

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

RESOCONTO STENOGRAFICO

AUDIZIONE

41.

SEDUTA DI MARTEDÌ 16 FEBBRAIO 2021

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE **CARLA RUOCCO**

INDICE

	PAG.		PAG.
Comunicazioni:		<i>Cuore</i>	3, 13
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3	Audizione dell'Amministratore delegato di Hoist Finance Spa, Clemente Reale, in merito ai modelli di <i>business</i> degli operatori attivi nel mercato degli NPL e degli UTP:	
Sulla pubblicità dei lavori:		Ruocco Carla, <i>presidente</i>	17, 21, 23
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3	Lannutti Elio (M5S)	21
Audizione della professoressa di diritto dell'economia presso la Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, Antonella Sciarrone Alibrandi, in merito ai modelli di <i>business</i> degli operatori attivi nel mercato degli NPL e degli UTP:		Laus Mauro Antonio Donato (PD)	21
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3, 9, 11, 12, 13, 17	Pesco Daniele (M5S)	21, 22
D'Ettore Felice Maurizio (FI)	9	Reale Clemente, <i>Amministratore delegato di Hoist Finance Spa</i>	18, 21, 22
Lannutti Elio (M5S)	12	ALLEGATO 1: Documentazione consegnata dalla professoressa Antonella Sciarrone Alibrandi, docente di diritto dell'economia presso la Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore	24
Laus Mauro Antonio Donato (PD)	13	ALLEGATO 2: Documentazione consegnata dal dottor Clemente Reale, Amministratore delegato di Hoist Finance Spa	35
Pesco Daniele (M5S)	11		
Sciarrone Alibrandi Antonella, <i>Professoressa di diritto dell'economia presso la Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica del Sacro</i>			

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE
CARLA RUOCCO

La seduta comincia alle 12.10.

Comunicazioni.

PRESIDENTE. Ricordo che per ragioni di sicurezza sanitaria il « foglio firme » non verrà portato dall'assistente ma lasciato a disposizione sul tavolino davanti al banco della Presidenza. Comunico che la professoressa Antonella Sciarrone Alibrandi, in vista dell'audizione che si terrà oggi, ha inviato della documentazione trasmessa per *e-mail* ai Commissari e oggi in distribuzione. Comunico altresì che l'onorevole Pier Paolo Baretta, Sottosegretario di Stato per l'economia e le finanze nel precedente Governo, ha trasmesso una relazione in merito alla gestione del Fondo indennizzo risparmiatori (FIR). La relazione è stata trasmessa per *e-mail* ai commissari ed è comunque oggi in distribuzione.

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 della professoressa di diritto dell'economia presso la Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, Antonella Sciarrone Alibrandi, in merito ai modelli di *business* degli opera-

tori attivi nel mercato degli NPL e degli UTP.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione della professoressa di diritto dell'economia presso la Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, Antonella Sciarrone Alibrandi, in merito ai modelli di *business* degli operatori attivi nel mercato degli NPL e UTP. La Commissione intende acquisire elementi conoscitivi in merito ai modelli di *business* adottati dagli operatori attivi nel mercato degli NPL e UTP anche al fine di promuovere iniziative eventuali di carattere legislativo. Con riferimento all'odierna audizione la professoressa Sciarrone Alibrandi è accompagnata dal professore Ugo Malvagna, docente di Diritto bancario dell'Università degli Studi di Trento. Invito la professoressa Sciarrone Alibrandi, che ringrazio per avere accolto il nostro invito, a svolgere la relazione in un tempo massimo di trenta minuti. Seguirà poi il dibattito. Prego, professoressa.

ANTONELLA SCIARRONE ALIBRANDI, *Professoressa di diritto dell'economia presso la Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore.* Vi ringrazio davvero dell'opportunità che mi offrite di condividere con voi alcune riflessioni su un tema così rilevante come quello dei *non performing loans*, a cui state dedicando meritoriamente molta attenzione nell'ambito di questa Commissione. Io insegno diritto dell'economia all'Università Cattolica; da qualche anno sono anche coordinatrice di un gruppo che mira proprio ad affrontare il tema dei crescenti debiti privati nel nostro Paese e a individuare le soluzioni più sostenibili per tutto il Paese, insieme all'Associazione italiana

dei docenti di Diritto dell'Economia, di cui pure sono presidente.

Il tema, lo accennavo già prima, è veramente di grande rilievo ed è un tema che, in conseguenza della pandemia e dell'atteso deterioramento ulteriore della qualità del credito degli attivi bancari, è tornato prepotentemente all'attenzione non soltanto nel nostro Paese, dove, come è ben noto, è sempre stata una particolare spina nel fianco, ma anche a livello europeo. Tengo a sottolinearlo perché è un momento prezioso, questo, in quanto nel dicembre del 2020 è stato presentato dalla Commissione europea un nuovo documento, un nuovo *action plan*, che contiene una serie di proposte rispetto alla gestione dei crediti deteriorati per i prossimi anni. È un documento aperto; è un documento che, come dirò meglio tra poco, ha delle luci e anche molte ombre; è un documento sul quale però, come per tutte le strategie europee, c'è uno spazio, credo, di possibile intervento se il nostro Paese è in grado, come dovrebbe essere, di portare avanti una strategia in questo campo, in ambito europeo, che tenga conto e valorizzi adeguatamente anche le specificità del nostro sistema economico, delle nostre imprese, che conosciamo bene e che non sono perfettamente omologabili e sovrapponibili a quelle di altri Stati membri.

D'altro canto – sia pure nei margini non enormi lasciati alle scelte nazionali, perché la regolazione dei crediti deteriorati e della loro gestione è una regolazione di matrice fortemente europea – è pure importante, e su questo vorrei oggi spendere qualche parola, individuare alcuni strumenti che siano realizzabili in modo autonomo, a prescindere dalle scelte europee, nel nostro Paese per cercare di contenere la situazione difficile che stiamo vivendo e che, come ben sappiamo, è destinata a peggiorare. Basta scorrere i giornali ogni giorno, limitandosi alle notizie di stampa, per rimanere veramente allarmati dalle statistiche che ci parlano di un numero sempre maggiore di imprese, di famiglie, di consumatori, che si avviano progressivamente a un deterioramento grave della loro situazione o che comunque vivono in una con-

dizione di illiquidità, per il momento soltanto coperta, mascherata da tutto un sistema di moratorie, di garanzie pubbliche e di ristori. Sono, però, tutte misure temporanee, prima o poi destinate a esaurirsi, e quello sarà il momento veramente difficile, rispetto al quale bisogna prepararsi. È inutile aspettare l'esplosione del problema: bisogna prepararsi e cercare di individuare le soluzioni migliori.

Io parto da brevi considerazioni sul fenomeno in generale. Pur essendo un fenomeno molto noto, certamente il fenomeno degli NPL non è nato oggi e non è nato con la pandemia. È un fenomeno che è emerso nella sua dimensione, per il nostro Paese già preoccupante, molto prima. È emerso in conseguenza della grande crisi finanziaria (il picco per il nostro Paese è stato il 2015, a livello europeo nel 2013) ed è emerso per una concomitanza di fattori, a partire da una situazione economica anche in quegli anni difficile, come è difficile la situazione economica odierna che stiamo vivendo. In quel caso è emerso anche perché, in maniera correlata dal punto di vista temporale rispetto all'emersione delle difficoltà economiche, si è istituita l'Unione bancaria e la vigilanza sulle banche si è centralizzata a livello europeo con la Banca centrale europea che ha assunto la funzione di supervisione.

L'istituzione dell'Unione bancaria ha in un certo senso portato alla luce, ma non generato – perché alle volte c'è una narrazione un po' distorsiva su questo punto – il problema dei crediti deteriorati. La Banca centrale europea e la legislazione europea non hanno di per sé generato il problema dei crediti deteriorati; lo hanno per certi versi smascherato, mostrando il fatto che in misura differente fra uno Stato e un altro – questo è anche bene dirlo – le prassi delle banche avevano lasciato un po' sottotraccia il manifestarsi dei crediti deteriorati. Il *Single Supervisory Mechanism* in una prospettiva di vigilanza centralizzata a livello europeo si è preoccupato di proporre e introdurre delle soluzioni che servissero a omogeneizzare le prassi nei vari Paesi e ad affrontare in modo uniforme il tema.

