTRO  
IL 27 maggio 2016

# L'Evento

## I numeri di CRED

+ di **220**

PARTECIPANTI



+ di **80**

SPEAKER

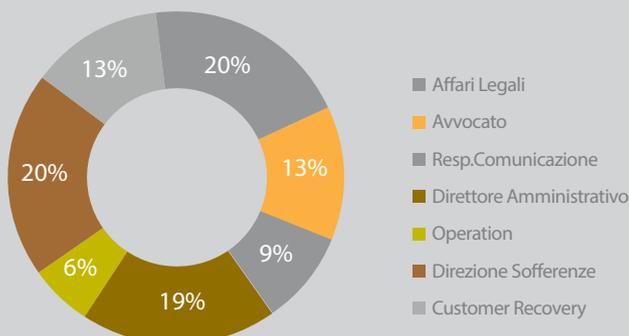


**6**

EDIZIONI



## Chi ha partecipato a CR€D



## Focus 2016

La **nuova classificazione dei crediti** e la definizione delle **esposizioni forborne** stanno sempre più disincentivando le Banche a dar fiducia a propri clienti nel recupero del credito.

► Quali sono le **strategie** che queste devono adottare per agire in un'ottica di **Customer Solution**?

Soddisfando le condizioni imposte dalla BCE e rispettando la normativa sugli aiuti di Stato, con l'introduzione delle **GACS** lo Stato Italiano ha provato a dare una spinta al **mercato degli NPL**, il cui valore supera i **202 miliardi di €**, pari circa al **17,1% del PIL italiano**.

► Quali saranno gli **effetti reali** di queste garanzie? Riusciranno queste a **sopperire alla creazione di una vera e propria Bad Bank**?

### LE SOFFERENZE BANCARIE LORDE IN ITALIA in mld di €

Gennaio 2014	160,4
Gennaio 2015	185,4
Gennaio 2016	202,1

Fonte: Rapporto ABI Marzo 2016

L'applicazione della **Flat Tax** e la **Mortgage Credit Directive** mirano a facilitare un mercato delle **aste immobiliari**, che è però oggi caratterizzato da costi e **tempistiche** elevatissime.

► Quali le **future strategie bancarie** nella valorizzazione delle **garanzie ipotecarie** per ridurre il **gap tra valore di mercato e valore di bilancio** e **diminuire così tempi e costi di esecuzione**?

## A chi è rivolto

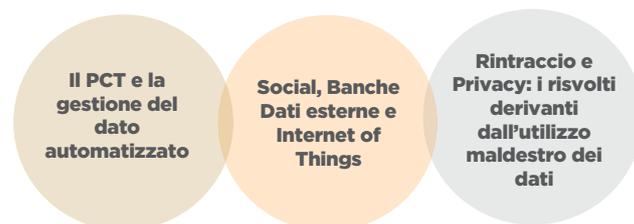
- Resp. Recupero Crediti
- Resp. Crediti
- Resp. Ufficio Sofferenze
- Resp. Recupero Crediti Immobiliari
- Resp. Ufficio Legale e Contenzioso
- Information/Big Data Manager
- Resp. Amministrazione e Finanza

## #CRED2016 è:

### 5 tavole rotonde per chiarire:



### 3 tavole specifiche per approfondire e confrontarsi sui **BIG DATA**:



“ Il più interessante sul tema del Recupero Crediti in Banca. Specifico per i prodotti bancari ”  
DEUTSCHE BANK

“ Indispensabile evolversi ed indispensabile confrontarsi in occasioni come questa ”  
FIDES

“ Serietà, Professionalità e Impegno non sono mai mancate. Forte interesse, grande attenzione per i dettagli ”  
UNICREDIT

