





inquanta miliardi di euro o forse di più, fino a 70 miliardi, sugli oltre 330 lordi totali. A tanto ammonta il valore complessivo dei non performing loans (npls), i crediti deteriorati, che dovrebbero essere messi sul mercato dalle banche italiane quest'anno. Cifre importanti che fanno gola a molti, dai servicer ai fondi di private equity, impegnati in prima linea a studiare il mercato.

Certo le opportunità di business sono molte, considerando che questi crediti deteriorati, che racchiudono diverse tipologie di prestiti andati a male come le esposizioni scadute, le inadempienze probabili o le sofferenze, spesso valgono di più di quanto vengono prezzate. Ma la strada, tracciata con i big deal dello scorso anno, non è certo in discesa.

Innanzitutto proprio per un tema di prezzo, che nonostante gli sforzi del mercato resta il cuore del contrasto tra chi vende e chi compra. Una delle ragioni di questo gap è la scarsa trasparenza in termini di informazioni disponibili. E mentre si studia il modo migliore per cedere questi crediti deteriorati alcune banche sono a lavoro per incrementare anche l'area di recupero interno.

## LA PIPELINE, DA UNICREDIT A CARIGE

«Il mercato degli npls è ormai tracciato dopo le cessioni rilevanti che ci sono state lo scorso anno», spiega **Filippo Troisi**, partner di Legance, che con l'Ambasciata Italiana a Londra ha organizzato a questo proposito l' "Equity and debt investments in Italy conference". Questo trend, ha aggiunto l'avvocato, «continuerà perché è ormai un dato di fatto che la vendita di questi asset, che hanno raggiunto un ammontare molto elevato, è uno degli elementi cardine della ripresa del sistema bancario».



## NPLS LORDI

### IN FASE DI DISMISSIONE E/O NEI BILANCI

Banca	Ammontare (valore in mln €)
Monte dei Paschi di Siena	28.500
Unicredit	17.000
Banca Marche, Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio, Cassa di Risparmio di Ferrara e CariChieti	11.000 circa
Veneto Banca e Popolare di Vicenza	10.000
Intesa Sanpalo	2.000
Credito Valtellinese	1.800
Carige	1.500
Banco Bpm	750
Banca Popolare di Bari	350

Fonti: Elaborazione financecommunity.it su dati Abi, Sole 24 Ore, bilanci bancari

Subito dopo Veneto Banca e Popolare di Vicenza, previa ricapitalizzazione di Stato, si troveranno a dover vendere circa 10 miliardi di asset, mentre le quattro banche salvate - Banca Marche, Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio, Cassa di Risparmio di Ferrara e CariChieti - dovranno liberarsi di oltre 11 miliardi tra sofferenze e unlikely to pay e past due. Tra gli altri istituti di credito più piccoli, Banca Popolare di Bari sta programmando un



Jean Pierre Mustier



## LE TRANSAZIONI CHIUSE NEL 2016 / 1

Periodo	Venditore	Volume (in mln €)	Macro asset class	Buyer
2016 Q4	Banca IFIS	71	Mixed Secured/Unsecured	Confidential
2016 Q4	Banca Popolare di Bari	480	Mixed Secured/Unsecured	Davidson Kempner
2016 Q4	Cassa Centrale Banca	338	Mixed Secured/Unsecured	Locam
2016 Q4	Confidential	76	Consumer	Banca IFIS
2016 Q4	Sorgenia	131	Other	Davis and Morgan
2016 Q4	Banco Popolare	600	Mixed Secured/Unsecured	Hoist Finance
2016 Q4	Unicredit	1,3	Other	Pimco, GWM, Finance Roma
2016 Q3	Confidential	260	Mixed Secured/Unsecured	Confidential
2016 Q4	Confidential	100	Unsecured	Banca IFIS
2016 Q4	Banca IFIS	861	Unsecured	Confidential
2016 Q4	Unicredit	940	Mixed Secured/Unsecured	Kruk
2016 Q3	BPER	450	Mixed Secured/Unsecured	Algebris/Cerberus
2016 Q3	Findomestic	384	Consumer	Banca IFIS
2016 Q3	Confidential	35	Consumer	Banca IFIS
2016 Q3	Confidential	104	Consumer	Banca IFIS
2016 Q3	Confidential	72	Consumer	Banca IFIS
2016 Q3	Unicredit	570	Unsecured	Balbec
2016 Q2	Cariparma	22	Secured	IDea NPLs
2016 Q3	Cariparma	54	Mixed Secured/Unsecured	IDea NPLs

Fonte: PwC "The Italian Npl Market", dicembre 2016

Dello stesso avviso **Giampiero Mazza**, partner and head of Italy di Cvc, secondo il quale «il settore dei servizi finanziari in Italia presenta ottime opportunità di investimento in particolare per tutto ciò che ruota attorno al business bancario. Il sistema resta però frammentato ed esistono inefficienze che producono alti costi e ritorni bassi».

