

**COMMISSIONE PARLAMENTARE DI INCHIESTA  
SUL SISTEMA BANCARIO E FINANZIARIO**

**RESOCONTO STENOGRAFICO**

**AUDIZIONE**

**90.**

**SEDUTA DI MARTEDÌ 14 GIUGNO 2022**

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE **CARLA RUOCCO**

**INDICE**

	PAG.		PAG.
<b>Comunicazioni:</b>		Lannutti Elio (Cal-Pc-IdV) .....	10, 11, 12
Ruocco Carla, <i>presidente</i> .....	3	Pesco Daniele (M5S) .....	10
<b>Sulla pubblicità dei lavori:</b>		Pisapia Francesco, <i>Partner Ernst &amp; Young,</i> <i>Financial Services Leader</i> . . . . .	4, 5, 6, 8, 10, 11, 12, 13
Ruocco Carla, <i>presidente</i> .....	3	Thea Michele, <i>Partner Ernst &amp; Young, Non</i> <i>Performing Exposures Europe Leader</i> .....	4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12
<b>Audizione di rappresentanti di Ernst &amp; Young in materia di sofferenze bancarie:</b>		<b>ALLEGATO:</b> Documentazione consegnata dai rappresentanti di Ernst & Young .....	14
Ruocco Carla, <i>presidente</i> . . . . .	3, 8, 9, 10, 11, 12, 13		
Dell'Olio Gianmauro (M5S) .....	9, 10		
Fassina Stefano (LEU) .....	11		

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE  
CARLA RUOCCO

**La seduta comincia alle 15.40.**

#### **Comunicazioni.**

PRESIDENTE. Ricordo che, per ragioni di sicurezza sanitaria, il foglio firme si trova davanti al banco della Presidenza.

Comunico che è venuta a mancare la madre dell'onorevole Umberto Buratti, rappresentante del Gruppo PD in Commissione. Desidero esprimere al collega Buratti, interpretando il sentimento dell'intera Commissione, le più sentite condoglianze per il grave lutto.

Ricordo che sono stati trasmessi a tutti i Commissari, il 24 maggio scorso, le relazioni redatte da alcuni consulenti sulle aree tematiche loro assegnate dall'Ufficio di presidenza della Commissione. Si tratta, in particolare, della relazione del professore Arturo Capasso sul caso GameStop e *trading online*, della relazione dell'avvocato Francesco Rizzo sul regolamento dell'Unione europea in materia di ESG, della relazione del professor Zatti sulla finanza digitale e della relazione del dottor Fabio Pelosi sui procedimenti sanzionatori della Banca d'Italia. Non essendo pervenute richieste di approfondimenti e integrazioni, possiamo dare per acquisite queste relazioni agli atti della Commissione.

Con riferimento all'odierna audizione comunico che il dottor Francesco Pisapia, *Partner* di Ernst & Young in vista dell'odierna audizione ha presentato una relazione scritta in regime libero. La relazione

oggi è in distribuzione ed è comunque già stata trasmessa per *e-mail* ai commissari.

#### **Sulla pubblicità dei lavori.**

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche mediante l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso e la trasmissione in diretta *streaming* sperimentale sulla *web-tv* della Camera dei deputati.

#### **Audizione di rappresentanti di Ernst & Young in materia di sofferenze bancarie.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione di rappresentanti di Ernst & Young in materia di sofferenze bancarie.

L'andamento delle sofferenze bancarie degli ultimi mesi è stato largamente attenuato, in risposta alla pandemia, dalle misure governative di sostegno al credito (moratorie sui prestiti, purtroppo non più attivabili, e rilascio delle garanzie pubbliche per i nuovi finanziamenti) che, ad oggi, in Italia ammontano a oltre 280 miliardi di euro.

Secondo molti analisti una porzione non marginale di questa cifra si trasformerà nel corso del 2023 in posizioni deteriorate. La stessa BCE quantifica in 1.400 miliardi di euro il rischio di nuove sofferenze per il totale delle banche europee. Tale scenario, già preoccupante per l'Italia, è ulteriormente aggravato dall'invasione russa in Ucraina, dalla crisi geopolitica, dal caro energia e dalle spinte inflazionistiche.

Sono oggi presenti per riferire sulla materia oggetto dell'audizione il dottor Francesco Pisapia, *Partner Ernst & Young, Financial Services Leader*, accompagnato dal dottor Michele Thea, *Partner Ernst & Young*,

*Non Performing Exposures Europe Leader*, che ringrazio per avere accettato l'invito della Commissione. Do, quindi, la parola al dottor Pisapia che ha chiesto di svolgere la relazione con la proiezione di *slide*.

FRANCESCO PISAPIA, *Partner Ernst & Young, Financial Services Leader*. Buon-giorno a tutti. Grazie, presidente. Vi ringraziamo per questa possibilità di audizione di Ernst & Young. Io sono Francesco Pisapia e, come diceva la presidente, sono il responsabile del settore assicurativo per il mercato italiano e a livello europeo, per quanto riguarda il mondo *finance*, per il *financial services*. Con me è il dottor Michele Thea.

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Grazie anche da parte mia. Io sono responsabile per la nostra area cosiddetta «*Europe west*» del nostro *business* in termini di consulenza a banche, investitori e *servicer* sugli NPE (*non performing exposure*).

FRANCESCO PISAPIA, *Partner Ernst & Young, Financial Services Leader*. Diamo un breve inquadramento di che cosa facciamo. Noi siamo un operatore di mercato all'interno del mondo finanziario e del mondo industriale di consulenza manageriale a 360 gradi. Nello specifico oggi con le nostre *expertise*, sperabilmente competenti e anche verticali, cerchiamo di rappresentarvi dal punto di vista dei dati e dal punto di vista degli andamenti il mercato degli NPE, con una breve digressione anche su quella che è l'efficienza del mercato dal punto di vista delle aste.

L'oggetto della convocazione di oggi, onorevoli senatori e senatrici, deputati e deputate, è sostanzialmente diviso in tre parti: il primo punto è sostanzialmente una rappresentazione dell'andamento attuale prospettico del mercato italiano NPL (*non performing loans*) e degli UTP (*unlikely to pay*); un secondo argomento che vorremmo trattare è il tema delle modalità di gestione di questi NPE da parte del sistema bancario con alcune previsioni e alcune considerazioni che vogliamo portare alla vostra at-

tenzione; il terzo punto, invece, è legato sostanzialmente all'andamento delle procedure di asta e alle principali caratteristiche.

Tutti questi dati, che voi ritrovate all'interno del documento che abbiamo trasmesso, hanno fonte pubblica. Come dicevo, noi siamo un operatore di mercato di consulenza, ma non siamo un operatore finanziario. Non siamo né una banca, né un *servicer*, né una assicurazione. Speriamo di rappresentare al meglio un osservatorio di mercato *fact-based*, quindi con dati alla mano, cercando all'interno di questa Commissione di ricevere il più possibile i vostri commenti e le eventuali vostre sollecitazioni.

Suggerirei a questo punto di entrare nel merito di quello che è il primo argomento, che è sostanzialmente l'andamento attuale e prospettico del mercato degli NPE. Lascio la parola a Michele Thea, e faccio soltanto una brevissima chiosa alla mia introduzione.

Questa *slide* per noi è una tavola molto importante. Anche se la mia *expertise* è più sul mondo assicurativo, questa tavola per me è rappresentativa soprattutto della divisione degli interventi di tipo sistemico dagli interventi sostanzialmente legati alle dinamiche di mercato. Questo è, in una tavola, la rappresentazione, spero fedele, di cosa è successo negli ultimi dieci anni con riferimento al mondo degli NPL. Credo che questa divisione tra interventi sistemici e interventi di mercato, che sono stati in qualche modo esperiti dai vari operatori, sia la generazione di quelle dinamiche fondamentali che qui voi volete analizzare.

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Entrando nel vivo, questa pagina per noi è un po' una mappa logica e di ragionamento che vorremmo condividere con voi. Quali sono i messaggi chiave per noi? C'è stato un *mix* di interventi sistemici e regolatori e dinamiche di mercato. Se mettiamo lo spartiacque dagli anni 2012 e 2013, quando c'è stata l'ondata dopo la cosiddetta «*crisi dei debiti sovrani*», ci sono stati degli interventi che sono partiti con la cosiddetta «*AQR*» (*asset quality review*), che grazie a

ECB (*european central bank*) e su *input* di ECB le banche hanno iniziato a fare, quindi hanno iniziato a guardare dentro i portafogli, fino – parlando di ieri o dell'altro ieri – agli anni molto delicati e molto articolati del 2020 e del 2021, dove ci sono stati interventi sistemici dovuti alla reazione alla pandemia.

In mezzo ci sono state diverse riforme della legge fallimentare – sapete molto bene che una attualmente è ancora in corso, in dibattito e in evoluzione –, così come decretazioni su GACS piuttosto che creazioni di fondi sistemici, vedi il Fondo Atlante.

Nel frattempo, si è creato un mercato prima degli NPL e poi degli UTP, grazie a questa necessità di reagire a degli *stock* che erano molto significativi, tant'è che se guardiamo il panorama europeo, l'Italia era in una situazione di grande osservazione da parte di organismi sovranazionali, poiché il cosiddetto «*NPE ratio*», cioè lo *stock* di crediti *non performing* sul totale dei *book* delle banche italiane era quasi del 17 per cento, a fine 2015. Oggi c'è stato un *de-risking* e *deleverage* molto robusto e molto positivo. Infatti, la realtà fattuale grazie al mercato e agli interventi sistemici mostra che si è sotto a un 5 per cento, che spesso si ritiene come soglia psicologica. È pur vero che ci sono delle situazioni più virtuose, se si guardano i numeri, e se si guarda una media, c'è una media a livello di Unione europea che, come vedete voi stessi, è molto inferiore rispetto al 4,9 per cento.

FRANCESCO PISAPIA, *Partner Ernst & Young, Financial Services Leader*. Mi permetto di inserirmi. Questo è il primo dato che noi vorremmo in qualche modo fissare nell'audizione: il confronto rispetto ad altri Paesi, il confronto tra il 2015 e oggi, e il confronto del Paese Italia rispetto alla media dell'Unione europea.

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Esatto, nel senso che, al di là di una chiave di lettura, siamo tra i pochi *advisor* che non vogliono rilasciare delle stime proprie, ma

vogliono fare solo delle analisi e commentarle con voi, basandoci su quelli che sono dati pubblici e ufficiali per ragionare sulle dinamiche del passato e su cosa ci si attende o quali sono gli elementi fattuali per guardare ai prossimi 2 o 3 anni.

Ripeto, nel 2008 vi è stata la crisi Lehman, nel 2011-2013 la crisi dei debiti sovrani e nel 2020-2021 la crisi pandemica. Come dicevamo, dal 2015 al 2021 il mercato e l'Italia hanno reagito bene e in modo risolutivo per ora.

Quali sono gli elementi che vogliamo condividere con voi su questa pagina? Il primo è quello che diceva il collega, ovvero che il 4,9 per cento di *NPE ratio* è maggiore della media europea. Il secondo è che lo *stock* di UTP sostanzialmente per la prima volta ha superato lo *stock* di NPL, quindi di sofferenze, mentre gli UTP sono sostanzialmente inadempienze probabili verso aziende che sono operative e operanti, dove c'è evidentemente un valore sociale e una continuità da preservare in modo molto rilevante, e il *default rate*, che è l'ultima riga che vedete, che è atteso in aumento da elementi macroeconomici che conoscete meglio di noi, tant'è che molti osservatori prevedono un incremento significativo dello *stock*.

Vi è una precisazione su questa pagina che vale la pena fare. Questa è la foto dello *stock* italiano che, usando un termine pratico, è in pancia alle banche e in pancia a investitori che nel frattempo hanno aiutato le banche a smaltire e a consentire di fare quello scivolo dal 2015 a oggi.

I 300 e rotti, su cui vi è un *consensus* di un aumento ai circa 400, sono per la gran parte relativi agli *stock* che oggi le banche hanno già deconsolidato dai propri bilanci. Lo *stock* per le banche è previsto in ragionevole aumento, ma questa chiave di lettura non vuole essere di allarmismo rispetto a un'esplosione, ma vuole essere la spiegazione di una dinamica di questo tipo e che speriamo di essere stati chiari nell'esprimere.

Come vi dicevamo, noi non produciamo delle stime autonome, proprio perché non ci interessa, perché talvolta si tratta anche di dovere essere molto cautelativi nel porre

*range* molto ampi o avere un rischio di essere poi smentiti dai fatti o da eventi che sono non prevedibili.

Se si guardano le diverse stime – sono molte, ma qui ne abbiamo rappresentate solo alcune – c'è un *consensus* che dice che lo *stock* di NPE, per effetto di crisi pandemica, crisi economica, crisi inflattiva e, non ultimo purtroppo un altro tipo di crisi sotto gli occhi di tutti, è atteso in aumento con un *range* molto ampio, che dice quei numeri che state vedendo.

Un punto che a noi interessa molto condividere con voi è quello relativo ai cosiddetti « *Stage 2* ». Facciamo mezzo passo indietro. Lo *Stage 3* è tutto il mondo del deteriorato. A costo di essere didascalico, vale la pena precisare molto bene che lo *Stage 3* è uguale a NPE, che è uguale a sofferenze più inadempienze probabili, più *past due*, ovvero gli sconfini a 90 giorni che contano poco a livello sistemico e vanno citati solo per onor di cronaca; gli *Stage 1* sono i crediti pienamente *performing* e gli *Stage 2* sono questo mondo di mezzo che mostra i primi segni di rischiosità.

