



CREDIT VILLAGE DAY MILANO - 9 NOVEMBRE 2011

Amato Trunfio

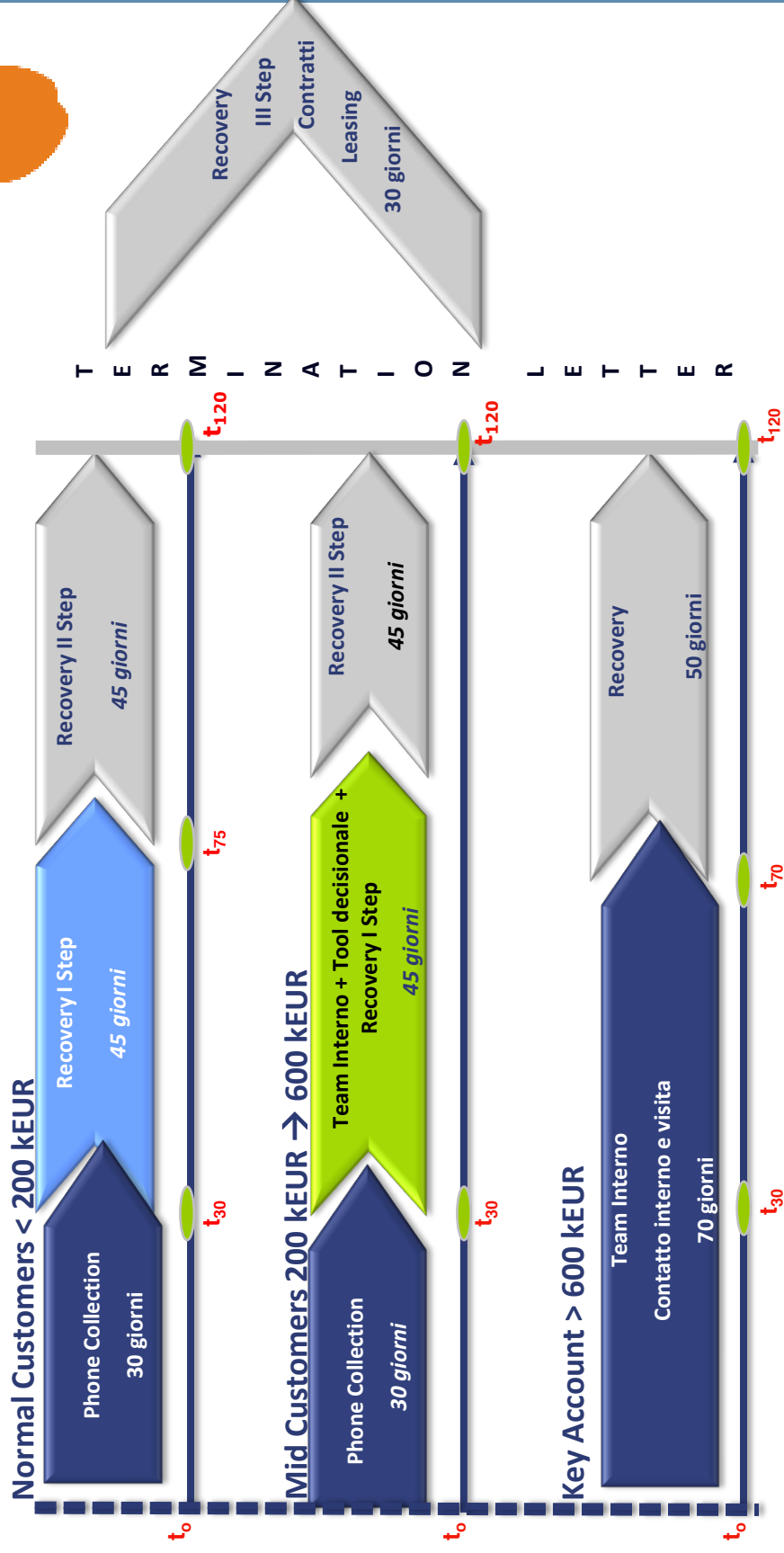
Il sistema più avanzato del recupero crediti: il recupero strutturato. Il modello Iveco Finance

