



Il mercato italiano degli NPL post pandemia: rischi e opportunità



**Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma**



Ultima versione di luglio 2021



Pier Paolo Masenza

Iscritto all'ODCEC di Roma dal 1991
Partner PwC
Curatore del report semestrale "The
Italian NPL Report"

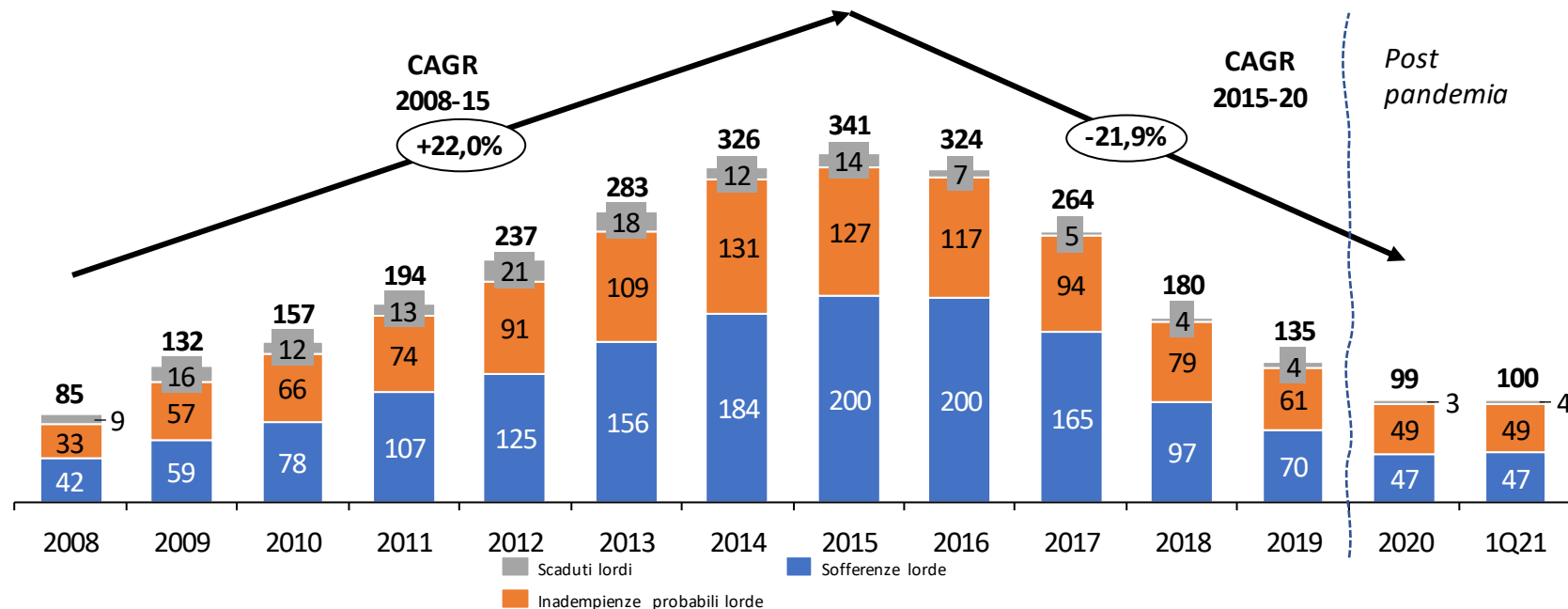


Rimescolando le carte



... dopo la forte riduzione tra 2015 e 2019 la situazione dei crediti deteriorati appariva sostanzialmente sotto controllo ...

Evoluzione stock crediti deteriorati lordi delle banche italiane – (€mld)



Fonte: Banca d'Italia, "Banche e istituzioni finanziarie: condizioni e rischiosità del credito per settori e territori", Giugno 2021



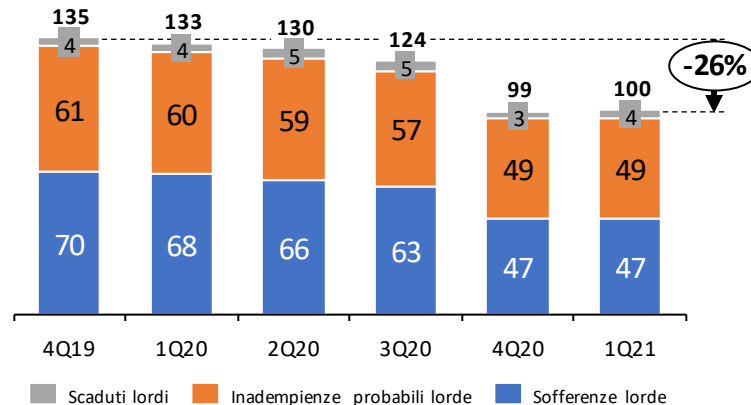
Tuttavia, ora la pandemia ha completamente cambiato lo scenario anche se le misure speciali adottate hanno portato finora a un «freeze» dei crediti deteriorati ...

