

ACCORDO SUL PREZZO PIÙ FACILE SE SI STIMA LA PERDITA ATTESA

# Meno Npl sui libri grazie ai nuovi Iasb

DI STEFANIA PEVERARO

**M**entre il tasso di ingresso in sofferenza delle società non finanziarie andrà riducendosi in modo importante nei prossimi anni, almeno secondo gli ultimi calcoli dell'osservatorio Abi-Cerved presentati nei giorni scorsi, le ultime operazioni di cessione di portafogli di Npl hanno permesso di ridurre lo stock di sofferenze già sui bilanci delle banche, tanto che per la prima volta da tre anni e mezzo a questa parte le sofferenze lorde in ottobre sono scese a 198,98 miliardi di euro, dopo aver toccato a settembre il livello record di 200,41 miliardi. Il dato è stato pubblicato ieri e si confronta con le ultime diminuzioni nella dinamica delle sofferenze che risalgono a marzo del 2012 e a novembre del 2008. Il rapporto tra sofferenze lorde e prestiti è sceso così al 10,4% (era al 10,5% a settembre), rimanendo comunque vicino ai massimi dalla fine del 1996, mentre le sofferenze nette hanno mostrato solo un leggero aumento, passando a 87,2 miliardi dagli 87,1 miliardi di settembre.

**E nei mesi prossimi** le due situazioni sono destinate a replicarsi e ad accelerare. Da un lato, infatti, Abi e Cerved calcolano che il tasso di ingresso in sofferenza delle imprese si ridurrà in modo significativo nei prossimi anni, sulla base di uno scenario macroeconomico che prevede una crescita del Pil intorno all'1,5% nel 2016-2017. Nel dettaglio, il tasso di ingresso in sofferenza per le società non finanziarie scenderà quindi dal massimo del 3,8% del 2014 al 2,3% nel 2017. Il miglioramento più netto sarà evidenziato per le grandi imprese, che vedranno il tasso scendere dall'1,9% allo 0,8%, molto vicino al livello del 2008 (0,7%). Quanto ai settori, quest'anno il tasso di

ingresso in sofferenza è atteso in netto calo nell'industria (dal 3,4% al 3%), in diminuzione di due punti decimali nel terziario (dal 3,5% al 3,3%) e di un punto nell'agricoltura (da 2,5% a 2,4%). Nelle costruzioni nel 2015 si arresta il peggioramento, ma il tasso rimane al livello record dell'anno precedente (5,9%).

Sul fronte delle compravendite di portafogli di Npl, l'attività dovrebbe essere facilitata nei prossimi mesi, oltre che dagli effetti del decreto n.83 della scorsa estate (cioè riduzione dei tempi delle aste immobiliari giudiziarie e possibilità per le banche di ammortizzare nell'anno della cessione tutta la perdita su crediti derivante dalla cessione), anche dal nuovo approccio al calcolo del giusto prezzo di cessione dei crediti in sofferenza che le banche hanno dovuto adottare, per adeguarsi agli standard contabili internazionali (Iasb).

**Già lo scorso marzo**, infatti, gli intermediari finanziari vigilati hanno dovuto inoltrare a Banca d'Italia la prima segnalazione relativa all'attività di recupero dei crediti, che adotta un approccio di calcolo basato sulla stima delle perdite attese e non più sulle perdite subite.

Banca d'Italia aveva infatti pubblicato nel 2013 la circolare n.284, con la quale istituiva «la segnalazione delle perdite storicamente registrate sulle posizioni in default. (...) La costruzione di tale archivio si ricollega al nuovo modello contabile di impairment in corso di definizione da parte dell'International Accounting Standard Board (Iasb), destinato a sostituire quello attuale basato sulle perdite subite (incurred losses) previsto dal principio contabile internazionale IAS 39 «Financial Instruments: Recognition and Measurement». Il nuovo modello richiederà a tutti gli intermediari vigilati la capacità di stimare le perdite attese

(expected losses)».

**La segnalazione** è in vigore dalla data contabile del 31 dicembre 2014, con riferimento alle posizioni chiuse in quell'anno, ha periodicità annuale e deve pervenire alla Banca d'Italia entro il 25 marzo successivo. Quest'anno, dunque, è stato il primo anno in cui le banche hanno iniziato a confrontarsi con dei valori degli Npl in portafoglio che andavano «corretti» per tenere conto di costi indiretti, con l'effetto, quindi, di ridurre in sostanza il reale valore residuo di quei crediti in ottica di cessione.