Recupero strutturato: modello Iveco Capital

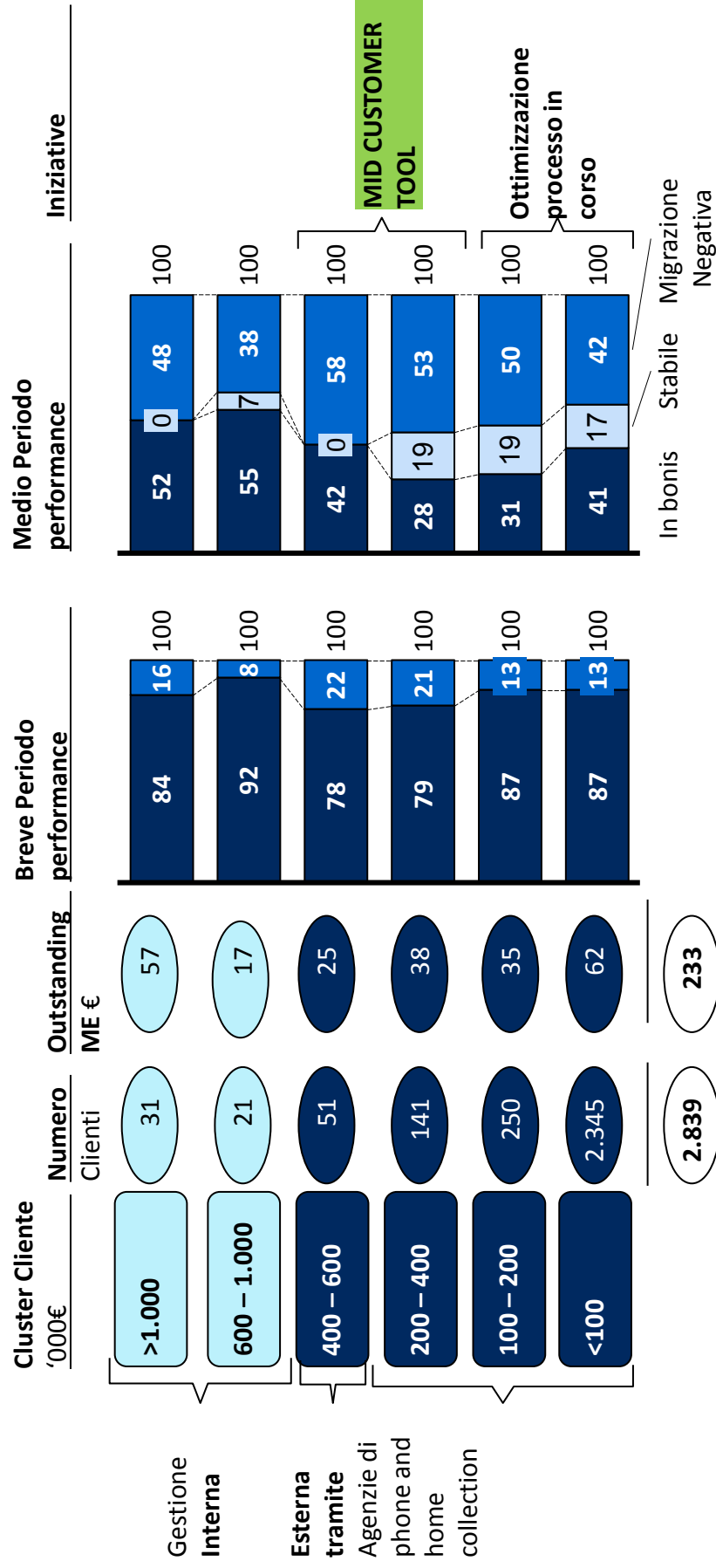


- Diversificazione strategie di recupero del credito per cluster di rischio e performance di portafoglio;
- Approccio strutturato con il cliente ;
- Early Warning Strategy (E.W.S.);
- Settore Mid Customer: analisi volte a migliorare l'efficienza del recupero crediti;
- Sviluppo di un Tool decisionale e indicazione della strategia da adottare per il recupero del credito;

Pre-legal process: suddivisione cluster

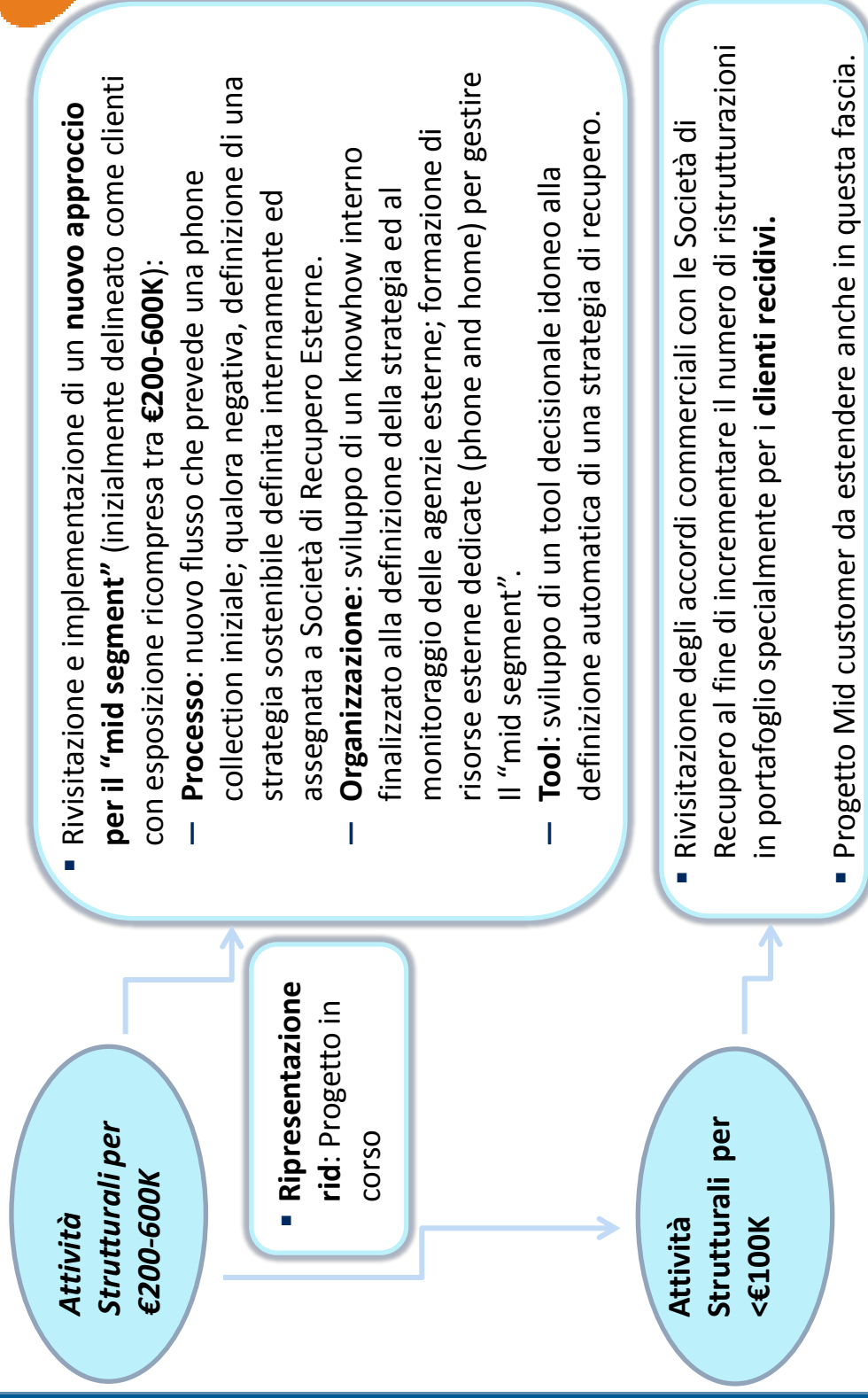


Performance di recupero nel medio termine

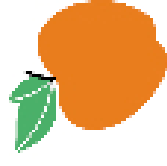


- Una **visibile differenza di performance** può essere riscontrata tra il **canale interno** (>50% recuperato dopo 1 anno) e il **canale esterno** (28-42% recuperato dopo 1 anno)
- In particolare per il canale esterno si evidenzia una rilevante differenza di **performance dal breve termine al medio termine**

Diversificazione strategie per cluster



Il processo Mid Customer



Elaborazione strategia
mediante Tool
Informatico
supportato
dall'intelligence interna

Phone collection



Gli operatori del Call

center esterno
raccolgono
informazioni qualitative
sul cliente (es, problemi
temporanei o
permanenti, debitori
collaborativo, etc)

