

LA RIVISTA DELLA LOCAZIONE FINANZIARIA

LeasingTime

anno XI n. 5 Settembre-Ottobre 2015 € 5,00



postatarget
creative
C/1516/2008
Posteitaliane

speciale

recupero crediti

- **intervista con il presidente di UNIREC**
- **XI Convegno Leasing**
- **convegno “Una vita da esattori 2.0”**



LeasingTime ha posto alcune domande a **Marco Pasini**, presidente di **UNIREC**, sullo stato dell'arte del rapporto tra la categoria e il mondo della locazione finanziaria.

Riscontra un qualche collegamento tra la ripresa della domanda di leasing e l'attuale andamento del recupero dei crediti nel settore?

Prima di entrare nel merito, occorre fare una premessa. Stiamo parlando di un settore economico che in sei anni ha rivisto ridurre ad un terzo il proprio giro di affari, attraversando una crisi economica generalizzata. È evidente, quindi, che in questo contesto gli istituti finanziari abbiano posto – in fase di erogazione – una maggiore attenzione nell'analisi dei clienti.

È nel corso di questo anno, anche a fronte di una ripresa del comparto del leasing con un +8,9% di stipulato, che avremo modo di verificare se tale aumento si rifletterà sul numero di pratiche affidate alle nostre imprese: ancor prima della crisi, infatti, l'insorgere delle insolvenze si manifestava in maniera significativa non prima di un anno dalla stipula contrattuale. Altro elemento che occorre considerare è che in questi anni le società di leasing hanno avviato una profonda ristrutturazione dell'attività di recupero crediti, puntando

molto su organizzazione e velocità di intervento ed orientandosi verso un massiccio ricorso alla phone collection, che in media permette un recupero rapido su pratiche con aging inferiore a 60 giorni.

Contestualmente, il ruolo della home collection è diventato ancor più strategico nella gestione delle pratiche con esito negativo dalla fase telefonica, per il contenimento degli inevitabili accantonamenti o passaggi a default: questo anche in ragione del fatto che gli agenti esattoriali – oltre alla loro capacità negoziale – sono in grado di verificare lo “stato di salute” delle imprese debitrice, la presenza e lo stato dei cespiti.

Nell'ambito del leasing quali sono stati i segnali più significativi che come categoria avete registrato nel corso del 2014?

Il permanere della difficoltà di incasso con una conseguente diminuzione delle performance complessive, sono in parte riconducibili allo “stato di salute” delle imprese debitrice ed alla loro capacità di accedere al credito, nonché ai maggiori vincoli sulle



Marco Pasini

modalità di pagamento imposti dalle normative bancarie. Se a questi due fattori si unisce un'innata propensione delle società di leasing a demandare alle imprese di recupero crediti una serie di servizi in outsourcing che vengono richiesti spesso a titolo gratuito, si può facilmente dedurre come questo combinato disposto incida molto sulla redditività delle aziende, troppo esposte sul piano dei ricavi al recupero delle spese nei confronti delle parti debentrici. Infine assistiamo ad una riduzione del ticket medio delle pratiche affidate, da imputarsi ad un complessivo incremento dei finanziamenti e delle locazioni operative di valore contenuto, che si tramuta in uno scarso interesse delle committenti a procedere al ritiro di cespiti poco ricollocabili con azioni di remarketing.

Qual è l'istanza di fondo che le vostre associate desiderano sottoporre alle società mandanti?

Le attività di gestione e tutela del credito nel comparto leasing richiedono una preparazione tecnica da parte delle imprese e una qualificazione professionale degli operatori ben superiore rispetto a quella riscontrabile in altri settori. Auspico, pertanto, che in un contesto comunque critico come quello della home collection, vi sia una profonda rivalutazione del ruolo delle attività delle nostre associate, che ritengo fortemente strategica sia in termini di controllo e monitoraggio del proprio portafoglio clienti che di contenimento del costo del rischio.

Il rapporto UNIREC-ASSILEA è improntato ad una proficua e costruttiva collaborazione; inoltre molte

aziende UNIREC sono anche associate ASSILEA (Soci Aggregati), e mi risulta che vi siano varie attività in corso per trovare punti di intesa e di collaborazione al fine di migliorare i rapporti puntando principalmente su qualità, professionalità ed efficienza. Ritengo che questi tavoli di lavoro debbano essere incentivati per proseguire in un'ottica di sinergia e condivisione di obiettivi e delle rispettive esigenze.

E quali sono le attese più stringenti sul piano normativo?

UNIREC, da sempre favorevole ad un aggiornamento normativo coerente con le mutate condizioni del settore, ha lavorato negli ultimi mesi all'elaborazione di una propria proposta di riforma all'attuale quadro di regole. Un testo che, se da un lato mantiene i progressi normativi acquisiti – oltre naturalmente al mantenimento del controllo della nostra attività in capo al Ministero dell'Interno – dall'altro presenta l'inserimento di alcune importanti ed innovative proposte, tra cui le competenze professionali delle imprese e degli operatori come elemento qualificante per l'accesso al mercato e la definizione di precise regole per le attività di recupero crediti svolte dall'estero.

Il documento è in corso di illustrazione al Ministero dell'Interno per la valutazione delle linee guida e dei principi in esso contenuti, con l'au-

spicio che le proposte avanzate vengano fatte proprie dal Ministero stesso.

Recentemente si è parlato della possibilità di acquisto da parte delle imprese del vostro settore di portafogli NPL: qual è il punto di vista dell'Associazione?

Innanzitutto, vorrei precisare che le imprese a tutela del credito ex art. 115, già prima dell'emanazione del "Decreto MEF Intermediari finanziari" potevano – seppur sporadicamente – acquistare crediti.

UNIREC, alla luce del Decreto e con l'obiettivo di fornire indicazioni precise ai propri associati, si è già confrontata per avere dei chiarimenti su alcuni passaggi del decreto, tra cui l'utilizzo della leva finanziaria e gli aspetti che saranno eventualmente analizzati in caso di attività ispettiva. Questa attività, infatti, rappresenta sicuramente un'opportunità di business per le nostre associate in quanto potrà essere svolta con modalità più continuative anche da piccoli imprenditori, sulla base di regole ancora più strutturate e precise. Occorre infine precisare, però, che per svolgerla è auspicabile che le imprese e gli operatori abbiano specifiche competenze da utilizzare sia nella fase di acquisizione dei portafogli che nella successiva gestione: un know-how che andrà perfezionato all'interno delle realtà interessate a questa apertura di business.

F.B.