

Crediti in sofferenza, gestione in tandem

da Lettera43 del 22 dicembre 2012

In Italia il mercato delle sofferenze bancarie appare più che mai ingessato. Gli npl, i non performing loans, ovvero i crediti di dubbio recupero, aumentano a ritmi vertiginosi e secondo i calcoli della società di revisione PricewaterhouseCoopers in Italia hanno sfiorato quota 110 miliardi, un fardello che pesa come un macigno sugli istituti di credito i quali fanno sempre più fatica a sbarazzarsene tramite il consolidato sistema delle aste, dal momento che i fondi di private equity interessati al loro acquisto tendono a offrire cifre inferiori rispetto a quelle sperate. **DIVARIO DI PREZZO TRA DOMANDA E OFFERTA.** Un recente studio sul mercato italiano dei non performing loans di Deloitte non lascia spazio a dubbi di sorta: quando si parla di sofferenze garantite il motivo principale per cui le cessioni non vanno a buon fine nel 37% dei casi va ricercato nel divario di prezzo tra domanda e offerta. **STROCCHI (FBS): «LE ASTE NON FUNZIONANO PIU'».** Un gap al quale però c'è rimedio secondo Paolo Strocchi, presidente di Fbs, società di servicing attiva dal 1997 nella valutazione e nella gestione di portafogli crediti npl, che a *Economiaweb.it* elenca gli ingredienti della sua ricetta. «Oggi come oggi il metodo delle aste, che sempre più di frequente finiscono con l'andare deserte, non funziona più come una volta», ci spiega il presidente di Fbs, uno dei pochi player che quest'anno ha messo a segno risultati importanti acquistando per esempio da Banca Marche 350 milioni di crediti di difficile esigibilità prima dell'estate. **I fondi d'investimento vanno invogliati.** «È vero che in Germania o in Spagna il mercato delle sofferenze bancarie al momento risulta più frequentato, ma non è corretto dire che i fondi interessati all'acquisto non guardano a quello che succede qui da noi, bisogna solo invogliarli un po'. Come? Allestendo un offerta di npl competitiva che inserisca nel pacchetto da mettere in palio crediti garantiti di difficile esigibilità legati ad asset immobiliari che presentino un valore aggiunto, mentre nella maggior parte dei casi quelli in vetrina oggi fanno capo ad asset divenuti poveri e che non suscitano appetito. In questo modo verrebbe a ridursi la distanza tra gli istituti, che oggi sono disposti a svalutare del 50% i crediti problematici, e chi compra, che solitamente non offre più del 25% del loro valore nominale». **LA PROPOSTA: ESTERNALIZZARE LA GESTIONE.** La strada, a detta di Strocchi, insomma è una sola: le banche devono rinunciare al canale delle aste e nel contempo esternalizzare la gestione degli npl (finora gli istituti preferiscono svolgere questo tipo di attività internamente) affidandosi a un servicer esterno competente che sappia come rendere l'offerta appetitosa. Un cambio di mentalità non da poco, almeno a prima vista, che però secondo alcuni potrebbe ridare dinamismo alle vendite. «Si tratta di un lavoro di negoziazione complesso dove società come la nostra fanno da trait d'union tra le banche e i fondi esteri». **L'ACCORDO CON LA POPOLARE DI BARI.** Finora ad aver intrapreso questa strada è stata la Banca popolare di Bari che nel 2012 ha assegnato a Fbs l'incarico di gestire un portafoglio di crediti problematici del valore di 168 milioni di euro suddivisi in oltre 8mila prestiti. Una scelta che suona come un segnale di cambiamento all'interno del settore. «Personalmente ricordo di aver detto già ormai 4 anni fa che il problema delle sofferenze era destinato a deflagrare», conclude Paolo Strocchi, «e ciò che sta avvenendo ora mi sta dando ragione. Ma non mi stancherò mai di ripetere che in Italia c'è in circolazione un'immensa quantità di crediti che possono essere gestiti con maggiore concretezza. Bisogna solo saper dosare gli ingredienti giusti per arrivare a un mix di npl che faccia gola a chi ha sete di sofferenze».