Che cosa è successo? Se prendiamo a fine 2019-inizio 2020, pre-pandemia, e terzo trimestre 2021, quindi quasi fine 2021 – in totale due anni circa di pandemia –, possiamo vedere che mentre sugli NPE, quindi NPL e UTP proseguiva, come abbiamo già visto prima, questo tasso di *derisking*, quindi si riducevano di circa il 30 per cento, stava montando una situazione sugli *Stage 2* che facevano più 70 per cento.

Vi sono altri elementi di confronto per voi. Questo numero è sicuramente figlio delle azioni di moratoria meritevoli che sono state fatte per fronteggiare la pandemia, ed è un elemento secondo noi non di allarme, né di rischio, ma semplicemente di analisi per valutazioni che il mercato dovrà fare e che probabilmente anche gli interventi sistemici potranno dover fare. Ove ci fossero dei cosiddetti « scivolamenti » da questi *Stage 2* a *Stage 3*, è evidente che gli *Stage 2* hanno un *coverage*, quindi un fondo rischi allocato, di circa 3 o 4 per cento nei casi più virtuosi, mentre il *coverage* medio degli NPE è di 50 o 55,7. Se guardassimo

solo gli UTP, questo 55,7 è circa il 45 per cento.

Che cosa succede fuori dai confini italiani? Succede che anche lì rispetto ad altri Paesi o alla media europea, la nostra incidenza dello *Stage 2* sul totale dei crediti è più elevata, perché parliamo di un 14 per cento contro circa un 9 per cento a livello europeo.

Di nuovo, i crediti in moratoria, quindi gli interventi meritevoli fatti, anche in questo caso hanno uno *stock* molto rilevante a livello sistemico.

FRANCESCO PISAPIA, *Partner Ernst & Young, Financial Services Leader*. Questa sarebbe la conclusione della prima sezione. Il primo messaggio fattuale è l'Italia rispetto all'Europa, con riferimento a un *trend* 2015-2021.

Il secondo messaggio è che questo *trend* crescente di NPL nelle banche è stato anche coperto in qualche modo da quelli che sono gli NPL in pancia agli investitori. E quindi in qualche modo le banche in pancia ne hanno meno, per usare un termine tecnico.

Da questo punto di vista autorevoli istituzioni ci dicono che ci sarà un aumento complessivo di quello che è il montante fino a 400 miliardi, ma non ci interessa questo, bensì ci interessa più guardare, all'interno di questo mondo degli NPE, dei complessivi crediti, la parte *Stage 2*, dove proviamo in qualche modo a fare un *focus* e a dare un *benchmark* dell'Italia rispetto agli altri Paesi, cercando di capire le cause fondamentalmente dell'aumento di questi *Stage 2*. Questa è sostanzialmente la conclusione di questa prima sezione.

Entriamo nella seconda sezione, che vorremmo dedicare alla modalità di gestione da parte del sistema bancario, cercando di introdurre alcuni strumenti, o, meglio, alcune indicazioni della gestione in sé dal punto di vista industriale di questi crediti. Nello specifico siamo in presenza di un tema che industrialmente è rilevante e che coinvolge molte imprese, che sono molte imprese a rischio, soprattutto con riferimento ai cosiddetti « UTP ». Come diceva il collega, sostanzialmente questi UTP sono ancora aziende operanti, che in qualche

modo funzionano, però di fatto sono attenzionate dalle banche e non solo, perché evidentemente hanno dei problemi.

Abbiamo un altro tema rilevante che è legato ai flussi attesi di questi UTP e dei *past due ticket* di medio e piccolo termine che vorremmo analizzare e vorremmo anche affrontare il tema di come gestire questi UTP e di come effettivamente il sistema bancario potrebbe gestirli, o meglio quali potrebbero essere i profili di gestione di questi UTP confrontati con gli NPL. Oltre a questo abbiamo il tema della pressione dei tempi di recupero dei crediti deteriorati e l'accelerazione dei piani di cessione.

Cerchiamo di qualificare questi quattro elementi all'interno delle prossime tavole, sempre con la solita indicazione che cerchiamo di essere oggettivi. Almeno dal nostro lato cerchiamo di non dare un'opinione specifica, bensì cerchiamo di raccontare i fatti e i dati, come effettivamente li può vedere questa Commissione sotto varie fonti esterne.

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Come dicevamo prima quando vedevamo gli *stock* del mercato italiano, sostanzialmente per la prima volta gli UTP superano in *stock* le sofferenze.

Quindi guardiamo come sono fatti gli UTP. Credo che il titolo della *slide* sia un po' sensazionalista, poiché non vuol dire che ci sono 140 mila aziende a rischio, ma vuol dire che se noi prendiamo lo *stock* di circa 45 miliardi di UTP oggi in pancia alle banche italiane e stimiamo un *ticket* medio, quindi un credito per controparte medio, va a finire che questo numero porta una stima di avere circa 140 mila controparti che sono classificate oggi UTP.

Che cosa succederà? Molte – speriamo – torneranno a essere *performing* grazie ad attività di ristrutturazione finanziaria industriale, mentre alcune non ce la faranno.

La morfologia di queste controparti è fatta per il quasi 70 per cento, quindi per quasi 100 mila imprese, da imprese produttrici. Nella classificazione di *Bankit* sono le cosiddette « società non finanziarie », quindi tipicamente una quota molto rilevante di piccole e medie aziende.

Un altro dato significativo che porta il dato circa al 75 per cento, quindi circa a tre quarti, è formato da imprese produttrici, tipicamente PMI, e famiglie produttrici che sono tipicamente società unipersonali, artigiani eccetera. Se si guarda alla morfologia del portafoglio UTP, i tre quarti sono meritevoli di preservazione di continuità e preservazione sociale.

L'analisi che tenevamo a condividere con voi è come è fatta la morfologia di questi crediti UTP. Lasciamo perdere la parte sinistra della pagina, guardiamo solo la parte destra. Se il mercato ha imparato che gestire UTP è radicalmente più complesso che gestire NPL, perché l'azienda è viva, perché ha necessità di avere, banalmente – dico cose pratiche, perché poi gli imprenditori hanno bisogno di quello – di anticipo fatture, di pagare gli stipendi, di pagare i fornitori eccetera, capirete che se entrano in un tunnel per cui ci sono difficoltà ad avere interlocuzione bancarie, a vedere pagati i fornitori, e quindi il ciclo produttivo si inceppa, c'è un rischio. Sapete anche che gestire un credito da 10 milioni è molto più facile che gestirne 10 da uno.

Gli UTP sono più complessi e se si guarda lo *stock* UTP nel mercato italiano in pancia alle banche, c'è una numerica molto rilevante, poiché circa l'80 per cento è sotto i 150 mila euro – mi riferisco al primo istogramma della parte destra – e se guardiamo al totale *stock*, possiamo dire che circa il 40 per cento, quindi quasi la metà, dello *stock* UTP è fatto da posizioni sotto i 2 milioni, che portano, chiaramente, complessità operativa.

Come sta reagendo il sistema? Sta reagendo bene e ci sono dei segnali che noi giudichiamo incoraggianti e tipici di un mercato maturo, ovvero utilizzare anche esperienze di mercato, quindi operatori specializzati nella gestione del ciclo deteriorato, cosa che sulle sofferenze che hanno più storica è già avvenuto ricorrendo fortemente allo strumento della esternalizzazione, perché fatto 100 lo *stock* degli NPL in pancia alle banche, quasi il 70 per cento è gestito da terzi. Dell'industria degli UTP e del mercato degli UTP, che da circa 3 anni sta iniziando a maturare, questa percen-

tuale di esternalizzazione è più ridotta, ma inizia a essere significativa e diverse istituzioni finanziarie hanno fatto e stanno compiendo proprio in questi mesi nuove mosse molto decise sul tema.

Provando a fare una sintesi, credo che tra me e il collega abbiamo citato gli aspetti che danno all'*asset class* UTP questa etichetta di *asset class* più complessa e molto articolata da gestire. Secondo noi vi sono cinque elementi. Il primo, è che ogni esposizione ha delle tipicità e va definita una strategia dedicata per la risoluzione dello stato di crisi che, ove temporanea, può portare a un risanamento con evidenti vantaggi economico-sociali, ma ove non meritevole o non ci fosse la possibilità, seguirebbe un *recovery* tipico delle sofferenze bancarie.

Due. Un ulteriore elemento di complessità — conoscete meglio di noi il sistema bancario italiano — è la cosiddetta « logica dei multi affidamenti ». L'impresa Michele spesso è un'impresa multi-affidata, quindi quando si va a trovare un tavolo di ristrutturazione con diverse banche, è essenziale che ci siano degli interessi che vanno in una stessa direzione e che non siano disomogenei.

Il terzo elemento è che è un'industria più indietro rispetto a quella degli NPL e più complessa. Le competenze specialistiche stanno arrivando. « Mancanza » probabilmente è un termine un po' sensazionalista, ma vi è necessità di competenze specialistiche.

Gli elementi numero quattro e cinque riguardano il fatto che vanno gestite con un approccio imprenditoriale e, poiché sono esposizioni vive, spesso i piani di ristrutturazione richiedono la cosiddetta « nuova finanza ». Ricordiamoci che se sono imprese UTP, ove una banca erogasse nuova finanza, nel momento stesso dovrebbe classificarla come nuovo credito *non performing*, quindi spesso vi è una riluttanza, però l'aspetto positivo è che anche qui nel mercato con fondi di credito o debito stanno nascendo delle buone esperienze che non solo danno nuova finanza, ma aiutano anche con capacità industriali il percorso di risanamento.

PRESIDENTE. Chiedo ai colleghi se ci sono domande, perché due commissari devono andare via per partecipare ai lavori di un'altra Commissione. Non essendoci domande, proseguiamo con l'esposizione. Prego.

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Quali trend ci aspettiamo, andando alla grande sintesi? Le analisi ci dicono che i nuovi flussi arriveranno principalmente da UTP che potranno essere anche di piccolo taglio, quindi vi sarà complessità. Ci sarà un crescente impatto della tecnologia. La tecnologia, per gestire processi articolati e complessi, potrà e dovrà avere un grande ruolo in aiuto e in supporto a questa industria.

Gli investitori saranno sempre più specializzati, perché se devono aiutare una ristrutturazione di un soggetto UTP, dovranno conoscere per comparti o per distretti industriali, di cui l'Italia è ricca, le industrie e dovranno anche aiutare — in taluni casi si vedono delle cosiddette « *best practices* » — aziende a formare dei nuovi mini campioni, magari con un UTP meritevole di un M&A (*mergers and acquisitions*), quindi un'operazione di aggregazione, con un operatore cosiddetto « sano » e cosiddetto « non UTP ». Anche questo può essere un aspetto di aiuto nell'uscire da questa soluzione.

Il mercato secondario, lo vedevamo prima nella pagina che riportava quel numero macro di circa 400 miliardi. Chi ha comprato UTP o NPL, ma prevalentemente NPL, dopo un certo periodo di investimento è probabile ed è nei numeri che fatte circa 100 le dismissioni che si vedranno, un quarto o un terzo sarà relativo al mercato secondario.

Infine, ci si aspetta, così come un aumento dello *stock*, anche un aumento del volume delle transazioni sul primario, ma anche, come dicevamo, sul secondario.

FRANCESCO PISAPIA, *Partner Ernst & Young, Financial Services Leader*. Questo è per noi un aspetto rilevante. Il tema degli UTP è l'aspetto rilevante dai dati che noi

abbiamo raccolto. Se vogliamo dirla sinceramente, è l'aspetto più rilevante del futuro, della gestione successiva e futura, con riferimento soprattutto alla specializzazione degli investitori, che dovranno avere sia competenze di credito che competenze industriali.

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Andando avanti, visto che ci è stato chiesto da questa Commissione anche un'analisi su quello che è il numero di aste immobiliari, non è sorprendente che questo numero sia calato di molto per effetto della pandemia.

Vi sono due numeri su tutti e anche qualche segnale incoraggiante. Il 2021 ha ripreso e segna come *gap* sulle aste del 2019 ancora circa del 30 per cento, ma ha accelerato rispetto al 2020 con più 60 per cento in termini di numerica delle aste. Quindi ha quasi 186 mila aste contro le circa 255 mila del pre-COVID-19.

La tipologia di *asset* che la vede ancora da padrone naturalmente, o purtroppo, è quello degli *asset* residenziali che, nonostante una diminuzione da circa il 56 per cento a circa il 50, continua a essere la categoria più battuta in asta, così come le esecuzioni immobiliari rappresentano quasi un terzo in termini di lotti.

PRESIDENTE. Prego, collega Dell'Olio.

GIANMAURO DELL'OLIO. Una domanda per comprendere. Quando dite: «Numero medio di passaggio in asta per ciascun lotto», si intende asta, lotto, non si prende, si ribassa o si abbassa?

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Sì, quindi ha ripreso a ruotare quasi come nel 2019.

Un altro tema molto dibattuto riguarda le tempistiche. Sempre per vedere quelli che sono degli aspetti non dico di ottimismo, ma di reazione e di positività, durata media: nel 2018 non c'era certamente il COVID-19 e la durata media delle aste è diminuita, passando da circa 7 anni e mezzo a circa 6 anni con un 2020 che era più

basso e un 2021 dove il processo di efficientamento sembrerebbe essersi fermato, ma sappiamo bene che sono anni un po' articolati e su cui ci vorrà profondità storica.