Home collection

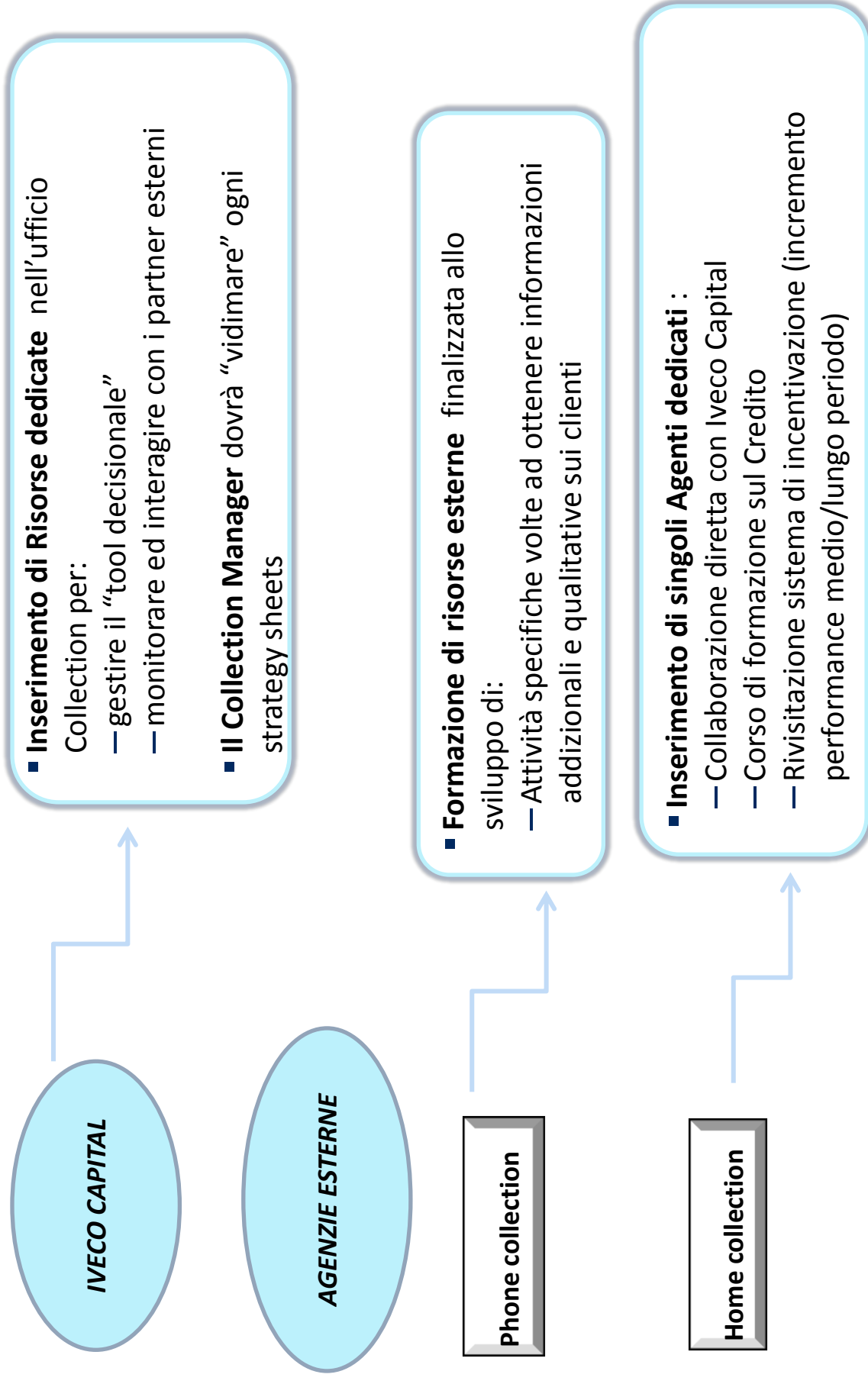


Le Società di recupero

ricevono uno “**strategy sheet**” dalla sede nel
quale vengono delineate
le possibili soluzioni da
adottare nei confronti del
cliente in gestione

Soluzione
sostenibile

Organizzazione e sviluppo del progetto



Mid Customer Tool

Principi

- Il tool decisionale rappresenta una metodologia con la quale gli agenti (interni o esterni) riceveranno informazioni circa la migliore strategia di recupero da adottare, basandosi su informazioni disponibili.
- Al fine di ottenere una corretta strategia sono ritenuti indispensabili sia l'intervento umano che la responsabilità interna.

Descrizione

Focus	<ul style="list-style-type: none">■ Mid segment
End user	<ul style="list-style-type: none">■ Home collectors
Tool owner	<ul style="list-style-type: none">■ Risorse interne, area collection (per inserimento dati, interpretazione, e validazione strategia)
Sources	<ul style="list-style-type: none">■ Database interno■ Credit bureau■ Intelligence interna ed esterna
Output	<ul style="list-style-type: none">■ Strategia prioritaria ed aspettative (NPV e timing)

Logica decisionale del Tool

Financial viability	Value of collateral	Collaborative* mgmt
✓	Any	Any
✗	Low	✓
✗	High	Any
✗	Low/Not existent	✗

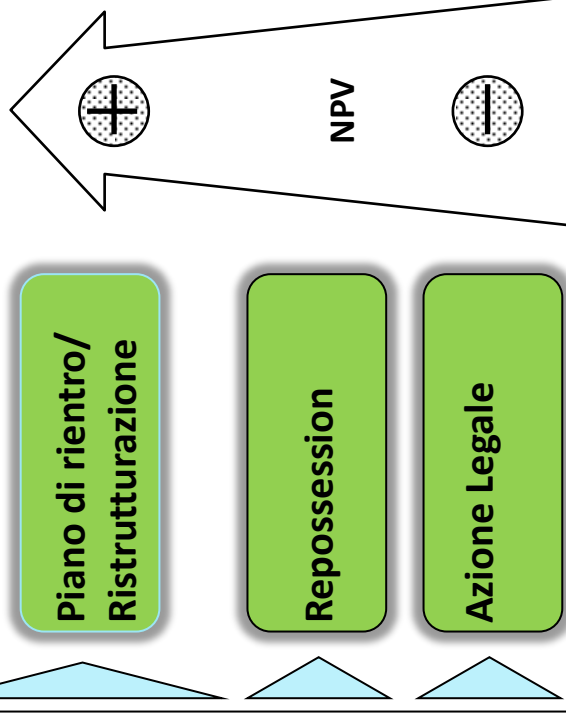
Analisi finanziaria
■ Analisi quantitativa