Principali misure di sostegno

- Oltre 2,7 milioni di domande di **moratoria** su prestiti per **circa 300 miliardi** da marzo 2020 (di cui 69 miliardi ancora attive su base «volontaria» fino a dic-21)
- **Circa 230 miliardi** il valore delle richieste al Fondo Garanzia PMI e SACE da marzo 2020
- **Blocco dei licenziamenti** fino al 30 giugno 2021 (esteso per alcuni settori)

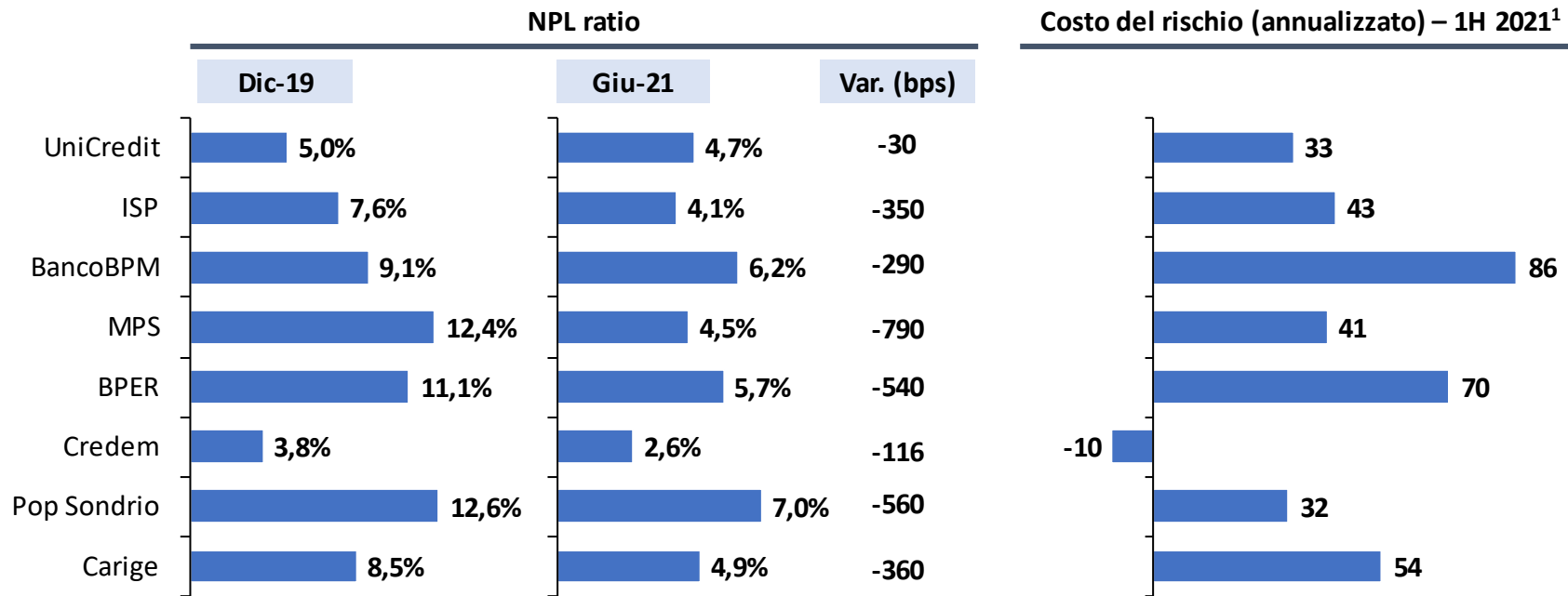
Effetti delle misure messe in atto

Evoluzione stock crediti deteriorati lordi post COVID-19 (€mld)





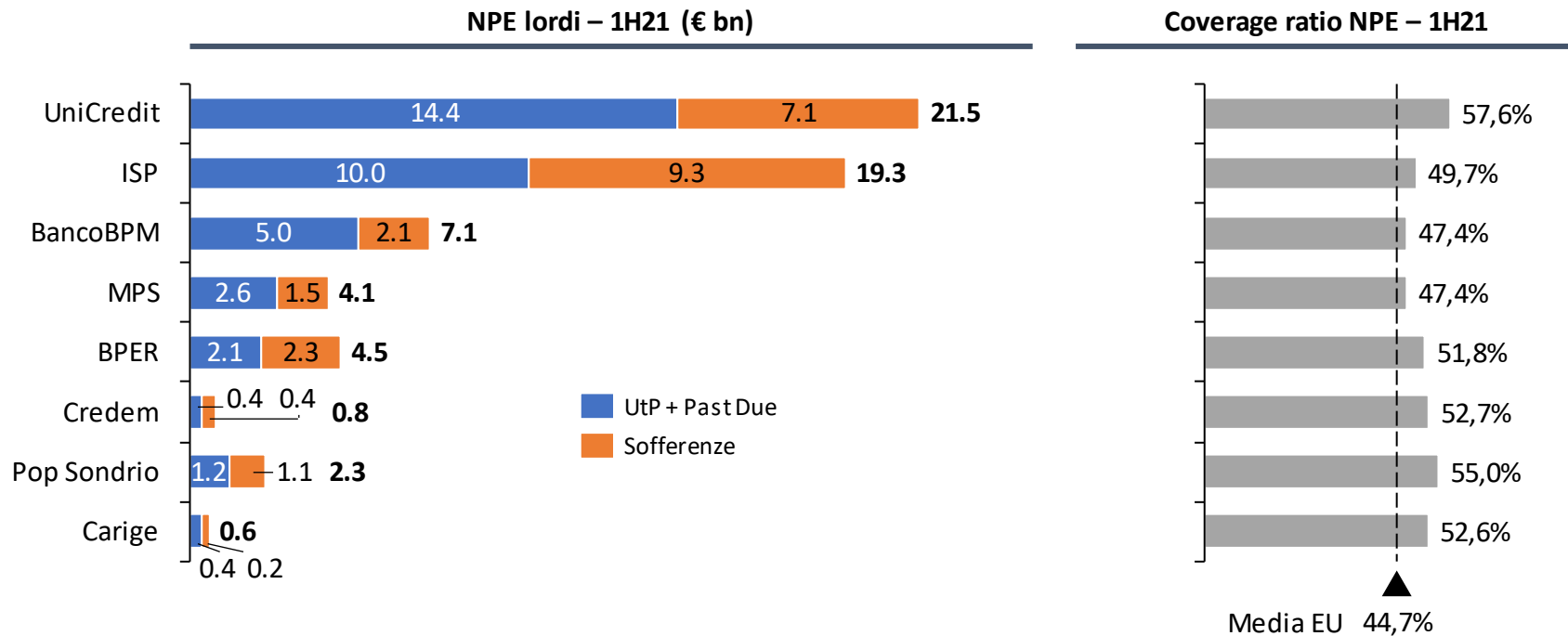
... e quindi le principali banche italiane non sono state per ora
impattate dal COVID-19