# Speakers



**Fernando Grattirola**  
Amministratore Delegato  
**STELLINE REAL ESTATE  
SPA – GRUPPO CREDITO  
VALTELLINESE**



**Cristiano Motto**  
Head of Information  
Management Europe  
**BARCLAYS**



**Emanuele Ranghetti**  
Head of Legal Recovery  
**DEUTSCHE BANK**



**Simone Luchini**  
Membro Fondatore  
**ASSOCIAZIONE T6**



**Marco Pasini**  
Presidente  
**UNIREC**



**Edoardo Lombella**  
Gestore Portafoglio  
Sofferenze  
**BPM-Banca Popolare di  
Milano**



**Stefano Santin**  
Responsabile Nazionale  
politiche bancarie  
**CASA DEL  
CONSUMATORE**



**Mario Staderini**  
Responsabile della  
Direzione Tutela dei  
Consumatori  
**AGCOM**



**Pasquale Liccardo**  
Direttore Generale  
**DGSIA - Direzione  
Generale per i Sistemi  
Informativi Automatizzati**



**Letterio Merlino**  
Head of Politiche Creditizie e  
Disciplina del Credito  
**VENETO BANCA**



**Paolo Apuzzo**  
Responsabile Credit  
Collection  
**ING DIRECT ITALIA**



**Silvia Castronovi**  
Relazioni Esterne Istituzionali  
**ALTROCONSUMO**



**Doriana Vescera**  
Custode, Delegato e OCC  
**TRIBUNALE DI MONZA**  
e Segretario  
**ASSOCIAZIONE  
INTERPROFESSIONALE DI  
MONZA E BRIANZA**



**Rita Martellino**  
Responsabile Small Tickets  
– Direzione Workout  
Business Partner Italia  
**GRUPPO BNP - PARIBAS**



**Marcello Villa**  
Direttore Generale  
**REV - GESTIONE CREDITI**



**Riccardo Taddei**  
Responsabile Recupero  
Crediti e Contenzioso  
**GRUPPO CARIGE**



**Alberto Banfi**  
Docente di Economia degli  
Intermediari Finanziari  
**UNIVERSITÀ CATTOLICA  
DEL SACRO CUORE**



**Anna Faggioni**  
Responsabile Servizio  
Qualità del Credito e  
Contenzioso  
**BANCA ETICA**



**Emanuele Forma**  
Avvocato  
**RIBES**



**Adriana Caccia**  
Direttore Pubbliche  
Relazioni e Rapporti con le  
Istituzioni  
**TRIBUNA ECONOMICA**



**Luciano Camagni**  
Direttore Generale  
**BANCO DI DESIO E  
DELLA BRIANZA**

8.30  
Registrazione Partecipanti

8.45  
Apertura dei lavori a cura del Chairman

9.00

## TAVOLA ROTONDA

### Quali sono le conseguenze del Nuovo Regime di Segnalazione della Banca d'Italia nella classificazione dei crediti?

- Trasversalità della forbearance: dal forborne all'"unlikely to pay"
- Involutione nel Recupero dei Debitori NPL
- Anagrafe sulle sofferenze Europee: un nuovo flusso di comunicazione

Partecipano:

**Pietro Sella**, Amministratore Delegato  
**BANCA SELLA\***

**Luciano Camagni**, Direttore Generale  
**BANCO DI DESIO E DELLA BRIANZA**

Moderatore:

**Alberto Banfi**, Docente di Economia degli Intermediari Finanziari  
**UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE**

9.45

## PANEL DISCUSSION

### Da Credit Recovery a Customer Solution – Quali gli strumenti di gestione del recupero per una ristrutturazione del debitore?

- **Know Your Non-performing Customer per identificare la corretta strategia negoziale**

**Rita Martellino**, Responsabile Small Tickets – Direzione Workout

**BUSINESS PARTNER ITALIA – GRUPPO BNP – PARIBAS**

- **Soluzioni di Restructuring tempestive e semplificazione contrattualistica per ridurre i tempi e i costi di recupero, eliminare la burocrazia e far vincere il cliente**

**Letterio Merlino**, Head of Politiche Creditizie e Disciplina del Credito

**VENETO BANCA**

- **Dalla Forbearance alla Exit Strategy, la Centralità del Cliente online nella gestione della delinquency**

**Paolo Apuzzo**, Collection Supervisor

**ING DIRECT ITALIA**

- **Re-inventare le modalità di accompagnamento del Cliente in sofferenza per non rinunciare ad un approccio etico nel recupero del credito**