Valutazione del collaterale
■ Analisi quantitativa

Analisi affidabilità
■ Analisi qualitativa/quantitativa

Strategia consigliata

NPV Atteso



Mid Customer Tool: diversi tipi di analisi

ANALISI QUANTITATIVA

- **Analisi dati finanziari attuali:** reperimento trend di bilancio da Creved per le società di capitali o richiesta diretta al cliente di dati di bilancio aggiornati se si tratta società di persone.
- **Analisi dell'utilizzo delle linee bancarie:** reperimento informazioni e segnalazioni dai dati comunicati a Banca d'Italia.
- **Analisi della posizione in Assilea:** numero società segnalanti, impegni a 12 mesi, insoluti, esposizione sui contratti garantiti.
- **Analisi della PD andamentale.**
- **Analisi della visura camerale:** presenza di protesti e pregiudizievoli.

ANALISI QUALITATIVA

- **Analisi dell'intervista della phone collection**
- **Analisi della capacità finanziaria del cliente**

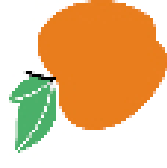
ANALISI ASSET

- **Tipologia di veicolo:** anno di immatricolazione, prezzo di vendita, prezzo di listino e sconto applicato.
- **Tipologia di allestimento:** prezzo e tipologia.
- **Curva di deprezzamento e valutazione dei danni:** sulla base dei dati Eurotax (aggiornati ogni 6 mesi) si determina la curva di deprezzamento anche degli allestimenti. La valutazione dei danni viene fatta sulla media dei dati relativi alle nostre informazioni storiche.

Analisi dell’Affidabilità finanziaria: analisi qualitativa

SOCIETA' XXXXXX									
Question	Automated Answers	Overrides	Notes (Reasons to Override)	Final Answers					
1. Financial Viability									
a. Is the client financially viable?	NO - TBC	NO	disposizione vecchi, ma abbastanza	NO					
2. Debtor current situation									
a. Is the financial situation of the client temporary?	YES			YES					
b. Can client solve his situation with a recovery plan?	NO			NO					
3. Debtor management cooperativeness									
a. Is management responsive?	YES			YES					
b. Is management willing to offer additional security to cover debt repayment?	N/A			N/A					
c. commitments?	NO			NO					
d. Did the borrower agree in writing with repossession in case no payments are made?	N/A			N/A					
e. Is management transparent with the lender? (Does client provide info upon request?)	YES			YES					
f. Has management kept deadlines agreed upfront with the lender?	YES			YES					
4. lender's rights to collateral (non-value-related)									
a. Does lender have the legal right to execute the collateral?	YES			YES					
b. Is location of collateral enabling lender action?	N/A			N/A					
					Recovery Plan	Restructuring	Replacement	Friendly Repo	Collateral Exec
					1	1	1	3	3
					3				
					3	1	1	3	3
					</				

Analisi qualitativa: intervista phone collection



Natura insoluto: INSOLUTO REALE/TECNICO Rid Attivo: (S/N)
Ridomigliato: (S/N)

Difficoltà dichiarate dal cliente.....
Strategia proposta dal cliente.....
Strategia adottata dalla phone

Management: COLLABORATIVO/NON COLLABORATIVO
Azienda : ATTIVA/CESSATA Cliente già gestito: (S/N)
Per Iveco Capital: (S/N) Esito: POSITIVO/NEGATIVO
Presenza commercialista esterno (S/N) Contattato garante: (S/N)
Esito sollecito garante: POSITIVO/NEGATIVO
Ultimo bilancio: (S/N) Contatto dealer: (S/N)

Info Veicoli: Luogo: Tutti utilizzati:
(S/N) Danni: (S/N)

Note relazione:



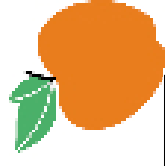
Analisi quantitativa: schema derivante dal Tool caso positivo

Analisi automatica

FINANCIAL ANALYSIS			Client data	
Negative qualitative signals				
Signal	Source	Threshold		
High risk with leasing providers	Assilea		No	
Default on other loans	Banca d'Italia		No	
Drawdown/Granted	Banca d'Italia	< 110%	100%	
Protests	Cerved		NO	
Prejudicials	Cerved		NO	
Negative qualitative signals (source Cerved)				
KPI	Formula	Threshold		
Financial Interest on Turnover	Oneri finanziari/Fatturato	< 4%	0%	
Turnover growth rate	Crescita fatturato	> -10%	-9%	
Operating Margin growth rate	Crescita margine operativo	> -5%	227%	
Net Income/ Turnover	Utile/Fatturato	> -5%	0%	
MOL/ Turnover	MOL/Fatturato	> -5%	3%	
Interest coverage: MOL/ financial interests	MOL/oneri finanziari	> 1,5	2026%	
Leverage: Debt on net worth	Debito/Patrimonio	< 10	544%	
Debt on Turnover	Debito/Fatturato	< 75%	35%	
Working Capital Mangament	days suppliers - day customers	> 30	21	
Installment affordability				
KPI	Formula	Threshold		
Affordability ratio 1: Commitment on Turnover	Impegno/Fatturato	< 35%	12%	
Affordability ratio 2: Commitment on MOL	Impegno/MOL	< 50%	492%	
Affordability ratio 1: Commitment Post Restructuring on Turnover	Impegno/Fatturato	< 35%	0%	
Affordability ratio 2: Commitment Post Restructuring on MOL	Impegno/MOL	< 50%	0%	
Due and unpaid recovery plan ratio	Due and unpaid/5/Installment	< 120%		

- Gli agenti delle Società di Recupero riceveranno un sintetico **outcome** del risultato ottenuto dall'analisi dei dati finanziari.
- Il Collection Manager potrà modificare il **risultato dell'analisi** dando delle spiegazioni (es., bilancio successivo, nuovi contratti di lavoro).
- Indicatori finanziari negativi potranno essere superati solo dal rilascio di **garanzie aggiuntive**.

