

Conversazione sulla situazione Italiana e Internazionale sulle tematiche finanziarie collegate alla crisi generata da COVID-19: INTERVISTA A MASSIMO RACCA



LE IMPRESE E IL COVID. CHE EREDITÀ CI LASCIA IL COVID?

L'avvento del Covid ha determinato una gravosa eredità in termini di riduzione del PIL di tutti i Paesi (le stime prevedono mediamente una riduzione del 10%. In questo contesto le imprese italiane, soffrono maggiormente e la loro difficoltà non può che accentuarsi per quelle che già pre Covid erano in difficoltà finanziaria.

Vorrei però distinguere il tema contingente da quello di medio periodo. Nel breve infatti a livello sistemico sono molteplici le iniziative messe in campo dai Governi per aiutare le imprese, anche con il supporto delle ulteriori iniziative a livello comunitario. Questo supporto è tuttavia destinato a terminare e occorre interrogarsi su come sarà l'accesso al credito nel medio periodo.

Qui la questione diventa molto più complessa in quanto se abbiamo stime accreditate su quello che può essere l'andamento del PIL nell'anno corrente e nei successivi due, è di tutta evidenza che ben più difficile è stimare i default rate delle imprese nei prossimi anni, e quindi l'impatto reale sul costo del credito delle banche.

Questa incertezza non potrà che tradursi, una volta venuti meno i supporti governativi e comunitari, in un aumento del costo di accesso al credito bancario e in una maggiore severità nella concessione del credito stesso. Gli imperativi delle imprese devono essere quindi di una revisione strategica articolata su ricapitalizzazione, focalizzazione (eliminando business non o scarsamente profittevoli), consolidamento.

Facciamo un focus sulle imprese cd UTP (Unlikely To Pay, aziende in difficoltà nel rimborsare il debito), il cui credito cioè è già classificato come deteriorato dal sistema bancario.

È noto che da alcuni anni, in concomitanza con l'aumento dello stock di NPL's (Non Performing Loans, aziende con scarsa possibilità di rimborsare il loro debito), la pressione regolatoria espressa dalle Autorità Bancarie Europee (EBA) sul sistema creditizio ha portato ad una crescente selettività nell'erogazione del credito che per le imprese classificate come credito deteriorato (UTP) si è tradotta in sostanziale non finanziabilità.

La fissazione di ambiziosi target di NPL Ratio (*), l'introduzione del Calendar Provisioning (*) e la nuova definizione di default in vigore dal 1/1/2021, rappresentano i paletti che impediscono l'accesso al credito ordinario da parte delle imprese UTP.

Su queste imprese, gli interventi governativi sono stati molto limitati in quanto sono stati indirizzati solo alle imprese che sono entrate in difficoltà creditizia per il Covid (quindi a partire dal 2020) con il paradosso che imprese che stavano percorrendo virtuosamente la strada del risanamento ma che non erano ancora state riclassificate in bonis si sono trovate nell'impossibilità di proseguire il proprio percorso di risanamento.

QUALI PROSPETTIVE QUINDI PER IL FINANZIAMENTO DELLE IMPRESE UTP?

Come detto, il sistema bancario è fortemente limitato nella concessione del credito a debitori in difficoltà ove già classificati come credito deteriorato. Occorre ricordare che la disponibilità di nuova finanza è spesso un requisito indispensabile per accompagnare un percorso di risanamento che normalmente richiede di riavviare il ciclo del circolante o anche il sostegno di investimenti per favorire il turnaround.

Esiste tuttavia un mercato di finanziatori terzi anche di estrazione bancaria che sono disponibili con un adeguato package garantuale e/o con la prededuzione dei propri crediti anche con utilizzo di strumenti messi a disposizione dall'ordinamento (quale la finanza prededucibile).

COME EVOLVERANNO LE STRATEGIE DELLE BANCHE NEL MONDO UTP?

Partirei dalla pressione regolatoria della autorità di vigilanza di questi ultimi anni che ha portato ad un significativo alleggerimento del peso dei crediti deteriorati nei bilanci delle banche (specialmente quelle italiane) attraverso cessioni massive in particolare dei crediti con peggior status – ovvero le sofferenze – con operazioni di vario genere, anche con costituzione di piattaforme di gestione e di recupero dei crediti miste banca – investitore e in misura minore di quella categoria intermedia che sono gli UTP.

La dinamica recessiva che stiamo attraversando, e che ad oggi ritengo essere ancora nella prima fase di evidenza, porterà ad una nuova ondata di UTP e di sofferenze e certo non porterà ad un allentamento di queste dinamiche. La mia previsione è che le banche rafforzeranno ulteriormente i presidi di analisi e gestione dei crediti deteriorati per individuare, sulla base di opportune clusterizzazioni dei propri portafogli, le migliori strategie da mettere in campo, scegliendo tra cessioni, affidamento in gestione esterna delle posizioni, anche tramite l'utilizzo di piattaforme esterne specializzate nel turnaround delle imprese in crisi in grado di intervenire operativamente non solo nella ristrutturazione finanziaria ma anche nel turnaround industriale. Credo che permarrà comunque sempre il tentativo di accompagnare i processi di risanamento delle imprese UTP con soluzioni dedicate e differenziate rispetto a quelle ormai classificate a sofferenza per le quali prevale la logica del puro recupero del credito.

(*) NPL ratio: Totale NPL diviso per importo totale dei prestiti in essere

(**) Calendar provisioning: livelli minimi di accantonamenti prudenziali previsti per le esposizioni deteriorate (rispetto agli NPL, gli NPE includono tutte le esposizioni che non sono prestiti), in base al periodo di tempo in cui un'esposizione è stata classificata come deteriorata (il "vintage") nonché le garanzie reali detenute (se presenti). Tali misure dovrebbero essere viste come "accantonamenti prudenziali" principalmente volte ad evitare l'eccessivo accumulo di NPE deteriorati non coperti.

Duke & Kay Srl

Via Santa Maria Segreta, 6 - 20123 Milano

Tel. +39 02 49759976

info@dukekay.it

www.dukekay.com