

CFL e Davis & Morgan lanciano un nuovo servizio fiduciario

Una partnership che unisce mandato fiduciario e specializzazione NPE per offrire soluzioni "chiavi in mano" a investitori e imprese.

Compagnia Fiduciaria Lombarda e **Davis & Morgan** hanno annunciato la creazione di un nuovo servizio integrato di gestione del credito che combina l'operatività del mandato fiduciario con le competenze tecniche sul non performing credit. L'obiettivo è proporre al mercato un'offerta unica in Italia: concreta, innovativa e sostenibile per la gestione dei crediti deteriorati (NPE).

CFL, fiduciaria iscritta all'Albo "106", da anni affianca imprenditori interessati ad acquistare posizioni deteriorate da società di cartolarizzazione o direttamente dagli originator, con un focus marcato sulle operazioni immobiliari. Dal 2017 ha completato circa 50 acquisizioni per conto dei propri fiducianti, operando tramite specifici mandati "ex D.M. 1995" per crediti single name. Tra i vantaggi: intestazione riservata con subentro in garanzie (fideiussioni e ipoteche), surroga ipotecaria a tasso fisso nel primo passaggio, gestione di club deal mantenendo un'unica intestazione ipotecaria, presidi AML da intermediario di primo livello e tempi di pagamento molto rapidi.

Il servizio si innesta nel quadro della **European Credit Servicing Directive**, recepita in Italia con il D.Lgs. 116 del 30 luglio 2024, che ha modificato il TUB introducendo il Capo II "Acquisto e gestione di crediti in sofferenza e gestori di crediti in sofferenza". La normativa punta a sviluppare i mercati secondari degli NPL/NPE, rimuovendo ostacoli al trasferimento dei crediti e tutelando i diritti dei debitori. Per gli intermediari iscritti all'Albo 106, come CFL e Davis & Morgan, non è prevista un'autorizzazione preventiva per svolgere l'attività di gestione dei crediti in sofferenza, che può essere loro affidata dall'acquirente dei crediti ai sensi dell'art. 114 TUB.

Davis & Morgan è tra i principali player negli NPE ipotecari, soprattutto sul residenziale milanese. Il modello privilegia percorsi di valorizzazione del credito: ristrutturazioni sostenibili per il debitore, strategie di rilancio industriale, fino all'eventuale erogazione di nuova finanza. Tra le operazioni recenti citate: il rilancio dello storico Bagno Franco Mare a Pietrasanta e la complessa partita legata all'hotel "L'O" di Como.

La partnership promette una filiera corta e coordinata: dall'origination all'acquisto "in chiaro" ma con schermo fiduciario per la titolarità, fino alla gestione attiva del credito e alla valorizzazione dell'asset sottostante. Per gli investitori significa efficienza esecutiva (tempi rapidi, due diligence qualificata, governance AML) e possibilità di partecipare a club deal strutturati; per i debitori, percorsi di ristrutturazione più ordinati, con un interlocutore professionale e regole certe.

Latest News

COSTI PER I CLIENTI | 03 NOV, 2025

Calano le fee di Etf e fondi, ma l'Italia il Paese più caro per i fondi attivi: lo studio

Italia, Spagna e Francia si confermano tra i Paesi più costosi, dove il peso delle reti bancarie e dei modelli a commissione continua a mantenere alte le fee medie.

CONSULENTI FINANZIARI | 03 NOV, 2025

Cosa fare se il cf commette un illecito: una guida in sette parti

BANCHE | 03 NOV, 2025

La Bce dà il via libera a Fininvest: tornano i pieni diritti di voto sul 30% di Mediolanum

ACCORDI | 03 NOV, 2025

Banca Finint-Finint Private Bank: accordo sindacale sulla fusione, cosa cambia ora

CONSULENTI FINANZIARI | 03 NOV, 2025

Elezioni territoriali Anasf, partecipazione record: le Regioni con la maggior affluenza al voto

ESG | 03 NOV, 2025

ASSICURAZIONI | 03 NOV, 2025