

Quale minaccia dagli Npl

La nuova ondata di crediti deteriorati comprometterà la ripresa? Il punto di Luigi Frascino, presidente Credit Network & Finance, special servicer indipendente specializzato nel recupero e nella gestione di crediti problematici

Non si è verificato il temuto aumento dello stock di crediti deteriorati sui libri delle banche italiane a causa della pandemia, ma cosa accadrà quando finirà il regime delle "moratorie Covid"? A illustrare la situazione è Luigi Frascino, presidente e fondatore di Credit Network & Finance (Cnf), leader nel recupero e nella gestione di crediti problematici su tutto il territorio nazionale. «L'eccezionalità del periodo emergenziale ha avuto effetti anche sul mercato del credito, imponendo agli operatori di correre ai ripari e prevedere misure conservative».

Come reagiranno le banche?

«Banche, istituti finanziari e assicurazioni hanno adottato un regime di moratoria con conseguente revisione del ciclo previsto dal naturale calendar provisioning e la sospensione delle attività di recupero. Cnf stessa ha dovuto regimare le azioni di recupero alla sola salvaguardia dei termini decadenziali, di prescrizione e processuali sulle azioni già in corso a tutela dei clienti. L'istituzionalizzazione della misura si è avuta quando il legislatore nazionale ed europeo, insieme alle autorità di vigilanza, hanno emanato linee guida definendo tempi e modi, rivedendo i tecnicismi correlati alle rettifiche di valore e ai processi di classificazione dei prestiti. La Bce ha emesso diverse guideline orientando all'adozione di criteri cautelativi per la classificazione a default delle esposizioni creditizie oggetto di concessione che presentassero elementi di difficoltà finanziaria. Dall'unione della sospensione delle attività di recupero corrente e della variazione dei criteri di classificazione ne è derivato un sostanziale freezing di nuovi default e una stabilizzazione dello stock di Npe comprendenti esposizioni scadute (o past due), Utp e Npl. Se ora si interverrà con lo scongelamento delle posizioni (e dei criteri di classificazione a sofferenza), l'effetto che ne potrebbe derivare è un aumento del default rate e la generazione di nuovi Npe».

Nel 2022 gli Utp sorpasseranno gli Npl. Cosa comporterà sul mercato dei crediti in sofferenza?

«Nel 2019 lo stock dei crediti Npe registrava la combine dei minimi tassi di deterioramento e minimi volumi in termini assoluti per gli stock di Npl: dai 341 miliardi di euro del 2015 ai 135 mi-



liardi. L'atteso sorpasso degli Utp sarebbe quindi stata la derivata prima del trend di assottigliamento dello stock di Npl e l'aumento delle concessioni classificate come Utp secondo i criteri da ultimo inseriti nel sistema bancario: in sostanza, uno stadio intermedio che raggruppa l'insieme dei finanziamenti per i quali il beneficiario dimostra reticenza al pagamento. Tuttavia, per le considerazioni fatte circa lo "scongelo" delle moratorie Covid, tale sorpasso potrebbe paradossalmente essere sostituito da un nuovo scenario che ve-

Luigi Frascino, presidente e fondatore di Credit Network & Finance (Cnf)



rebbe crescere gli Utp e i "nuovi" Npl post-Covid. Questo potrebbe comportare una nuova stagione di "pulizia" dei libri bancari dai crediti, imponendo però un enorme sforzo di analisi al dettaglio delle caratteristiche dei crediti che effettivamente possono classificarsi a sofferenza o, di contro, rimanere Utp; ciò anche ai fini regolamentari».

La Repubblica ha definito il mercato dei crediti "sofferenti" un mercato competitivo ma dentro le regole. Quali opportunità offre e come viene gestito?

«Il mercato degli Npe deve essere distinto tra mercato primario (dove banche e istituti finanziari che hanno concesso il credito vendono i portafogli di crediti agli investitori) e mercato secondario (in cui i portafogli di crediti, già passati di mano nel mercato primario, vengono ceduti a ulteriori operatori). Nello scenario post-Covid, l'aumento dei volumi di Utp e Npl potrebbe portare a una nuova primavera

per le cessioni di portafogli, tanto sul mercato primario quanto su quello secondario, riattivando l'industria del servicing. Gli operatori attuali sono diversificati: banche che si strutturano con attività di servicing in-house, investitori (anche stranieri) che consolidano realtà captive, ma anche servicer indipendenti come Cnf, unica nel suo genere perché non legata a investitori o banche. Ogni servicer ha strategie proprie, la nostra è quella di lavorare riducendo al massimo il "conflitto" con il debitore: accompagniamo la pratica a un punto di convergenza tale da permetterci di raggiungere l'obiettivo e permettere al debitore di sdebitarsi riaccedendo al credito il prima possibile».

Come si sviluppa la vostra attività di concessionari alla riscossione?

«Siamo relativamente giovani nel settore ma la nostra forza risiede in un team di professionisti dotati di esperienza. Ciò ha permesso di posizionarci come player di mercato affidabili e in crescita. Consapevoli dell'importanza della nostra attività per i benefici portati alle amministrazioni locali e ai cittadini, sono due gli elementi per i quali vogliamo differenziarci: solidità economico-finanziaria e propensione all'innovazione. Gli operatori con sufficienti risorse economiche sono in grado di garantire il "differenziale di contemporaneità tecnologica": un servizio efficace, veloce e adatto a ciascun contribuente. Il concessionario tecnologicamente avanzato fornisce gli strumenti tecnici necessari per adempiere agli obblighi verso la Pa, tra cui piattaforme informatiche per consultare la propria posizione contributiva, prenotare un appuntamento, ricevere assistenza online, condividere documenti o sottoscrivere istanze. Al contempo, il concessionario affianca un servizio di front office per garantire un supporto anche ai cittadini meno tecnologici».

■ **Francesca Druidi**

LA PANDEMIA E IL MERCATO

Lavorando per il 70 per cento con il mercato assicurativo e gran parte delle banche italiane, Cnf non ha mai sospeso le attività e ha registrato livelli di performance che, nel 2020, hanno superato la media storica. «Questo - conclude Luigi Frascino - perché abbiamo raggiunto i debitori, con cui si è instaurato un dialogo per la migliore soluzione delle esposizioni, complice anche l'interesse a un nuovo ricorso al credito varato dalle misure assistenziali e di rilancio previste dal Governo».