Qui però diciamo subito che si è posto un problema, perché le scelte di gestione dei crediti deteriorati che sono state compiute in Europa, sia dal punto di vista dell'autorità di vigilanza (la Banca centrale europea) sia anche dal punto di vista del legislatore (perché il tema va su due binari) sono scelte che nel corso del tempo non si sono rivelate particolarmente felici, perché sono state adottate avendo come principale punto di riferimento, come principale motore delle iniziative, l'interesse alla stabilità delle banche e l'interesse alla stabilità del sistema bancario. Quindi ci si è orientati in modo molto forte, attraverso una serie di dinamiche, a rendere sempre più presto individuabili le esposizioni deteriorate; qui mi sto riferendo alla tanto discussa, anche in queste settimane, nozione di *default*.

La nozione di *default* è una nozione europea e oramai è una nozione normativa; non è una nozione che è semplicemente impiegata dalla Banca centrale europea, ma che è descritta compiutamente e contenuta in norme di legge, in norme primarie, in particolare nel Regolamento CRR. La nozione di *default* si è allargata sempre più nel corso degli anni, fino ad arrivare alla nuova nozione, che, ahimè, è entrata in vigore proprio il primo gennaio del 2021. Si è allargata sempre di più ed è stata resa anche sempre più eterogenea al suo interno. Mi spiego: quando parliamo di *default* parliamo in modo sintetico di una serie di posizioni di debito che non sono affatto uguali una con l'altra dal punto di vista della cattiva *performance*, perché si va, sempre sotto l'etichetta di *default*, da debiti o crediti che sono ormai perduti (cioè le sofferenze, per usare una terminologia nostra italiana), quindi quelli irre recuperabili, a crediti che sono invece gli UTP, che sono soltanto improbabili nel recupero ma in una dimensione di prospettiva, e poi ai cosiddetti « *past due* », cioè semplicemente i crediti scaduti, purché sia decorso un certo numero di giorni, non vi tedio con l'estremo tecnicismo perché l'avete sentito ripetere più e più volte dai molti che si sono occupati di questo tema qui in Commissione Banche. È quindi una nozione di *default* molto ampia e che mette insieme

tipologie differenti di situazioni debitorie che però dal punto di vista delle politiche e nell'ottica della messa in sicurezza delle banche, detto in un modo un po' sintetico, pesano tutte allo stesso modo, nel senso che quando un credito viene qualificato come *default* questo porta con sé la necessità di un accantonamento oppure di una copertura, di una svalutazione contabile del credito e un impegno importante dal punto di vista della banca in termini di requisiti patrimoniali.

Aggiungo anche un altro elemento che pure nella prospettiva complessiva del mio discorso ha il suo peso. Un altro elemento molto penalizzante di questa configurazione complessiva della gestione dei crediti deteriorati che ci viene dall'Europa riguarda le cosiddette « operazioni di ristrutturazione » dei crediti *forborne*, operazioni di ristrutturazione che sono fondamentali, specialmente quando parliamo di crediti che non sono ormai arrivati al capolinea dal punto di vista del loro deterioramento, ma che sono invece assolutamente recuperabili, per esempio un UTP. Tutte queste operazioni di ristrutturazione sono fortemente penalizzate, di nuovo, in termini di requisiti patrimoniali richiesti alla banca per potere mettere in atto operazioni di ristrutturazione di questo tipo.

Questo pacchetto di norme che si è venuto a elaborare nel tempo, che oggi come oggi trova il suo fondamento in norme primarie europee, è un pacchetto di norme che non ha funzionato particolarmente bene, o quanto meno non ha funzionato allo stesso modo in tutti i Paesi. Certamente nel complesso, se guardiamo i volumi di crediti deteriorati che erano sussistenti in Europa e in Italia quando tutta l'iniziativa e la strategia europea è partita e guardiamo i volumi attuali, vediamo una flessione dei volumi che è molto considerevole (quindi questo di per sé potrebbe essere valutato come un bene); però bisogna tenere presente che questa grande flessione, specialmente per quanto riguarda il nostro Paese che è poi quello che ci impegna e preoccupa di più, è una flessione che si è realizzata sostanzialmente solo attraverso la cessione degli attivi deteriorati dalle ban-

che ad altri soggetti, operatori specializzati che hanno acquistato gli NPL attraverso operazioni di cartolarizzazione o attraverso altri schemi giuridici, però sostanzialmente con il vantaggio di liberare le banche e il loro patrimonio da questo fardello pesante.

Cosa c'è che non funziona? Quello che non funziona è che la conseguenza, l'indotto del quadro di regole che in Europa si è venuto a costruire, è che le banche sono state costrette a cedere crediti a un prezzo assolutamente vile rispetto al valore del credito. Questo è dovuto a una serie di ragioni, ivi compreso un mercato secondario, come si dice in gergo tecnico, che non è un mercato privo di distorsioni, anzi al contrario è un mercato che conosce delle anomalie e delle distorsioni particolarmente significative e forti. Cedendo a un prezzo vile, a un valore percentuale che è veramente bassissimo, 20 per cento, rispetto al valore di libro, si è sostanzialmente impoverita, non potendo anche per una serie di dinamiche fiscali recuperare le eventuali plusvalenze che poi fossero derivate.

È una soluzione che, per quanto sia stata pensata per mettere in sicurezza le banche, non ha dato particolari benefici neppure alle banche in quanto tali che, se pensate alle banche italiane, rimangono in ogni modo poco redditive, poco profitabili, anche per una dinamica importante di NPL. Si è venuto a creare un circolo vizioso relativo alla cessione di questi crediti di dubbio realizzo, alla necessità comunque di un'azione imprenditoriale che renda la banca appetibile sul mercato, anche attraverso l'accrescimento di capitale e un'ulteriore patrimonializzazione, e una restrizione o riduzione della capacità di erogare credito.

L'insieme delle manovre, quindi, già per quanto riguarda le banche, non è da considerare perfettamente riuscito. Ma — e qui vengo al tema che mi preme di più evidenziare, sia in prospettiva europea che in prospettiva italiana — un tema come quello degli NPL è un tema dove le banche hanno certamente un ruolo importante, ma è un tema che va ben oltre le banche; è un tema

che interessa, che origina e che si ripercuote su tutto il sistema economico, produttivo e sociale. La direzione che si è imboccata in questi anni un po' forzatamente per una serie di circostanze, prima fra tutte questa stringente normazione europea, è una direzione che non è quella giusta, perché non assicura, quasi per nulla direi, le possibilità di recupero, di ristrutturazione, di ripresa di molti dei debitori che vengono ceduti. I debitori vengono ceduti e vengono ceduti all'interno di un mercato secondario particolare dal punto di vista degli acquirenti dei crediti, e tutto sommato meno eterogeneo e diversificato, almeno fino a questo momento, di quello che potrebbe essere.

Se guardiamo al passato, vediamo che il ruolo da protagonista sul mercato secondario l'hanno sicuramente svolto fondi, fondi speculativi, soggetti peraltro molto spesso non italiani e quindi con una dispersione di risorse dal nostro Paese all'estero, fondi speculativi interessati a un orizzonte di brevissimo periodo e quindi interessati molte volte, specialmente in tutto il comparto, che è rilevante, dei crediti garantiti da immobili e comunque legati al mondo del *real estate*, interessati fondamentalmente alle procedure di esecuzione sugli immobili di valore, piuttosto che alla ristrutturazione della posizione del debitore e alla rimessa *in bonis* attraverso un'operazione necessariamente paziente che sarebbe invece stato meglio intraprendere. Quindi è un mercato secondario distorto dalla presenza di pochi operatori.

Progressivamente, nel tempo, nel nostro Paese la situazione è già venuta un po' a migliorare dal punto di vista dell'eterogeneità degli attori presenti. Mi riferisco in particolar modo al fatto che abbiamo nel nostro Paese un *asset management company*, AMCO, che ha un ruolo comunque diverso su questo mercato, perché essendo pubblica ha la possibilità intrinseca di essere un creditore più paziente nei confronti dei debitori che sono stati oggetto di cessione. Tra l'altro è stata anche interessata, come ben sapete, da alcune operazioni che hanno una fonte legale e che hanno riguar-

dato le banche venete, MPS, cioè operazioni non proprio puramente di mercato.

