



■ **BD BUSINESS DEFENCE** / Società di business information nata nel 2012. Si occupa di servizi di rintraccio debitori e indagini patrimoniali

# Metodo qualitativo per l'analisi del debito

*Stima con maggior accuratezza la propensione al ripagamento. Declinato in sei prodotti per il business*

Nata nel 2012, Bd Business Defence è una società di business information, specializzata nei servizi di rintraccio debitori, indagini patrimoniali, differenziati a seconda della fase in cui si trovano e dell'entità del credito da recuperare. Vanta una lunga esperienza con banche, finanziarie, fondi di investimento, utility.

In pochi anni, Bd Business Defence ha raggiunto risultati davvero soddisfacenti fino a ottenere il premio "Eccellenza italiana dell'anno/Leadership nel settore Informazioni Commerciali" per essersi dimostrata capace di puntare su personalizzazione e innovazione continua per migliorare la qualità dei servizi (Le Fonti Awards). È stata anche riconosciuta "Miglior agenzia di investimento privata sul credito 2016" al Credit Management & Collection Awards.

"Valorizzare le informazioni sul debitore permette di costruire valutazioni su ogni singola posizione, e quindi ottenere valutazioni più precise e corrette, su cui applicare logiche di recupero customizzate - spiega Paola Marinacci, direttore generale -. È bene sottolineare che le linee guida per le banche sui crediti pubblicate dalla Bce sono molto chiare".

In quest'ambito, durante la giornata milanese del Credit Village Day tenutosi lo scorso 22 novembre, evento che ormai da anni rappresenta un importante momento di confronto tra i protagonisti

del settore, Bd Business Defence, in collaborazione con Add Consulting, società nata con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo e l'utilizzo dei modelli matematici e statistici per la valutazione credito, in particolare per quello incagliato o in sofferenza, ha presentato un modello innovativo per la valutazione dei portafogli di crediti deteriorati, i cosiddetti Npl (Non Performing Loans).

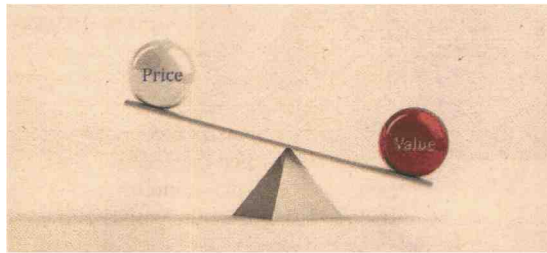
"Il modello Dda (Deep Data Analysis) è costruito con la finalità di superare i limiti nelle metodologie di valutazione degli Npl generalmente utilizzate sino a oggi: non più quindi semplici statistiche descrittive dove il portafoglio, o alcuni cluster ritenuti rappresentativi, viene confrontato con le curve di recupero storiche proiettando nel futuro i ritorni ottenuti nel passato - spiega Paola Marinacci -. Il nuovo modello permette invece di fornire stime maggiormente accurate, attraverso la valutazione puntuale di ogni singola posizione e tenendo in considerazione le caratteristiche individuali, il contesto socio-economico e le possibili evoluzioni".

Per raggiungere l'obiettivo è fondamentale definire quali siano le determinanti della propensione al ripagamento. "È evidente che questo dipende dalle caratteristiche individuali del debitore, e del credito in sé, ma non solo. Infatti anche il contesto in cui vive, e le dinamiche sottese, sono elementi deter-

minanti per definire la propensione al ripagamento, e in ultima analisi, il valore di ogni loan - spiega Marinacci -. Due loan con identico Gbv (Gross Book Value) ovvero stesso valore nominale della singola sofferenza, posseduti da due persone con le medesime caratteristiche individuali, ma collocati in due contesti socio economici differenti, hanno una differente propensione al ripagamento, e quindi un valore differente". La propensione al ripagamento è una caratteristica individuale che dipende da elementi specifici; alcuni di questi hanno un chiaro impatto sulla propensione alla restituzione del prestito (si pensi, per esempio, all'assenza di reddito oppure all'uscita dalla condizione di disoccupazione) e possono essere usati per costruirne una stima. Anche i tempi dei procedimenti giudiziari o le tempistiche delle aste modificano il valore del loan influenzando i flussi di cassa attesi e i costi di gestione.

"Il modello Dda può essere considerato completo in quanto considera tutti i possibili scenari di escussione del credito, tra cui il processo stragiudiziale e quello giudiziale - conclude Marinacci -. Nasce da qui l'introduzione sul mercato di questo strumento rivoluzionario declinato in sei nuovi prodotti finalizzati a una corretta e puntuale analisi di due diligence di portafogli Npl: tre per il mondo dei crediti Unsecured e tre per

i crediti Secured, coperti da garanzie”.



*Il giusto peso alla gestione degli Ndl*



*Da sinistra, Rosita Cecchetelli, responsabile di produzione, Giulia Franza, assistente di direzione, Paola Marinacci, direttore generale e fondatrice, e Mauro Colombini, cofondatore e direttore operativo Bd Business Defence*