Analisi quantitativa: schema derivante dal Tool caso negativo



Analisi automatica

FINANCIAL ANALYSIS

Negative qualitative signals		
Signal	Source	Threshold
High risk with other leasing providers	Assilea	
Default on other loans	Banca d'Italia	
Drawdown/Granted	Banca d'Italia	< 110%
Protests	Cerved	
Prejudicials	Cerved	

Client data

Yes
Yes
157%
YES
YES

Negative qualitative signals (source Cerved)

KPI	Formula	Threshold
Financial Interest on Turnover	Oneri finanziari/Fatturato	< 4%
Turnover growth rate	Crescita fatturato	> -10%
Operating Margin growth rate	Crescita margine operativo	> -5%
Net Income/ Turnover	Utile/Fatturato	> -5%
MOL/ Turnover	MOL/Fatturato	> -5%
Interest coverage: MOL/ financial interests	MOL/oneri finanziari	> 1,5
Leverage: Debt on net worth	Debito/Patrimonio	< 10
Debt on Turnover	Debito/Fatturato	< 75%
Working Capital Mangament	days suppliers - day customers	> 30

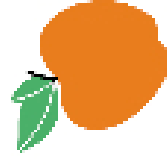
1%
19%
-93%
0%
2%
201%
26,85
134%

Installation affordability

KPI	Formula	Threshold
Affordability ratio 1: Commitment on Turnover	Impegno/Fatturato	< 35%
Affordability ratio 2: Commitment on MOL	Impegno/MOL	< 50%
Affordability ratio 1: Commitment Post Restructuring on Turnover	Impegno/Fatturato	< 35%
Affordability ratio 2: Commitment Post Restructuring on MOL	Impegno/MOL	< 50%
Due and unpaid recovery plan ratio	Due and unpaid/5/Installation	< 120%

23%
1126%
0%
0%

Analisi quantitativa/finanziaria: principali indicatori



ASSILEA

NUMERO SOCIETA'
SEGNALANTI
Es. 8

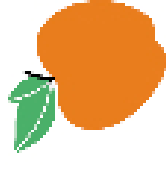
IMPEGNI FINANZIARI a
12 mesi
Es. € 290.685

AMMONTARE
INSOLUTI
Es. € 223.210

WARNING SE
INSOLUTI/IMPEGNI > 40%
Es. 78,78%

Analisi quantitativa/finanziaria: principali indicatori

BANCA D'ITALIA



COD. CLIENTE	RAG. SOC.	CATEGORIE DI RISCHIO	ACCORD. AZ	UTILIZZATO	SCONF. AZ	ACCORD. S.	UTILIZZATO	SCONF. S.
1119133 XXXX		AUTOLIQUID.						
1119133 XXXX		A SCADENZA	116	116		116	184	68
1119133 XXXX		A REVOKA						
1119133 XXXX		FIN.PROC.CONC						
1119133 XXXX		SOFFERENZE					170	
1119133 XXXX		TOTALE CASSA	116	116		116	354	68
1119133 XXXX		FIRMA NAT.COM						
1119133 XXXX		FIRMA NAT.FIN					66	31
1119133 XXXX		T O T A L E	116	116		35	420	99
1119133 XXXX		GAR. RICEVUTE				104	25	
1119133 XXXX		DERIVATI FIN.						
1119133 XXXX		CREDITI SCAD.						
1119133 XXXX		S.DO MEDIO SC						
1119133 XXXX		S.DO MEDIO RV						

ESPOSIZIONE
CON IVECO
FINANZIARIA

ESPOSIZIONE
SISTEMA

UTILIZZO OLTRE
IL 110%

WARNING SE UTILIZZO
LINEE > 110% E/O
SOFFERENZE

Analisi quantitativa/finanziaria: principali indicatori



CERVED

SEGNALAZIONI	
Controllo Automatico Eventi Pregiudizievoli	PROTESTI SU IMPRESA PROTESTI SU ESPONENTI IN CARICA PREGIUDIZIEVOLI DI CONSERVATORIA SU ESPONENTI IN CARICA
Altre Segnalazioni	NESSUNA SEGNALAZIONE
Rilevanza Storica dei Fenomeni di Insolubilità	ELEVATA

WARNING CON LA
PRESENZA DI PROTESTI
E/O PREGIUDIZIEVOLI

Analisi quantitativa/ finanziaria: studio KPI

KPI FINANZIARI

I parametri di riferimento indicati in valore percentuale sono stati calcolati sulla base dell'andamento medio dei clienti nel periodo della crisi mondiale occorsa (bilanci depositati 2009 e 2010). Sulla base dell'analisi di questi dati il tool può dare dei «warning». I dati vengono considerati essenziali per la valutazione della solvibilità del cliente.

CRESITA DEL FATTURATO

E CRESITA DEL MOL

misura la variazione delle due voci di bilancio nel corso di tre anni di gestione.

UTILE/FATTURATO

misura quanta parte dell'utile è determinato dalla gestione ordinaria dell'impresa.

ONERI

FINANZIARI/FATTURATO

misura il peso degli oneri finanziari sul fatturato (assumendo che il fatturato derivi da un aumento del volume delle vendite).

MOL/FATTURATO

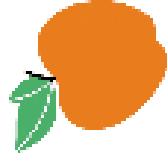
misura il rapporto tra Margine Operativo Lordo derivante dalla gestione ordinaria (ricavi – costi) ed il fatturato.



KPI SOLVIBILITA' FINANZIARIA

I parametri di riferimento, in questo caso, sono legati strettamente all'impegno del cliente in relazione al Fatturato e al MOL. L'obiettivo è strettamente quello di valutare la probabilità di default del cliente con focus solo alla sua esposizione debitoria. Anche in questo caso è stato dato rilievo al **fatturato** e al **MOL** come indicatori in rapporto ai quali l'impegno e quindi l'esposizione del cliente varia con l'obiettivo di indicare la solvibilità del cliente e la sua capacità di fare fronte agli oneri nei confronti dei creditori.

