

STUDIO GHIDINI, GIRINO & ASSOCIATI

CONSIDERAZIONI INATTUALI

Gli npl tra semi-fake news, svendite pericolose e laccioli di realizzo

Facile chiedere di correggere le fake news. Meno facile riuscirci, specie se il fake è solo a metà e dipenda cioè dal punto di vista. È quanto accade con i crediti deteriorati delle banche italiane, la cui incidenza sull'erogato continua ad alimentare messaggi di sanità finanziaria tanto allarmanti quanto sbagliati, con conseguenti richieste di terapie d'urto (vendite rapide) non meno aberranti. S'ode ovunque che a fine 2016 gli npl italiani avrebbero toccato quota 350 miliardi, pari a poco meno di un quinto dell'erogato. Non è vero: la cifra reale è 173 miliardi, il 9,4% delle erogazioni. Insistere sui 350, puro dato facciale, equivale a ignorare che i valori iscritti in bilancio sono invece la metà in quanto considerano le rettifiche di valore già operate. Lo dicono chiaro e tondo le Considerazioni Finali del governatore della Banca d'Italia, dove s'apprendono altri dati assai educativi: di quei 173 miliardi le vere sofferenze sono

pari a 81 (4,4% dell'erogato) ma assistite da garanzie reali per oltre 90 e personali per quasi 40; i 3/4 di quei crediti malati sono nel portafoglio di banche molto solide e solo 20 mld riguardano i (pochi) istituti in crisi; una vendita immediata a prezzi di mercato comporterebbe rettifiche aggiuntive per circa 10 mld. Il nitido quadro tracciato da Visco lascia spazio a molte considerazioni. Tre in particolare.

La prima è che il sistema bancario italiano, nonostante ogni contrario tentativo di mistificazione e malgrado qualche incidente di percorso, gode di buona salute: la percentuale di vero rischio si colloca sotto al 5% dell'erogato, qualcosa di fisiologico in condizioni di normalità e di prodigioso in periodi di perdurante crisi. Curare un malato lieve con farmaci pesanti è una sciocchezza medica, curare un sano è una scelta abnorme e irresponsabile.

Seconda considerazione; la terapia suggerita, conseguendo a una diagnosi errata, produrrebbe effetti collaterali inutilmente

devastanti per il sistema. Vendere un npl significa oggi avventurarsi in un gineprajo, popolato da poche e fameliche strutture speculative, protese al profitto a breve e disposte a pagare prezzi bassissimi (il price gap minimo fra valori di bilancio e offerte di acquisto s'aggira sul 15-20%). In un mercato fortemente illiquido, largamente intrasparente e dove il venditore è per definizione in posizione di debolezza negoziale, una vendita forzata avverrebbe ineluttabilmente a prezzi di saldo se non di fallimento, trasferendo di fatto risorse - ancora parola di Visco - dalle banche a pochi investitori specializzati.

Terza considerazione: cosa le banche possono fare per gestire il fenomeno. Il discorso si fa complesso perché investe anche l'ambito giudiziario su cui i privati nulla possono. Le più recenti riforme delle procedure esecutive e concorsuali hanno migliorato la situazione, ma di poco. Servono misure più coraggiose che ripuliscono le due facce incrostate della stessa

moneta: da un lato l'eccesso di garantismo per i debitori, dall'altro l'ipertrofia burocratica del processo esecutivo, che si traduce in pesanti rallentamenti della riscossione. A loro volta le banche debbono attivarsi. LEba raccomanda la creazione di unità di gestione specializzate, il ricorso a gestori esterni, una maggior trasparenza sui valori. E sta bene. Ma il fianco su cui si deve lavorare è l'ingessatura di taluni sistemi operativi bancari, la frequente pachidermia della catena decisionale, la ministerializzazione di parte del sistema creditizio, dove piccolo non vuol dire necessariamente agile e dove non di rado le occasioni di composizione stragiudiziale (più redditizie di una svendita) sfumano per i grippaggi di processi decisorii lenti e vincolati. Ciò che si deve accelerare non è la vendita bensì il realizzo del credito. Diversamente nel lungo termine solo la prima diverrà la soluzione (meglio: la dissoluzione). (riproduzione riservata)

Emilio Girino