In Italia abbiamo anche messo in piedi le GACS (Garanzie sulla cartolarizzazione delle sofferenze). Abbiamo cercato in qualche modo di vivacizzare il mercato, che però resta fino a questo momento comunque un mercato che non funziona come dovrebbe essere, sia in termini di prezzo — perché il prezzo di mercato, se così vogliamo dire, permane un prezzo troppo basso, troppo vile, rispetto all'effettivo valore del credito — sia perché è un mercato dove non c'è sufficiente cura, cioè non viene data sufficiente cura, almeno certamente non da parte dei principali e prevalenti operatori sul mercato, alla ristrutturazione, alla rimessa *in bonis* dei debitori ceduti.

Rispetto a questo quadro così sinteticamente riassunto, che cosa si può fare? Questa fotografia potrebbe essere una fotografia che prescinde dalla pandemia. Avrei potuto dire le stesse cose in assenza di COVID e in assenza di pandemia; ma adesso abbiamo la pandemia e le stime oscillano, lo avrete visto, rispetto ai deterioramenti attesi, ma al di là delle oscillazioni sono comunque tutte molto negative. La Banca centrale europea parla di 1.400 miliardi di NPL attesi: sono dei valori veramente considerevoli. Il Governatore Visco è stato un po' più ottimista qui da voi in audizione, ma sempre di un ottimismo molto relativo. Del resto, non ci vuole la sfera di cristallo per immaginare quello che ci aspetta.

Tra l'altro possiamo anche vedere — questo è un dato da non trascurare — che molte cartolarizzazioni già in corso che riguardano gli NPL stanno andando male; stanno dando risultati che sono inferiori, anche sensibilmente, rispetto ai *business plan* che erano stati presentati. Anche se taluno dice che è per il COVID, in realtà questa cattiva *performance* è cominciata prima, e quindi è anche segno di una mappatura e di una ricognizione che non si è compiuta bene.

Come dicevo, rispetto a questa situazione che si è aggravata profondamente per effetto della pandemia io credo che sia necessario muoversi su due fronti. Uno è il

fronte europeo. Sul fronte europeo io credo che il nostro Paese — questo l'abbiamo già detto tante volte — non riesca, non sempre quanto meno, a fare valere in senso positivo le specificità del nostro tessuto economico, la grande presenza di piccole e medie imprese e l'impatto devastante che una serie di misure possono avere. Io credo che da quest'angolo visuale sia assolutamente necessario insistere soprattutto sul superamento della nozione di *default* così come vi ho rappresentato prima.

La nozione di *default* è una nozione da rivedere. Questo è un punto importante che vorrei sottolineare. La Banca centrale europea da questo punto di vista fa bene a insistere sul monitoraggio che le banche devono mettere in atto il prima possibile rispetto alle posizioni e alle esposizioni debitorie. È molto importante monitorare; bisognerebbe cominciare a monitorare e a monitorare bene dal primo giorno dopo che si è erogato. Ma monitorare bene non deve portare automaticamente con sé una qualificazione obbligatoria e un appesantimento in termini prudenziali così pesante, così forte, perché questo produce un effetto che è esattamente il contrario di quello che si vuole portare avanti, e qui torno anche a quel tema delle misure di concessione del *forborne* di cui parlavo prima.

In fondo una delle ragioni per cui è così importante monitorare e monitorare subito è perché si possa intervenire subito in un'ottica di ristrutturazione e di rimodulazione dei finanziamenti. Ma se questo dal punto di vista del quadro regolamentare è penalizzante, già una delle buone ragioni per fare un monitoraggio viene meno.

È importante intervenire dal punto di vista della nozione di *default* e del *forborne*, come pure è importante insistere in Europa per un mercato secondario che sia più efficiente, ma non più efficiente solo nel senso, come spesso intende la Commissione europea, di maggiori informazioni, maggiore trasparenza, maggiore standardizzazione (tutto giusto); ma è anche molto importante, come dicevo prima, che si crei un mercato di acquisto di NPL che sia diversificato, quindi non fatto soltanto di fondi con un determinato obiettivo di na-

tura fondamentalmente speculativa, ma che sia anche fatto di fondi che, per esempio – utilizzando tutto il filone dei *Social impact investment* che sono molto spinti in Europa in questo momento, anche dalla Banca europea per gli investimenti – tengano conto in generale di tutto il tema della sostenibilità.

La sostenibilità è una grossa fetta in termini sociali. La sostenibilità sociale è una delle prime accezioni del termine « sostenibilità ». Non dimentichiamo che siamo in una fase in cui c'è una liquidità ferma sui conti, nei depositi, da parte di investitori anche istituzionali, molto rilevante, che si spiega per tante ragioni. Riuscire a convogliare questa liquidità attraverso strumenti adeguati – penso ai *social bond* – strumenti che si possano colorire in senso sostenibile e che vadano verso la sostenibilità dell'ecosistema del credito, credo che sia una istanza da portare avanti sia nel nostro Paese per quanto è possibile ma anche, per dargli più linfa e più slancio, a livello europeo.

Ancora, un'ultima battuta e poi vengo all'Italia. L'altro grande tema su cui anche adesso si sta dibattendo molto a livello europeo, ben noto tema, è il tema degli aiuti di Stato, su cui, come sapete, c'è sempre stata in Europa una grandissima ritrosia, un rigore, una rigidità notevole. Per vero in questa fase, grazie al fatto che il COVID è uno *shock* esogeno, che non c'è tanta imputabilità di cattivo comportamento a Tizio, Caio e Sempronio, che è qualcosa che colpisce tutti e che colpisce dall'esterno, questa visione così rigida, rigorosa, negativa rispetto agli aiuti di Stato si sta venendo un po' a stemperare nel *temporary framework*. Nel settore bancario rimane sempre, però, molto mal guardata, soprattutto in correlazione con la direttiva sulle risoluzioni delle crisi bancarie, *bail in*, *burden sharing* eccetera. È importante far comprendere come un aiuto di Stato correlato a un fenomeno così pervasivo del tessuto socioeconomico come sono gli NPL, nell'ottica dell'*asset management company*, per esempio, è qualcosa da guardare non con sfavore; con le dovute precauzioni,

invece, potrebbe essere un giusto strumento di sostegno in una fase così difficile.

Per quanto riguarda l'Italia, come dicevo, purtroppo i margini di contesto sono margini abbastanza stretti dal punto di vista delle nozioni, delle regole di accantonamento. Cioè, le norme specifiche bancarie, quanto meno per le banche *significant*, cioè per le banche di rilevanti dimensioni, sono obiettivamente rigorose. Certo, come sapete, c'è il mondo delle banche *less significant*, il mondo delle banche che sono sotto la diretta supervisione della Banca d'Italia e rispetto al quale la Banca d'Italia ha anche una discreta autonomia regolamentare. È importante – e io credo che la Banca d'Italia abbia un ruolo molto rilevante nella fase che stiamo attraversando – sfruttare i margini di flessibilità, anche se non moltissimi, per quanto riguarda le banche di meno rilevanti dimensioni, che sono quelle che soffriranno molto, che sono quelle che hanno i clienti di piccole dimensioni, tutto quel mondo delle piccole e medie imprese che saranno destinate a una grossa sofferenza.

Detto questo, altri interventi. Io penso che sia molto importante, a livello italiano, continuare a migliorare strumenti che consentano soluzioni di negoziazione, di composizione delle posizioni debitorie di sofferenza in modo transattivo. Ci sono diverse possibilità che si prospettano; ci sono dei disegni di legge che sono pendenti da tempo alla Commissione Finanze. Erano stati presentati due emendamenti relativi proprio ai crediti in sofferenza alla legge di bilancio e che purtroppo sono stati fermati. C'è un altro articolo importante, che è l'articolo 41-*bis*, riguardo al quale è stato presentato un emendamento adesso, che ha passato il vaglio di ammissibilità ed è in questo momento oggetto di valutazione in sede di conversione del « Milleproroghe ». Anche questo è uno strumento importante.