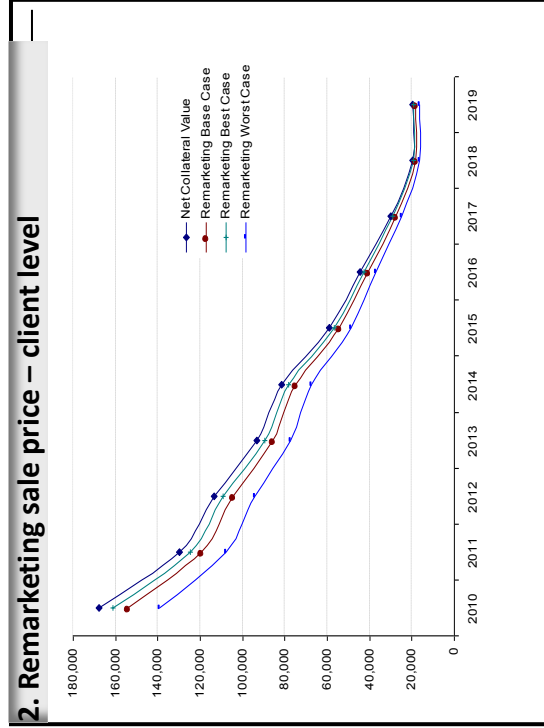
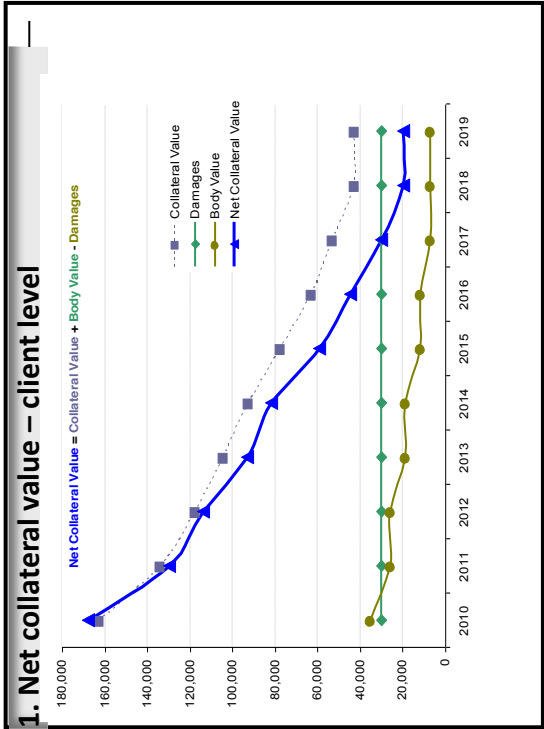
Analisi asset: valorizzazione e curva di deprezzamento del bene



27/10/2011		Price		Discounted Price	↑	Value over time									
LIGHT															
35c11bar	2011	27,9		27,9		16,5									
	2010	27,9		27,9											
	2009	27,3		27,3		14,5		13							
	2008	28		28				11,5		10					
	2007	28		28						9		7,1			
	2006	28		28											
35c13v	2005	27,8		27,8								6,4		5,5	
	2004	27,8		27,8										9	
	2003	27,8		27,8										8	
	2002	27,8		27,8		59,14%		51,97%		47,62%		41,07%		35,71%	
														25,54%	
														23,02%	
														19,78%	
														17,27%	
														16,21%	
27/10/2011		Price		Discounted Price	↑	Value over time									
MEDIUM															
ML102E2K	2011	71,6		71,6		38									
	2010	79,5		79,5				34							
	2009	77,9		77,9				28							
	2008	75,3		75,3				23,5							
	2007	72		72						22					
	2006	70,9		70,9						18		11,5			
ML120E24	2005	63,1		63,1								10,5		9,5	
	2004	59,6		59,6										9	
	2003	57,9		57,9										8	
	2002	61,7		61,7		53,07%		42,77%		35,94%		31,21%		30,56%	
														25,39%	
														18,23%	
														17,62%	
														16,41%	
														16,21%	
27/10/2011		Price		Discounted Price	↑	Value over time									
HEAVY															
AS440SA5TP	2011	144,3		144,3		49									
	2010	169,8		169,8				48							
	2009	167,3		167,3				36,5							
	2008	167,3		167,3				30,5							
	2007	163,2		163,2						25,5					
	2006	154,2		154,2						19		15,5			
AS440SA3	2005	144,8		144,8								12		9,5	
	2004	137		137										9	
	2003	133,2		133,2										8	
	2002	131,2		131,2		33,96%		28,27%		21,82%		18,23%		15,63%	
														12,32%	
														10,70%	
														8,76%	
														7,13%	
														5,34%	

PER OGNI TIPOLOGIA DI VEICOLO
(LEGGERO, MEDIO e PESANTE) SONO STATI
PRESI I VALORI DI MODELLI DI
RIFERIMENTO DA EUROTAX

Analisi asset: rappresentazione grafica Tool



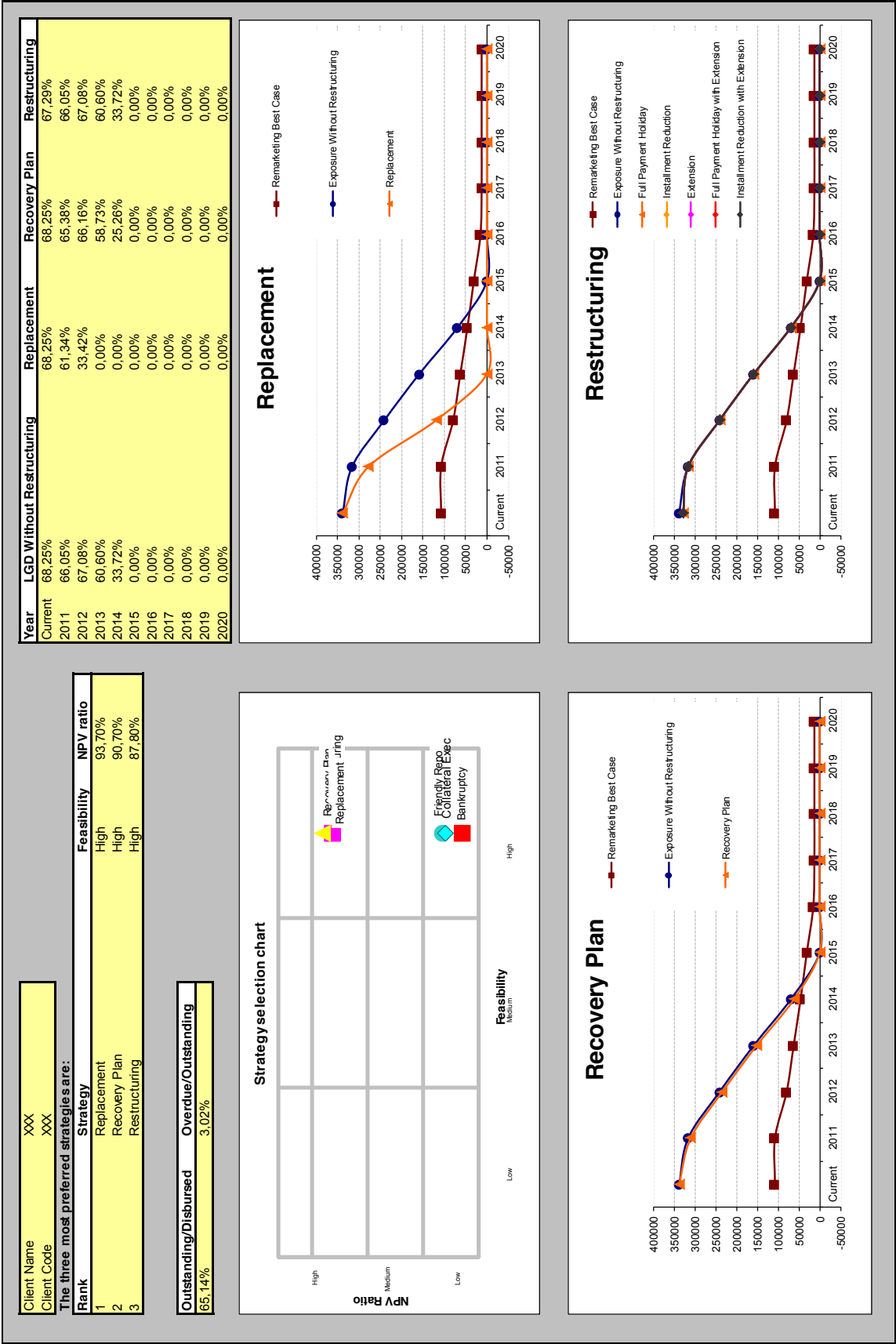
Valutazione automatica per ogni tipologia di veicolo/allestimento