Continua un *gap* tra tribunali più o meno virtuosi. Anche queste sono analisi su dati pubblici, e un operatore tra due giorni rilascerà un *report* sulla base del quale abbiamo fatto questa analisi. Per ora persiste questo *gap* di cinque anni tra diversi tribunali.

Andando all'ultima pagina, vi sono due temi. Per quanto riguarda i ribassi medi, il ribasso medio continua a essere di circa il 30 per cento, ed è un dato importante da osservare, ma sta cambiando poco pre e post-pandemia.

Un aspetto secondo noi meritevole – poi vi diamo anche qualche lettura, frutto di qualche confronto con autorevoli operatori di mercato – è come la tecnologia sta aiutando e sta facendo evolvere questo andamento delle aste. Se vedete, le parti telematiche stanno crescendo in modo rilevante. Questo è l'aspetto positivo. L'aspetto non negativo, ma che alcuni operatori ci segnalavano ed è meritevole di attenzione, perché a fronte di un dato positivo è utile che anche la politica e il pubblico abbiano questo elemento, che può impattare sui prezzi, è che le aste telematiche aiutano, ma spesso il privato fatica a parteciparvi, poiché è necessario avere la PEC piuttosto che altri tipi di strumenti che, a detta degli operatori, ingessano le aste.

Quindi, a fronte di un dato positivo, perché se le aste funzionano bene c'è una formazione di prezzo interessante e si snelliscono una serie di cose, occorre fare attenzione perché ove si fanno tante aste in telematico, ma fosse inibito o complesso partecipare a tutti i soggetti che legittimamente vorrebbero parteciparvi e quindi far alzare il prezzo, ci sarebbe un effetto positivo nei numeri, ma poi nella realtà di mercato è un aspetto da tenere in considerazione.

PRESIDENTE. Bene. Collega Pesco, prego.

DANIELE PESCO. Sulle ultime cose che avete detto, ovvero: « Il ribasso medio sul prezzo dei lotti oggetto di asta in determinato anno come conseguenza delle procedure andate deserte ». Riuscite a darci un dato più chiaro? Mediamente i beni che vanno all'asta a quanto vengono venduti rispetto al valore base di perizia? Penso che questo sia il dato più essenziale. Dato il valore della perizia, a quanto viene mediamente venduto? Io so che era intorno al 35 o 40 per cento, quindi sono dei valori bassissimi e invece qui leggo un dato che sembra ottimista, ma non penso. Vi chiedo se volete spiegarlo un attimo.

PRESIDENTE. Prego, collega Dell'Olio.

GIANMAURO DELL'OLIO. Aggiungo solo una cosa: a queste aste possono partecipare anche soggetti stranieri? Perché se è così, mi chiedo come è possibile che la PEC sia obbligatoria, perché siccome la PEC si usa in soli tre Paesi del mondo, ovvero Italia, San Marino e, se non mi ricordo male, Hong Kong, un soggetto inglese, per esempio, non potrebbe partecipare perché non ha la PEC ed è praticamente obbligato a costituirsi in Italia per aprirla. Volevo capire se questa era una questione che si poteva in qualche maniera superare per ampliare le possibilità di partecipazione e quindi anche la platea di cessione.

PRESIDENTE. Collega Lannutti, prego.

ELIO LANNUTTI. Grazie, presidente. Sulle aste immobiliari c'è una controversia. Io ricordo che alla mia associazione, l'Adusbef, monitorando i tribunali, era difficile verificare quelle che erano le esecuzioni immobiliari, le aste eccetera, e sarebbe una cosa molto semplice. È un lavoro benemerito quello di dire sono queste, oppure queste altre, e anche il prezzo di ribasso.

Mi colpisce anche la *slide* numero 11 che voi avete rappresentato, dove si parla di circa 280 miliardi di *Stage 2*. Dal vostro osservatorio, in generale, quale destino attende i crediti in fase 2? Diventano soffe-

renze bancarie e quindi aziende chiuse e case all'asta?

Infine, secondo il vostro osservatorio con la durata media delle aste immobiliari di circa sei anni e con ribassi medi sul prezzo dei lotti di circa il 30 per cento, le procedure esecutive sono la soluzione per gestire gli NPE? Che fine faranno? Noi ci teniamo non solo a fare gli studi, ma anche a difendere quelli che cadono nelle grinfie delle banche, che non possono pagare e che hanno qualche problema. Che fine faranno migliaia di famiglie e imprese coinvolte in queste procedure esecutive? Intravedete rischi per lo Stato italiano in termini di possibile escussione delle GACS?

PRESIDENTE. Potete rispondere, prego.

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Provo ad andare in ordine. Sui ribassi medi sul prezzo dei lotti in asta, in realtà possiamo farla, ma l'analisi che chiede lei è un po' differente e non è questa, nel senso che questi sono i prezzi con cui vado all'asta, che come lei sa, ove non fosse la prima asta possono essere anche più bassi dei prezzi di perizia. Oggi dico vado in asta a 100 e transo a 70, poi se 100 è maggiore o minore della perizia, è un punto di domanda ed è un'altra analisi che possiamo fare, che non abbiamo riportato. Non è così semplice, perché dovresti vedere il lotto a che prezzo in realtà va. Per rispondere, questo è sul prezzo d'asta e non sulla perizia.

FRANCESCO PISAPIA, *Partner Ernst & Young, Financial Services Leader*. Quindi non è confrontabile rispetto al dato che aveva lei.

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Non è il 46 e ci sta che sia più elevato del suo, perché poi a esito delle aste che vanno vuote, il prezzo via via può essere diminuito.

DANIELE PESCO. Solo per specificare, io non parlavo del ribasso al quale vengono venduti, ma del valore dell'immobile, dato

da quanto viene pagato l'immobile rispetto alla perizia. Io sapevo che era intorno al 35-40 per cento. Una casa che vale 100 mediamente viene venduta a 35 o 40, ma magari mi sbaglio e sono dati vecchi.

FRANCESCO PISAPIA, *Partner Ernst & Young, Financial Services Leader*. Magari faremo un supplemento di analisi a beneficio di questa Commissione.

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Il tema della PEC è ovviabile, onorevole, per effetto del fatto che il mercato si sta evolvendo e quindi un soggetto eventualmente estero si può appoggiare a soggetti che lo aiutano a andare in asta. Limita? Probabilmente sì. È ovviabile, ma può limitare così come per i soggetti italiani privati. La dinamica può essere la stessa, perché anche loro, ove siano inibiti, dovrebbero appoggiarsi a qualche società che fornisce i servizi.

Sullo *Stage 2* di pagina 11, l'onorevole Lannutti chiede che cosa succederà. Nei casi in cui ci sarà *default* passeranno a *Stage 3* e da lì arriveranno i nuovi UTP, non arriveranno certo dagli *Stage 1*, ma passeranno dagli *Stage 2*. Riteniamo che delle logiche di gestione proattiva e di attento monitoraggio possano mitigare questo rischio.

FRANCESCO PISAPIA, *Partner Ernst & Young, Financial Services Leader*. Riteniamo che logiche sistemiche possano aiutare significativamente questo.

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Quindi, è l'altro pezzo della risposta, ovvero come si potrà evitare procedure esecutive eccetera, ma torniamo alla nostra pagina di un *mix* di interventi sistemici e interventi di mercato. Vista la straordinarietà del momento, potrebbe essere maturo il momento di ragionare sullo scongiurare questa serie di effetti con altri tipi di interventi che potranno essere pensati soprattutto su *asset* residenziali, mi viene da dire.

FRANCESCO PISAPIA, *Partner Ernst & Young, Financial Services Leader*. Sulle GACS, come avete visto nel documento, noi ci siamo limitati sostanzialmente a rappresentare l'attuale situazione e quali sono fondamentalmente le voci di mercato con riferimento alle GACS. Non abbiamo una posizione, ma abbiamo semplicemente rappresentato quelli che sono i dati. Non esprimiamo una valutazione nella misura in cui, non essendo noi operatori di mercato, da questo punto di vista non sarebbe utile e di valore a questa Commissione il nostro parere.

PRESIDENTE. Collega Lannutti, prego.

ELIO LANNUTTI. Un inciso semplice. Noi qui stiamo vivendo la tempesta perfetta: Lagarde con la seconda *gaffe* da quando è stata insediata, i tassi di interesse che aumenteranno, dopo la pandemia la guerra, le sanzioni ai russi che ricadono sui cittadini e sulle imprese italiane. Questa è la tempesta perfetta, tutto peggiorerà e tutto degraderà secondo il mio modesto giudizio. A tutti coloro che affermano che ci sarà la ripresa, qui c'è una sciagura gravissima dal punto di vista economico-finanziario che non potrà che peggiorare per le imprese e le famiglie. Io non vedo rosa. Grazie comunque, era semplicemente un inciso.

PRESIDENTE. Collega Fassina, prego.

STEFANO FASSINA. Grazie per l'interessante esposizione. Purtroppo non so quanto il *consensus* che ci avete riportato tenga conto del deterioramento delle condizioni generali, che ora richiamava il senatore Lannutti, e dell'inasprimento della politica monetaria. Che le aste siano efficienti va benissimo, però il nostro obiettivo è evitare che i crediti UTP o comunque NPE vadano avanti e peggiorino. Sul piano degli strumenti che potremmo mettere a punto, avete qualche suggerimento per consentire di affrontare una fase che non sarà una fase ordinaria, rispetto alla quale temo che il *consensus* a breve cambierà e non in senso positivo. Come legislatori che pos-

siamo fare per evitare che il quadro generale impatti troppo su condizioni che andranno a peggiorare, anche se non vuol dire che devono necessariamente arrivare poi alla chiusura, alla conclusione, al fallimento? Questo mi sembra un punto molto rilevante, perché purtroppo non siamo in una fase ordinaria. L'effetto delle banche sui titoli di Stato avrà delle ripercussioni sugli altri crediti, quindi noi dobbiamo capire se c'è qualche cosa che possiamo fare per mitigare questo impatto.

FRANCESCO PISAPIA, *Partner Ernst & Young, Financial Services Leader*. Onorevole Fassina, sicuramente ci sono molte cose che si potrebbero fare, ma noi ci limitiamo a dare dei dati e a dare delle direttrici di mercato. La prima che mi viene in mente sul tema UTP e nello specifico su quella che è un'azione specifica proattiva per il risanamento di determinati operatori di mercato che possono in qualche modo continuare a fare la loro attività, è un'azione, magari anche sistemica, che possa aiutare questi operatori a continuare a operare. Attraverso che cosa? Attraverso gli strumenti dell'economia, attraverso gli strumenti degli operatori economici e delle istituzioni finanziarie che in qualche modo possono essere orchestrati, anche in parte, da interventi sistemici che possono aiutare in qualche modo gli operatori a fare quel lavoro.

Quello che mi permetto di dire è semplicemente di ritornare a quello che è il *vulnus* dell'operatività, ritornare sul tessuto industriale. L'UTP è proprio l'oggetto, non è più un *book value*, piuttosto che un'operazione di bilancio, ma è l'impresa, quindi è sull'impresa che bisogna ritornare ed è sull'impresa che bisogna aiutare.

Per quanto riguarda gli strumenti, noi non abbiamo diciamo la sfera di cristallo. Quello che possiamo aiutare a fare è poter analizzare, magari anche in altre sessioni, quelle che potrebbero essere direttrici, magari *benchmarkare* e dare un'indicazione di quello che poi stanno facendo altri operatori, anche fuori dall'Europa eventualmente. Mi sento di dire che l'esposizione su questo è un po' più difficile.

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Onorevole, giusto un *flash*. Intanto grazie per la richiesta di suggerimenti che ci fa piacere. Possiamo limitarci a vedere quello che un po' ha funzionato sul mercato. Ad esempio, i fondi ad apporto hanno funzionato bene, quindi immaginare uno stimolo per aiutare un *derisking*, un deconsolidamento su esposizioni che hanno meriti sociali importanti. Pensiamo, ad esempio, ai mutui per la prima casa. Hanno un merito sociale? Sì. Con la proprietà al 70 per cento e oltre in Italia sono rilevanti e continuano a esserlo. Tutti gli interventi che aiutassero a risolvere e ad alleggerire da una parte le banche e dall'altra a non trovare le famiglie in ostaggio di procedure che non sanno decifrare, secondo noi potrebbe avere molto senso sia di mercato, sia sociale, ma qua ci fermiamo.

PRESIDENTE. Senatore Lannutti, prego.

ELIO LANNUTTI. Vorrei chiedere: di fronte a questa spinta verso lo smobilizzo di crediti incagliati, di NPL e UTP, qual è la spinta fiscale che spinge le banche a effettuare questo tipo di operazioni che hanno un margine elevato di speculazione? Inoltre, l'effetto all'interno del sistema bancario di smobilizzo di strutture che fino a ieri gestivano sul territorio e in modo più vicino al precedente cliente, quindi in una logica di carattere più non familiare o amichevole, ma clientelare e questo prosciugamento di risorse interne bancarie di stipendi e di costi, che incidenza hanno e avranno? Perché la spinta, come voi avete messo in risalto, tende ad aumentare e non a diminuire.

MICHELE THEA, *Partner Ernst & Young, Non Performing Exposures Europe Leader*. Inizio da quest'ultima domanda. È verissimo quello che dice lei, tuttavia c'è una dinamica che ci mette al sicuro da potenziali rischi. Il rapporto con il territorio, lo hai solo se hai UTP, perché se hai sofferenza a quel punto l'azienda non c'è più e devi aspettare determinati tempi. Purtroppo non c'è più un rapporto, perché

l'azienda è in sofferenza. Invece, ove sia UTP, è importantissimo quello che dice lei.