Potremmo ancora fare di più, ma noi abbiamo già avuto il pregio negli ultimi anni di introdurre alcune soluzioni normative innovative rispetto al panorama tradizionale, che vanno verso la direzione della salvaguardia della posizione del debitore ma in un'ottica che è adeguatamente sod-

disfacente anche per il creditore. Questo è un altro punto molto importante, che poi credo fosse il punto alla base degli emendamenti presentati dalla presidente Ruocco, che sta alla base dell'emendamento legato all'articolo 41-bis, e via discorrendo. Ci sono una serie di misure, di interventi, che si possono adottare e che consentono, in una situazione come quella che stiamo vivendo, di non penalizzare in maniera eccessiva il debitore costringendolo alle procedure di esecuzione sui suoi beni, procedure di esecuzione che colpiscono molto spesso, se pensiamo a debitori persone fisiche ma anche imprese, la casa principale, il luogo di svolgimento dell'attività aziendale o dell'attività di impresa, quando è possibile evitare il ricorso a queste procedure esecutive andando a realizzare un accordo di rinegoziazione della posizione debitoria con il creditore (o con il creditore originario o, anche se il credito è stato ceduto come in un mercato spinto di cessioni – dal punto di vista delle banche accade spesso – con il veicolo che l'ha acquistato).

È importante cercare di introdurre il maggior numero possibile di strumenti nel nostro ordinamento che consentano una composizione di questo tipo delle sofferenze e dei crediti deteriorati. Questo perché si offre la possibilità di rinegoziazione, si offre la possibilità di recupero di quelle imprese e di quei soggetti che evidentemente devono avere la capacità di sostenerlo. Ma, torno a quello che dicevo prima, non si può fare di tutta tutta l'erba un fascio dei debitori in *default*, utilizzando l'espressione europea; perché ci sono debitori in *default* la cui posizione è oggettivamente insostenibile, e questi vanno accompagnati nella maniera migliore all'*exit*, ma ce ne sono tanti che invece possono ripartire, e possono ripartire solo se gli diamo degli strumenti che siano adeguati dal punto di vista della loro soluzione.

Certo, ci vogliono risorse, nel senso che molto spesso questa fase di transizione, cioè la fase che accompagna l'uscita dalla posizione difficile pregressa e la rinegoziazione, ha bisogno di un rifinanziamento. Da questo punto di vista, il tema delle

risorse per rifinanziare, cioè risorse che possano servire a dare tempo e a dare fiato ai debitori, è un tema delicatissimo. Io credo che qui si possa giocare su una molteplicità di piani. Non dimentichiamo i *Recovery Funds*, che sono un'opportunità enorme per il nostro Paese. I *Recovery Funds* hanno dentro di loro la possibilità di essere utilizzati anche su questo versante. È vero che sono *Next Generation EU*, sono destinati ai giovani, alla ripresa; ma la ripresa, specialmente in un Paese come il nostro, non può che passare attraverso la soluzione di un fardello appesantito di eredità di debiti che gravano su una moltitudine di soggetti ulteriormente incrementati per effetto della pandemia. Senza questa ripresa assisteremo a una dispersione di valore di risorse, di investimenti, che sarà molto difficile rimpiazzare, perché nel momento in cui non si riesce a salvaguardare la posizione dei debitori, delle loro aziende, delle loro attività, degli investimenti, è un po' difficile immaginare al loro posto chi porterà avanti il nostro tessuto economico.

Quindi *Recovery Funds*, investimenti comunque anche privati, come dicevo prima, connotati dalla sostenibilità e dal mondo ESG (*Environmental, Social, Governance*), e anche un migliore utilizzo di fondi, fondi di garanzia, fondi prima casa, anche tutto il mondo dei fondi antiusura, che il nostro ordinamento conosce e che potrebbero essere messi a sistema in un modo più organico ed efficiente. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei. L'esposizione è stata molto chiara, quindi complimenti davvero. Ha offerto una panoramica chiara e sintetica, e nello stesso tempo ha toccato i punti fondamentali. Collega D'Etto, prego.

FELICE MAURIZIO D'ETTORE. Ringrazio per l'esposizione, che prevede una serie di auspici che nel campo universitario in molti abbiamo avuto, ma che poi non si realizzano, alcuni anche non precisamente aderenti alla realtà attuale sul tema. Di recente noi abbiamo avuto l'audizione molto importante del Governatore Visco. Su questo volevo anche da parte sua alcune con-

siderazioni. Abbiamo avuto una risposta che abbiamo allegato ai lavori della Commissione da parte del Sottosegretario Barretta proprio in merito al tema degli NPL e ai crediti in sofferenza, e soprattutto alla nuova categoria di *default*. È emersa una questione molto rilevante, che ha un pregio politico da un lato, ma anche una rilevanza di carattere tecnico.

Quello che ci è stato detto dal Governo, almeno dal Governo uscente, è stato molto ben significato in Assemblea. Rimane una valutazione di carattere discrezionale nella determinazione di tutti i requisiti della posizione del singolo cliente sulla base di due considerazioni fondamentali. Uno, che la norma di relazione europea è di immediata applicazione nell'efficacia verticale; quindi c'è poco da stare a valutare, a considerare. Due, sul fatto che questa discrezionalità non esclude che ogni singolo istituto possa poi, con il tema volgarmente detto della « Centrale rischi », fare le segnalazioni all'uopo dedicate. Ci ha lasciato dicendo che in sede europea dovrà in tutti i modi intervenire, questo nuovo Governo appena insediato, per individuare un'interlocuzione molto forte, perché ci sono delle difficoltà che già stanno emergendo.

Visco ci ha invece detto che questo margine di discrezionalità nella valutazione complessiva dell'oggettiva situazione della parte di difficoltà seria o meno, in qualche modo è rinviata, sulla base delle varie indicazioni che ha dato la Banca d'Italia, al 31 dicembre 2021. Dice: « State un po' più tranquilli perché questa situazione, sulla base delle indicazioni che noi abbiamo dato alle banche, in qualche modo è posticipata ». Abbiamo anche una risposta della Presidente della Commissione europea, Ursula von der Leyen, la quale ha già risposto al presidente Tajani in merito dicendo: vedete voi nei singoli Paesi ai fini dell'armonizzazione delle discipline, e soprattutto tenete conto che questo è un regolamento, anche se vediamo in sede di Commissione di trovare delle soluzioni.

Io ritengo, e su questo ero d'accordo con la presidente Ruocco, che fosse necessario già intervenire subito in legge di bilancio con una norma *ad hoc*. Questa norma non

è stata ben compresa. Poteva anche essere rivista, riconsiderata; poi in Commissione abbiamo discusso. Lei è un tecnico della materia; ora vanno di moda i tecnici della materia. Lei deve sapere che se uno era un tecnico e ha avuto l'avventura di diventare deputato o senatore, diventa un cretino, e quindi non contiamo più niente; ormai noi siamo dei poveracci, perché la politica non ha più nessun ruolo a quanto dicono. Vedrà che a breve il ruolo lo riprenderemo, perché a noi hanno dato i voti, ad altri no, e quindi qualche cosa contiamo sempre; 56 mila voti non sono uno. Ora vanno di moda le nomine, c'è chi dalla Corte costituzionale diventa Ministro. Le nomine a vita, sai com'è.

In un mondo normale, probabilmente noi cominceremo nelle varie Commissioni — io penso sicuramente anche in questa, che ha un ruolo fondamentale — a presentare la relazione semestrale. Lei ci può essere molto utile da questo punto di vista per dare anche delle indicazioni. Lo stiamo facendo; il professore Lener l'ha fatto in maniera molto efficace in quel lavoro che era stato proposto dalla presidente Ruocco.

Io penso che in questo momento dobbiamo trovare già una norma che in qualche modo coesista e abbia una coerenza sistematica con la disciplina europea, perché sono d'accordo con lei sul fatto che non è così tutto normale come ci vogliono dire. Anche il Governatore Visco ha avuto delle perplessità. Scusate se mi dilungo, ma questo è un tema sul quale la Commissione ha investito molto e ora è il momento, come dicono i politici di periferia, di « tagliare ».

