

MULTIPARTNER, ASESOR TECNOLÓGICO EN EL DISRUPTIVO MERCADO DE LOS NPEs

Con el paso del tiempo, Multipartner se ha convertido en asesor tecnológico y estratégico de los grandes operadores de Non Performing Exposures (NPE) en Italia y España. Sus soluciones tailor made de Virtual Data Room acompañan a los distintos players del sector en una fase más madura del mercado, caracterizada por la irrupción de nuevas soluciones que optimizan los procesos.

Multipartner entiende bien al sector de los NPEs, sus ritmos y necesidades ¿cómo está evolucionando?

El mercado europeo de préstamos y créditos dudosos (NPEs) en 2019 se cifra en €67.900M, frente a los €200.000 del año pasado, según Debtwire. En concreto, comprende no solo NPLs, sino garantías y activos dudosos fuera de balance y los llamados unlikely to pay (UTPs). La visión general es que hay mucha liquidez y una competencia creciente. Tanto en España como en Italia el mercado ha entrado en una nueva fase marcada por la profesionalización, la llegada de nuevos players y el desarrollo de mecanismos y soluciones para acelerar el saneamiento de las entidades financieras.

¿Qué soluciones y mecanismos han surgido en ambos países?

En España, destaca el éxito de las SOCIMIs, el desarrollo de los FABs (SAREB) y el despegue del mercado de titulización NPL. En Italia, en 2016 se creó el Fondo GACs para los grandes bancos.

Por su parte, las pequeñas entidades y cajas de ahorro locales se han unido en las llamadas operaciones multioriginador. Una de las más importantes la está realizando AMCO (ex SGA), uno de los mayores servicers en Italia, que ha contratado nuestra VDR para que 11 pequeñas entidades se unan cediendo en modo pro-soluto (en pago de crédito) uno o más bloques de UTPs. Otros nuevos operadores son los llamados “Challenger Banks”, con un modelo innovador de gran impacto en la gestión de los UTPs, y los llamados ReoCos (Real Estate Owned Company), figuras clave para optimizar la recuperación y maximizar el valor de las garantías inmobiliarias.

Multipartner lidera el mercado de NPLs italiano, ¿qué volumen de deals han transaccionado?

Efectivamente. Somos proveedores de Consap, la sociedad del Ministerio de Economía y Finanzas Italiano encargado de gestionar el Fondo GACs de ga-

rantía para préstamos morosos, dirigido a las entidades emisoras de NPLs, que acaba de renovarse por tercera vez hasta 2021, lo que nos ha venido fenomenal, porque somos los proveedores de la VDR “Fondo GACs” desde su lanzamiento. De esta manera, las entidades se han deshecho de hasta €103.000M de activos tóxicos a través de 21 operaciones desde 2016, traspasando €62.000M mediante la VDR de Multipartner. Esto nos ha permitido estar en contacto con los grandes operadores del mercado, como servicers, inversores (como KKR, Blackstone y/o Apollo) y arrangers (BNP, Unicredit o Ubi Banca), lo que nos aporta una visión muy particular del mercado.

mentación de cada UTP. Debido al gran número de especialistas que intervienen, los Master Servicers necesitan cerrar acuerdos con otros servicers y/o profesionales para administrar la ingente cantidad de documentación relativa a cada UTP. Gracias a nuestra VDR de Contract Management, los Master Servicers pueden tramitar todos los contratos, automatizar su creación, seguimiento y supervisión. Y, por último, otra plataforma muy utilizada es la de Gestión inmobiliaria, un escaparate multimedia que permite gestionar y consultar las propiedades desde la compra del activo, durante toda su valoración y posterior venta. No hay que olvidar que la mayor parte de los NPLs tienen una garantía inmobiliaria.

¿Qué rol puede jugar la VDR de Multipartner en la optimización del mercado de NPEs?

Apoyar el proceso de gestión de todos los créditos distressed requiere una VDR que permita eliminar completamente los costes y el tiempo que implican los procesos de anonimización de los datos de los diferentes borrowers. Si, en transacciones pequeñas, podemos ahorrar costes de €30.000M ó

“ En pequeños deals podemos ahorrar costes derivados de procesos de anonimización de entre €30.000M y €40.000M y plazos de hasta 6 semanas ”

€40.000M y plazos de 4 a 6 semanas, imagínense el ahorro en operaciones más grandes. Nuestro profundo conocimiento y experiencia en los procesos NPE nos permiten crear un verdadero equipo de trabajo con el cliente y sus asesores. Además, gracias a la asistencia continuada y al apoyo del equipo de Client-Support, logramos alcanzar todos los objetivos perseguidos maximizando las expectativas. Sin olvidar que, cada usuario, en muy poco tiempo y en medio de 5/6 millones de archivos como tienen muchos clientes, puede tener bajo control la documentación, aumentando exponencialmente su eficiencia, lo que en operaciones de UTPs resulta fundamental.

Los UTPs, ¿requieren un enfoque distinto a los clásicos NPLs?

En Multipartner tenemos un dicho: “los UTPs son como los helados en agosto, si no te los comes rápido, se deshacen”. Por lo tanto, no pueden tratarse como los NPLs y la clásica VDR de Doc-Sharing donde el arranger carga la información y, la otra parte, la visualiza y hace la due diligence. Los UTPs son muy diferentes unos de otros. Necesitan servicers y profesionales con conocimientos y capacidades especiales y una VDR mucho más activa. Es el caso de nuestra plataforma de Gestión Documental Colaborativa, con la que es posible integrar y actualizar la docu-

El Equipo comercial y de Client Support España de Multipartner