1) Al lordo di eventuali effetti straordinari
Fonte: analisi PwC su bilanci societari



Vi è stato un «sorpasso» degli UtP sulle sofferenze mentre il livello di coverage è superiore alla media europea





Iniziano, tuttavia, a osservarsi alcuni primi segnali di possibile deterioramento del credito ...

Maggior livello di
attenzione e costo
del rischio crescente

Moratorie

Circa € **69** mld di
moratorie ancora attive
(ex lege e volontarie), a
fronte di circa 620 mila
sospensioni accordate

Prestiti con garanzia pubblica

Oltre € **180** mld di
prestiti con garanzia
pubblica erogati tra
2020 e 2021 di cui € **37**
**mld senza istruttoria
ordinaria²**

Stage 2¹

Oltre € **260** mld di
crediti classificati Stage
2 a mar-21 pari a **13,3%**
del totale crediti (9,1% a
fine 2019)

1) Esposizioni che hanno manifestato un aumento significativo del rischio di credito dal momento della rilevazione iniziale (a meno che abbiano basso rischio di credito alla data di riferimento del bilancio), ma che non hanno evidenze oggettive di riduzione di valore

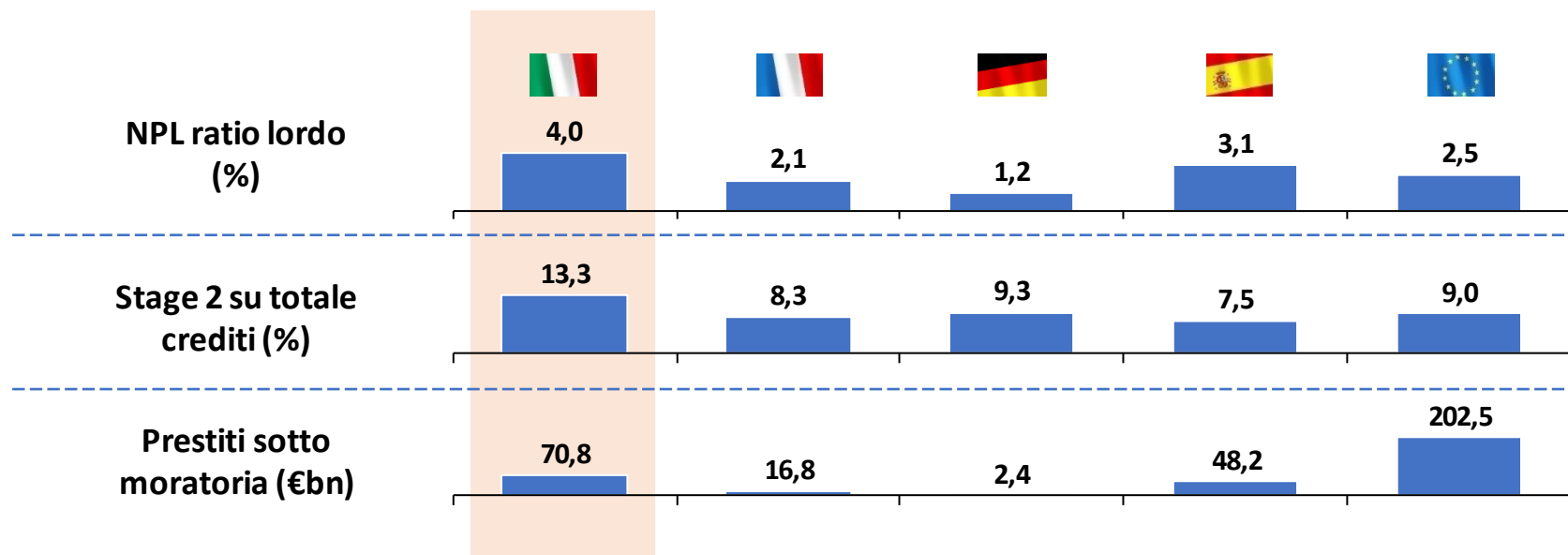
2) Prestiti fino a 30.000 euro per PMI e professionisti garantito da MCC a norma dell'art. 13, c. 1 lett. m) del Dec. Liquidità DL 23/2020

