

Forum Banca e Impresa. Al Sole 24 Ore il confronto tra i manager del settore sugli scenari del credito

Npl gonfiati dalla giustizia lenta

Fiorentino: il costo dei finanziamenti influenzato dai tribunali

GACS E AIUTO PUBBLICO

Pagani (Mef): «C'è un dialogo positivo con la Commissione sulla proroga delle Gacs»
Perrelli (Hsbc): «Più del rischio di credito conta la compliance»

Maximilian Cellino Morya Longo

■ «In Italia la crescita dei crediti in sofferenza è stata fortemente influenzata dalla lentezza della giustizia civile, che costringe le banche a tenere i prestiti deteriorati più a lungo nei bilanci. Secondo i calcoli dell'Abi su dati del 2014, l'Npl ratio (cioè il rapporto tra sofferenze e totale crediti, ndr) non sarebbe stato del 19,4% in Italia ma circa sei punti percentuali in meno». Gianfranco Torriero, vicedirettore generale dell'Abi, con pochi dati arriva subito al cuore di uno dei problemi italiani: la lentezza dei Tribunali. Soprattutto ora che l'*addendum* Bce prevede che in sette anni vada azzerato un credito ipotecario, è intollerabile che in una Regione come la Sicilia il 56% delle aste immobiliari duri più di 7 anni. «Questo - commenta Paolo Fiorentino, amministratore delegato di Banca Carige - finisce inevitabilmente per aumentare il costo dei finanziamenti nelle Regioni con i Tribunali più lenti». Tribunali lenti penalizzano tutti: banche, cittadini, imprese.

I Tribunali "lumaca", antico problema italico, sono stati uno dei temi discussi durante il nono «Forum Banca e Impresa» che si è tenuto ieri al Sole 24 Ore con le testimonianze di molti protagonisti di entrambi i mondi. E soprattutto lo sono stati i crediti deteriorati, l'anello principale che malgrado

tutto continua a legare gli istituti di credito alle aziende italiane: un peso in diminuzione quello dei cosiddetti Npl, ma ancora lontano dagli standard europei. Per riportare l'attuale stock esistente, pari in termini lordi al 14,5% del totale complessivo degli impieghi, alla media continentale del 7% occorrerebbe, secondo lo studio Kpmg illustrato da Giuliano Cicioni, una sforbiciata da almeno 130 miliardi «80-90 miliardi dei quali - specifica il partner della società di consulenza - con operazioni straordinarie di cessione e 40-50 miliardi attraverso una migliore gestione», vale a dire recuperi, rientri in bonis e cancellazioni.

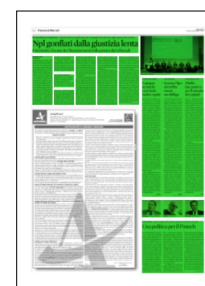
Eliminare, o quantomeno riportare entro livelli fisiologici il problema sofferenze permetterebbe fra l'altro alle banche «di tornare a concentrarsi sull'attività principale, cioè sui clienti, dopo che si è dovuto dedicare la gran parte del tempo agli Npl, e di rendere più funzionale l'attività di gestione sui rimanenti crediti deteriorati», ammette Mauro Selvetti, direttore generale del Credito Valtellinese. Con le normative, che spesso mutano in modo sostanziale nelle diverse zone del mondo e anche all'interno della stessa Unione europea, il rapporto è del resto complicato: «Per chi voleva andare all'estero - nota Marzio Perrelli, amministratore delegato di Hsbc Italy - primacis limitava a considerare il rischio di credito, ora invece la prima missione è essere *compliant* con le regole, essere cioè sicuri di fare le cose nel modo giusto».

Per il mondo finanziario la questione non è tuttavia limitata alle classiche sofferenze, ma si allarga ormai anche alle inadempienze

probabili (*unlikely-to-pay*, Utp). «La distinzione è ormai inutile - spiega Guido Lombardo, Chief Investment Officer del Credito Fondiario - perché le nuove regole della Bce stabiliscono che tutte le posizioni dubbie che oltrepassano i 90 giorni siano trattate sostanzialmente allo stesso modo, rendendo di fatto la classificazione indifferente: occorre guardare non all'etichetta, ma alla sostanza». Sul tema le banche si stanno peraltro attrezzando, pur in ordine sparso: «Si sta prendendo consapevolezza della questione, ciascuno con la propria velocità di reazione e con modalità diverse», osserva Antonella Pagano, Managing Director Italy di Intrum, ricordando come il problema possa essere affrontato attraverso una «combinazione fra gestione interna, oppure in *outsourcing* e attraverso *partnership*».