**Anna Faggioni**, Responsabile Servizio Qualità del Credito e Contenzioso,

**BANCA ETICA**

10.45  
Coffee Break

11.15

## TAVOLA ROTONDA + 3 INTERACTIVE ROUND TABLES

### Big Data – Come recuperare le informazioni dall'Underwriting alla Collection & Recovery?

- Come trasformare i processi di Collection & Recovery in processi data-driven?
- Come sfruttare i dati per dar vita a modelli decisionali basati su Behavioural Scoring e Predictive Analytics?
- Come affrontare il problema dell'irreperibilità dei dati?
- Come procedere quando il Cliente è irraggiungibile?

Moderatore:

**Paolo Giudici**, Professore di Statistica – Dipartimento Economia e Management,  
**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PAVIA**

Partecipano:

**Cristiano Motto**, Head of Information Management Europe

**BARCLAYS**

**Pasquale Liccardo**, Direttore Generale  
**DGSIA – DIREZIONE GENERALE DEI SISTEMI INFORMATIVI AUTOMATIZZATI**

**Umberto Rapetto**, Ex Generale  
**GAT - GRUPPO ANTICRIMINE TECNOLOGICO DELLA GUARDIA DI FINANZA**  
e Associato, **FEDERPRIVACY\***

**Germano Pianezzi**, Head of Change Data & Analytics  
**UNICREDIT BUSINESS INTEGRATED SOLUTIONS\***

## INTERACTIVE ROUND TABLES

**TAVOLO 1 - Fonti giudiziali di reperimento di informazioni:** Il PCT e la gestione del dato automatizzato

**TAVOLO 2 - Fonti stragiudiziali di reperimento di informazioni:** Social, Banche Dati esterne e Internet of Things

Coordinatore Tecnico:

**Cristiano Motto**, Head of Information Management Europe

**BARCLAYS**

**TAVOLO 3 - Rintraccio e Privacy:** chi può reperire i dati e quali i risvolti derivanti da un utilizzo maldestro degli stessi?

12.30

## TAVOLO DI LAVORO

### Codice Deontologico per i processi di gestione e tutela del credito: ricreazione di un tavolo di lavoro

- Evitare le sanzioni AGCOM: verso un codice di autoregolamentazione nel rispetto delle buone regole a garanzia del consumatore
- Interconnessione tra Banca e Dati: quali i risvolti in termini di Trasparenza e Privacy?
- Quali le soluzioni per uscire dall'elenco dei cattivi pagatori nel minor tempo possibile? Sarà a breve possibile gestire i propri dati in autonomia?
- Quali le Best Practices nel trattamento del Recupero Crediti?

Partecipano:

**Mario Staderini**, Responsabile della Direzione Tutela dei Consumatori

**AGCOM**

**Marco Pasini**, Presidente

**UNIREC**

**Silvia Castronovi**, Relazioni Esterne Istituzionali

**ALTROCONSUMO**

13.00

Networking Lunch

14.00

### Come gestire 200 miliardi di crediti sofferenti?

- Come gestire gli 83 mld di crediti sofferenti netti?
- Quali soluzioni per valorizzare i Collateral Sottostanti agli NPL?
- Territorialità e gestione del cliente

Intervento a cura di:

**Tiziano Piemontesi**, Head of Special Credit-Cro Italy  
**UNICREDIT**

14.20

## TAVOLA ROTONDA

### GACS: effettivo vantaggio o mero premio di consolazione da parte della BCE?

- Riuscirà questa garanzia a rafforzare il mercato o è preferibile seguire le vecchie strategie di dismissione?
- Cosa cambia per chi deve recuperare il credito?
- Può la società veicolo, proprietaria del credito, godere degli stessi privilegi riservati alle banche quando va a recuperare un credito?

### Qual è il futuro delle Bad Bank in Italia?

- A quali settori mirerebbe una possibile Bad Bank?
- Quale sarebbe l'interesse economico/finanziario di chi crea una Bad Bank?
- Se entrerà in vigore, quale sarà il destino dei recuperatori esterni?