Fonte: EBA Risk Dashboard + Credito e liquidità per famiglie e imprese al 22 settembre 2021



... in un contesto in cui il sistema bancario italiano presenta un profilo di rischio “superiore” rispetto agli altri Paesi europei

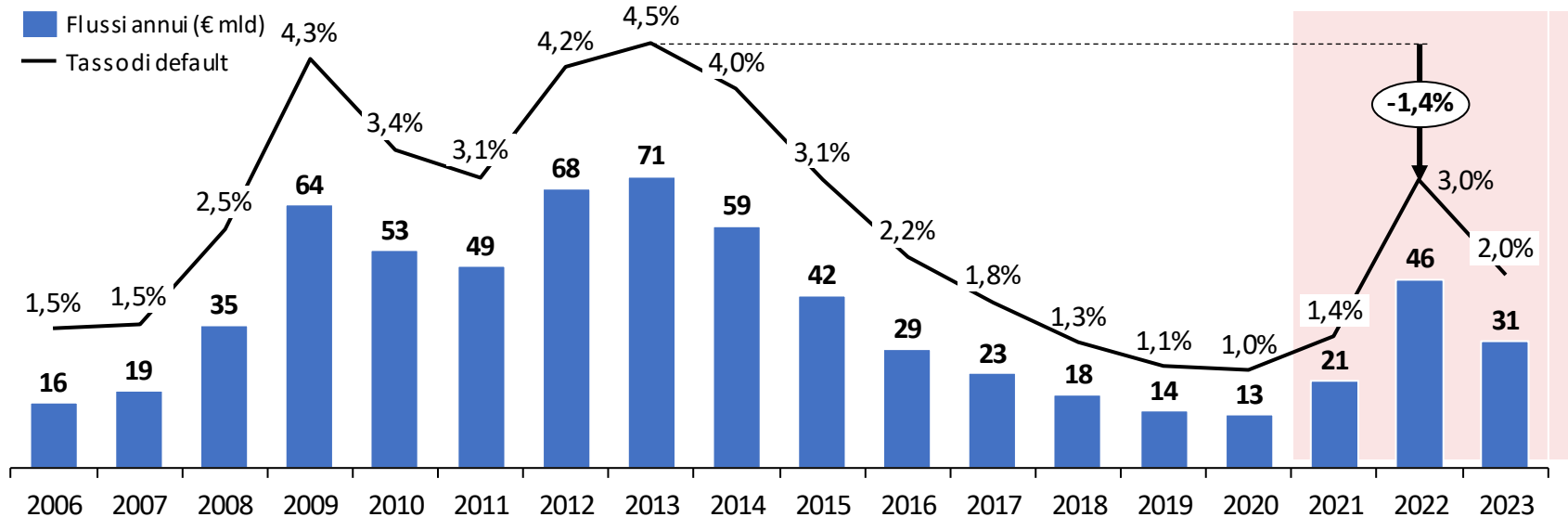
Indicatori di rischio delle banche «significant» al 31 marzo 2021





Nel biennio 2022-2023 i flussi di nuovo deteriorato sono attesi in crescita senza però raggiungere il picco del 2013

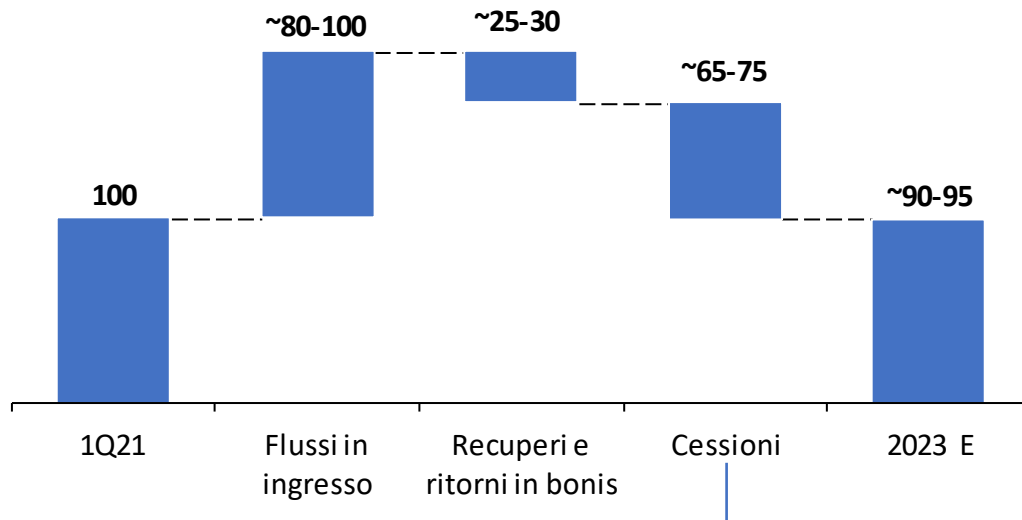
Flussi annui di nuovi prestiti in default e tassi di default (2006-2023)