La professoressa Sciarrone Alibrandi è una persona autorevole nel campo del diritto e dell'economia in particolare e ha tutte le competenze per poterlo dire. Se lo dico io o lo dice la presidente Ruocco diventa una cosa sbagliata, se lo dice lei diventa una cosa fatta bene in questo periodo, almeno per ora; per un paio di mesi funziona così. Se ci viene fuori un'idea un po' più concreta, possiamo probabilmente riuscire anche noi a valutare in maniera tecnica questa materia. Abbiamo già delle idee, però questo è il tema.

C'è questo margine di discrezionalità nella valutazione dei vari criteri che si affastellano, e il Governo non ha potuto dire che non è così. Baretta ci ha anche detto: Guardate, il Ministero ci ha fatto tutto il brodone (quando fanno il pastone delle risposte), però poi alla fine lui ha voluto aggiungere: « Attenzione al profilo di discrezionalità nella valutazione e anche alla non omogeneità degli orientamenti che possono nascere nei vari istituti. ». Perché comunque la norma c'è. Collega, li bocchiamo gli studenti se ci dicono che il Regolamento non è efficace. Non è che si può dire che la norma non c'è o che la circolare della Banca d'Italia varia in qualche modo. La norma c'è e quindi noi dobbiamo avere la consapevolezza e anche la prudenza, che altri non hanno, per affrontare questo tema di fronte a un'esplosione che avremo a breve di crediti in sofferenza, perché sarà un'esplosione.

Chi sta sul territorio lo sa; chi parla con le imprese, con la gente, lo sa. Mentre c'erano le consultazioni noi andavamo in giro sui territori; poi qualcuno ci mena pure se non riusciamo a dare qualche risposta concreta. Noi parliamo con la gente comune, noi perdiamo le giornate a fare cose strane come parlare con le persone. Chi ha il mandato parlamentare ha anche il senso e il significato di cosa vuol dire la sovranità popolare, il contatto con la gente. Lei sa meglio di noi quello che sta succedendo. Penso sia una priorità. La presidente aveva ben individuato questa priorità e ha spinto la Commissione a lavorare su questo. Credo che a questo punto bisogna tagliare. Io sono rimasto molto largo; non vorrei dire io una cosa tecnica che poi sicuramente viene bocciata, quindi è meglio che la dica un tecnico, così io posso dire: « L'ha detto la professoressa. ». Il momento è questo. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei. Collega Pescò.

DANIELE PESCO. Grazie, professoressa. Ringrazio anche l'Ufficio di Presidenza e la presidente Ruocco che ha deciso di ascoltare le sue riflessioni su un tema così

importante, perché penso che sia un arricchimento per tutti ricevere dei consigli su delle cose buone da fare in questo periodo così delicato. Ora leggerò dei termini che possono sembrare in antitesi in riferimento anche alle cose che ci ha detto lei, e secondo me sarebbe utile per tutti cercare di fare una sintesi di queste cose per riuscire a trovare lo strumento essenziale per riuscire a risollevare la nostra economia.

Resilienza e scelta tra imprese buone e imprese cattive; perché purtroppo questa scelta ci è stata ricordata da molti, non ultimo il nostro commissario Gentiloni proprio ieri. Ci sono da fare delle scelte su chi finanziare e chi no, e questo secondo me contrasta un po' con il termine di « resilienza », che dovrebbe voler dire riuscire a gestire gli sforzi utilizzando le ultime energie a disposizione.

Risparmio privato e debiti delle imprese in difficoltà, ma anche solidità bancaria ed economia reale. Sappiamo che la solidità bancaria purtroppo è in antitesi all'economia reale, perché per sostenere la solidità bancaria sono costretti a classificare in *default* le imprese, a migliorare e incrementare le risorse a disposizione per la solidità bancaria andando a discapito dei finanziamenti verso le imprese in difficoltà.

Mettendo insieme queste cose, è necessario trovare qualcosa che funzioni per l'economia reale, soprattutto sfruttando proprio il *Recovery Fund*. Adesso mi scuso con i colleghi, ma siamo impegnati tutti con le nostre Commissioni nel trovare delle soluzioni da inserire nel *Recovery Fund*. Probabilmente è una delle poche occasioni fertili che abbiamo per poter fare qualcosa di importante.

La mia domanda è questa, e la ringrazio per il contributo che ci ha dato: qual è secondo lei il migliore strumento per riuscire a fare in modo che si sfrutti veramente la resilienza del nostro Paese per riuscire a dare un aiuto all'economia reale, pur condividendo tutte le richieste dell'Europa sulla solidità bancaria che danneggiano in qualche modo l'economia reale, ma soprattutto cercando di sfruttare questo aumento di risparmio privato che sicu-

ramente potrebbe dare una solida mano a questi investimenti ?

Parlando di risparmio privato, però, non si può non parlare di alcuni strumenti che sono stati introdotti negli ultimi anni, sui quali un po' di perplessità il sottoscritto le ha, ad esempio sui Piani di investimento individuale, i famosi PIR. Questi dovrebbero servire per aiutare l'economia reale. Sono stati molto garantiti dallo Stato attraverso due forme di garanzia utile a fare in modo che non venga perso l'investimento, che venga comunque remunerato, che venga garantita una neutralità fiscale, eccetera. Un'idea del genere potrebbe essere utilizzata, riorganizzata, per aiutare le imprese in difficoltà ?

Anche sul concetto che dicevo prima, sulla scelta delle imprese buone e imprese cattive, potremmo studiare e capire come i dati a disposizione delle banche o anche dei gestori delle crisi possano servire per creare un bollino di affidabilità per le imprese ? Sicuramente non tutte le imprese sono buone, questo lo possiamo riconoscere; però non potrebbe essere utile a tutti, a chi finanzia, il fatto di poter capire — magari anche dal punto di vista delle commesse a disposizione, degli affari che avranno in un prossimo futuro — quali sono le aziende che effettivamente avranno più facilità nel risorgere rispetto alle altre ? Le chiedo come vede una rielaborazione dei PIR non solo per andare nel mercato dell'economia reale, così come dovrebbero essere e sui quali però io ho dei dubbi, ma anche nell'aiutare proprio le imprese in difficoltà.

Poi ha citato nella sua relazione il Codice della crisi d'impresa. Su questo c'è ancora da fare molto. Abbiamo fatto molto nella legge di bilancio, perché siamo riusciti a introdurre concetti buoni del Codice della crisi d'impresa all'interno della legge sul sovraindebitamento. Le chiedo se è necessario fare ancora delle innovazioni per riuscire ad andare incontro alle esigenze delle imprese in difficoltà senza penalizzarle più di tanto, perché purtroppo molti hanno ancora molta paura sul fatto che il Codice della crisi d'impresa, ad esempio attraverso la procedura di allerta, possa

penalizzare molto le imprese quando questo Codice entrerà in vigore in pieno.

Poi le faccio un'altra domanda sulla Centrale rischi, perché alla fine, colleghi, batte lì la nuova definizione di *default*. Al Governatore della Banca d'Italia abbiamo chiesto: «Lei lo sa che comunque non è obbligatoria la segnalazione alla Centrale rischi della Banca d'Italia, perché dipende dagli importi, ma che se una banca classifica *default* un'impresa sicuramente le segnalazioni alle altre Centrali dei rischi partono ? » A quella domanda il Governatore ha aperto le braccia, nel senso: «Sì, mi dispiace, ma non possiamo pensare a tutto » grazie, ma ci pensiamo noi, perché l'impresa che viene segnalata alle Centrali rischi private non prenderà più soldi. Questo mi sembra che sia abbastanza chiaro.

Su questo le chiedo: secondo lei ci sono i margini per intervenire affinché si possa migliorare quanto meno il rapporto tra impresa e Centrali rischi private ? Oppure è possibile trovare uno strumento alternativo complementare agli strumenti già presenti, per fare in modo che ci sia un'ancora di salvezza, magari pubblica, per le imprese in difficoltà che stanno per essere segnalate ? Un credito a chiamata, una garanzia a chiamata, qualcosa dove lo Stato si faccia protagonista e dia una mano concreta e reale alle imprese in difficoltà. Grazie.

PRESIDENTE. Senatore Lannutti.