Tenga presente che stanno succedendo due cose sul mercato, secondo me entrambe positive, pur nella difficoltà. La prima è che spesso le persone escono dalle banche per andare da certi tipi di operatori e se nella banca a volte non erano persone *core*, cruciali, questi operatori che devono di mestiere gestire il credito deteriorato invece lo sono e spesso hanno forme di incentivo che una banca che ha molti dipendenti non può differenziare, e riescono a avere delle componenti di remunerazione variabili molto più elevate. Ci sono delle fuoriuscite che hanno anche degli elementi positivi e non solo di rischio, come vede lei, che condivido.

Il secondo elemento è che se sei lontano dal territorio o dall'azienda e gestisci male quell'UTP, l'UTP va a sofferenza e recuperi meno. Quindi volerlo tenere vicino è interesse anche di chi si è allontanato dal rapporto con il cliente, perché se no succede una cosa che ti fa perdere valore e non solo è buona norma, consuetudine, educazione o prassi, ma è anche un interesse molto cocente. Succede anche che l'imprenditore che non trova più il proprio interlocutore ha un po' di tempo di smarrimento, tuttavia c'è questa dinamica che rimette su un sentiero. Sebbene ci sia per un interesse economico, succede che non puoi dimenticare il territorio.

Il secondo tema, riguarda la spinta fiscale a questo *derisking* e *deleverage*. Se lei dice se sono incentivate per interesse eco-

nomico, al di là di alcune operazioni, su cui non entro e che certamente sarà così, il grosso, quella discesa che si vede dal 2015 a oggi è stata necessitata. Dovevano liberare una serie di appesantimenti di bilancio, e spesso hanno fatto delle perdite ingenti, alcuni ricorrendo ad aumenti di capitale, quindi è stata un po' una stagione che hanno dovuto affrontare e non è stato tanto « Faccio questa perché ho dei *driver* fiscali », *eccetera*. Certo, possono essere state utilizzate legittimamente delle perdite fiscali, ma come già era presente nel sistema.

FRANCESCO PISAPIA, *Partner Ernst & Young, Financial Services Leader*. Sono assolutamente d'accordo. Penso che il mondo fiscale su questo non sia un incentivo e non credo che sia un elemento, bensì credo che lo sia in elementi di sviluppo, come già ci sono oggi delle importanti leggi defiscalizzate a sostegno dell'innovazione e dello sviluppo. Grazie.

PRESIDENTE. Bene. Io non ho altre domande. Ringraziamo i nostri ospiti e autorizzo la pubblicazione in allegato al resoconto stenografico della documentazione trasmessa dai rappresentanti di Ernst & Young. Dichiaro conclusa l'audizione.

**La seduta termina alle 16.40.**

---

*Licenziato per la stampa  
il 4 ottobre 2022*

---

ALLEGATO



## EY per voi oggi



**Francesco Pisapia**  
Partner  
EMEA Financial Services - Finance Leader

- Oltre 20 anni di esperienza nel mercato finanziario con specializzazione nel settore assicurativo
- Partner responsabile di diverse progettualità nazionali ed internazionali che hanno come obiettivo la trasformazione del mercato finanziario con specifico riferimento alle funzioni Finance
- Leader di diversi programmi europei di trasformazione in ambito Finance volti alla ottimizzazione del modello operativo



**Michele Thea**  
Partner  
Europe West NPE Leader

- Oltre 18 anni di esperienza internazionale nel settore finanziario ed immobiliare
- Ha al suo attivo piani di deleverage, strategie NPE, complesse transazioni su portafogli deteriorati e piattaforme di gestione per quasi 50€mln di controvalore
- Assiste banche, investitori e servicer
- Leader nelle prime operazioni in Italia su UTP e Stage 2



## EY e track record nel mercato NPE

EY è leader mondiale nei servizi di consulenza, revisione contabile, fiscali e di transaction. In tutto il mondo le nostre **3200.000 persone** operano in **oltre 150 paesi**

- ▶ In Italia, EY è presente con oltre 7.000 persone e dispone di competenze diversificate dall'ingegneria, all'economia, alla comunicazione alle scienze ambientali
  - ▶ I nostri professionisti svolgono attività di:
    - ▶ Consulenza strategica, finanziaria, fiscale
    - ▶ Consulenza tecnologica
    - ▶ Revisione
- per clienti multinazionali italiani ed esteri in tutti i settori industriali

### Esperienza nel mercato NPE

#### NPE Strategy & NPE Management

- ▶ Più di 50 progetti su clienti bancari nazionali ed internazionali

#### Leadership nel segmento UTP

- ▶ Advisor in tutte le principali operazioni di partnership UTP e programmi di deleverage sul mercato italiano
- ▶ Creazione di JV in ambito real estate per la gestione di crediti deteriorati/a rischio (incl. Stage 2) e preservarne lo «scivolamento» a NPE
- ▶ Creazione di piattaforme di gestione UTP per il rilancio di aziende in stress finanziario (incluse SME)
- ▶ Supporto a gruppi bancari nel disegno e implementazione di processi evoluti di gestione UTP
- ▶ Partecipazione a più di 50 processi di ristrutturazione del debito

#### Transazioni complesse in ambito NPE

- ▶ Advisor in più di 30 transazioni complesse ed ulteriori operazioni di cessione di portafogli

- ▶ Disegno ed esecuzione di transazioni in ambito GACS

#### Credit servicing

- ▶ Progetti di value creation / trasformazione strategica
- ▶ Disegno modelli operativi di gestione del credito
- ▶ Identificazione / valutazione opzioni di crescita