### PREZZO E INFORMAZIONE

Ciò che però impedisce ancora il pieno sviluppo di un mercato degli

## LE TRANSAZIONI CHIUSE NEL 2016 / 2

Periodo	Venditore	Volume (in mln €)	Macro asset class	Buyer
2016 Q2	<b>Banco Popolare</b>	152	Unsecured	<b>Banca IFIS</b>
2016 Q2	<b>Banca IFIS</b>	226	Consumer	<b>Confidential</b>
2016 Q2	<b>Suedtiroler Sparkasse</b>	320	Mixed Secured/Unsecured	<b>Algebris</b>
2016 Q2	<b>MPS</b>	290	Consumer	<b>Kruk</b>
2016 Q2	<b>Banca IFIS</b>	45	Mixed Secured/Unsecured	<b>Locam</b>
2016 Q2	<b>Locam</b>	466	Consumer	<b>Banca IFIS</b>
2016 Q2	<b>Confidential</b>	70	Consumer	<b>Banca IFIS</b>
2016 Q2	<b>CreVal</b>	103	Other	<b>Credito Fondiario</b>
2016 Q2	<b>Unicredit</b>	417	Consumer	<b>Anacap</b>
2016 Q1	<b>Banca Carim</b>	35	Secured	<b>Confidential</b>
2016 Q1	<b>Confidential</b>	223	Consumer	<b>CS UNION</b>
2016 Q1	<b>Deutsche Bank Spa</b>	240	Consumer	<b>Banca IFIS</b>
2016 Q1	<b>Confidential</b>	208	Consumer	<b>Banca IFIS</b>
2016 Q1	<b>Confidential</b>	1000	Consumer	<b>Banca IFIS</b>
2016 Q1	<b>Multiple sellers BCC</b>	300	Mixed Secured/Unsecured	<b>Bayview Fund Management</b>
2016 Q1	<b>RBS &amp; GE</b>	2500	Mixed Secured/Unsecured	<b>Anacap &amp; Confidential</b>
2016 Q2	<b>CreVal</b>	21	Mixed Secured/Unsecured	<b>Algebris</b>
2016 Q1	<b>CreVal</b>	302	Mixed Secured/Unsecured	<b>Credito Fondiario</b>
2016 Q1	<b>Banche popolari</b>	n.a.	Mixed Secured/Unsecured	<b>CRC for senior</b>
2016 Q2	<b>Banco Popolare</b>	152	Unsecured	<b>Banca IFIS</b>

Fonte: PwC "The Italian Npl Market", dicembre 2016

npls è il prezzo: le banche hanno iscritti a bilancio gli npl per valori intorno al 40% mentre il mercato, ossia i compratori, li prezzano fino a un massimo del 22%.

Questo gap tra domanda e offerta si è ridotto negli ultimi due anni, ma resta un fattore sfavorevole alla riuscita di molte operazioni.

Ma da cosa nasce questa differenza? Come ha evidenziato

**Francesco Colasanti**, managing director di Fortress Investment Group, «questa situazione dipende da fattori ben precisi, il più importante, oltre ai tempi della giustizia, è quello che riguarda le







informazioni che la banca mette a disposizione nel momento in cui vende un portafoglio», come il sottostante, i dati del debitore, eventuali azioni giudiziarie ecc.

Senza queste informazioni, curate e dettagliate, «il rischio e l'incertezza aumentano - ha incalzato Colasanti - di conseguenza o è difficile vendere i portafogli oppure si vendono ma non al prezzo desiderato». Per Colasanti qui sta il nodo: «Non c'è un tema di prezzo giusto o sbagliato, il prezzo è quello del mercato che si crea nel processo di vendita. Non consentire che il prezzo si formi sul mercato è sbagliato. Questo però deve avvenire sulla base delle valutazioni che i professionisti fanno di volta in volta, i quali, però, devono avere accesso a tutte le informazioni e ai



Giampiero Mazza





esistevano ancora tante filiali locali e i sistemi informativi non erano automatizzati come ora. Per quei crediti deteriorati eredità del passato è complicato avere tutte le informazioni e tutta la documentazione necessaria». Sulla stessa linea **Giuseppe Castagna**, ceo di Banco Bpm, ha sottolineato che «sul mercato esistono npl che derivano dalla fusione con Capitalia, parliamo di 10 anni fa, e chiaramente geografia, collaterals, origine, trasparenza, database digitali sono tutti elementi che influiscono sul prezzo». Le cose però dovrebbero migliorare in futuro. «Con il passare degli anni è aumentato negli istituti il livello di informatizzazione e ora è più facile gestire le informazioni». Inoltre ha osservato **Fabrizio Viola**, ceo di Banca Popolare di Vicenza e Veneto Banca, «quasi tutte le banche hanno rinforzato la struttura interna per implementare questo processo di management delle informazioni e de recupero stesso dei crediti». In questo senso, ha aggiunto Colasanti, «nei prossimi anni i servicers, esterni o interni, aiuteranno molto le banche a mettere un numero maggiore di informazioni nel sistema e a preparare gli asset, questo sarà uno dei fattori cruciali per il successo della vendita degli npls nel prossimo futuro». (l.m.) 🗣️