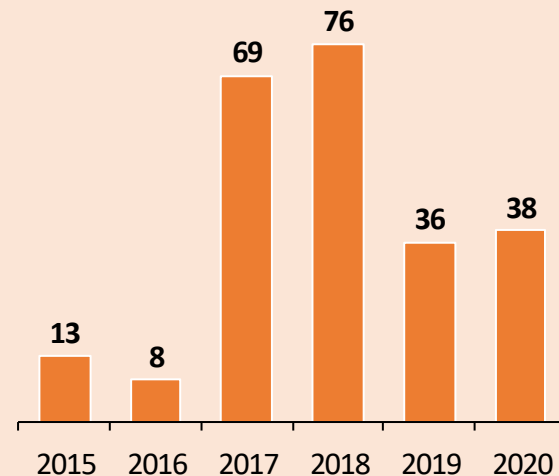


I nuovi flussi attesi per ~€80-100mld saranno presumibilmente bilanciati da recuperi, ritorni in bonis e cessioni mantenendo invariato lo stock sui libri delle banche

Evoluzione dello stock di crediti deteriorati delle banche italiane 1Q 2021-23E – (GBV; €mld)



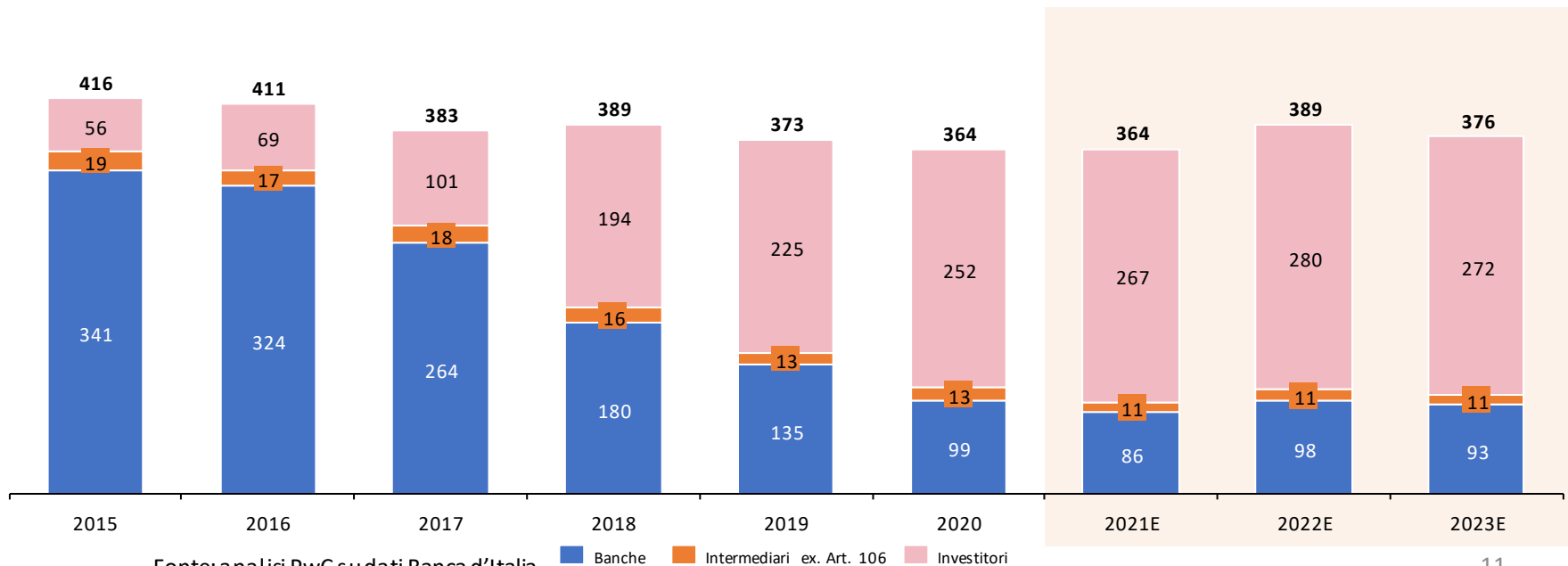
Evoluzione di cessioni di NPE sul mercato primario - 2015-2020, € mld





Nonostante il deleverage realizzato dalle banche negli ultimi anni rimane uno stock importante da gestire (circa 400 mld) ...