## Agenda dell'incontro

---

1

Andamento attuale e  
prospettico del  
mercato italiano degli  
NPL e degli UTP

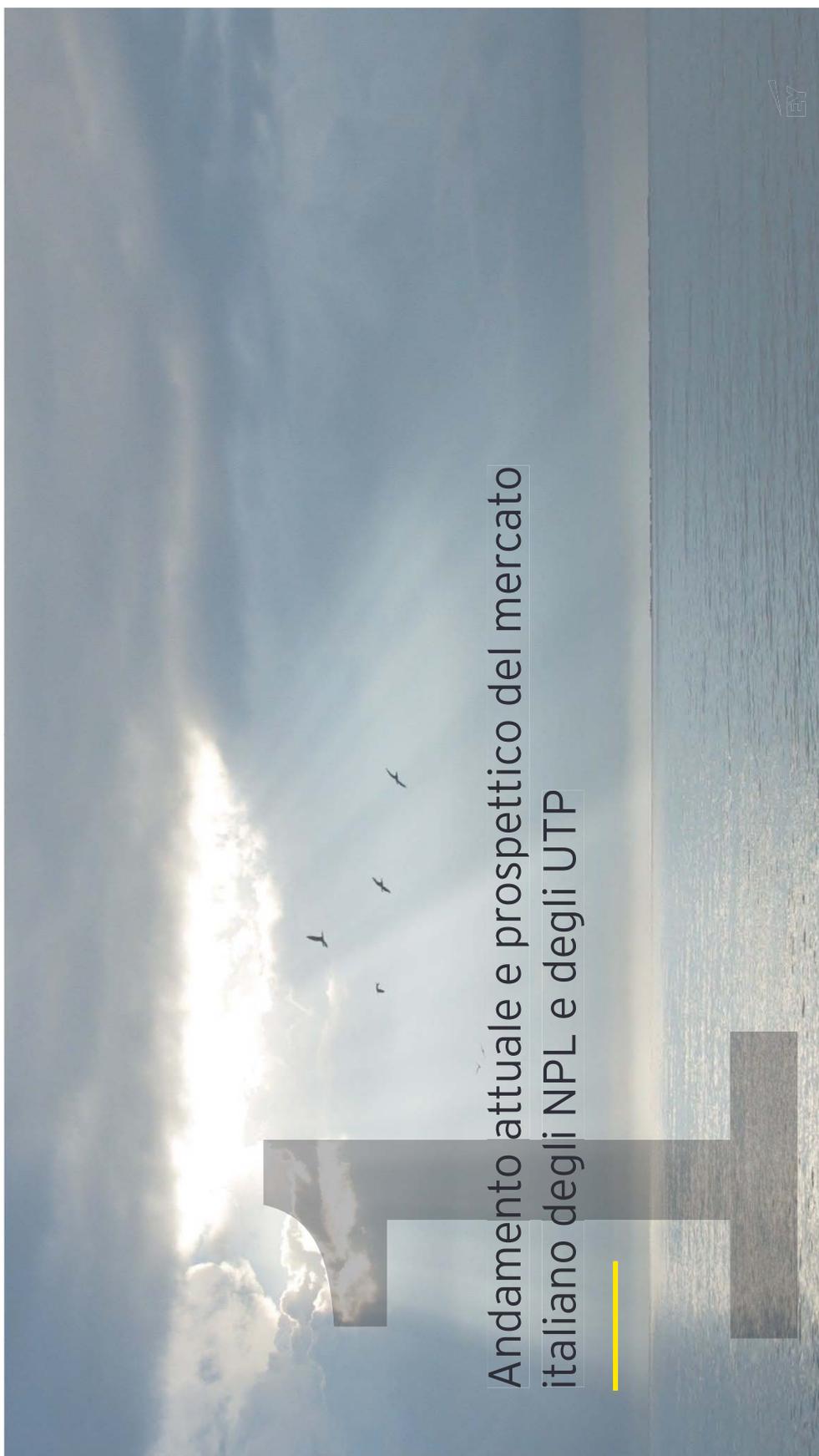
2

Modalità di gestione  
degli NPE da parte del  
sistema bancario

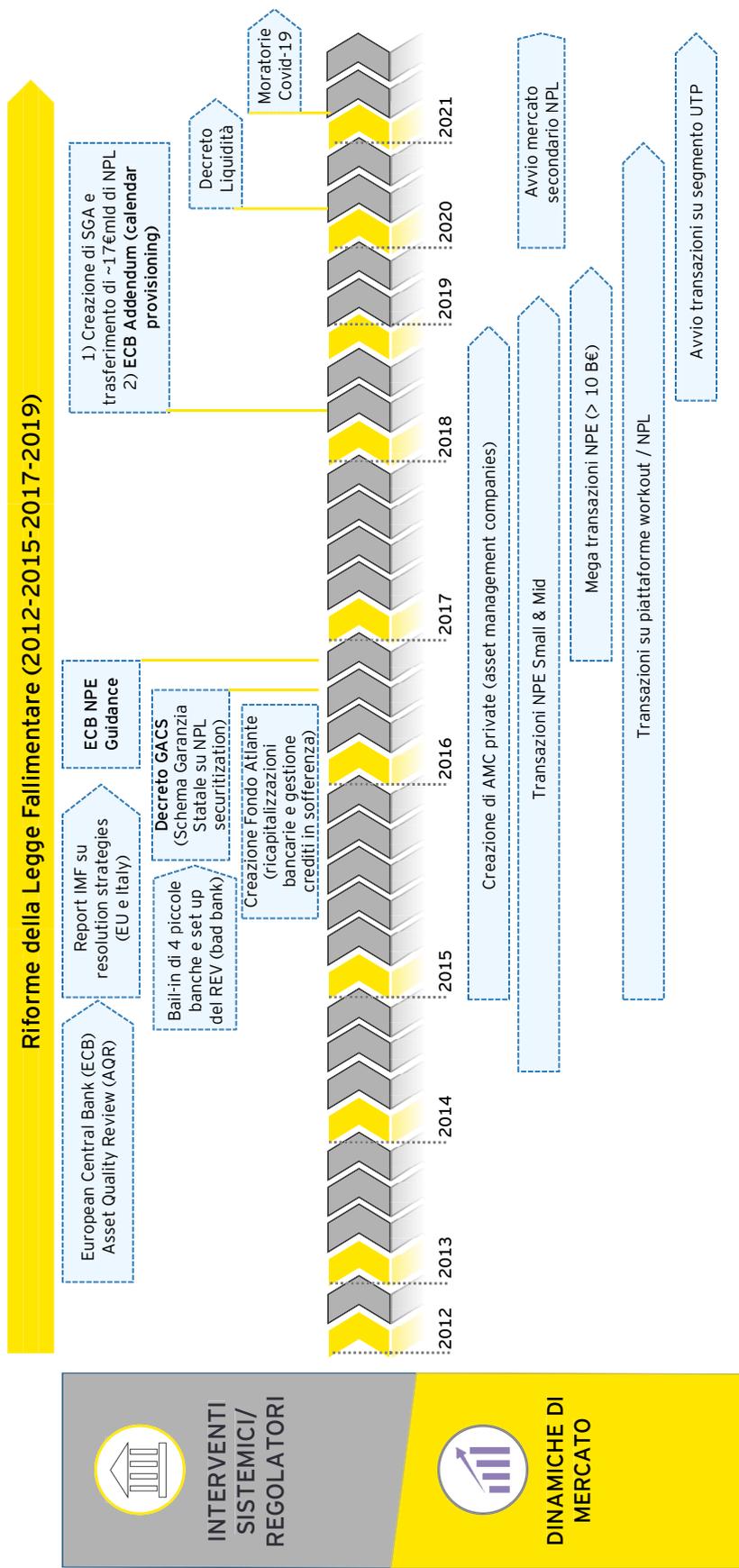
3

Andamento delle  
procedure esecutive e  
principali  
caratteristiche

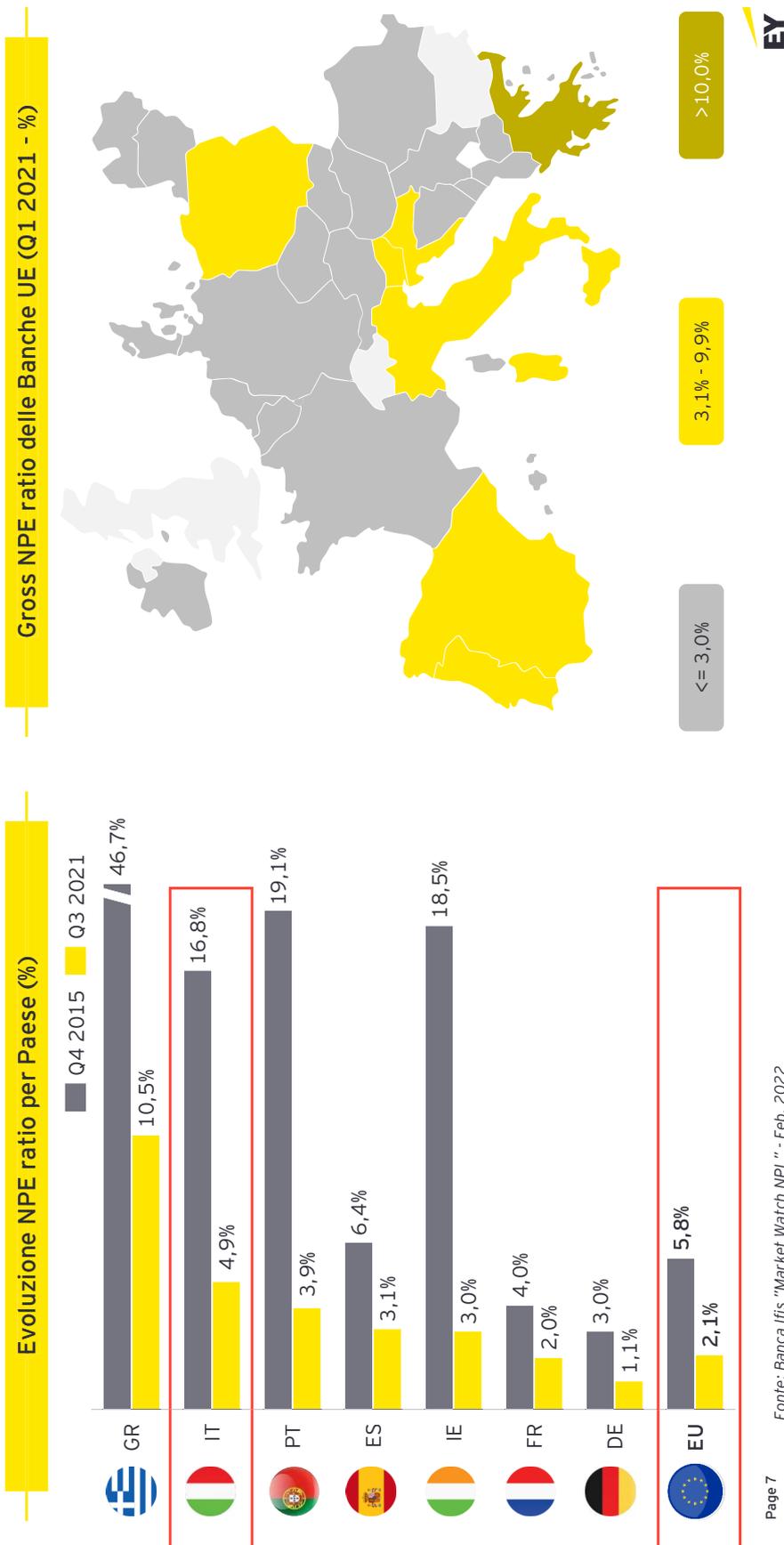




## Dal 2012 il mercato degli NPE è stato caratterizzato da un mix di interventi "sistemici" / regolatori ed eventi di mercato



Nonostante l'imponente riduzione degli NPE negli ultimi anni, lo stock italiano rimane ancora al di sopra della media europea (4,9% vs 2,1%)



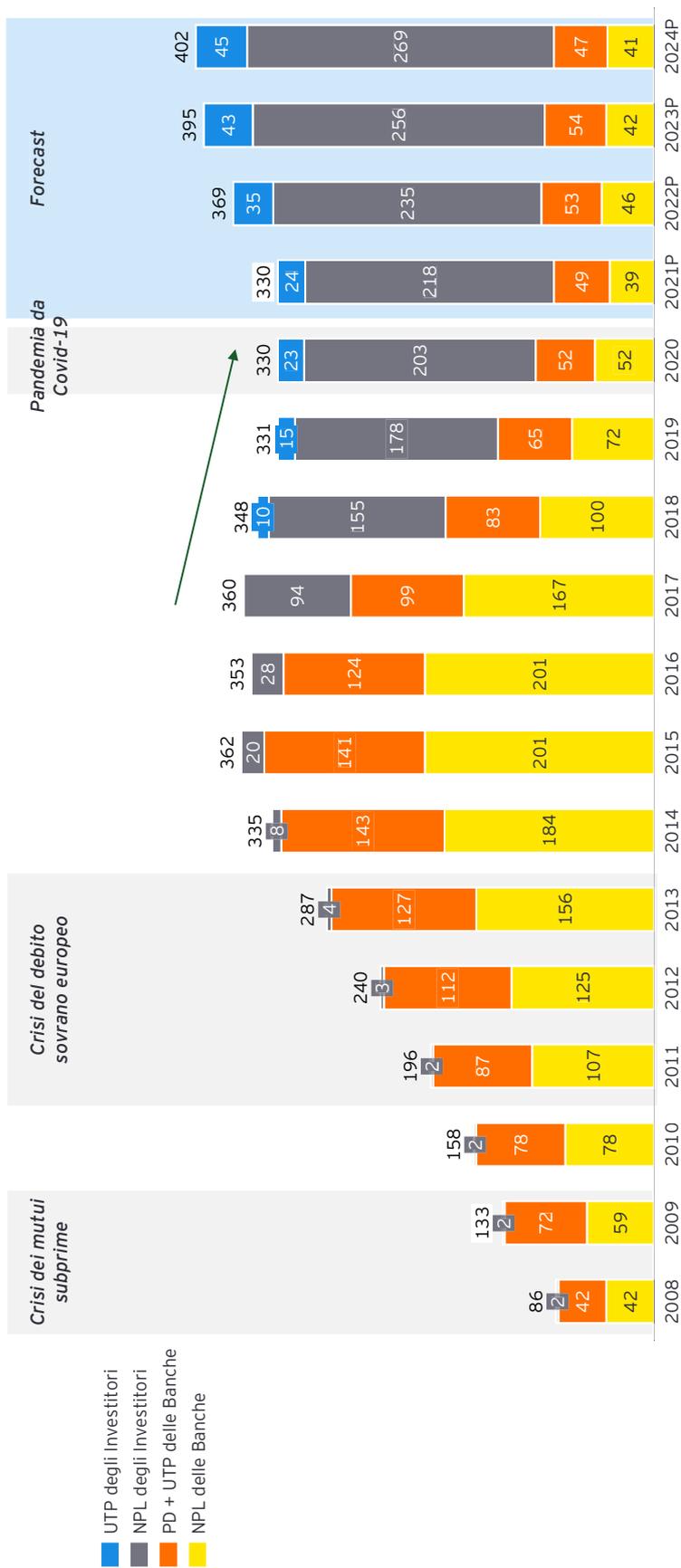
## Lo stock NPE delle banche italiane si è ridotto sensibilmente tra il 2015-2021, principalmente grazie alle cessioni di portafogli di sofferenze

### Evoluzione crediti deteriorati lordi bancari (€mld)

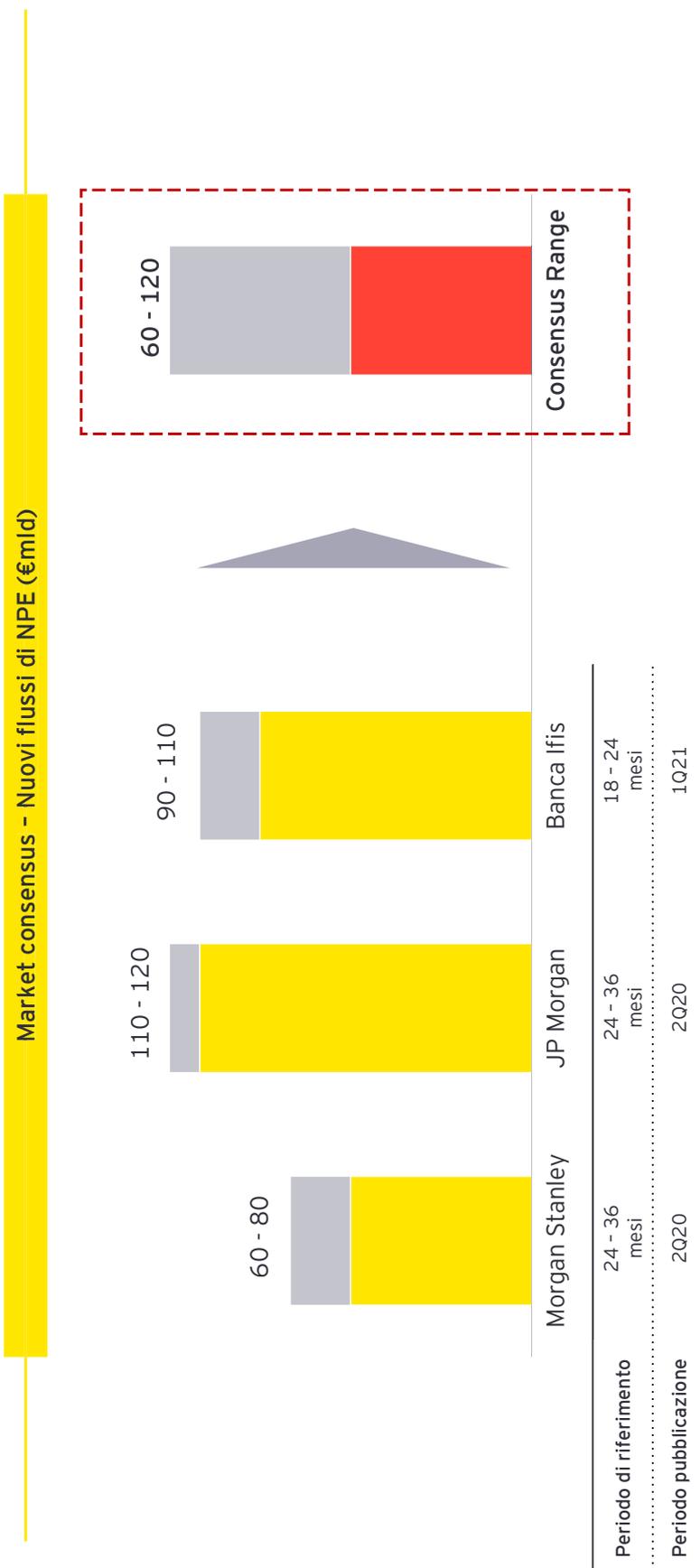


Nei prossimi anni, lo stock italiano di NPE (banche + investitori) è atteso in aumento nel 2022 e si prevede arriverà a ~400€mld entro il 2024...

Evoluzione dello stock italiano di NPE - dettaglio Banche ed altri investitori (€mld)



... con nuovi flussi attesi di NPE, secondo il «market consensus», per 60-120 €mld nei prossimi 2-3 anni