ELIO LANNUTTI. Grazie, signora presidente. Ringrazio la professoressa Sciarone Alibrandi per la relazione e anche il presidente Pesco che ha proposto la sua audizione. Una relazione davvero interessante, sintetica. Lei ha anche parlato della scorsa audizione con il Governatore della Banca d'Italia, Visco. In quella sede, nella domanda che posi al Governatore, parlai anche di «ottimismo», che lei ha anche ripetuto. Forse c'è troppo ottimismo. Questa è una pandemia, è una tragedia planetaria. Per rispondere a questa tragedia planetaria non si può offrire la stessa ricetta, per esempio quella schumpeteriana o quella del darwinismo puro applicato all'economia.

Io sono rimasto esterrefatto nel leggere un documento che è stato prodotto a dicembre dell'anno scorso dal Gruppo dei Trenta, redatto anche dall'attuale Presidente del Consiglio, Mario Draghi. Quella ricetta propone che ci sia esattamente il darwinismo economico, che le imprese zombi debbano fallire, che non debbano avere alcun aiuto. Tra l'altro prosegue anche affermando che occorre passare a interventi mirati, concentrandosi sulla salvaguardia di lungo termine, sull'uso più produttivo delle risorse, evitando conseguenze indesiderate per la stabilità finanziaria. Ecco, il paradigma è la stabilità finanziaria, ossia il neoliberalismo, quelle ricette che sono state fallimentari, quella dittatura che ha prodotto macerie, che ha prodotto il grande crac di Lehman Brothers nel 2008. Il prodotto interno e gli altri elementi, neanche siamo riusciti dopo dieci anni a pareggiarli, siamo ancora sotto. Quindi quella ricetta è fallimentare, non si può replicare.

In un articolo sul *Financial Times*, non so se lei ha avuto occasione di leggerlo, il 12 febbraio, ci sono due economisti, Emiliano Brancaccio e Riccardo Realsonso, che hanno criticato la stessa ricetta dell'austerità. Distruzione creatrice, quella di Schumpeter. Qui ci vuole Keynes, ci vuole l'intervento dello Stato nell'economia, non l'intervento della distruzione creatrice, della finanza derivata, dei derivati che erano arrivati a 700 mila miliardi di dollari. Io chiudo anche le mie domande, perché loro hanno contestato questa narrativa tecno-keynesiana.

Il Presidente Draghi, per il quale nutro un'ammirazione per quello che ha fatto, è stato allievo del compianto Federico Caffè, ma nella pratica non ha osservato quella che era la dottrina di Federico Caffè. Lui lavorò alla Banca d'Italia e criticò duramente il divorzio Tesoro – Banca d'Italia, quello che avvenne con una semplice lettera di Beniamino Andreatta. Chiudo dicendo che nella storia recente l'avvento dei tecnocrati – ogni dieci anni ci sono i salvatori della patria, questi tecnocrati – ha prodotto solo danni, e che la politica di Mario Draghi, nonostante i 209 miliardi di

Recovery Fund, potrebbe rivelarsi non troppo diversa da quell'austerità dei tecnocrati.

Chiudo veramente ricordando che questa Commissione Banche è davvero un grande osservatorio, perché noi chiamiamo in audizione le migliori intelligenze. Io ricordo quando vennero i rappresentanti di Cerved. Noi siamo la seconda manifattura europea. Ci basiamo sulla piccola e media impresa, sulle PMI, che sono oltre 830-840 mila. L'analisi di Cerved, nonostante gli interventi messi in campo dal Governo precedente, che erano ancora pochi – spero che vengano anche confermati da quello che domani avrà la fiducia del Senato e dopodomani della Camera – prevedeva che un terzo di quelle imprese non riaprirà i battenti. Io volevo semplicemente farle osservare queste domande, se mi può rispondere. Grazie mille, professoressa.

PRESIDENTE. Ricordo che dopo abbiamo anche un'altra audizione. Senatore Laus, prego.

MAURO ANTONIO DONATO LAUS. Grazie, presidente. Cerco di essere telegrafico, arrivo subito alle domande. Grazie a lei, professoressa, per la relazione, in modo particolare anche per la chiarezza espositiva. Prima ha accennato all'importante ruolo svolto da AMCO nel panorama nazionale. AMCO però è un intermediario finanziario controllato al 99,78 per cento dal Mef, ed è sostanzialmente un *asset manager* che realizza operazioni di cartolarizzazione. Ciò detto, come valuta la possibilità di istituire una *bad bank* pubblica? Ad esempio, cosa pensa della possibilità di dotare AMCO Spa di una licenza bancaria? Prima accennava al *Recovery Fund*. Fatto salvo il discorso degli investimenti, a suo avviso ci sono dei margini, ha qualche idea per uno specifico utilizzo del *Recovery* nel settore NPL?

PRESIDENTE. Bene. Io ho terminato gli iscritti a parlare. Do la parola alla professoressa. Prego.

ANTONELLA SCIARRONE ALIBRANDI, *Professoressa di diritto dell'economia presso*

la Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore. Vi ringrazio moltissimo per le domande, alcune tecniche, ma in generale davvero di alto respiro, perché abbiamo toccato le visioni dell'economia, della regolazione, del rapporto fra finanza ed economia; sembrano concetti molto astratti e alti, però poi in realtà è solo sulle scelte che si compiono — in particolare nel rapporto tra finanza ed economia — che si hanno delle ricadute di un tipo piuttosto che di un altro. Grazie molte per gli spunti, tutti estremamente interessanti.

Parto dalle prime domande dell'onorevole D'Ettore. Il tema è delicato nel senso che, anche rispetto alle audizioni che già ci sono state, come cercavo di spiegare già prima, la nozione di *default* è una nozione rigida, contenuta in un regolamento europeo, e quindi c'è poco da fare, quella è. Quella nozione di *default* è una nozione che, però, ha una funzione esclusivamente legata ai requisiti prudenziali delle banche, all'accantonamento, come si diceva prima. Di per sé non ha conseguenze immediate sull'appostazione nelle Centrali dei rischi della posizione del debitore. C'è la Centrale dei rischi pubblica e poi giustamente c'è il tema delle Centrali dei rischi private, perché il sistema complessivo della rilevazione centralizzata dei rischi creditizi va guardato a 360 gradi. Se ci pensate, quella della Banca d'Italia, la Centrale rischi con la C maiuscola, e le altre, sono tutte funzionali a consentire il profilo del merito creditizio dei soggetti che chiedono erogazione di nuovo credito; quindi è importante valutarle a 360 gradi.

Sulla Centrale dei rischi della Banca d'Italia non c'è nessun automatismo, ma un automatismo non c'è mai da nessuna parte, nel senso che le segnalazioni nelle Centrali e le registrazioni nelle Centrali sono sempre il frutto di una valutazione in termini di deterioramento del credito. È chiaro che non fa bene questa nozione di *default*, tornando a quello che dicevo all'inizio. Non fa bene una nozione di *default* così pervasiva e anticipatoria.

La cosa che preoccupa di più dal mio punto di vista è questa continua anticipa-

zione della nozione di *default*; per cui in prospettiva basta un minimo scricchiolio che è già *default*. Attenzione, non è comparabile ad altre situazioni. Non c'è un automatismo, però d'altro canto non c'è nemmeno un'irrilevanza. C'è una situazione che si è aggravata e non semplificata e quindi io reputo che sia fondamentale l'intervento europeo. Ho letto sui giornali della risposta della Presidente von der Leyen all'istanza formulata da Tajani. Per questo, dicevo prima che è un momento importante anche a livello europeo, perché è fluido. C'è per effetto della pandemia la possibilità di rivedere e speriamo che però sia una revisione che comporti un positivo sviluppo.

Per quanto riguarda le considerazioni del senatore Pesco, queste coppie di termini che ha evocato, senatore, sono apparentemente tutte in antitesi l'una con l'altra. Ritengo che in realtà non siano necessariamente in antitesi, perché, come cercavo di illustrare prima, è fondamentale ma non utopistico fornire delle soluzioni al problema di cui ci stiamo occupando, che possano contemperare esigenze che sembrano contrapposte.

