

# KRUK. Tecnologia e formazione per gestire il deteriorato

La tecnologia offre una marcia in più nella gestione del credito deteriorato. KRUK Italia, che nel 2018 ha acquisito anche il servicing Agecredit, ha sviluppato varie soluzioni hi-tech al servizio di banche, clientela retail e aziende corporate

«Una nuova ondata di NPL e UtP, a prescindere dalla portata, sarà inevitabile e fisiologica». Ad affermarlo è Tomasz Kurr, CEO di KRUK Italia e Agecredit, che vede nello scadere delle moratorie e nel conflitto in corso un segnale di allarme per il credito deteriorato.

## Le previsioni sono al rialzo

Difatti, secondo gli ultimi dati forniti da Banca d'Italia, a fine 2021 il valore residuo delle moratorie ancora in essere era di circa 44 miliardi, pari al 17% di tutte le moratorie accordate da marzo 2020 (circa 270 miliardi),

di cui 39 miliardi a favore di Imprese (88%, di cui 33 miliardi destinati alle PMI) e 6 miliardi a Famiglie (12%). «Nel corso degli ultimi 2 anni sono state formulate diverse stime sui possibili volumi NPE allo scadere delle misure di contenimento della crisi

Grazie a un modello di rating innovativo è possibile fare uno screening preventivo sulla solvibilità dei clienti





@ Tomasz Kurr,  
CEO di KRUK Italia e Agecredit

economica dovuta alla pandemia COVID-19 attuate dal Governo, stime più volte riviste al ribasso con il passare del tempo – prosegue Kurr. Tuttavia, oggi non possiamo non guardare con attenzione ai rischi aggiuntivi e agli effetti che il conflitto in corso e le sanzioni associate avranno sull'economia globale, con inevitabili ricadute anche nel settore NPL e nuove previsioni dei relativi volumi al rialzo».

**Rating innovativo per le banche**  
L'obiettivo di KRUK, attivo sia nell'ac-

quisto diretto di crediti NPE retail e corporate sia nel recupero conto terzi attraverso la società di servicing Agecredit, è prevenire dunque gli effetti «patologici» di quest'ondata. In primis, attraverso la tecnologia. «Negli ultimi due anni di pandemia, attraverso Agecredit, il Gruppo KRUK ha supportato alcuni istituti finanziari nello screening preventivo sulla solvibilità del cliente sin dalle prime battute – spiega Kurr –, attraverso un modello di rating innovativo, che consente ai business partner di seguire una mirata strategia di derisking».

**Obiettivo: tornare clienti credibili**  
Puntano al riacquisto della credibilità finanziaria, invece, le soluzioni che KRUK ha messo in campo in ambito retail e corporate. «Abbiamo messo a disposizione degli utenti metodi e soluzioni semplici e innovative, come e-KRUK, piattaforma per l'autogestione del debito da cui è possibile monitorare la propria situazione finanziaria e pagare online le rate mensili – racconta Kurr. In ambito corporate, inoltre, sono stati sviluppati dei modelli predittivi per individuare preventivamente eventuali

situazioni di crisi, consentendo l'elaborazione di strategie mirate e permettendo al cliente di riacquistare la propria credibilità finanziaria».

#### Agire in modo sostenibile

Al fianco dell'hi-tech c'è poi la formazione delle risorse. «Crediamo che un recupero crediti sostenibile debba basarsi sul capitale umano e, per questo, investiamo sulla valorizzazione delle risorse interne e curiamo nei minimi dettagli ogni aspetto della relazione con il cliente – commenta Kurr. KRUK Italia e Agecredit, inoltre, fanno parte di UNIREC e per garantire il massimo rispetto dei diritti della clientela ci affidiamo al codice deontologico di UNIREC e al codice di condotta del forum UNIREC-CONSUMATORI che definiscono le linee guida di tutte le nostre attività».

#### Continuare a investire sul mercato italiano

In ottica futura, KRUK continua a focalizzarsi sul mercato italiano. «Per il 2022 abbiamo ottime prospettive di investimento, grazie soprattutto alla finalizzazione e al rinnovo di contratti continuativi su flussi futuri (Forward Flow) con i nostri business partner strategici – conclude Kurr. L'ammontare di investimenti nominali lordi sul mercato italiano è arrivato in pochi anni a rappresentare oltre il 20% degli investimenti di gruppo: d'altronde, l'Italia è uno dei mercati più interessanti e per questo ci aspettiamo che il peso relativo degli investimenti domestici sia destinato a crescere anche nei prossimi anni».

#### KRUK: L'80% DEI CREDITI IN GESTIONE PROVIENE DALLE BANCHE

Dal 2016 a oggi, KRUK ha acquisito oltre 20 portafogli per un valore nominale superiore ai 4 miliardi, corrispondente a circa 500mila casi: «l'80% dei crediti in gestione sono stati acquistati sul mercato primario dalle istituzioni bancarie e dalle società di credito al consumo, mentre il restante 20% proviene dal mercato secondario – precisa Kurr. Anche se il Retail unsecured è da sempre il nostro core business, nel corso degli ultimi anni abbiamo iniziato a sviluppare il segmento large corporate: siamo partiti costruendo i nostri processi su piccoli portafogli unsecured, per arrivare a consolidare la nostra expertise con un rilevante investimento corporate secured/unsecured».

G.C.