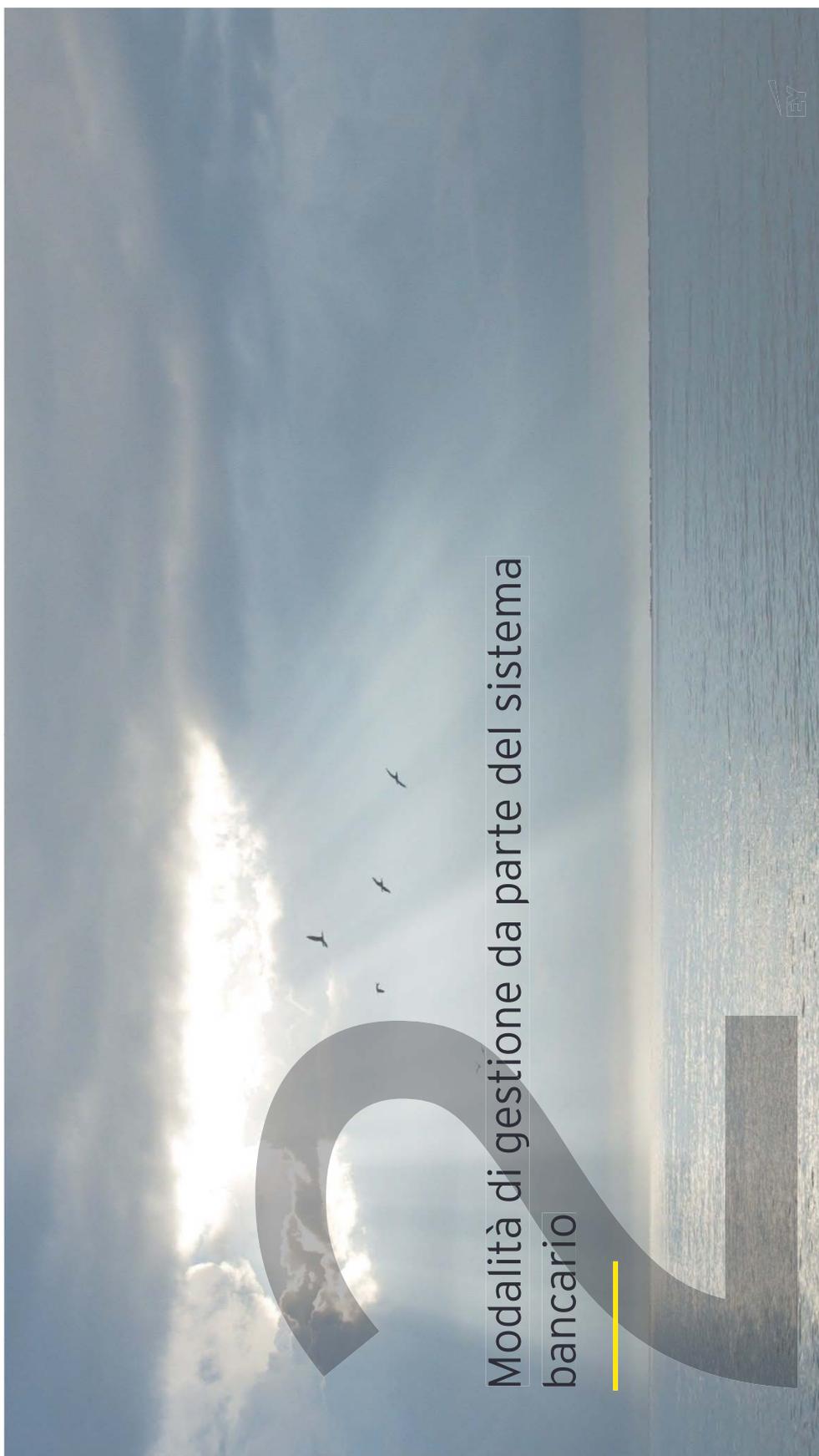


Page 10 Fonte: Morgan Stanley - report on the Italian Banking System (14 aprile 2020), J.P. Morgan Cazenove - Italian Banks (26 maggio 2020), Banca Ifis Market Watch NPL (Febbraio 2021)

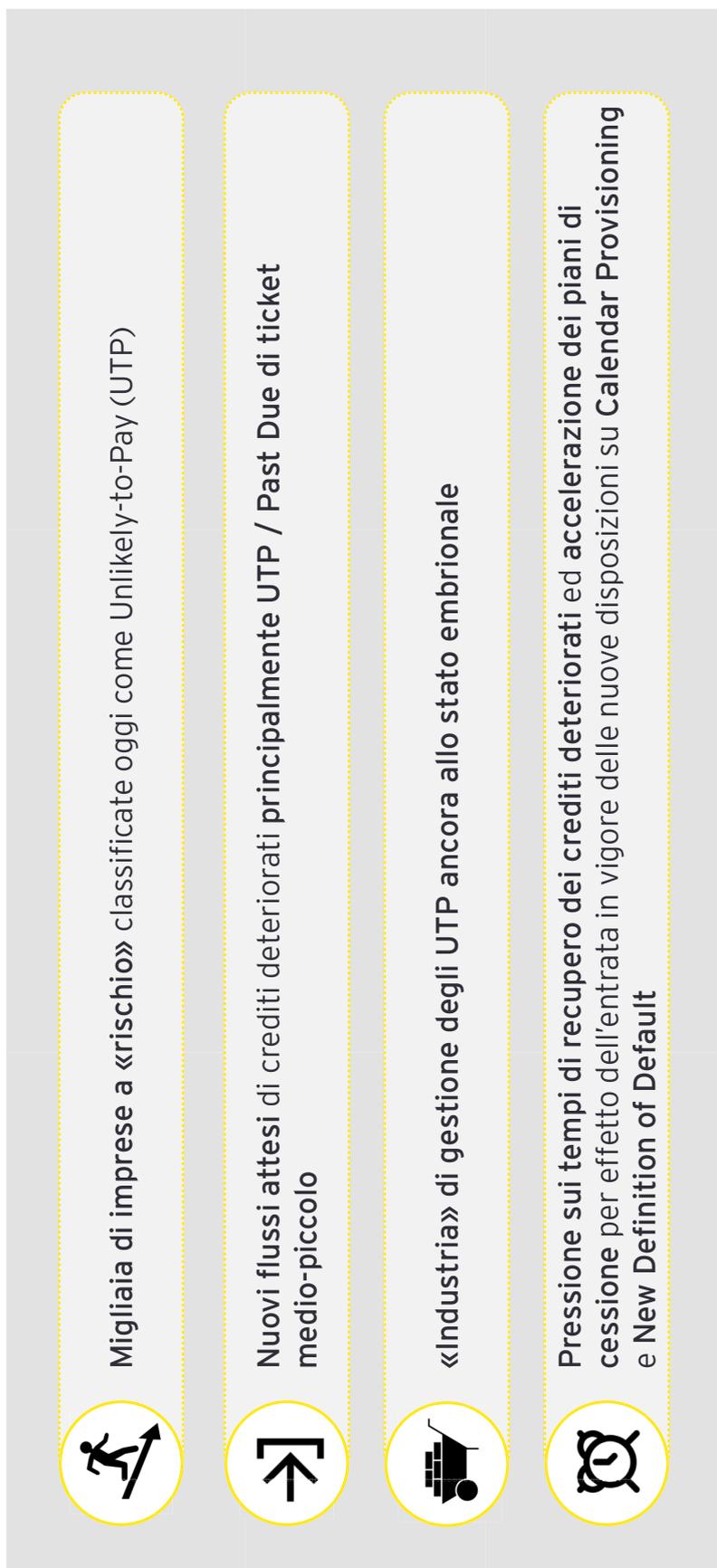
Meritano attenzione, in tale contesto, i crediti classificati a Stage 2: essi sono aumentati del ~70% negli ultimi due anni, a fronte della riduzione degli NPE del ~30%



- ▶ **Lo stock degli Stage 2 sui bilanci delle banche italiane ha raggiunto ~280€B; gli NPE (i.e. Stage 3) sono pari a circa ~90€B**
- ▶ **Il coverage medio degli Stage 2 è di ~3,5%, mentre quello degli UTP il ~45%: esiste dunque un gap del 40% in termini di coverage, che è in termini pratici è traducibile in 40€M di costo del rischio ogni 100€M di riclassifiche. Con il tasso di default destinato ad incrementare, vi è una chiara area di attenzione da gestire**
- ▶ **L'Italia presenta già oggi un livello di stock Stage 2 superiore alla media europea e se ne prevede un ulteriore significativo incremento derivante dalla scadenza dei periodi di preammortamento dei finanziamenti del Fondo Centrale di Garanzia (~120€B nel 2022) erogati nel biennio 2020-2021**

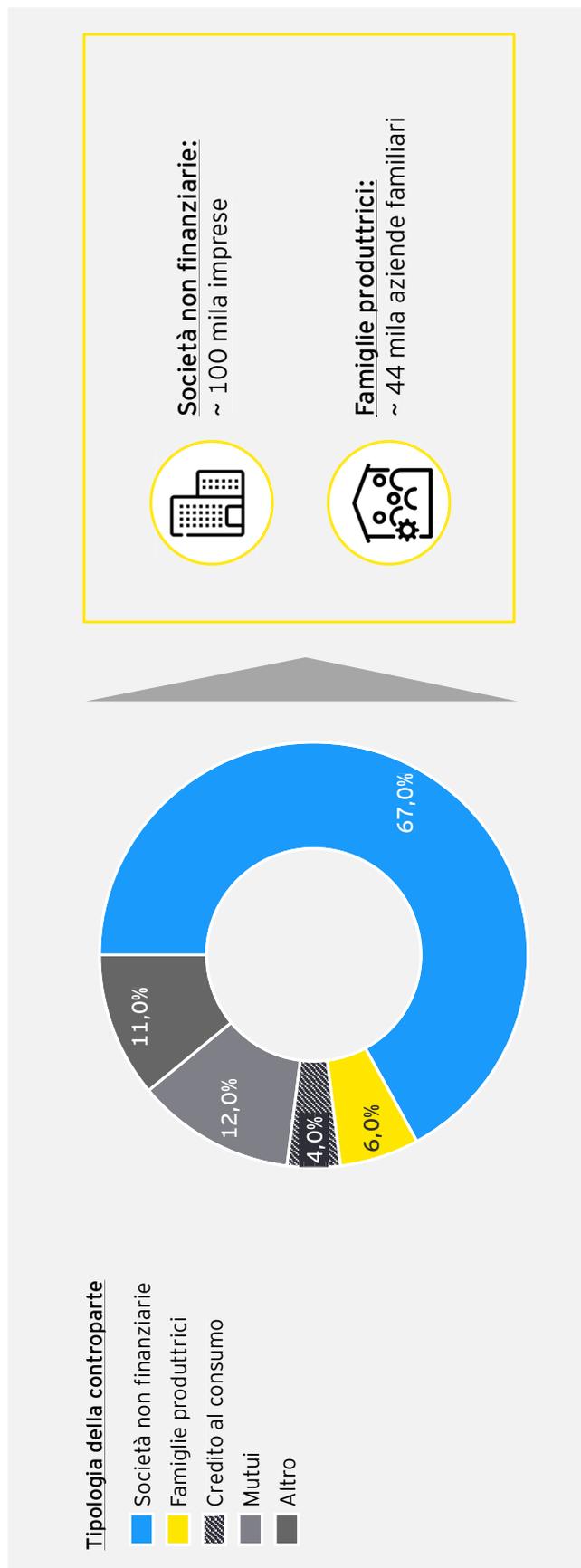


Siamo in presenza di un rilevante tema industriale per la gestione dei crediti deteriorati, riassumibile in 4 macro ambiti



## Attualmente in Italia si stima che siano più di 140 mila<sup>(1)</sup> le imprese a "rischio" classificate come UTP

### Imprese a "rischio" UTP per tipologia della controparte

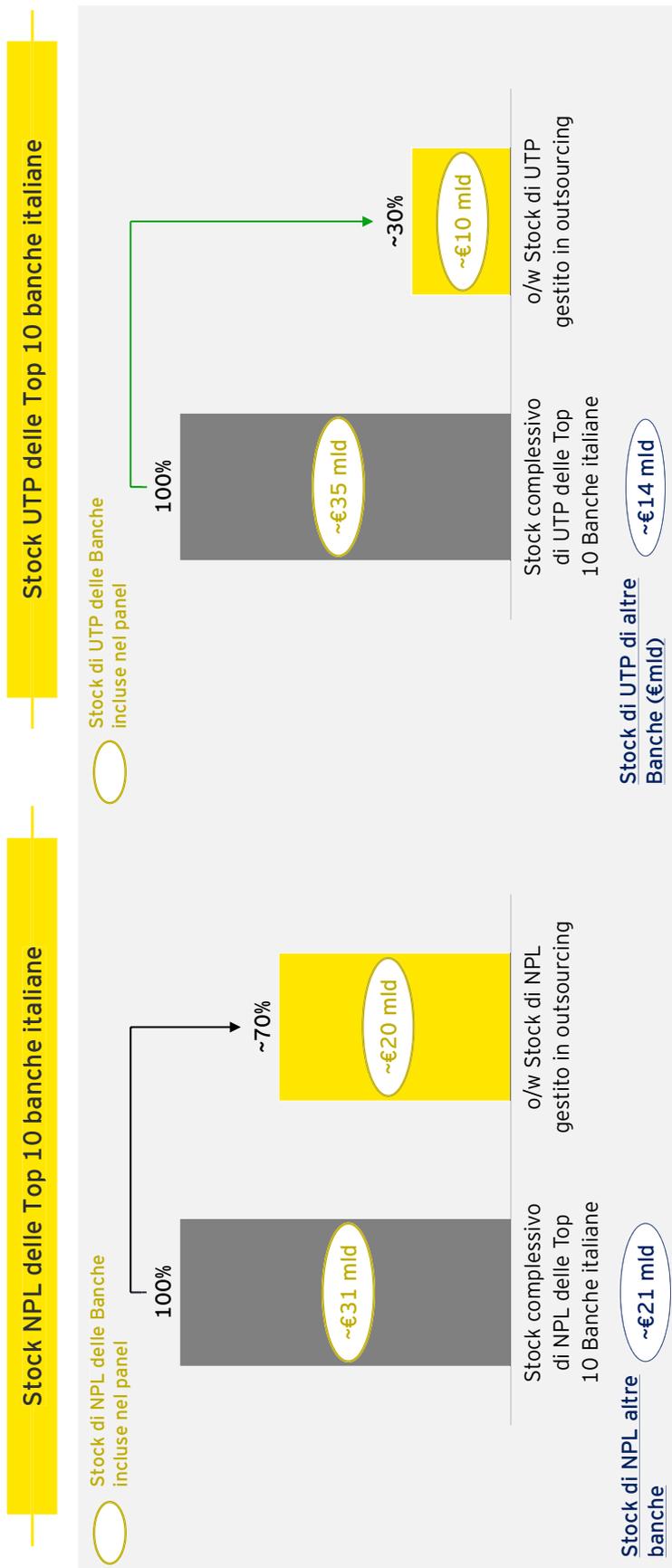


Nota: (1) Stimato assumendo un ticket medio di UTP in linea con quello delle sofferenze (€312k per le società non finanziarie e di €64k per le famiglie produttrici - sulla base di elaborazioni fatte su dati Banca d'Italia)  
 Fonte: analisi EY su dati Banca d'Italia