In questo processo l'aiuto pubblico appare in ogni caso ancora necessario alle banche italiane e per questo motivo non dispiacciono le considerazioni improntate alla fiducia sul rinnovo dello schema di garanzia pubblica sulle sofferenze (le cosiddette Gacs) oltre la scadenza del prossimo settembre Fabrizio Pagani, capo della segreteria tecnica del ministero dell'Economia e delle Finanze. «C'è un dialogo positivo con la Commissione europea», ha ammesso Pagani, ricordando che «le garanzie sono state calibrate in modo molto accurato», ma precisando anche che «la decisione a livello nazionale spetterà al nuovo Governo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'ad di Banco Bpm**Castagna:
su banche
e territorio
rischio-regole**

■ Fra banche e imprese esistono «interessi convergenti e condivisi per lo sviluppo dell'economia sul territorio», mai rapporti fra le due parti rischiano secondo l'amministratore delegato di Banco Bpm, Giuseppe Castagna, di essere complicati dall'eccessiva enfasi che regolatori, analisti e investitori pongono sulla qualità degli attivi degli istituti di credito anziché sull'aspetto della redditività. «In un'ottica in cui rating e probabilità di default incidono pesantemente sulla redditività delle banche - ha spiegato Castagna durante la nona edizione del Forum Banca e Impresa del Sole 24 Ore - la polarizzazione fra le imprese bancabili e quelle che non lo sono è abbastanza netta e questo rischia di escludere dai finanziamenti molte aziende».

Il problema riguarda soprattutto «le imprese di piccole dimensioni, che magari sono ottime ma che hanno difficoltà nell'interpretare i flussi di cassa futuri e lo sviluppo del business», ha specificato Castagna, aggiungendo che per superare lo scoglio si rende quindi ancora più fondamentale quella «vicinanza al territorio» che Banco Bpm, con il suo radicamento nelle zone più produttive del Paese e con il 90% dei clienti affidati al di sotto dei 250 mila euro ha mantenuto nel proprio Dna dopo la fusione.

Ben venga quindi il consolidamento all'interno del settore finanziario italiano, che per Castagna è «necessario anche per accrescere la redditività» delle banche, ma che riguarderà comunque l'istituto da lui guidato soltanto eventualmente dopo che si saranno raggiunti gli obiettivi del piano 2019 ancora tutto concentrato sulla gestione dell'operazione fra Banco Popolare e Bpm.

Ma.Ce.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'ad di Eataly**Guerra: l'Ipo
dovrebbe
essere
un obbligo**

■ «Quotarsi in Borsa? Fosse per me lo stabilirei come un obbligo di legge per le aziende italiane». Non manca certo il gusto della provocazione ad Andrea Guerra, l'amministratore delegato di Eataly intervenuto alla nona edizione del Forum Banca e Impresa organizzato da Il Sole 24 Ore. Le sue parole servono però a ricordare quanto sia importante per le aziende italiane «aprirsi, farsi leggere, far riferimento non più soltanto a un mercato italiano, ma avere l'opportunità di andare a prendere denaro in altre parti del mondo».

L'obiettivo di fondo, sottolinea Guerra, è evitare che «la maggioranza delle Pmi italiane abbiano soltanto la banca come punto di riferimento», un fenomeno che nel corso del tempo è stato determinato da «motivi culturali, di abitudine e di paura, di false impressioni su cosa siano mercato e Borsa e su cosa significhi trasparenza». Nel nuovo mondo da lui immaginato le banche, che hanno a loro volta accettato di essere unico faro per le imprese dovrebbero piuttosto assomigliare «al padre che ti accompagna e ti fa costantemente capire quale sia l'evoluzione culturale che devi avere nei confronti della tua azienda».

Anche per questo motivo, nel futuro di Eataly che già «si è aperta al mondo facendo un pezzo di strada con Tamburi Investment Partners» c'è un ulteriore salto di qualità. «Siamo alla ricerca di un partner asiatico da far eventualmente entrare nel nostro capitale e abbiamo sempre in piedi il progetto di quotazione che contiamo di portare a compimento nell'arco dei prossimi 12 mesi, ma - assicura Guerra - a Milano e non a Londra, perché con il nome che portiamo non potremmo certo fare diversamente».

