

Gestione NPE: mitigare costi e rischi

MLSBP: l'analisi del ciclo passivo con remunerazione a success fee

MLS Business Partners nasce nel 2017 e in pochi anni ha già raggiunto l'ambizioso obiettivo di far risparmiare ai propri clienti 10 milioni di euro. I soci fondatori hanno alle spalle una lunga storia di successo nel mondo degli NPE, avendo dato vita ad UCCMB, il più grande servicer bancario italiano (oggi doValue) ed alle prime operazioni di cartolarizzazione ex L. 130/99 all'inizio degli anni 2000.

L'expertise maturata da ciascun socio è stata convogliata in azienda ed oggi MLSBP è in grado di individuare le criticità, ma anche le occasioni di efficientamento della gestione degli NPE. In particolare, la società è specializzata nella gestione e verifica del ciclo passivo dei costi con procedure estremamente flessibili, che consentono di interagire con la struttura interna del Cliente senza necessariamente modificarla, rendendo il processo più trasparente, immediato ed efficiente.

MLS BUSINESS PARTNERS

- 10 milioni di € di risparmio in 4 anni
- 60.000 documenti di spesa processati
- 15 Servizi di consulenza
- Network di 190 Studi Legali e Professionali

MLS*
MASTER LEGAL SERVICE

MLSBP compie quindi una consulenza sartoriale, grazie a collaboratori altamente specializzati ed in particolare alla rete legale MasterLegalService®, composta da 190 studi legali dislocati in tutta Italia. La forte vocazione territoriale dei legali MLS si traduce in una profonda conoscenza del tessuto imprenditoriale e delle prassi giudiziarie locali, elementi chiave nella gestione degli NPE. Allo stesso tempo, la stretta collaborazione tra la rete legale ed MLSBP consente a quest'ultima di mettere a disposizione dei propri clienti, in funzione del servizio richiesto, professionisti specializzati e flessibili

anche in termini di effort disponibile ed attivabile in 48 ore. "Sappiamo che il mondo degli NPE è in continua evoluzione e mai statico: dunque, mettiamo a disposizione dei clienti, principalmente servicer, banche e confidi, le risorse che di volta in volta, anche per periodi circoscritti, sono utili a svolgere i servizi richiesti: verifica del ciclo passivo dei costi, Due Diligence sia in fase di acquisto dei portafogli che di verifica delle warranty, elaborazione ed invio di comunicazioni massive, valutazioni di solvency, onboarding di dati, cash in court, predisposizione di data room, ricostruzione fascicoli, fino alla

vera e propria consulenza manageriale e legale nelle operazioni di acquisto e gestione dei portafogli, ivi incluso il servizio di Master Legal giudiziale e stragiudiziale e pareristica legale specializzata. I benefici dei nostri servizi sono immediatamente misurabili e siamo convinti che il modello di remunerazione quasi integralmente a success fee, sia vincente. Il nostro obiettivo è rapportarci al cliente come veri e propri partner e non semplici fornitori, partecipando al processo di gestione per mitigarne rischi e costi e il rapporto ormai consolidato con clienti del calibro di Prelios, Banca Carige, BNL BNP Paribas e BPER Banca ne è la più concreta dimostrazione". Queste le parole dell'AU Dott. Daniele Tarricone, mentre il general counsel Avv. Francesca Crivellari sottolinea il tratto distintivo dell'azienda: "mettere a disposizione dei nostri clienti una rete di circa 800 avvocati specializzati nella gestione dei crediti non è un elemento che abbiamo riscontrato in altre società di consulenza, così come viene molto apprezzata l'ampia gamma di servizi in qualsiasi fase del processo di gestione dei crediti, in tempi ristrettissimi e con modalità flessibili".

Servizi per la gestione dei Crediti Non Performing

- Analisi ciclo passivo
- Due diligence per valutazione/acquisto NPE
- Organizzazione data room
- Onboarding Portafogli NPE
- Consulenza manageriale
- Master Legal giudiziale/stragiudiziale
- Data Remediation
- Cash in Court
- Pareristica specializzata