

IL CASO

di Camilla Conti
Milano

IL MERCATO DEI PRESTITI ALLE IMPRESE IN DIFFICOLTÀ

La nuova sfida delle banche: liberare i debiti «incagliati»

Sono i cosiddetti Utp, che se non vengono sanati poi si trasformano in sofferenze. Ma servono gli specialisti

La nuova priorità per le banche italiane nel 2018? Gestire e smaltire le inadempienze probabili, quelli che nei bilanci vengono registrati come Utp, acronimo di «unlikely to pay». Ovvero i crediti di difficile riscossione, molto spesso garantiti da immobili, il cui grado di deterioramento è meno grave delle sofferenze. Secondo uno studio di PwC, a fine 2017 ammontavano a 94 miliardi lordi. Che diventano 66 miliardi al net-

istituti che vorrebbero riportare rapidamente a casa i prestiti concessi. La prima reazione è quella di chiudere i rubinetti del credito perchè molte banche non hanno dei team specializzati sulla base dei diversi settori industriali e non solo a livello territoriale. Con il rischio di creare un

loop negativo: quando si blocca un cantiere non vengono onorati gli impegni presi con l'impresa di costruzioni, le famiglie perdono preliminarmente o caparra versati e restano senza casa e si crea anche un danno alla banca ha finanziato famiglie e impresa. Diventa, insomma, un pro-

blema di sistema. «La differenza fra Utp e sofferenze è sostanziale: nel secondo caso solitamente l'intervento avviene con tecniche liquidatorie, si vendono asset e garanzie così come sono. Nel caso degli Utp, invece, parliamo di un rapporto vivo, ancora in essere. Il debito-

re c'è, sta lì in azienda e con lui si deve interagire anche per responsabilità sociale con il giusto supporto finanziario. Vanno comprese le capacità tecniche e manageriali affiancandole con una logica quasi consulenziale per far riemergere l'azienda», spiega Marco Raccach, direttore generale di Aurora Recovery Capital, che opera nel settore della ristrutturazione del debito, asset immobiliare e turnaround aziendale. Arec, con un portafoglio di oltre un miliardo, gestisce anche la piattaforma denominata «Sandokan», creata da Unicredit per amministrare un selezionato pool di prestiti garantiti dall'immobiliare con un orizzonte temporale di medio-lungo termine. «Mettiamo a disposizione le nostre competenze e conoscenze nell'ambito del real estate», spiega Raccach. Ma come si

L'ESPERTO

Raccach (Arec): «Queste aziende sono vive, si può farle riemergere»

to delle rettifiche di valore, cioè delle svalutazioni. Più dei 64 miliardi di sofferenze nette, i famigerati *non performing loans* finiti nel mirino della Vigilanza europea. Proprio ieri nel suo rapporto sull'Europa il Fondo monetario internazionale guidato da Christine Lagarde scrive che «in Irlanda, Italia e Spagna, il recente miglioramento delle vendite di crediti non performanti è incoraggiante». Ma disinnescata una mina, se ne presenta un'altra, ovvero gli incagli che sono l'anticamera delle sofferenze. Per questo bisogna intervenire per tempo: l'azienda che non ha saldato il debito con la banca che la mette a bilancio come Utp è ancora viva, anche se zoppa. Insomma, per molte di queste imprese può esserci una soluzione mentre quelle i cui debiti sono finiti «in sofferenza» comportano per lo più recuperi sul piano legale e nei tribunali fallimentari. Non solo. Il 62,5% degli accordi di ristrutturazione firmati dalle banche sono ancora in alto mare dopo tre anni e dopo quattro anni il 40% è finito peggio, con il fallimento o la liquidazione del debitore.

La partita vede, dunque, coinvolti da una parte piccoli imprenditori lanciati in iniziative che hanno poi difficoltà a gestire quando la crisi morde e i margini diminuiscono e dall'altra gli



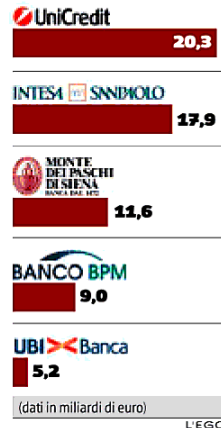
SFIDE
In alto, il dg di Arec, Marco Raccach. A destra, il numero uno del Fmi, Christine Lagarde



IL QUADRO

94 miliardi di euro

I crediti lordi di difficile riscossione (Unlikely to pay) delle banche italiane a fine 2017



DIALOGO INTERROTTO

La prima reazione degli istituti è quella di chiudere i rubinetti

opera nel settore? «In Italia sono pochi i gestori specializzati in Utp, non è ancora un mercato maturo. Noi siamo tra i più rilevanti con una taglia media dei casi in gestione di 24,5 milioni. Sui singoli casi lavorano avvocati, urbanisti e ingegneri insieme a quelli che noi chiamiamo relationship manager, manager di relazione, perchè preferiamo un approccio di supporto. Salvare le imprese tutela il tessuto economico circostante ed evita altre crisi aziendali».

