



La gestione del credito commerciale *non performing*

*Francesco Ugenti - Prelios Innovation
Head of Business development
Francesco.uggenti@prelios.com*

Milano, 21 febbraio 2022



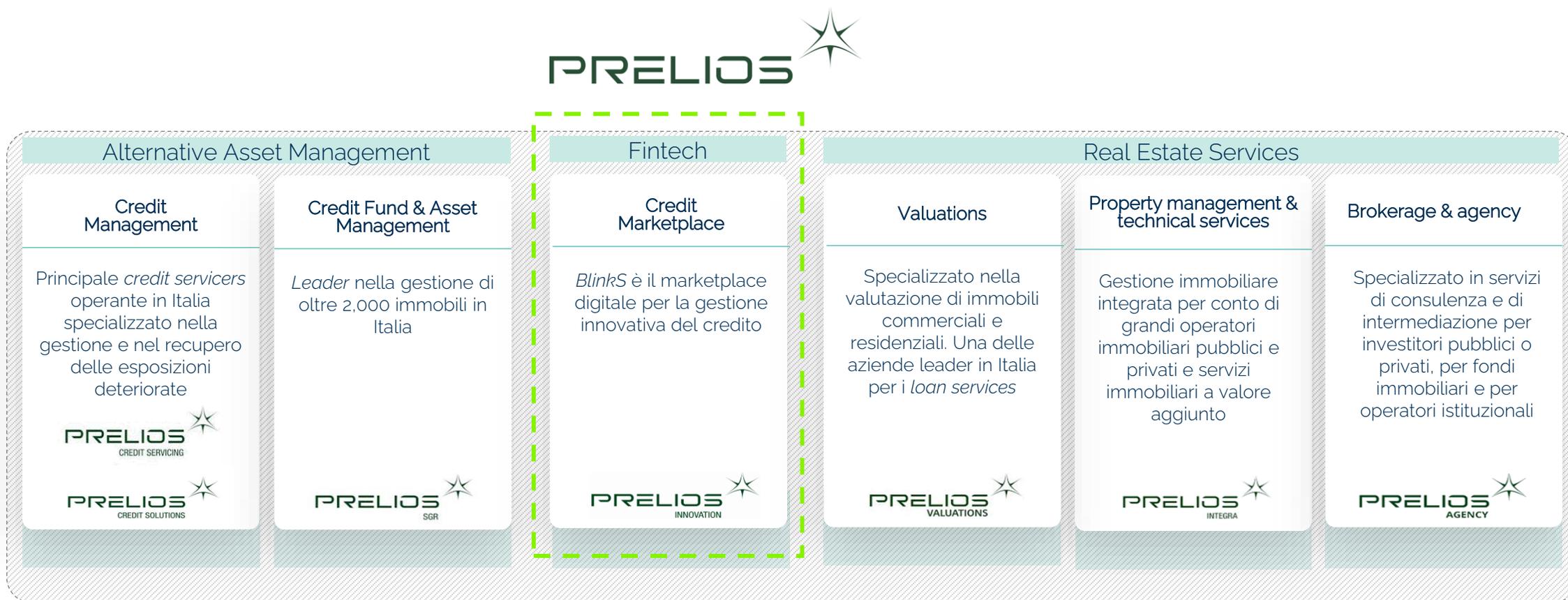
Agenda

1. Il gruppo Prelios
2. Prelios Innovation - l'ecosistema BlinkS
3. Il mercato dei crediti commerciali
4. Cessione tradizionale vs cessione digitale
5. La nostra soluzione

1. Il gruppo Prelios

Prelios è l'unica piattaforma completamente integrata in Italia, che opera lungo l'intero ciclo del Real Estate grazie a:

- ✓ una comprovata esperienza
- ✓ una leadership indiscussa nell'ambito del Servicing di crediti deteriorati e del Real Estate
- ✓ un approccio pionieristico che fa leva sulle nuove tecnologie per individuare soluzioni innovative e vantaggiose



2. Prelios Innovation - l'ecosistema BlinkS

L'affermarsi di BlinkS sul mercato ci ha consentito di raccogliere le esigenze dei nostri clienti e di **evolvere da una piattaforma monoprodotto**, concentrata sul trading dei crediti NPE di origine bancaria, **a un ecosistema** in grado di mettere in contatto differenti operatori e differenti mercati per soddisfare i medesimi bisogni di efficienza, liquidità, rapidità e trasparenza.