## La maggioranza dei nuovi flussi a NPE saranno UTP caratterizzati da ticket medio-piccoli



Lo stock di NPL delle principali banche italiane è già per quota rilevante gestito in outsourcing, mentre per lo stock di UTP ci sono ancora ampi margini di crescita



## La maggioranza dei credit servicer italiani è ancora focalizzato sul segmento NPL

Top Servicer in Italia	Acquisto debito	Presenza segmento UTP	Partnership	AuM (€mld)	Principali KPI	
					% GBV secured	Ticket Medio (€k)
				82,3	c. 30%	143
				41,0	47%	48
			 	36,1	54%	48
				33,1	62%	249
			-	24,4	6%	11
			 	c. 20,0	62%	90

Nota: (1) Investimento indiretto tramite azionisti di riferimento



**Gli UTP sono una asset class complessa da gestire per le banche dato che richiede un modello di business ad hoc che coniughi expertise su recovery, turnaround e private equity**

**ELEVATA  
FRAMMENTAZIONE  
E DISOMOGENEITA'**

- ▶ **Ogni singola esposizione**, per la sua peculiarità, **necessiterebbe lo studio e l'implementazione di una strategia dedicata** che le banche ad oggi non riescono a realizzare a causa dell'eccessiva numerosità di questa tipologia di posizioni all'interno dei propri portafogli

**ESPOSIZIONI  
CONDIVISE TRA  
PIU' BANCHE**

- ▶ **Esposizioni spesso frammentate tra una pluralità di banche e creditori rappresentativi spesso di interessi disomogenei e talora conflittuali**. La difficoltà di trovare un approccio unitario porta spesso a perdita di tempo prezioso e spesso vitale per le imprese in difficoltà

**MANCANZA DI  
COMPETENZE  
SPECIALISTICHE**

- ▶ Esposizioni gestite dalle **strutture di recupero crediti delle banche che non possiedono competenze specialistiche** sul settore industriale in cui l'impresa opera
- ▶ **Esposizioni spesso gestite come beni uniformi, unidimensionali, passibili di valutazione e trattamento indifferenziato**, valido a volte per il Real Estate ma sbagliato per la restante parte dei settori imprenditoriali

**APPROCCIO  
IMPRENDITORIALE**

- ▶ Le esposizioni necessitano di essere gestite da investitori guidati non solo da una logica principalmente finanziaria, ma soprattutto industriale

**SOSTEGNO  
FINANZIARIO**

- ▶ **Trattandosi di esposizioni «vive», i piani di ristrutturazione richiesto di frequente la concessione di nuova finanza** che gli istituti di credito sono spesso restii ad accordare, anche per effetto dei relativi impatti sulla classificazione del credito

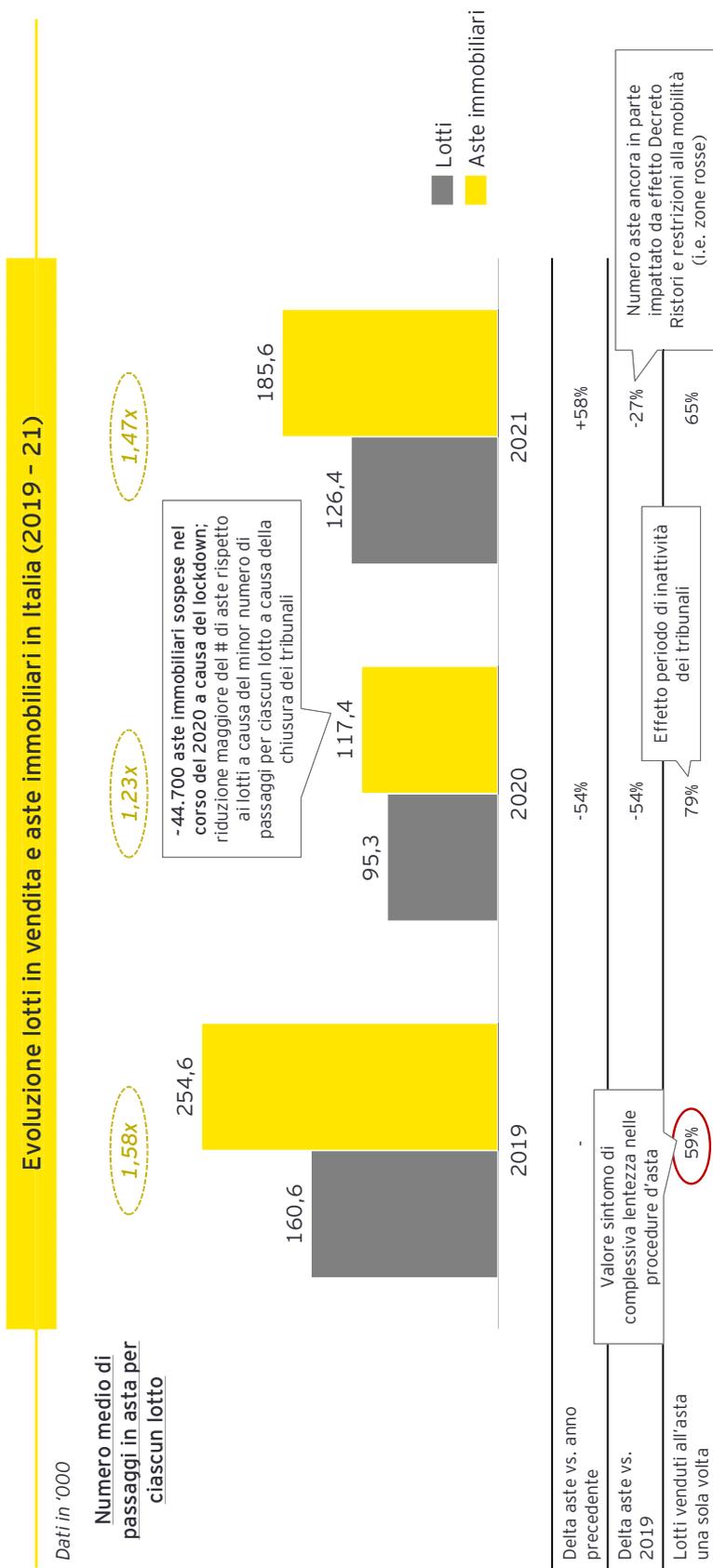
Quali trend ci aspettiamo sul mercato degli NPE per i prossimi mesi...?

Nuovi flussi UTP	
Crescente impatto tecnologia	
Specializzazione investitori	
Crescita mercato secondario	
Aumento nel volume di transazioni	





Nel corso del biennio 2020-21, il numero di aste immobiliari ha subito un significativo decremento a causa delle restrizioni dovute all'emergenza sanitaria e alle politiche di sostegno del Governo<sup>(1)</sup>



Nota: (1) Decreto Ristori (aprile 2020) che ha imposto la sospensione fino al 30 giugno 2021 delle procedure esecutive che avessero ad oggetto immobili «prima casa»

Fonte: Comitato scientifico T.S.E.I. - Studio dei tempi dei tribunali italiani (settembre 2020), analisi EY su dati Reviva

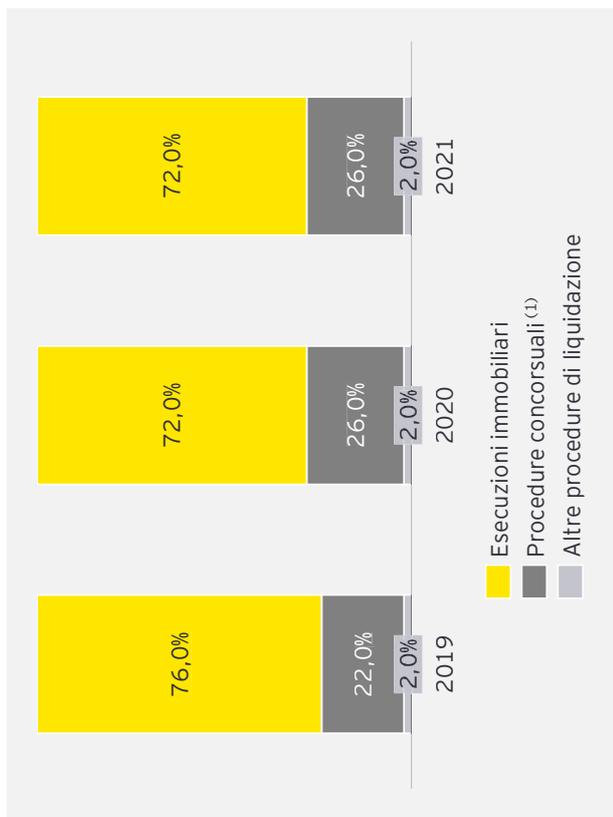


Per effetto degli interventi governativi, il peso degli asset residenziali è diminuito nel biennio 2020-21; le esecuzioni immobiliari continuano a rappresentare oltre 70% dei lotti complessivi (seppure in calo vs. 2019)

Distribuzione lotti per tipologia di asset (2019 - 21)

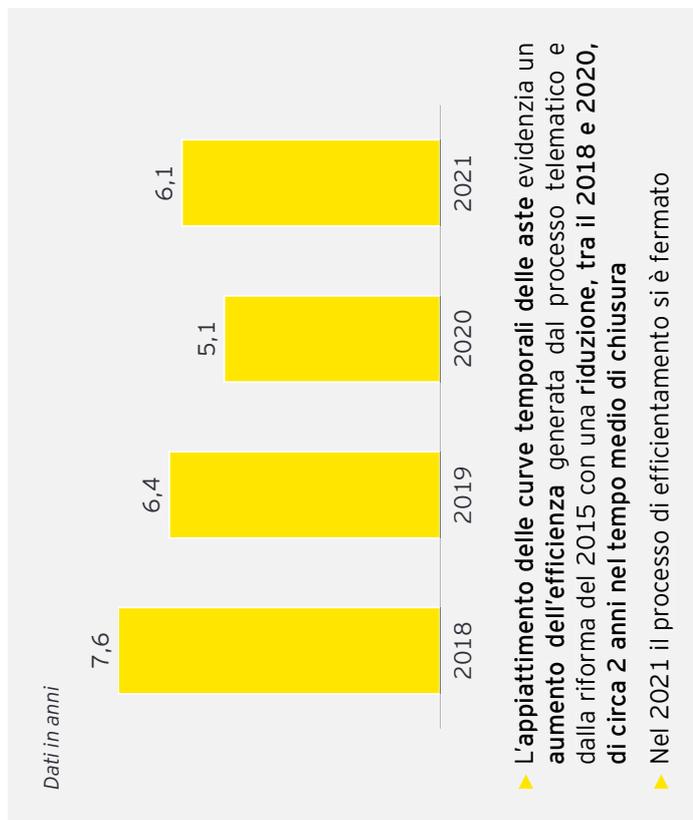


Distribuzione lotti per tipologia di procedura (2019 - 21)

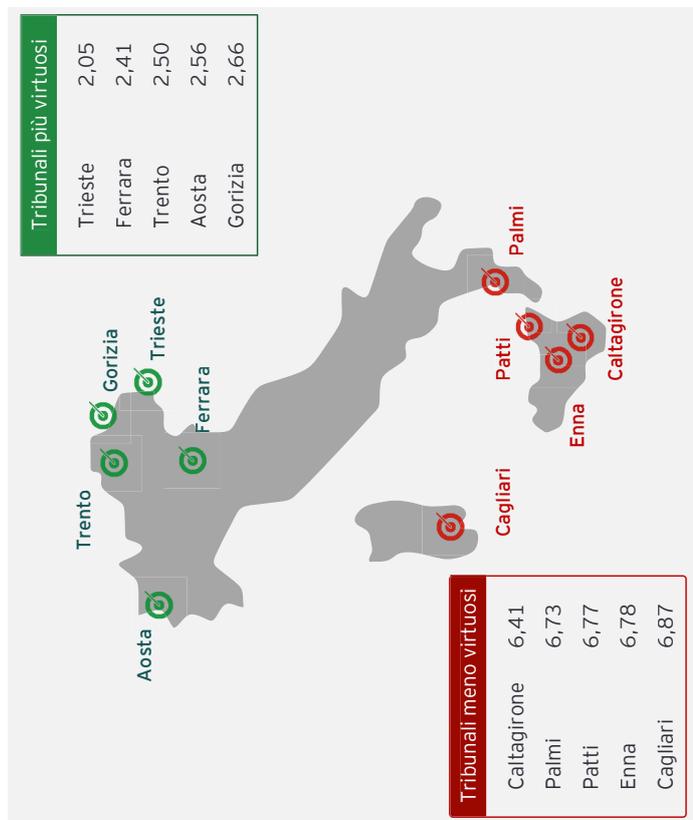


Sebbene la vita media delle aste immobiliari sia diminuita tra il 2018 e il 2020, tale trend si è invertito nel 2021 attestandosi a ~6 anni; persiste gap di ~5 anni tra tribunali più e meno virtuosi