Il soddisfacimento dei creditori e l'accompagnamento verso una dimensione *in bonis* o comunque verso un'esdebitazione — perché non è detto che tutti possano rimettersi *in bonis*, questo è oggettivo, diventeremmo utopistici a pensare il contrario — non è da quest'angolo visuale selezione darwiniana. È una valutazione prospettica paziente, non di eccessivo rigore o eccessiva selezione perché non si sta sul mercato da soli, però può anche essere che sia necessario uscire esdebitati. L'anticipazione delle norme sul sovraindebitamento, grazie all'impegno profuso dal senatore Pesco, sono state un grosso aiuto in questo momento, perché rimanere gravati da un fardello di debiti per tempo illimitato è qualcosa di assolutamente negativo per tutto il sistema. Se io sono gravata da debiti da cui non mi riesco a liberare, sono incenti-vata al nero, a non rientrare in un circuito legale di credito e di produzione di reddito, e questo va a danno di tutto il Paese.

In un'ottica di sistema c'è la possibilità di migliorare il temperamento degli interessi attraverso strumenti che possono essere anche molto puntuali, come più d'uno ha ricordato. Gli emendamenti che erano stati presentati dalla presidente Ruocco alla legge di bilancio vanno proprio nella giusta direzione, perché consentono, pur nella rigidità della cornice normativa, di offrire una soluzione tecnica, precisa, puntuale alla difficoltà in cui si trova il debitore, contemporaneamente senza danneggiare il creditore. Lo dicevo prima, ma lo ripeto: le soluzioni attuali sono a danno di tutti.

È paradossale vedere come si reiterano meccanismi che alla fine portano proprio a un depauperamento dell'intero sistema economico. Perde valore il creditore, che si libera di un credito a un prezzo vile o con un meccanismo di aste, con tutte le distorsioni e le anomalie d'asta che il nostro Paese conosce, spesso e volentieri si recupera comunque poco valore dal bene immobile, e contemporaneamente si rovina il debitore. Abbiamo, esattamente all'opposto di un meccanismo *win win*, un meccanismo dove fondamentalmente perdono tutti.

Io credo che il grosso sforzo che si deve fare in questo momento sia quello di introdurre soluzioni concrete, semplici, che consentano il superamento di queste antitesi, che sono antitesi più oggetto di una narrazione ricorrente che non di una reale necessità. Io penso che sia questa la strada da imboccare. Ce ne sono diversi di strumenti che si possono mettere in atto, come quelli che erano oggetto di due emendamenti distinti che poi riguardavano due soluzioni diverse ma entrambe interessanti: una, quella della composizione in via transattiva negoziale relativa al credito deteriorato; l'altra, quella che si riferiva ai fondi di investimento alternativi dal punto di vista del riacquisto di beni da parte del debitore in sofferenza, senza che su quei beni vengano completate le procedure di esecuzione immobiliare. Quella è un'altra ottima soluzione che si affianca, peraltro, a una soluzione che già il nostro ordinamento conosce, quella delle cartolarizzazioni sociali.

Anche qui, il nostro Paese è l'unico in tutta Europa che ha introdotto nella legge sulle cartolarizzazioni una norma sulle cartolarizzazioni sociali. Utilizzare le cartolarizzazioni sociali vuol dire utilizzare lo schema delle operazioni di cartolarizzazione però con una valenza sociale, cioè in modo da consentire al debitore, se è in grado, nell'arco di un determinato numero di anni, di riscattare la proprietà dell'immobile che non è andato all'asta ma che è semplicemente stato trasferito.

Ben vengano schemi di questo tipo. Le cartolarizzazioni sociali già ci sono; introduciamone altri: fondi di credito in grado di attrarre anche investimenti privati, come giustamente pure evocava il senatore Pesco. C'è tanta liquidità, è importante incanalare la giusta direzione, senza evidentemente — questo però è un tema che va evidenziato — far correre rischi eccessivi, specialmente a investitori che sono investitori *retail*.

È chiaro che nel momento in cui ci occupiamo di crediti deteriorati parliamo di posizioni che portano con sé un rischio; non possiamo essere sicuri che tutto vada bene. Quindi ogni coinvolgimento, pur possibile e anzi secondo me auspicabile, di risparmio anche privato, deve accompagnarsi però a meccanismi di garanzia, a soluzioni che evitino il far gravare questo tipo di rischi in portafogli che comunque ne risulterebbero scottati, situazione che di certo non è di buon auspicio. Questo problema dei rischi è un problema importante.

L'altro accenno, che veniva sempre dal senatore Pesco, riguarda il Codice della crisi. Anche su questo vorrei spendere due parole. Il Codice della crisi, come noto, è una revisione complessiva di tutto il nostro sistema della crisi di impresa. Al posto della legge fallimentare, nuove norme molto efficaci, anche in certa parte molto incisive, proprio per la parte che riguarda i sistemi di allerta. Il Codice della crisi doveva entrare in vigore; non è entrato in vigore; è stato posticipato al settembre del 2021; ma non è neanche detto che entri in vigore a settembre 2021, perché nel frattempo comunque dobbiamo gestire anche il recepimento di un'altra direttiva europea impor-

tante, del 2019, che è la direttiva sui quadri di ristrutturazione preventiva delle imprese.

Questo punto, proprio in una battuta, mi sta a cuore. Perché? Il Codice della crisi, nonostante sia coevo nella sua lavorazione, non è perfettamente allineato alla direttiva, e quindi — il nostro Paese ha chiesto un anno di proroga per il recepimento della direttiva — richiede degli aggiustamenti. Ma la direttiva contiene una serie di ottimi spunti dal punto di vista del superamento della situazione di crisi in cui ci troviamo, perché, per esempio, per quanto riguarda tutto il sistema degli allerta è molto più morbida rispetto al sistema di allerta contenuto nel Codice della crisi, e va verso una direzione fondamentale che è quella di accompagnamento, di consulenza, di assistenza ai debitori, alle imprese — perché la direttiva riguarda fondamentalmente le imprese, ma il discorso è più generale — alle prime avvisaglie di difficoltà. Questo è fondamentale, perché è davvero importante poter accompagnare i debitori a compiere le scelte più adeguate alla loro situazione in vista di una possibile uscita dalla situazione di crisi.

Io credo che sia molto importante mettere la testa su quella direttiva, sul Codice della crisi di impresa, ed eventualmente intervenire per apportare le modifiche che sono necessarie; in fondo siamo a febbraio, l'entrata in vigore prevista è a settembre 2021. Quello che mi parrebbe veramente da scongiurare è, con l'idea che bisogna rimetterci mano perché c'è la direttiva, posticipare l'entrata in vigore del Codice e anche il recepimento della direttiva di lungo periodo, perché sono norme di cui abbiamo assolutamente bisogno.

Vi dico un dato perché mi ha colpito molto: pensate che una prima stima delle norme sull'esdebitazione (esdebitazione legata semplicemente a consumatori o soggetti non fallibili, quindi le norme che sono state anticipate) ci dice che sono attese per il 2021 oltre 170 mila pratiche di esdebitazione nel nostro Paese. I giudici delle esecuzioni e i giudici fallimentari sono atterriti da questa prospettiva. Solo nella città di Roma ne sono previste 16 mila,

nella città di Milano 12 mila. Sono dati importanti; sono dati che per un verso mostrano che c'è bisogno di istituti di questo genere, per un altro verso mostrano anche quanto sia importante investire, anche col *Recovery Fund* per esempio, sulla struttura della giustizia in modo che possa tenere a un impatto di questo tipo e anzi accelerare il passo. Credo che sia veramente importante il Codice della crisi e comunque il recepimento della direttiva sui quadri di ristrutturazione delle imprese.

Per quanto riguarda le osservazioni del senatore Lannutti, l'ottimismo non è mai un buon consigliere. Io penso sempre che bisogna essere realisti, prefigurarsi i vari scenari, e ritengo che la situazione che stiamo vivendo sia una situazione caratterizzata da un'incertezza estrema. Oggettivamente nessuno sa che cosa succederà, come funzioneranno i vaccini. Abbiamo una serie di variabili che non conosciamo e non governiamo che sono davvero molto elevate, e che non possono indurre a ottimismo, devono indurre a realismo. Dobbiamo essere attrezzati per la gestione dei differenti scenari che si possono verificare.

