

Gli npl italiani sono un'occasione d'investimento

Che il tema degli npl nel nostro Paese sia destinato a restare materia controversa non lo scopriamo certo noi in questa sede, il dibattito è lungi dall'essersi esaurito. Abbiamo migliorato, certo, ma ne siamo usciti? Siamo tuttora gli ultimi della classe e continuiamo a nascondere la pagella? Una nuova crisi sistemica rischia ancora di originare dal nodo degli npl? O siamo davvero oltre l'ostacolo e possiamo passare a occuparci di altro? Siamo a metà del guado; la riva non è lontanissima e se la raggiungiamo non è neppure escluso che possa emergere una nuova asset class di investimento per un pubblico più ampio e diversificato. Rispetto a quattro anni fa i passi avanti sono stati tanti. La crisi post-Lehman trova terreno fertile nelle debolezze del nostro sistema industriale e le banche non sono incolpevoli: vedono tardi il fenomeno, gestiscono il credito con lo specchio retrovisore, relegano le attività di recupero crediti a funzioni di serie B. Esplosione degli stock di npl e crollo delle performance di recupero sono l'inevitabile conseguenza. In aggiunta, non si vuole, o non si può, cogliere il treno degli aiuti statali, e quando ci si prova le porte sono chiuse. Ma, come spesso accade nel nostro Paese, di fronte al precipizio ci si sveglia e si inverte la rotta. Le banche reagiscono e investono nell'attività del recupero:

DI GIOVANNI GILLI*

outsourcing, nuove business unit dedicate agli asset non-core, maggiori risorse umane e finanziarie per un comparto ora diventato core. Anche l'introduzione delle Gacs aiuta: l'impatto sulla valorizzazione degli attivi non è decisivo, ma lo Stato dimostra di esserci e anche questo è un segnale importante. Nasce e si sviluppa il settore dei servicer indipendenti: nuove professionalità specializzate, in un business per sua natura stabile e anticiclico. Le performance migliorano, le valorizzazioni degli asset risalgono, si apre la strada a cessioni finalmente significative.

Ma la sfida continua, ancora tre aspetti devono trovare la necessaria definizione. Innanzitutto la risoluzione completa del tema npl nell'ambito degli istituti medi e piccoli dove è più difficile incidere in autonomia sui processi di recupero. Tra le soluzioni, le operazioni multioriginator, peraltro complesse, e, ancora di più, accordi di lungo periodo con i maggiori servicer in grado di assorbire le piattaforme interne garantendo un servizio molto più qualitativo. Poi il nodo degli Utp, qui siamo dove eravamo con i bad loan due/tre anni fa: alla ricerca di un modello di business,

di criteri oggettivi di valorizzazione degli asset e di possibili investitori. Ma il tema è più difficile: dimensioni e natura dei debitori, presenza o meno di componente garantita, varietà dei settori industriali, logiche di going o gone concern richiedono lo sviluppo e l'applicazione di approcci diversificati. Una provvista di nuova finanza a elevato rischio, skill industriali, capacità di incidere nella gestione delle aziende in crisi sono le leve imprescindibili. I servicer dovranno convincere le banche a farsi aiutare nella gestione articolando una value proposition che garantisca tali competenze aggiuntive (lo sviluppo di competenze Reocon è l'esempio più evidente) e che faccia di tale connubio un modello virtuoso anche a protezione della parte più fragile del sistema industriale italiano. Infine sarà decisiva la nascita di un mercato secondario dei crediti deteriorati, ormai in parte significativa di proprietà degli investitori professionali. Liquidità, prezzi e rendimenti più trasparenti daranno stabilità e consistenza a un mercato in grado di allargare in modo importante la base degli investitori. Capace quindi di assorbire professionalmente maggiori asset nel caso dovessero ripresentarsi nuove situazioni di crisi. (riproduzione riservata)

*presidente Intrum Italy