Partecipano:

**Marcello Villa**, Direttore Generale

**REV - GESTIONE CREDITI**

**Paolo Testi**, Chief Lending Officer  
**BPM - BANCA POPOLARE DI MILANO**

**Tiziano Piemontesi**, Head of Special Credit-Cro Italy  
**UNICREDIT**

15.20  
 Coffee Break

15.40

### TAVOLA ROTONDA

#### Confronto tra buyer e seller nel Mercato degli Npl Sales

- A fronte di un potenziale così vasto:
  - perché il mercato secondario degli NPL è così poco sviluppato?
  - come cambia il modello di recupero?
  - è necessaria una ristrutturazione della struttura interna bancaria per far fronte a un numero maggiore di sofferenze?
- Come impostare un modello di gestione del credito sofferente ricorrendo a cessioni regolari?
- Quali differenze in termini di recupero in caso di cessioni secche (10%), liquidazione (35%) e ristrutturazione (60-100%)?

Partecipano:

**Emanuele Ranghetti**, Head of Advisory Recovery  
**DEUTSCHE BANK**

**Edoardo Lombella**, Gestore Portafoglio Sofferenze  
**BPM**

**Riccardo Taddei**, Responsabile Servizio  
 Contenzioso Recupero Crediti  
**BANCA CARIGE**

Moderatore:

**Adriana Caccia**, Direttore Pubbliche Relazioni e  
 Rapporti con le Istituzioni  
**TRIBUNA ECONOMICA**

16.25

### TAVOLA ROTONDA

#### Quali le future strategie bancarie nella valorizzazione delle garanzie ipotecarie per ridurre il gap tra valore di mercato e valore di bilancio?

- **Norma da Sovraindebitamento e recupero stragiudiziale**
  - Quali i vantaggi in termini di riduzione dei tempi e dei costi per banche e società?
  - Seguire il debitore nella composizione della crisi: cosa spinge il Debitore a rivolgersi alle Debt Agencies?
- **Mortgage Credit Directive 2014/17/Eu**
  - Ha la Banca un reale interesse nel vendere gli immobili senza passare dalle aste giudiziarie?
  - Come dovrebbe strutturarsi nel caso volesse procedere in autonomia?
  - Come tutelare eventuali altri creditori ed evitare il rischio di revocatoria nelle vendite gestite dall'istituto di credito?

- Vendita assistita prima dell'asta come possibile soluzione per evitare lo sfilimento del valore del bene garantendo benefici anche al debitore?
  - Si assisterà davvero ad una drastica riduzione dei pignoramenti?
- **Flat Tax sugli acquisti in asta**
    - Può tale agevolazione facilitare davvero le aggiudicazioni in asta? Si poteva fare di più?
    - Quali rischi possono prevedersi dall'adesione a tale agevolazione?

### BEST PRACTICE

Ridurre le tempistiche e abbattere i costi di procedure esecutive e concorsuali, garantendo certezze all'aggiudicatario: il caso del TRIBUNALE DI MONZA

Partecipano:

**Fernando Grattirolo**, Amministratore Delegato  
**STELLINE REAL ESTATE SPA - GRUPPO CREDITO VALTELLINESE**

**Stefano Santin**, Responsabile Nazionale Politiche Bancarie

**CASA DEL CONSUMATORE**

**Doriana Vescera**, Custode, Delegato e OCC  
**TRIBUNALE DI MONZA** e Segretario,  
**ASSOCIAZIONE INTERPROFESSIONALE DI MONZA E BRIANZA**

**Emanuele Forma**, Avvocato  
**RIBES**

Moderatore:

**Simone Luchini**, Membro Fondatore,  
**ASSOCIAZIONE T6**

17.25  
 Chiusura Lavori

*\*invitato a partecipare*

## Perchè sponsorizzare?

- **Fare networking** con potenziali clienti
- **Essere** visto come un **leader** del mercato
- **Mostrare prodotti innovativi** a potenziali acquirenti
- Promuovere il tuo **brand**
- Costruire **nuove partnership** strategiche
- **Promuovere** nuovi **servizi** a una platea qualificata

