

## Più efficace per le banche cedere i crediti Utp a gestori specializzati che svalutarli di continuo

**N**egli ultimi mesi il sistema bancario è stato impegnato nel rilevante, pari a circa 72 miliardi di euro nel 2017, smaltimento degli Npl. Oggi l'attenzione si concentra sugli Utp (Unlikely to pay) ovvero crediti ritenuti di difficile rientro. Il mercato degli Utp è di circa 100 miliardi di euro. Il tasso di copertura degli stessi è di circa il 35%, inferiore del 30% rispetto alla copertura delle sofferenze. È naturale che per evitare il passaggio degli Utp a sofferenza, storicamente pari al 20%, e dunque perdere il predetto vantaggio differenziale nel rendimento, è necessario attivarsi. In tale ottica si innesta il trade off tra gestione e cessione degli Utp. Si ritiene che nel futuro saranno privilegiati i processi di cessione, anche considerando che la gestione degli stessi non ha sinora condotto ai risultati sperati. Infatti circa il 40% degli accordi di ristrutturazione dopo quattro anni è terminato con aziende in procedure liquidatorie o fallimentari. Lo sviluppo delle cessioni di Utp è necessariamente correlato al prezzo di compravendita, dipendente dal grado di copertura associato. Una efficiente e tempestiva vendita degli Utp consente di realizzare una miglior redditività. Vi sono diversi elementi che attualmente consentono di accelerare il processo di dismissione, tra cui l'Ifrs 9 nonché le nuove disposizioni della Vigilanza Bce, che con particolare riferimento ai crediti deteriorati senza garanzie costringe, nei fatti, le banche alla cessione degli stessi entro due anni. La tendenza e la volontà delle banche è quella di ridurre l'incidenza degli Npl sul totale, attraverso un aumento delle coperture (si stima superiore al 10%). Tuttavia l'aumento delle coperture non risolve il problema, anzi lo appesantisce. La pulizia dei bilanci, attuata tramite le rettifiche ai crediti, non equivale all'effettiva liberazione del problema, posto che

DI FRANCO CARLO PAPA\*

il credito permane. Agire da *best in class* attraverso continue rettifiche dà solo una percezione di miglioramento che nei fatti non si associa alla risoluzione del problema. E invero ciò conduce a un effetto di adeguamento alle rettifiche anche da parte degli altri istituti bancari detentori del medesimo credito, affievolendo la tematica della valorizzazione e riducendo l'appetibilità per i potenziali investitori. Si tenga presente che circa il 77% degli Utp è concentrato nelle prime nove banche per dimensione.

**La valorizzazione degli Utp**, data la sottostante situazione di difficoltà delle imprese, evidenzia la necessità di gestire in modo specializzato e tempestivo l'azienda stessa. Risulterà pertanto difficilmente applicabile la cessione in blocco dei crediti, mentre le cessioni per singola azienda debitrice (*single name*) o aggregazioni limitate degli stessi, di uno stesso settore o filiera produttiva, sarà la miglior via da percorrere, anche in termini di maggior valorizzazione da parte delle banche. Il processo di cessione degli Utp presuppone un effettivo rilancio/risanamento delle imprese coinvolte. Sono pertanto necessarie competenze specialistiche sia in materia di ristrutturazioni aziendali che di gestione del credito. Nella gestione specializzata, per natura, ci si focalizza su poche aziende e non su portafogli di esse. Ciò innalza il rendimento per i detentori del credito, riducendo gli effetti degli sconti sul portafoglio. A facilitare il concreto realizzo delle operazioni di cessione, si riscontra il sempre maggior coinvolgimento in tali operazioni da parte di diverse categorie di investitori. Negli ultimi mesi infatti gli investitori interessati a tali operazioni spaziano dagli imprenditori

che intendono investire in aziende complementari in fase di difficoltà, ai fondi nazionali o internazionali (come DeaCapital, Oxy-Attestor, Fondo 4R) alle banche d'affari che stanno effettuando la raccolta per queste tipologie di attività, sino addirittura alle Spac finalizzate alla gestione degli Utp. Gli strumenti di cessione sono i più diversi, improntati alla derecognition e valorizzazione (anche attraverso strumenti di *earn out* o privilegi nelle *waterfall*) del credito. Si prevede inoltre il mantenimento di posizioni bancarie, generalmente associate a posizioni autoliquidanti, a tassi di mercato. C'è dunque un ampio potenziale, soprattutto per le imprese di medio-grandi dimensioni, in grado di ritrovare in questo modo risorse finanziarie e manageriali. Questa è un'opportunità che le banche non possono perdere per monetizzare gli incagli e tornare, dopo gli anni passati a gestire i processi di risanamento aziendale, a svolgere il proprio ruolo di gestori del credito. Gli istituti finanziari così facendo potranno evitare il ruolo di gestore della crisi con tutti i problemi connessi. Ciò è anche dovuto al fatto che gli istituti hanno dovuto affrontare non solo la gestione della finanza, cui erano abituati, ma anche i processi di managerializzazione che esulano dalle prerogative di chi concede credito. Si sbloccherebbe dunque il circolo vizioso che ha interessato questi anni di crisi consentendo di ritornare a promuovere lo sviluppo del Paese. L'imperativo è dunque valorizzare al meglio la gestione dei crediti Utp coinvolgendo e favorendo gli operatori professionali, in modo da consentire agli istituti finanziari di concentrarsi sull'erogazione del credito. L'Italia d'altronde è, e forse sarà ancora per lungo tempo, anche per ragioni culturali, un sistema bancocentrico. (riproduzione riservata)

\*presidente, Pgs Consulenti