Evoluzione stock crediti deteriorati presente sul mercato – (GBV; €mld)



Fonte: analisi PwC su dati Banca d'Italia



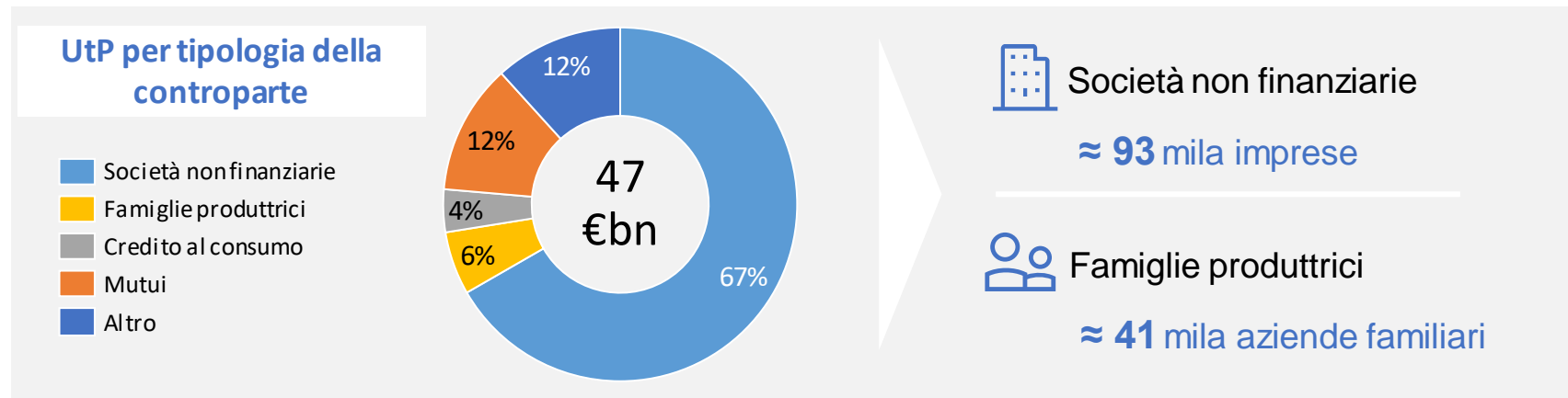
... e, quindi, a fronte di questo scenario si pone un profondo tema industriale nella gestione dei crediti deteriorati

1. **Migliaia di imprese a «rischio» classificate oggi come Inadempienze Probabili**
2. **Nuovi flussi attesi di crediti deteriorati principalmente UtP/ past due di ticket medio-piccolo**
3. **Industry di gestione degli UtP ancora «embrionale»**
4. **Pressione sui tempi di gestione e recupero dei crediti deteriorati per effetto di Calendar Provisioning e di nuova Definizione di Default**

Focus nelle
prossime
pagine



Attualmente in Italia ci sono più di 130 mila¹ imprese a «rischio» classificate come Inadempienze Probabili («Unlikely to Pay/UtP»)

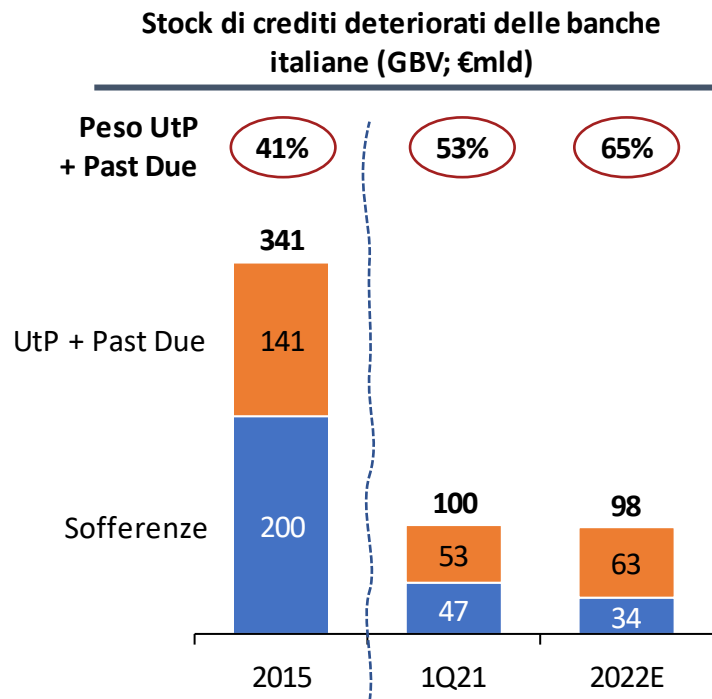


1) Stimato assumendo un ticket medio UTP in linea con quello delle sofferenze (€321k per le società non finanziarie e di €64k per le famiglie produttrici - sulla base di elaborazioni fatte su dati Banca d'Italia)

Fonte: Analisi PwC su dati Banca d'Italia



I nuovi flussi saranno principalmente crediti “vivi” (UtP) e richiederanno una gestione ad-hoc da parte delle banche



- Una **porzione limitata dei nuovi crediti deteriorati** sarà costituita da **Sofferenze**, i.e. con valori di carico vicini al fair value e gestibili con GACS
- **I nuovi flussi di NPE saranno costituiti prevalentemente da piccole/medie imprese** appartenenti ai settori più colpiti dalla crisi. Gli UtP saranno tra le asset class più colpite dalla pandemia e la più complessa da gestire per le banche
- Il **mutato contesto regolamentare** (in primis, il calendar provisioning) e le **caratteristiche degli inflow di NPE** attesi che saranno principalmente UtP **non permetteranno alle banche di comportarsi come durante la precedente crisi**, cumulando i crediti deteriorati sui libri per anni e dismettendoli con strumenti quali le GACS



