



NPE R-EVOLUTION

MILANO 5 APRILE 2019

PALAZZO MEZZANOTTE/BORSA ITALIANA SALA PARTERRE

Entering a new era: Il mercato italiano degli NPE

Evoluzione, prospettive, innovazione e nuove dinamiche di financing



Pier Paolo Masenza
PwC – Financial Services Leader



NPE R-EVOLUTION

MILANO 5 APRILE 2019

2015-2018: 3 anni disruptive per il mondo bancario e per il mercato degli NPL....



Banche tradizionali

	2015	2018
NPL TRANSACTIONS	~ € 190 bn	
GROSS NPE	€ 341 bn	€ 180 bn
NPE RATIO	22%	12%
COVERAGE RATIO	45%	54%
MAJOR BANKS MERGED	# 9	
# SPORTELLI	# 30k	# 25k



Challenger Bank

Ingresso nel mercato di nuovi operatori

Challenger Banks in Italia
14



Servicer

Consolidamento dell'industria dei servicer

	1H-2016	1H-2018
Top 10 Servicer AuM	€ 121 bn	€ 171 bn
# Servicer con €6+ bn AuM	# 5	# 10



NPE R-EVOLUTION

...ma la pressione del mercato e del Regolatore rimane ancora elevata

1

I **titoli azionari** bancari (FTSE Italia All share Banks) rimangono sotto **pressione**, con performance inferiori alla media (**-20%** da gennaio 2017 rispetto a FTSE MIB)

2

Esiste una correlazione molto forte tra **Market Cap** e **NPE ratio**: le banche con asset quality peggiore sono penalizzate dai mercati

3

Asset quality delle Banche italiane (**NPL Ratio**) è pari al **12,4%**, ancora superiore rispetto alla media **EU (3,6%)** e ai target **BCE (ca.7%)**

4

Crescente **complessità regolamentare** (i.e. introduzione **IFRS9** e **Calendar Provisioning**)

5

L'efficacia industriale dei recuperi (workout unit interna e servicer) è **chiave** e **potenzialmente** ancora **migliorabile**



NPE R-EVOLUTION

So... what's next? Il 2019 potrebbe configurarsi come l'inizio di una "New Era" per il mercato NPE italiano

Ci aspettiamo un'ulteriore fase di **deleveraging** guidata da:

GACS



Il **rinnovo** della GACS continuerà ad agevolare la **vendita** di **portafogli** di dimensioni **significative**

Multi-origination Deals



I multi-origination deals consentono alle banche **Less significant** di vendere **portafogli crediti** in maniera più **efficace** sul mercato

UTP



Ad oggi gli UtP sono pari a € **79 bn** (GBV) e circa € **51 bn** in termini di NBV (contro circa € **33 bn** di sofferenze nette)

Servicer



I servicer si sono **sviluppati** e hanno favorito operazioni di **aggregazione** con altre **piattaforme** delle banche. Ci si aspetta nei prossimi anni un **efficientamento** dei modelli di **recupero** e potenzialmente ulteriore **consolidamento** del mercato


Mercato secondario



Il mercato secondario può rappresentare una **exit strategy** per i **buyer iniziali** e potrebbe dare origine a opportunità di **refinancing**


UtP come elemento chiave dell'ulteriore processo di deleveraging

Una **sizeable** "asset class"



- ✓ In realtà non costituiscono una vera e propria "asset class", bensì uno **stato temporaneo**
- ✓ Differenti modalità di aggregazione:
 - Single names
 - Cluster (numero limitato di single names)
 - Portfolio(s)

Ad oggi vi sono state **poche transazioni UtP**



- ✓ I portafogli ceduti sul mercato nel 2018 **non** sono **rappresentativi** degli UTP ancora presenti nei bilanci delle banche (prevalentemente Real Estate e "quasi sofferenze")
- ✓ "Asset class" complessa e **disruptive**, che richiede **forti competenze specifiche** (industry expertise, restructuring e refinancing)

Richiedono l'utilizzo di **forme alternative di financing**



- ✓ Forme di financing tradizionali spesso **non adeguate**
- ✓ Utilizzo di **formule innovative** di financing (e.g. ricorso a restructuring funds, cartolarizzazioni, DIP financing, direct lending)



Orizzonte di sviluppo per le challenger banks e lenders...



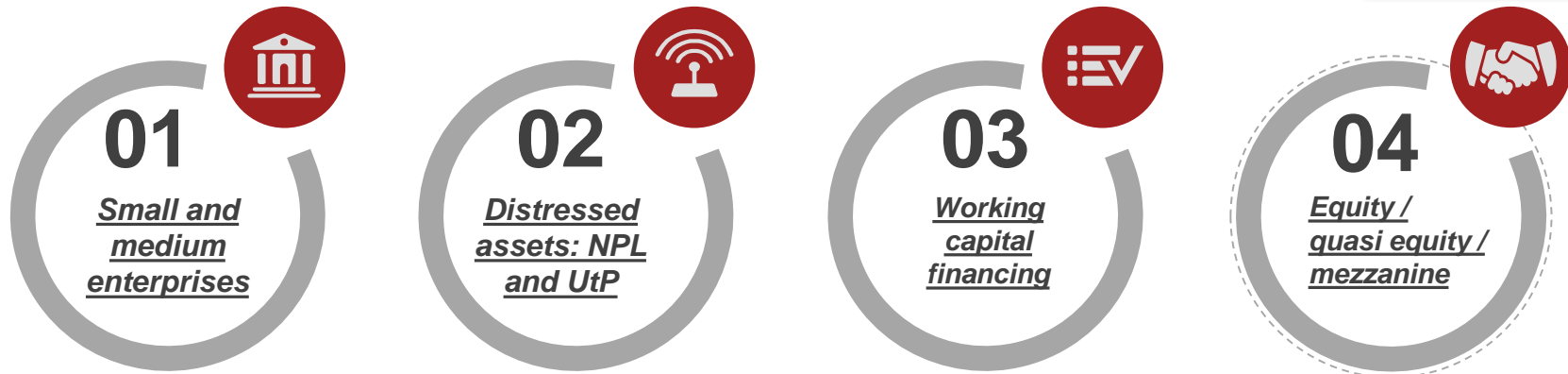
NPE R-EVOLUTION

...che potranno giocare un ruolo importante nel mercato degli NPE

PwC report on specialty finance players to be released soon...



Specialty situations challenger banking model



UTP



NPE R-EVOLUTION

Alcuni spunti di riflessione...