Net collateral value – damages evaluation

TYPE OF VEHICLE	AVERAGE DAMAGE
LIGHT	3.000
MEDIUM	5.500
HEAVY	6.000
TRAKKER	6.000
BUS	6.000
RIMORCHI	6.000
SEMIRIMORCHI	6.000

Valutazione media dei danni riscontrati sui mezzi incrociando informazioni remarketing/legale

Output Tool – caso positivo



Collection strategy sheet condiviso con la società esterna (caso positivo)

Informazioni generali sul cliente

Cliente XXXXXX
Os totale € 337.645,00
Scaduto totale € 9.890,58
Rata mensile totale € 8.219,67
Numero veicoli totale 6
Garanzia SI
Tipo FID doppia su tutti i contratti
Rating 1,45 experian (PD andamentale)

Relazione conclusiva

I dati finanziari disponibili sono ottimi, anche se sono del 2009 e necessitano di un completamento con quelli del 2010. Occorre approfondire come mai è in contenzioso per due rate pur avendo una posizione finanziaria positiva. Le informazioni dalle banche dati sono confortanti e i contratti sono tutti garantiti. È possibile valutare una ristrutturazione correlata alla capacità finanziaria del cliente. Potete iniziare a prendere contatti con il cliente e condividere con lui un piano di rientro a saldo della posizione.

Informazioni delle banche dati

Insoluti in Assilea € 721,00
Numero società segnalanti Assilea 5
Impegni a 12 mesi Assilea € 150.216,00
Accordato Bk Italia € 556 (K)
Utilizzato Bk Italia € 544 (K)
Sconfinato Bk Italia € 2 (K)
Sofferenze NO
Protesti NO
Pregiudizievoli NO
Ultimo bilancio depositato 2009
Bilancio provvisorio da richiedere 2010 e provvisorio 2011
Cash flow semplificato SI

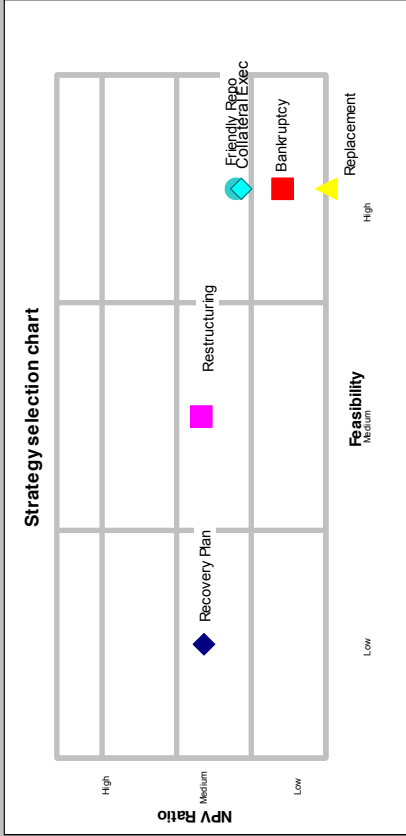
Output Tool – caso negativo

Client Name	XXX
Client Code	XXX

The three most preferred strategies are:

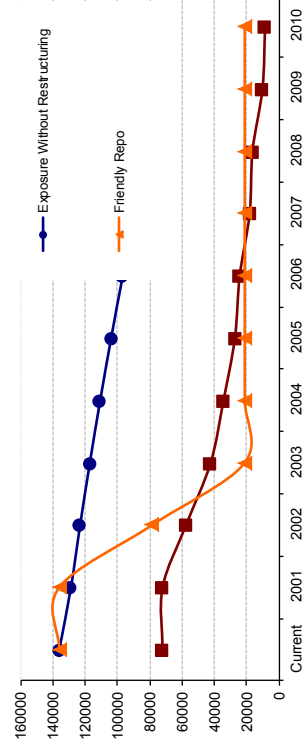
Rank	Strategy	Feasibility	NPV ratio
1	Friendly Repo	High	39,90%
2	Collateral Exec	High	37,70%
3	Restructuring	Medium	55,30%