«Da tempo stiamo cercando di spiegare alle banche che devono redigere un vero e proprio conto economico relativo alla gestione degli Npl, perché non basta guardare al book value dei crediti in portafoglio per stabilire se un acquirente ha offerto una cifra congrua oppure no», ha commentato a *MF Npl* Elena Ruo, direttore generale di Fbs spa, servicer indipendente che ha appena ottenuto una revisione al rialzo del proprio rating come Italian Residential e Commercial Mortgage Special Servicer da parte di Fitch, rispettivamente a RSS2+ e CSS2+ da RSS2 e CSS2.

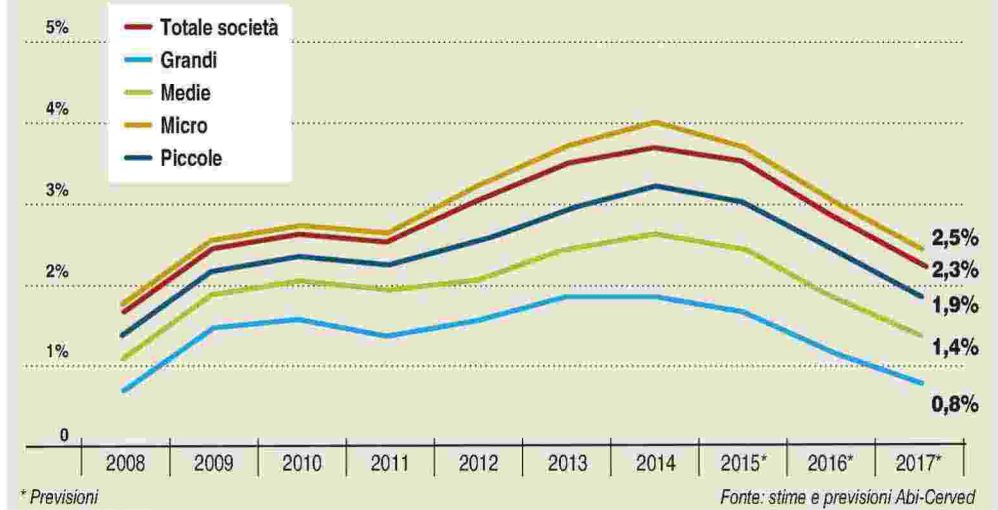
**E ha continuato Ruo:** «A un credito in sofferenza è associata tutta una serie di costi diretti (coti legali e costo del personale direttamente allocato) e di costi indiretti (costi generali di struttura, quali utenze, cancelleria e affitto in proporzione, come da normativa) che andrebbero sottratti al book value per individuare la soglia di prezzo minimo sulla base della quale trattare la cessione. Mi spiego meglio. Se ho un credito che ha un book value di 10 mila euro e calcolo che associati a questo credito ci sono costi di gestione diretti e indiretti per 7 mila euro, in realtà devo partire da un prezzo-soglia di 3 mila euro per ragionare della cessione di quel credito.

Quindi se qualcuno di offre 5 mila, devo considerarmi già più che soddisfatta».

Ora questa pratica è diventata un obbligo regolamentare e questo dovrebbe avere l'effetto di ridurre il cosiddetto pricing gap tra banca venditrice del credito e investitore.

Temi, questi, di cui aveva parlato anche Erberto Viazzo, partner di E&Y nel corso di una passata trasmissione di *Class Cnbc* dedicata agli Npl, e ripresi da *MF Npl*. «Spesso chi vende Npl guarda al valore di bilancio e cerca un acquirente che paghi un prezzo che gli si avvicini. In realtà, però, dovrebbe guardare anche ad altre variabili che vanno a modificare il valore economico di quegli Npl e cioè il costo del capitale, il costo della gestione dei crediti e il costo del deperimento della garanzia al passare del tempo», aveva detto Viazzo, sottolineando appunto che, nel momento in cui la banca tiene conto di tutti questi costi, che non sono esplicitati in conto economico, allora il prezzo di vendita del portafoglio Npl può scendere e avvicinarsi quindi al prezzo proposto dal potenziale acquirente. (riproduzione riservata)

**I TASSI DI INGRESSO IN SOFFERENZA PER DIMENSIONE DELLE IMPRESE**



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