## Come partecipare?

- **Presenta** una tua **case history**
- Partecipa ad una **tavola rotonda**
- Mostra nell'**area expo** i tuoi prodotti e servizi
- Incontra gli speaker sponsorizzando la **speakers lounge**

## Chi sono i Partecipanti?

- Responsabile Recupero Crediti
- Responsabile Ufficio Legale e Contenzioso
- Responsabile Ufficio Sofferenze
- Credit Manager
- Credit Controller
- Risk Manager
- Direttore Amministrazione e Finanza
- Resp. Servizio Crediti

### Contatta

**Eleonora Pagliuso**

**Tel. 02.83847265**

**eleonora.pagliuso@iir-italy.it**





## 5 Modi per Iscriversi



[www.iir-italy.it](http://www.iir-italy.it)



02.83847.627



[iscrizioni@iir-italy.it](mailto:iscrizioni@iir-italy.it)



02.83847.262



Istituto Internazionale di Ricerca  
Via Morigi, 13  
20123 Milano

Seguici su

**RECUPERO CREDITI IN BANCA**

Milano, 28 Giugno 2016 Cod.: P6122

**PREZZO** **799€** + I.V.A p/p

per iscrizioni entro il  
27 maggio 2016

**SPECIAL PRICE PER BANCHE E ISTITUTI BANCARI** **399€** + I.V.A p/p **199€** + I.V.A p/p

### DATI DEL PARTECIPANTE:

NOME \_\_\_\_\_ COGNOME \_\_\_\_\_

FUNZIONE \_\_\_\_\_

E-MAIL \_\_\_\_\_ CELL. \_\_\_\_\_

RAGIONE SOCIALE \_\_\_\_\_

INDIRIZZO DI FATTURAZIONE \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_ CITTÀ \_\_\_\_\_ PROV. \_\_\_\_\_

PARTITA I.V.A \_\_\_\_\_

TEL \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA: \_\_\_\_\_

TRAINING MANAGER \_\_\_\_\_

Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

### LUOGO E SEDE:

**Milano, Hotel NH Collection President**

Largo Augusto, 10. 20122 Milano – Italia. +39 02 77461

### INFORMAZIONI GENERALI

Per circostanze imprevedibili, l'Istituto Internazionale di Ricerca si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IIR si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IIR si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

### MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il 6° giorno lavorativo (compreso il sabato) precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato almeno un giorno prima della data dell'evento.

## SPECIALE ISCRIZIONI MULTIPLE

**2° iscritto**  
**SCONTO**  
**10%**

**3° iscritto**  
**SCONTO**  
**15%**

**4° iscritto**  
**SCONTO**  
**20%**

**Per informazioni:**  
[info@iir-italy.it](mailto:info@iir-italy.it)  
**02.83847627**

È necessario l'invio di una scheda per ciascun partecipante  
Offerta non cumulabile con altre promozioni in corso.

IIR possiede tutte le risorse per creare un evento in esclusiva per te, in funzione delle tue esigenze e dei tuoi obiettivi. Stabilisci nuove relazioni commerciali e fidelizza i tuoi clienti!

Per informazioni: [sales@iir-italy.it](mailto:sales@iir-italy.it)  
Tel. 02.83847.1

**Managed Events**  
a division of IIR  
**a misura d'azienda**

Non ha potuto partecipare a un evento?

Richiedi la documentazione a: [doconline@iir-italy.it](mailto:doconline@iir-italy.it)  
tel. 02.83847.624

**iirDOC**  
on line

### TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (IIR) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R., nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto.

TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO è l'Istituto Internazionale di Ricerca S.r.l. unipersonale, Via Morigi, 13, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento). Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: [www.iir-italy.it](http://www.iir-italy.it)

La comunicazione potrà pervenire via:  
e-mail [variazioni@iir-italy.it](mailto:variazioni@iir-italy.it) - fax **02.83.847.262** - tel. **02.83.847.634**