Outstanding/Disbursed	Overdue/Outstanding
86,42%	4,87%

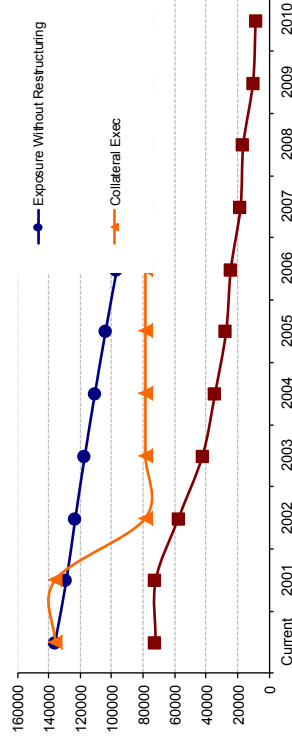


Year	LGD Without Restructuring	Friendly Repo	Collateral Exec	Restructuring
Current	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%
2001	44,08%	47,06%	47,06%	45,19%
2002	53,33%	57,76%	57,76%	54,38%
2003	63,95%	57,76%	57,76%	64,97%
2004	69,04%	57,76%	57,76%	70,12%
2005	73,81%	57,76%	57,76%	74,91%
2006	74,96%	57,76%	57,76%	76,20%
2007	79,73%	57,76%	57,76%	80,91%
2008	80,38%	57,76%	57,76%	81,66%
2009	87,82%	57,76%	57,76%	88,62%
2010	89,78%	57,76%	57,76%	90,45%

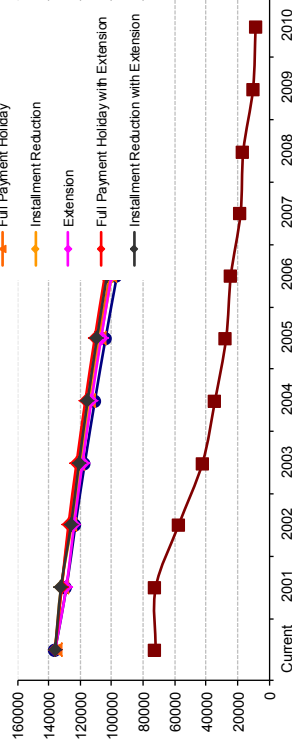
Friendly Repo



Collateral Exec



Restructuring



Collection strategy sheet condiviso con la società esterna (caso negativo)

Informazioni generali sul cliente

Cliente XXXXXX
Os totale € 415.646,00
Scaduto totale € 44.171,38
Rata mensile totale € 14.332,41
Numero veicoli totale 7
Garanzia NO
Tipo Rating 42,34 experian (PD
andamentale)

Relazione conclusiva

Il cliente è stato ristrutturato nel 2010. I dati di bilancio non sono completi e si necessita di visionare i dati aggiornati per una valutazione più approfondita e precisa. Dalla gestione phone sappiamo che il cliente non risulta essere troppo collaborativo e che aveva concordato e rilasciato un piano di rientro che ha visto varie richieste di sostituzioni titoli a causa della mancanza di fondi. Stante l'overdue, il rating, l'esposizione in Assilea ristrutturare non risolverebbe in alcun modo il problema. Il tool consiglia repossession. Suggerisco di valutare la possibilità di trovare una società disposta a subentrare/rilocare, in caso contrario procedete con la richiesta di riconsegna del mezzo.

Informazioni delle banche dati

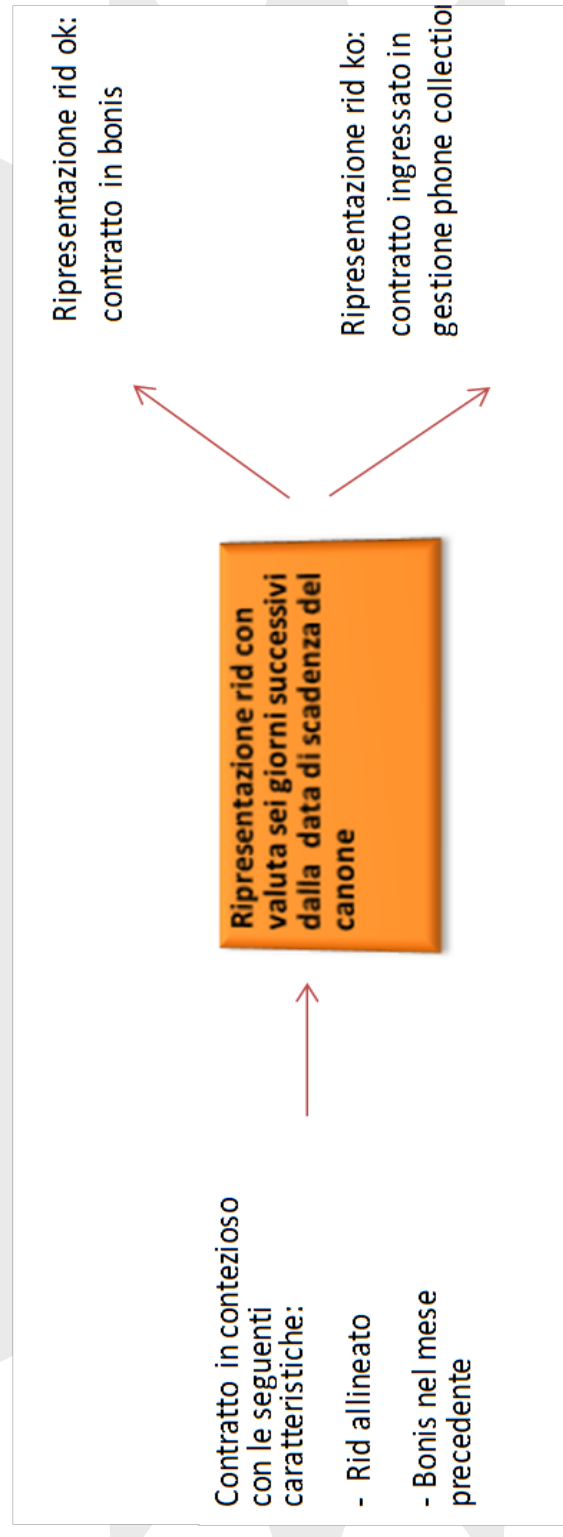
Insoluti in Assilea € 20.085,00
Numero società segnalanti Assilea 4
Impegni a 12 mesi Assilea € 203.100,00
Accordato Bk Italia € 620(K)
Utilizzato Bk Italia € 555(K)
Sconfinato Bk Italia € 28 (K)
Sofferenze NO
Protesti NO
Pregiudizievoli SI
Ultimo bilancio depositato 2009
Bilancio provvisorio da richiedere 2010 e provvisorio 2011
Cash flow semplificato SI



Back Up

Progetto in corso: Ripresentazione rid cluster 0-600kEUR

Progetto in fase di test



INCIDENZA POSITIVA del 70% (test eseguito da maggio ad ottobre)