Gli UtP sono una asset class complessa da gestire con il modello attuale

UTP - ASSET CLASS COMPLESSA

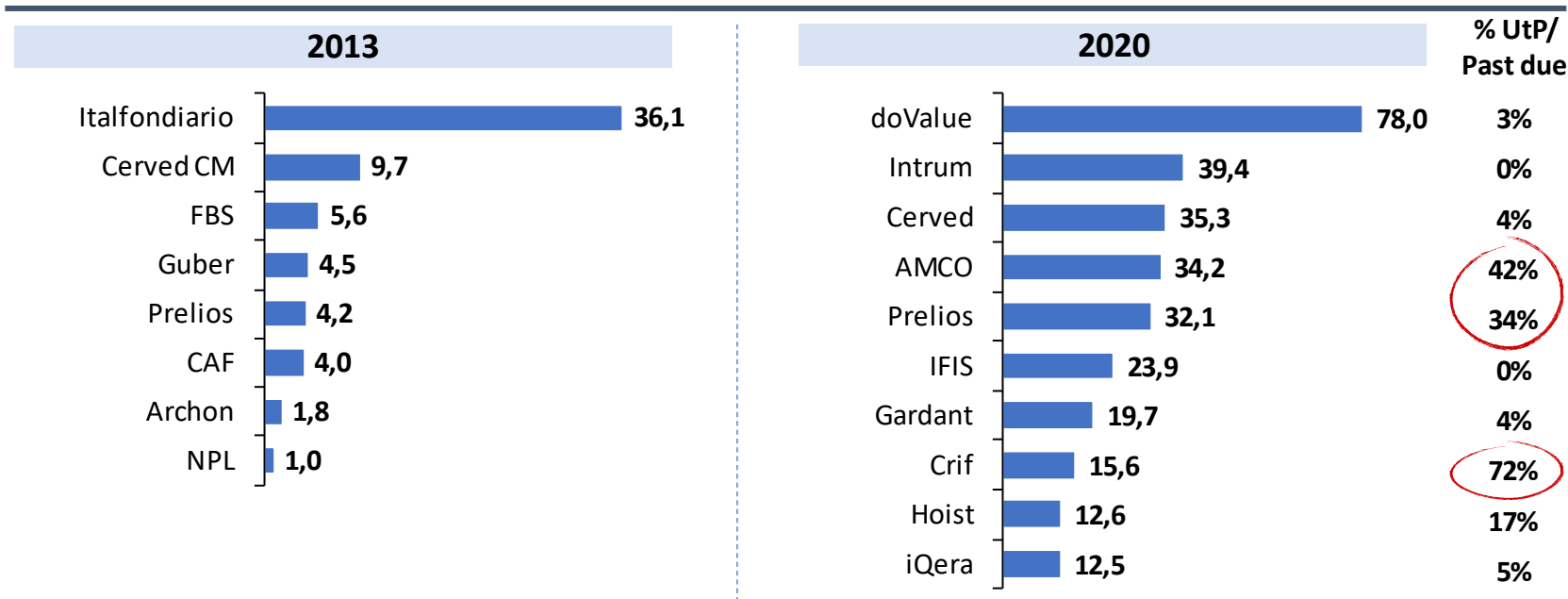
Gli UTP rappresentano **una asset class complessa** per il settore bancario in quanto, a differenza delle sofferenze, **devono essere gestiti con un'ottica mista di recupero, turnaround e private equity** (posizioni in sospeso da ristrutturare, anche attraverso l'erogazione di nuova finanza)

- ➔ **ECCESSIVA NUMEROSITA' E DIVERSITA'** ➔ Ogni singola esposizione, **per la sua peculiarità**, necessiterebbe lo studio e l'implementazione di una **strategia dedicata** che le **banche ad oggi non riescono a realizzare** a causa **dell'eccessiva numerosità** di questa tipologia di posizioni all'interno dei propri bilanci (il ticket medio risulta essere particolarmente basso)
- ➔ **ESPOSIZIONI FRAMMENTATE TRA PIU' BANCHE** ➔ Esposizioni spesso frammentate tra una pluralità di banche e creditori rappresentativi spesso di interessi disomogenei e talora conflittuali. **La difficoltà a trovare un approccio unitario porta spesso a perdita di tempo prezioso e spesso vitale per l'impresa in difficoltà**
- ➔ **MANCANZA DI COMPETENZE SPECIALISTICHE** ➔ Esposizioni gestite dalle **strutture di recupero crediti** delle banche **che potrebbero non avere tutte le competenze specialistiche del settore industriale** in cui l'impresa opera
- ➔ **GESTIONE INDIFFERENZIATA** ➔ Esposizioni **gestite come beni uniformi, unidimensionali, passibili di valutazione e trattamento indifferenziato**, valido a volte per il Real Estate **ma sbagliato per la restante parte dei settori imprenditoriali**
- ➔ **GESTIONE IMPRENDITORIALE** ➔ Le esposizioni necessitano di essere gestite da investitori guidati **non solo da una logica principalmente finanziaria ma soprattutto industriale**
- ➔ **MANCANZA DI SOSTEGNO** ➔ Esposizioni **non coperte dalle attuali misure di sostegno per i crediti non-performing** (e.g. GACS per le sofferenze)



Negli anni si è sviluppata un'industria molto “evoluta” per la gestione delle sofferenze ma ancora in start-up nella gestione di UtP