Ma.Ce.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'ad di Banca Imi**Micillo:
fase positiva
per il mercato
dei capitali**

■ «La regolamentazione spinge le imprese ad avvicinarsi al mercato dei capitali». Il nuovo rapporto tra aziende, anche quelle di piccole e medie dimensioni, e mercati è alla base delle convinzioni di Mauro Micillo, responsabile divisione corporate Cib di Intesa Sanpaolo e Ad di Banca Imi. «Ci sono costi più bassi rispetto al passato. Inoltre, se è vero che il costo di accesso al debito è basso sia se si guarda ai prestiti bancari sia all'emissione di bond, è anche vero che sui mercati dei capitali ci sono opportunità importanti. Uno dei nuovi strumenti è la Spac. Stanno avendo successo perché sono strumenti di minoranza. Piacciono agli imprenditori e sono un'opportunità per poter accedere al mercato in tempi brevi e senza stravolgere la struttura di un'impresa».

Intanto la Borsa piace di più. «Basta guardare alla performance di un indice come lo Star, poi ci sono i Pir a fare da volano in questo momento» continua Micillo. Ma come è possibile supportare al meglio le imprese? «Oltre all'attività corrente e a quella dedicata al mercato dei capitali, è importante supportare le aziende e i settori che hanno livelli di difficoltà recuperabili. Per questo motivo in Intesa Sanpaolo abbiamo una struttura ad hoc dedicata ad aziende di questo tipo. Un caso emblematico è quello di Italo-Ntv (che dopo il rilancio è stata ceduta al fondo statunitense Global Infrastructure Partners ndr) che ha visto l'appoggio di Intesa Sanpaolo. Laddove possibile, bisogna supportare le aziende che hanno possibilità di rilanciarsi, tanto più in un momento in cui l'abbondante liquidità in circolazione migliora il sistema delle imprese» conclude Micillo.

C.Fe.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Innovazione. Le tecnologie trasformano i rapporti tra finanza e imprese

Una politica per il Fintech

«È fondamentale non buttarlo a mare quello che è stato fatto finora, a partire dal piano banda ultralarga fino ad Industria 4.0». È questo l'impegno minimo che **Elio Catania**, presidente di **Confindustria Digitale**, chiede al nuovo Governo. Lo scatto degli ultimi anni ha in parte colmato un deficit di investimenti di 250 miliardi di euro nel digitale del nostro paese rispetto alla media europea: «L'Italia non può permettersi di tornare indietro dopo che in questi anni è riuscita a lasciarsi alle spalle una politica basata sul sostegno dei singoli settori a favore di una incentrata sui fattori di innovazione e di competitività, a partire dal digitale».

La sfida della digital transformation attarversa anche il settore finanziario nel suo complesso. Al Forum Banca e Impresa del

Sole 24 Ore Paolo Gianturco, partner di Deloitte, ha indicato gli obiettivi finali di questa trasformazione: «Riduzione del *time-to-market*, ottimizzazione nella gestione del capitale circolante, innovazione del *fund raising*». Da raggiungere grazie ai nuovi trend tecnologici: open banking, pagamenti, in termini di semplificazione e *instant payments*, Internet of Things, intelligenza artificiale, per la raccolta e la gestione dei dati inserendoli direttamente nei processi aziendali, e l'immane blockchain, nella prospettiva degli smart contracts e dell'innovazione nella raccolta di fondi.

Tecnologie che si vanno integrando all'interno del sistema migliorando l'efficienza ma anche fornendo valore aggiunto a livello di abilitazione di nuovi

business, in un clima di integrazione con il Fintech: a sottolinearlo è stato Giuseppe Di Marco, country manager di Soldo, che tra gli altri servizi permette una gestione integrata delle carte di credito nei processi aziendali. Già oggi nel mondo bancario le open Api offrono interfacce per l'integrazione con servizi terzi.

Anche player non direttamente impegnati nel mondo finanziario diventano rilevanti in questa cooperazione: gli operatori telecom cruciali nella definizione dell'architettura necessaria per la trasformazione fintech. In un ambito come quello finanziario che richiede il massimo di sicurezza per i servizi di cloud e di big data, come ha sottolineato Andrea Costa, responsabile Pre sales e delivery top clients di Tim.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Forum Banca e Impresa. Un momento dei lavori di ieri



BancoBpm. Giuseppe Castagna



Eataly. Andrea Guerra



Banca Imi. Mauro Micillo