**Durata media aste immobiliari (2018 - 21)**



**Vita media (anni) aste immobiliari per tribunale (2019)**



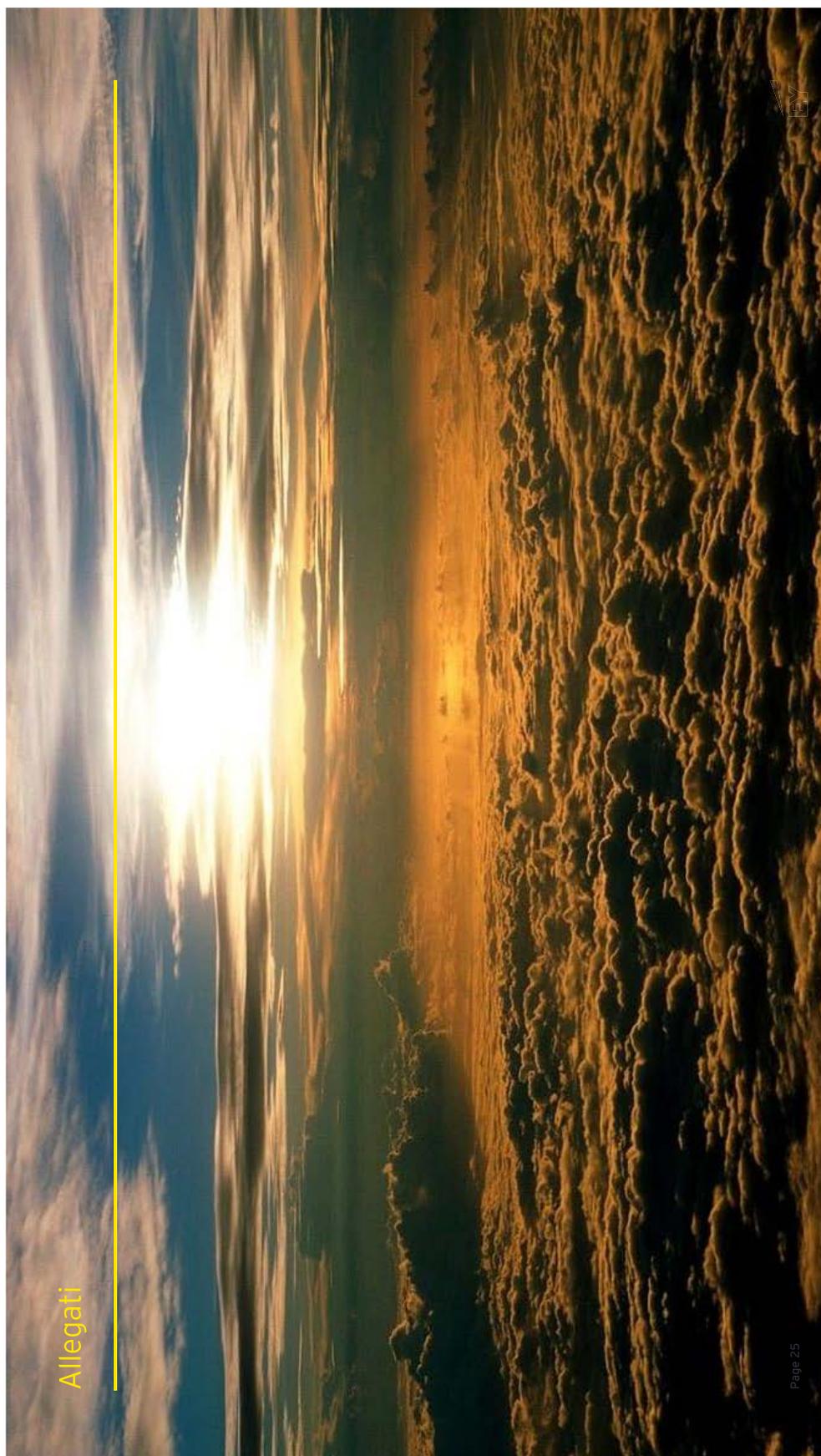
**Ribassi sui prezzi impattati dalla scarsa partecipazione alle aste, ammantate ancora da un velo di scetticismo da parte dei compratori; prosegue la crescita delle procedure svolte in via telematica**

**Ribassi medi sul prezzo dei lotti in asta (2019 - 21)**



**Distribuzione dei lotti per modalità di vendita (2019 - 21)**





Allegati

## GACS: alcuni numeri e dati di sintesi

### CONTESTO NORMATIVO

- ▶ Lo strumento è stato previsto per la prima volta con il decreto-legge 14 febbraio 2016, n. 18, prorogato fino al 6 marzo 2019
- ▶ Con il decreto-legge 25 marzo 2019 n. 22, pubblicato sulla gazzetta ufficiale del 25 marzo 2019 n. 71, e convertito dalla legge n. 41/2019, la GACS è stata rinnovata, con alcune modifiche, per 24 mesi (prorogabili per ulteriori 12 mesi) a far data dalla positiva decisione della Commissione europea
- ▶ Per la GACS è istituito un fondo presso il Ministero dell'Economia e delle Finanze (affidato in gestione a Consap spa con una dotazione 220 milioni di euro, ulteriormente alimentato dai corrispettivi annui delle garanzie di volta in volta concesse)
- ▶ Con decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze del 15 luglio 2021 è stato prorogato, con alcuni aggiornamenti, il periodo di operatività della Gacs di ulteriori dodici mesi, a decorrere dalla data della positiva decisione della Commissione europea

### NUMERI CHIAVE

- ▶ ~100€mld di controvalore di operazioni realizzate dal 2016
- ▶ ~40% delle transazioni NPL hanno fatto ricorso allo «strumento GACS»
- ▶ Oltre 40 transazioni

### CARATTERISTICHE DELLE OPERAZIONI

- ▶ I portafogli sono composti per la **gran parte da imprese (~75%) e crediti garantiti (60%)**
- ▶ Negli ultimi anni sono andati via via registrandosi diminuzioni nella composizione di crediti garantiti e (anche in conseguenza di ciò) dei prezzi

### ANDAMENTO DEI PORTAFOGLI

- ▶ Data la combinazione di molti fattori macro-economici e di contesto (pandemia, ...) ci sono diffusi impatti sulle performance dei portafogli (selezione di «voci dal mercato» alla pagina seguente)

Fonte: MEF, Banca Ifis Market Watch NPL - Feb. 2022, Scope Ratings - Feb. 2022



## GACS: principali «voci dal mercato»

Dal 2016 ad oggi l'agenzia ha assegnato rating a 32 operazioni di cessione e per 28 operazioni sono stati calcolati i dati di performance: ben 15 di queste operazioni hanno livelli di recupero al di sotto, in media del 30%, delle attese dello special servicer. La metà delle operazioni di cessione sono quindi risultate sottoperformanti e, guardando solo alle operazioni con GACS, la percentuale è addirittura superiore (Woody's)

About half of the transactions are underperforming servicer's original projections (as shown by their cumulative performance versus servicers' estimates) but 80% are showing good profitability on closed positions compared with servicers' target prices (Scope Ratings)

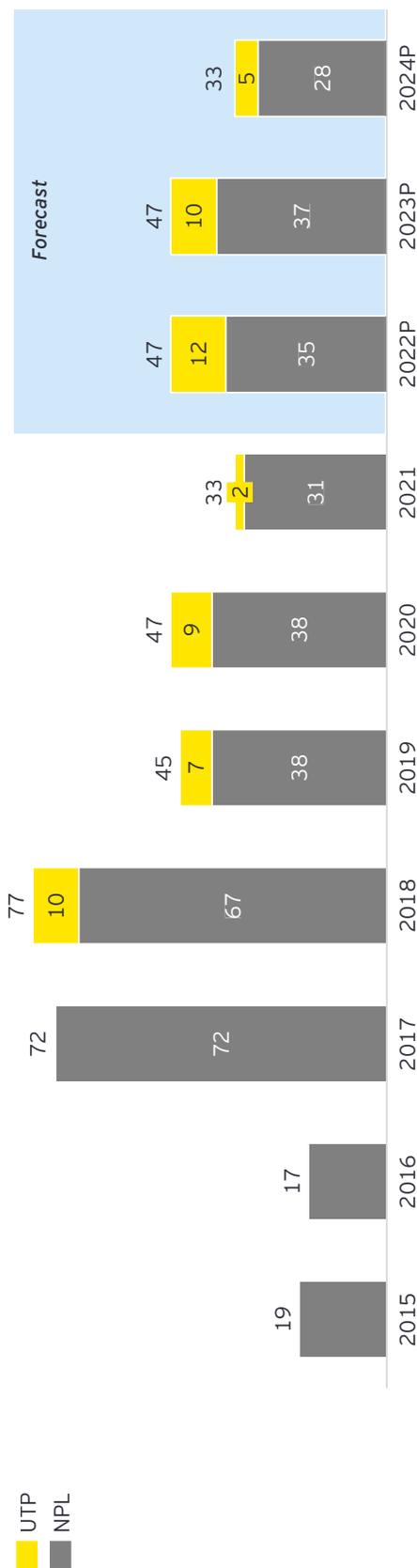
Performance remains weak for most deals we rate. Of the 40 nonperforming loan (NPL) transactions that we rate, 18 continue to underperform their original business plans, with further performance deterioration over the past six months for most deals.

One Italian transaction had its reserve fund drawn and no payments made to the senior notes for the first time in H2 2021. Given slower than anticipated cash flow, since the last publication we downgraded the ratings on nine tranches in six deals. We also upgraded the ratings on six tranches in three deals to reflect better than expected collateral performance (Moody's)

Semi-annual Italian NPL performance report: 60% of transactions set to underperform by 2022 (Scope Ratings)

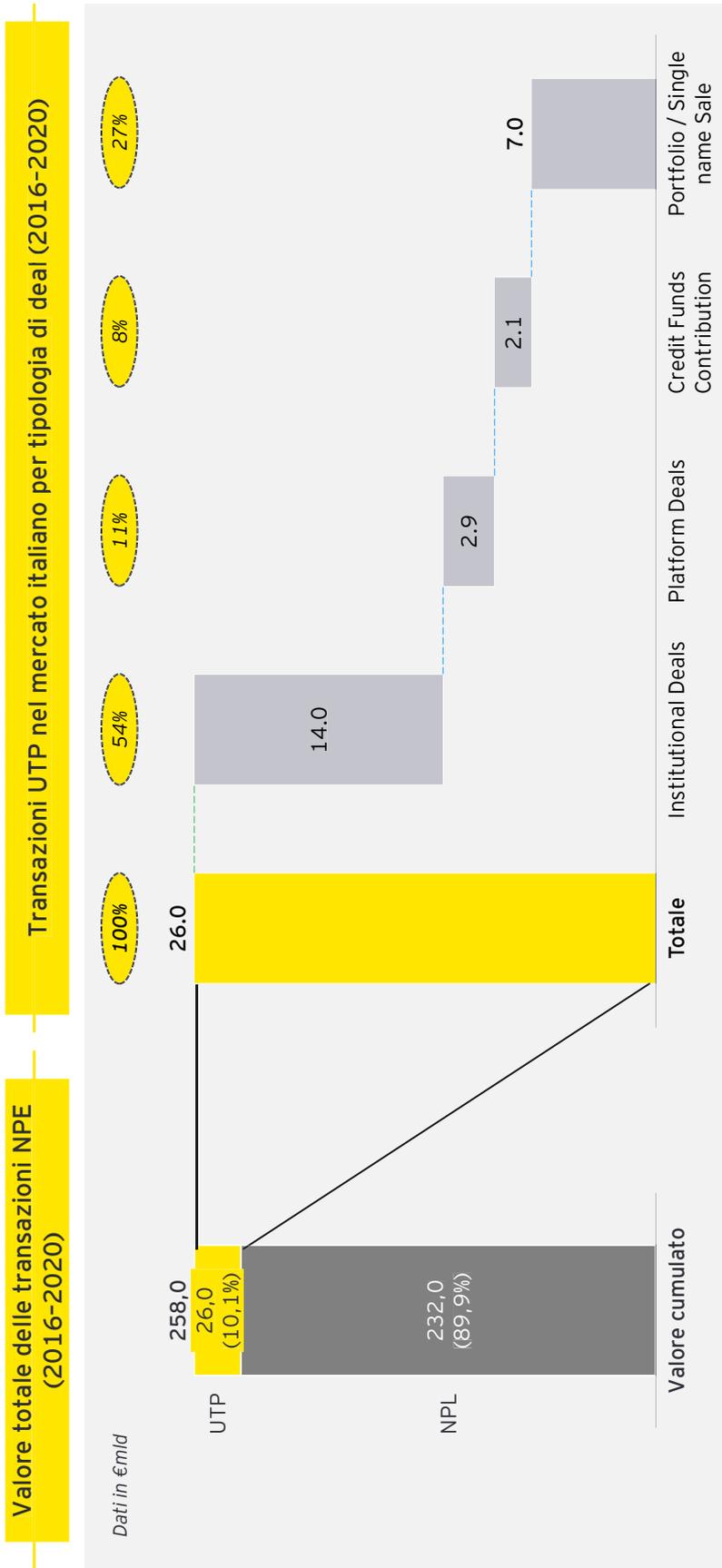
Le transazioni su portafogli UTP dovrebbero raggiungere i 12€mld nel 2022, mentre per il biennio 2023-24 si attende una decrescita fino a ~5€mld; stabili le attese sugli NPL a 30€mld/anno

Trend transazioni NPE in Italia (€mld)



# di transazioni NPL	43	50	64	83	88	33	33 <sup>1</sup>	n.d.	n.d.	n.d.
# di transazioni UTP	-	-	-	5	7	13	17 <sup>1</sup>	n.d.	n.d.	n.d.
% GACS	0%	3%	44%	43%	27%	37%	36%	n.d.	n.d.	n.d.
% mercato secondario NPL	31%	51%	4%	2%	24%	23%	32%	33%	24%	25%

**Transazioni UTP: «Institutional Deals» e Portfolio / Single hanno rappresentato sinora oltre 80% del volume complessivo transato**



PAGINA BIANCA



\*18STC0190990\*