Top 10 servicer per AuM (€ mld)





È necessaria un'alleanza tra tutti i player (Governo, banche, investitori, stakeholder locali) per sostenere la ripresa dell'economia reale

Priorità	Fatti/ numeri chiave
1. Garantire un'uscita «smooth» dalle moratorie	<ul style="list-style-type: none">• Circa € 69 mld di moratorie ancora attive• Allo studio ristrutturazioni «garantite» per imprese ancora in difficoltà allo scadere delle moratorie
2. Sponsorizzare e diffondere la conoscenza di soluzioni di supporto all'economia	<ul style="list-style-type: none">• Lancio di diverse iniziative volte a supportare l'economia reale (es. costituzione del fondo Patrimonio Rilancio da parte di CDP con una dotazione di € 40 mld)
3. Facilitare l'accesso alle opportunità del PNRR e di altri fondi europei	<ul style="list-style-type: none">• Dal PNRR oltre 110 miliardi¹ destinati al settore privato con primario focus su progetti di digitalizzazione e innovazione e transizione ecologica

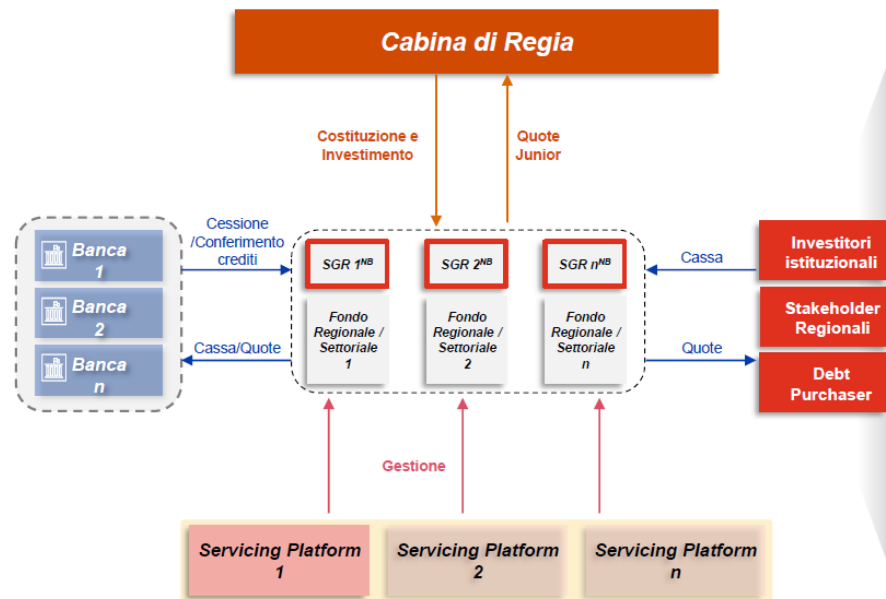


Il mutato contesto delinea anche alcune specifiche priorità per il mondo del credit management (sia banche che servicer)

- Forte attenzione su **gestione rapida e proattiva dello “scaduto”**
- Priorità a investimenti in **data analytics e nuove tecnologie**
- Maggiore **focalizzazione su gestione “industriale”** piuttosto che pura liquidazione delle posizioni
- Propensione a individuare e privilegiare **soluzioni che garantiscano un effettivo supporto all’economia reale** facendo anche **leva, laddove possibile, sulle iniziative del PNRR**
- Possibilità/ necessità di individuare una **soluzione di sistema** volta a razionalizzazione, efficientare e velocizzare le ristrutturazioni aziendali

} Focus
nella
prossima
pagina

Potrebbe essere fattibile individuare una soluzione di sistema volta a razionalizzazione, efficientare e velocizzare le ristrutturazioni aziendali?



NB: La struttura può prevedere soluzioni differenziate: in alternativa alla SGR tradizionale, utilizzo di altri soggetti specializzati (e.g. veicolo 106, SPV ...) o investimento diretto in operazioni «single name»

Una possibile soluzione

- **Istituzione di una Cabina di Regia** alla cui governance partecipino **soggetti indipendenti** (i.e. MEF, CdP, etc...) **affiancati da stakeholder del settore finanziario** (i.e. banche, fondazioni bancarie, ...) **e industriale** (i.e. Confindustria, parti sociali, ...)
- La **Cabina di Regia** istituisce **fondi regionali e/ o settoriali** al fine di gestire in via specializzata una particolare categoria di UTP, ove per categoria si intende il settore merceologico, il distretto, l'area geografica, la strategia di recupero, ...
- La Cabina di Regia **incentiva** (i.e. attraverso acquisto / garanzia Junior, meccanismi di profit/ loss sharing, GACS, ...) **investitori con profilo di rischio diverso** (Debt Purchaser, Investitori Istituzionali, Stakeholder Locali) **a finanziare i diversi fondi**, con seniority diverse, a seconda dell'asset class e del profilo rischio/rendimento target
- Le **banche cedono/conferiscono i portafogli** ai fondi avvalendosi della possibilità di ricevere in cambio quote
- Le **servicing platform** specializzate nella gestione di specifici settori/geografie/tipologie di esposizioni, **gestiscono le posizioni sottostanti i singoli fondi**