Per crediti NPE di origine bancaria:

- +120 buyer/seller
- +35 PTF ceduti
- +€2,3 pipeline 2022



Per crediti commerciali deteriorati (multi utility, PMI, large corporate e fatture scadute)

- +2 PTF ceduti
- €18 Mln ceduti



Per crediti derivanti dai Bonus Fiscali introdotti con il decreto-legge "Rilancio" del 19 maggio 2020



Per fornire liquidità a imprese che sperimentano difficoltà di accesso alle fonti di finanziamento tradizionali

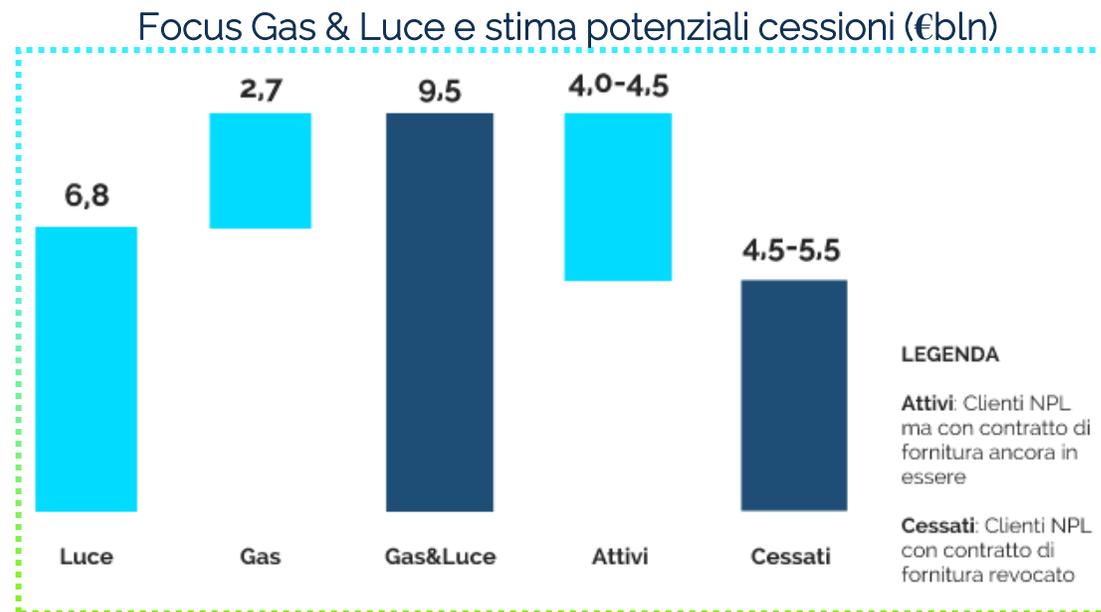
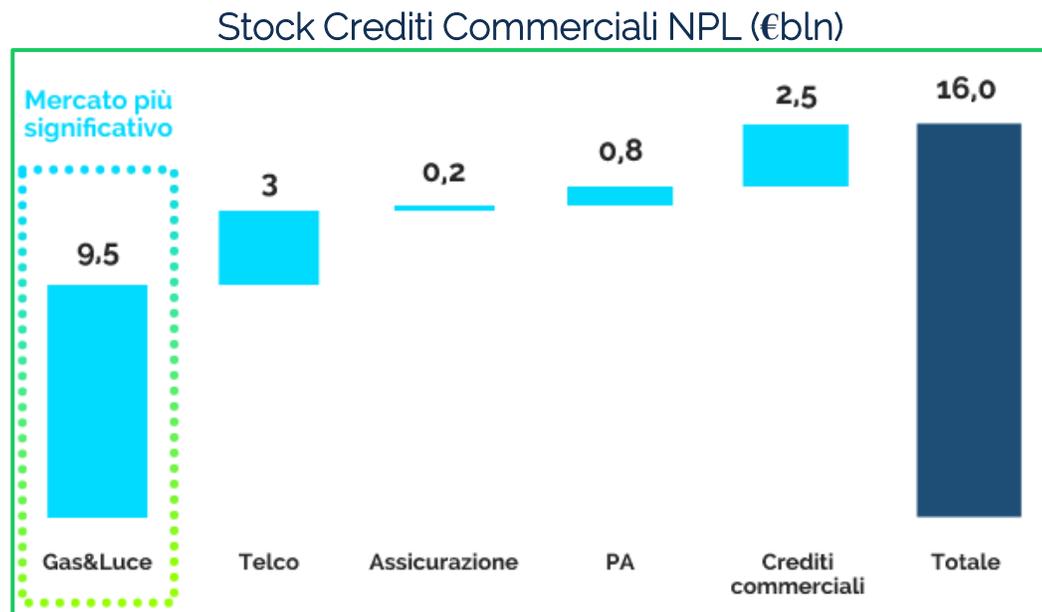


Vetrina immobiliare del Gruppo Prelios e degli altri Partner dell'iniziativa

BlinkS Network Partners

Il programma BlinkS Network Partners permette ad operatori selezionati di offrire, direttamente in piattaforma, prodotti e servizi ancillari all'offerta dell'ecosistema

3. Il mercato dei crediti commerciali



Fattori di rischio per il 2022:

- Tempi di incasso/pagamento più lunghi per i settori produttivi maggiormente impattati dal Covid
- Nel 2021 l'importo medio di crediti richiesti dalle imprese è aumentato del 29,4% rispetto al 2020; la maggior parte sono stati richiesti da PMI per sopperire a carenze di liquidità (importi inferiori a €5.000).
- Nel 2022 si prevede un aumento al 3,8% del flusso di nuovi crediti deteriorati delle imprese.
- Nel 2021 il gas naturale è passato da euro 0,19 a oltre euro 0,90 al metro cubo (+423%)
- Il prezzo all'ingrosso dell'energia elettrica è cresciuto in conseguenza dell'aumento del prezzo del gas (in Italia il 42% del consumo totale di energia è prodotto da centrali a gas)

4. Cessione tradizionale vs cessione digitale

LA CESSIONE - IERI

FASE Non Binding

- 1 ✓ Definizione lista potenziali acquirenti
- 2 ✓ Non-Disclosure Agreement
- 3 ✓ Sessione di Q&A
- 4 ✓ Invio/ricezione della Non-Binding offer
- 5 **Analisi delle NBO - Definizione delle Shortlist**

FASE Binding

- 6 ✓ Creazione *DataTape* - Apertura VDR - bozza contratto
- 7 ✓ Due-Diligence
- 8 ✓ Sessione di Q&A
- 9 ✓ Invio/ ricezione della Binding Offer
- 10 **Analisi delle BO - Accettazione delle proposta**
- 11 ✓ Negoziazione del contratto
- 12 **Eventuale conclusione della CESSIONE**

LA CESSIONE - OGGI

La riduzione dei tempi e dei costi di cessione sono garantiti da:

- Venditori e compratori sempre attivi in piattaforma
- NDA gestiti dalla piattaforma attraverso il contratto di adesione alla stessa
- Semplicità nella gestione del processo di cessione tramite BlinkS



5. La nostra soluzione

1. TRASPARENZA DEL PROCESSO COMPETITIVO

Dettagli vendita

Tipo vendita	Offerte su Single Name	GBV	Prezzo Minimo (t/su GBV)	Prezzo simulato	Last call	Miglior offerta (t/su GBV)	Miglior offerta ricevuta su
Asta	Non autorizzate	2,07 Min €	Raggiunto	-	Sì	2,32%	Portafoglio
Inizio Vendita	Fine Vendita	Tempo rimanente	Limite per GSA				
25/10/2021 - 18:16	20/12/2021 - 19:16	0 d 0 h 52 m	18/12/2021 - 18:16				

ID offerta	Valore offerta %	Valore offerta	Offerta sul	Data offerta	
35	2,32%	48.000 €	Portafoglio	0 giorni fa	★ Miglior offerta
35	2,27%	47.000 €	Portafoglio	0 giorni fa	
34	2,20%	45.600 €	Portafoglio	0 giorni fa	
33	2,20%	45.500 €	Portafoglio	0 giorni fa	
32	2,17%	45.000 €	Portafoglio	0 giorni fa	
31	2,12%	44.000 €	Portafoglio	0 giorni fa	
30	1,88%	39.000 €	Portafoglio	0 giorni fa	



Le **offerte** su BlinkS sono **visibili a tutti gli investitori**, in forma **anonimizzata**, in modo da dare informazioni complete agli operatori prima della scadenza del portafoglio

2. ELEVATI LIVELLI DI DATA QUALITY

Uno strumento di **Data Quality integrato**, in grado di restituire una valutazione su tre distinti attributi:

- Completezza del dato
- Coerenza del dato
- Appartenenza

La severità degli errori generano scarti che impediscono di caricare le posizioni in piattaforma

Indicatori Data Quality	%
Data Quality complessivo	89%
Completezza	96%
Appartenenza al dominio	75%
Coerenza tra campi	97%
Debitori scartati	13,18% (1177 su 8933 totali)
GBV debitori scartati	18,38% (1,07 su 5,82 Mln € totali)
Geolocalizzazioni	
# Debitori non geolocalizzati :	4654
# Immobili non geolocalizzati :	0

3. STRUMENTI DI PORTFOLIO MANAGEMENT

La piattaforma mette a disposizione di buyer e seller la possibilità di scaricare **report dettagliati e in tempo reale** per ogni portafoglio NPE caricato.



4. GOVERNANCE DEL PROCESSO e TRACCIABILITA' DELLE AZIONI

Utenze digitali con differenti poteri (Lavorazione vs Finalizzazione).

Possibilità di creare **legami tra società** (*Funzionalità Capogruppo*: anagrafica per Gruppi Societari)

Profili per funzioni di controllo



Francesco Ugenti - Head of Business Development

Via Valtellina 15/17 - 20159 Milan - Italy
T +30 02 6281 - 4348
M + 39 366 7700450
francesco.uggenti@prelios.com
blinks.prelios.com
prelios.com



Matteo Casadonte - Head of Operations

Via Valtellina 15/17 - 20159 Milan - Italy
T +39 02 6281 - 4827
M + 39 380 495001
matteo.casadonte@prelios.com
blinks.prelios.com
prelios.com



Riccardo Greggio - Business Development

Via Valtellina 15/17 - 20159 Milan - Italy
T +30 02 6281 - 4762
M + 39 331 5285497
riccardo.greggio@prelios.com
blinks.prelios.com
prelios.com

