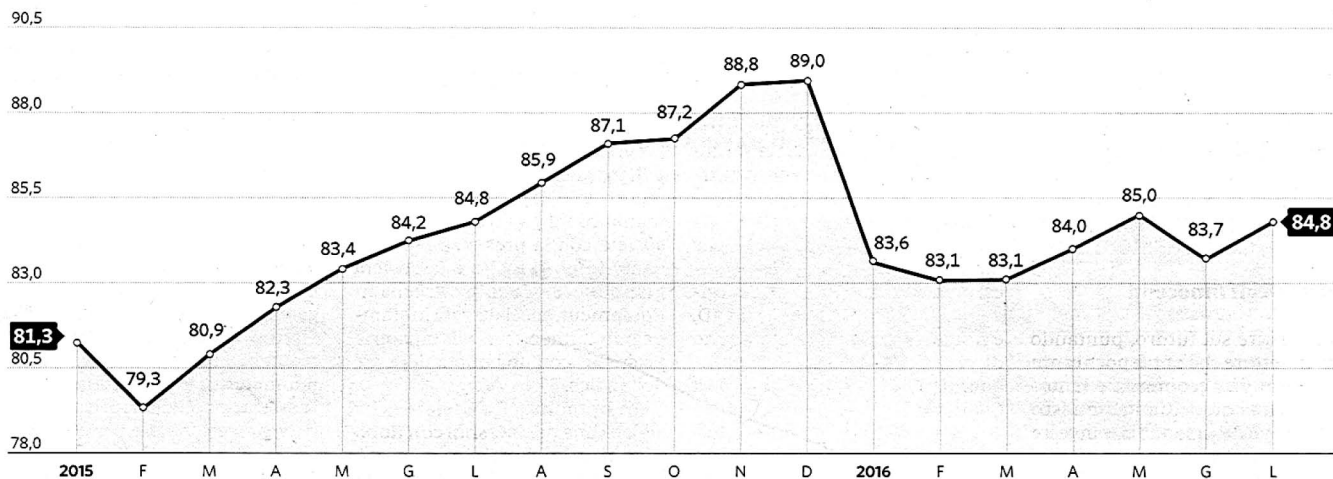


Quanto pesano i non performing loan (npl)

Sofferenze del sistema bancario italiano. In miliardi di euro



«Sofferenze» ma non per tutti

I crediti deteriorati (npl) delle banche italiane hanno mercato tra molti fondi. Tanto che i prezzi cominciano a salire

Mauro Del Corno

■ Fatto 100 il valore di un credito in sofferenza, si compra a 20 e alla fine riesce a recuperare fino a 40/45, il doppio e oltre. È l'altra faccia del business dei non performing loan (npl), i crediti deteriorati che zavorrano il sistema bancario italiano. **«Spazzatura» che se maneggiata da professionisti del settore può diventare molto redditizia, con ritorni nell'ordine del 15/20% l'anno.**

Un lavoro per specialisti però perché i rischi sono alti e l'orizzonte temporale dell'investimento è di medio lungo termine. I nomi ricorrenti sono quelli di fondi speculativi come Apollo, Fortress, Cerberus, Algebris: si

tratta di un tipo di investimento in pratica precluso ai normali risparmiatori visto che non esistono fondi comuni legati a questo settore. «Sono investitori ultra professionali, spiega Pierpaolo Masenza, partner di PwC, che sanno analizzare bene quello che comprano e sono molto accurati nel prezzare i crediti».

Nonostante l'ingente ammontare dei prestiti malati in capo alle banche italiane (vedi grafico in alto) il mercato italiano fatica a decollare. La causa principale è la distanza che intercorre tra il valore con cui sofferenze e incagli vengono tenuti a bilancio dagli istituti di credito e la cifra che gli operatori specializzati sono disposti ad offrire per rilevarli. Un gap in media di 15/20 punti percentuali. In queste condizioni la ritrosia delle banche a disfarsi del fardello degli npl è comprensibile visto che vendere significherebbe mettere nero su bianco ulteriori perdite.

Qualcosa però si muove. «In Italia sono in pochi a vendere mentre cresce il numero di chi sarebbe disposto a comprare – fa notare Masenza – il

mercato sta quindi diventando molto competitivo e questo ha fatto sì che ci sia stato un qualche aumento dei prezzi offerti». In tale dinamica ha avuto un ruolo anche il fondo Atlante anche se, rileva il partner di PwC, le dotazioni sono limitate e l'effetto sul mercato dovrebbe quindi esaurirsi rapidamente. **Livello della concorrenza e capacità di prezzare correttamente i crediti sono i due fattori chiave che determinano la redditività di un investimento in questo settore.** «Ci sono hedge fund come ad esempio Fortress che operano in Italia ormai da una ventina d'anni conoscendo bene le specificità del Paese – rileva Masenza – e ciò costituisce senza dubbio un vantaggio rispetto a chi si è avvicinato da poco al mercato italiano».

Secondo uno studio di Banca d'Italia la distanza tra domanda e offerta potrebbe essere ridotta in maniera drastica accorciando i tempi di recupero. In particolare, riducendo di due anni la durata dell'iter, il prezzo delle sofferenze potrebbe salire di circa il 10%. Emanuele Grassi, ammi-

nistratore di Gma, società specializzata nel recupero dei crediti, ricorda come oggi servono tra i 4 e i 6 anni per portare a termine una procedura esecutiva e tra i 7 e i 9 anni per una concorsuale. «Le misure varate dal Governo per velocizzare le procedure sono state utili ma sinora hanno prodotto benefici quantificabili in mesi», spiega Grassi da esperto che lavora in prima linea. Un altro aspetto importante, segnala Grassi, è la capacità di valorizzare gli immobili a garanzia dei prestiti: «Ci sono casi, penso ad esempio all'industria tessile, in cui i fabbricati sono completamente da riconvertire per renderli nuovamente appetibili sul mercato». «Quello che servirebbe davvero – continua –, è un cambiamento culturale e nella giurisprudenza. In Italia il debitore è sempre molto tutelato anche quando il debito è generato con dolo. Bisognerebbe tendere verso una procedura più standardizzata e meno personalizzata. Non dico di fare come negli Stati Uniti ma un passo in quella direzione sarebbe senz'altro opportuno»