Da questo punto di vista, concordo con lei sul fatto che il darwinismo nell'economia non è assolutamente un buon *driver* e che gli anni passati mostrano i danni che un eccesso di liberismo ha portato a livello non solo italiano ma mondiale; però non credo che le preoccupazioni, se posso dire, di stabilità finanziaria e di solidità bancaria debbano necessariamente essere antitetiche all'economia reale. Ritorno a quello che dicevo prima. Ci sono questi poli che tendiamo a contrapporre. In effetti se si perseguono delle scelte, come è stato fatto — se guardo il passato le do perfettamente ragione — se io mi preoccupo innanzitutto di mettere in protezione le banche, di renderle stabili, di alleggerire il loro patrimonio, certo, mediamente mi interessa farlo perché possono supportare l'economia reale, ma se mi fermo sul primo pezzo del ragionamento all'economia reale poi dopo non ci arrivo più; cioè trasformo quello che dovrebbe essere uno strumento in un fine o in un obiettivo ultimo, e questo è sba-

gliato. Però di per sé le cose possono stare assieme.

Chiaramente se le banche non sono solide non possono comunque supportare nemmeno l'economia reale. Il vero problema è la capacità di tenere assieme una molteplicità di interessi, di trovare delle soluzioni che siano in grado di contemperare gli uni con gli altri, banche iperpatrimonializzate con requisiti patrimoniali elevatissimi con un approccio europeo che rimane un approccio, checché se ne dica, *one size fits all*, cioè le regole devono essere uguali per tutti: piccola banca, grande gruppo eccetera. È vero che c'è il principio di proporzionalità nel diritto bancario europeo, però a dire il vero è più sulla carta che non alla prova dei fatti. Invece è qualcosa che bisogna assolutamente favorire.

Per quanto riguarda le ultime domande del senatore Laus, per quello che attiene ad AMCO, *asset management company* è una sorta di *bad bank* al di là della terminologia, nel senso che nella prospettiva europea è proprio un'entità che deve gestire la parte *bad* delle banche ordinarie, in primo luogo i *non performing loans* ma non solo. Qual è il problema della trasformazione in banca? È che allo stato attuale, per la forma giuridica che ha AMCO, non è soggetta a tutta quella regolamentazione prudenziale (tutto quello che abbiamo detto prima: la nozione di *default*, l'appesantimento eccetera) che gli tireremmo immediatamente addosso nel momento in cui l'andassimo a qualificare come banca.

Da questo angolo visuale io ho qualche perplessità sul fatto che gli acquirenti di *bad loans* sul mercato secondario debbano in effetti essere trasformati in banche. Ci sono già banche private, superspecializzate in questo campo, che lamentano proprio il fatto che devono gestire e in qualche modo supportare requisiti patrimoniali e regole che sono dettate per la banca universale, cioè per la banca che opera a 360 gradi. Quindi è forse meglio avere operatori più specializzati che però devono essere regolati anche più di quanto lo siano adesso, con un'attenzione agli obiettivi, alle finalità di questi operatori, alle regole di condotta nella gestione delle posizioni debitorie che

gli sono state cedute, in termini di requisiti patrimoniali eccetera, ma non propriamente e semplicemente una traslitterazione della banca, perché non credo che alla fine realizzeremmo un buon risultato.

Per quanto riguarda i *Recovery Funds*, in parte lo dicevo prima, già un bell'investimento in riforma della giustizia e in adozione di strutture procedurali che consentano di supportare e reggere in tempi adeguati e con professionalità adeguate tutte le nuove normative che hanno a che fare con la gestione della crisi sarebbe una buona cosa. L'altro importante elemento, a mio modo di vedere, come dicevo prima, è l'utilizzo delle risorse proprio in funzione di finanziamenti ponte che servano nella fase di transizione ai debitori che si trovano nella situazione di difficoltà per poter essere rimessi *in bonis* o comunque poter rifinanziarsi nella prospettiva di un'uscita dalla situazione di crisi.

PRESIDENTE. Bene. Io ringrazio la professoressa. È stata un'audizione molto interessante, di cui sicuramente terremo conto per il lavoro che dovremo affrontare. Mi dispiace ascoltare la conferma che il lavoro che era partito da questa Commissione di approfondimento è rimasto sulla carta per il momento, però andiamo avanti e speriamo che venga apprezzato nei prossimi mesi. Dichiaro conclusa l'audizione, autorizzando la pubblicazione in allegato al resoconto della seduta della documentazione consegnata dalla Professoressa Antonella Sciarrone Alibrandi.

Audizione dell'Amministratore Delegato di Hoist Finance Spa, Clemente Reale, in merito ai modelli di *business* degli operatori attivi nel mercato degli NPL e degli UTP.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione dell'Amministratore delegato di Hoist Finance Spa, Clemente Reale, in merito ai modelli di *business* degli operatori attivi nel mercato degli NPL e degli UTP. Non leggo la premessa perché il livello di approfondimento richiesto per avere una panoramica del mercato degli NPL e degli

UTP è già stato spiegato precedentemente nel corso del nostro ciclo di audizioni.

Ricordo che la Commissione può deliberare che l'audizione prosegua in seduta segreta su eventuale richiesta degli auditi. Questa facoltà deve essere conciliata con l'esigenza di svolgere il dibattito quanto più possibile in seduta pubblica. Pertanto, le eventuali richieste di segretazione dovranno limitarsi allo stretto necessario ed essere possibilmente formulate nella parte finale della seduta.

Invito quindi il dottor Reale a svolgere la relazione in un tempo massimo di venti minuti, a cui seguirà il dibattito in Commissione. Prego.

CLEMENTE REALE, *Amministratore Delegato*. Buongiorno a tutti. Innanzitutto vi ringrazio di averci invitato. Io rappresento Hoist Finance Spa, che è una banca quotata alla borsa di Stoccolma, presente in 12 paesi con oltre 1700 dipendenti. Tanto per darvi un altro numero, le aspettative di recupero di Hoist sul portafoglio acquistato sono di oltre 3 miliardi nei prossimi dieci anni. Questi 1700 dipendenti sono divisi nei vari Paesi ma, concentrandoci sull'Italia, la struttura italiana ha oltre 400 dipendenti divisi in tre sedi: Roma, Lecce e Spoleto. Dividendo i dipendenti per le differenti sottosegmentazioni di lavorazione, possiamo dire che abbiamo 70 dipendenti che svolgono attività di crediti garantiti, 250 dipendenti che svolgono attività di crediti non garantiti e poi abbiamo circa 50 o 60 dipendenti che fanno attività di supporto.

Per quanto riguarda il modello di *business*, Hoist Finance Spa è una banca svedese quotata, come dicevo prima, e quindi siamo molto sensibili all'attività che loro chiamano di « sostenibilità del recupero » e la ricerca dell'inclusione finanziaria del cliente. Non li chiamiamo « debitori », bensì « clienti ». Abbiamo quindi sostanzialmente due punti cardine di questo modo di operare: da una parte favoriamo e cerchiamo di favorire quasi sempre l'approccio amichevole della transazione, quindi il contatto con il debitore e cerchiamo di trovare una soluzione che possa rispettare le esigenze del debitore e le nostre esigenze finanziarie; dall'altra parte quello che stiamo

cercando di fare è passare alla gestione digitale dei rapporti con i clienti con il grande vantaggio della standardizzazione degli approcci.

La struttura operativa è divisa in due grandi sottostrutture: una struttura che fa crediti garantiti e una struttura che fa crediti non garantiti e tutti i crediti *corporate* di grande importo.

Salto la pagina relativa ai processi di recupero, perché penso che sia un po' troppo articolata, ma chi la vuole vedere, la trova nella documentazione che abbiamo trasmesso.

Passo alle due domande che credo siano le più interessanti, ovvero quelle riguardanti il prezzo di acquisto e di vendita dei prodotti, dei crediti. Penso che il prezzo negli UTP dipenda molto « dall'anzianità » degli UTP stessi. Cosa intendo dire? Intendo dire che negli UTP ci sono alcuni crediti che sono molto più vicini alle sofferenze e altri, invece, che sono dei veri crediti vivi. I prezzi di cessione di questi portafogli escono fuori da due sottosegmenti: un segmento più avvicinabile alle sofferenze e un segmento, invece, di crediti freschi. Nella relazione ho scritto che variano dal 30 al 60 per cento ma dipende molto dalla tipologia di UTP.

Invece, nei *non performing loans* o nei crediti dopo il passaggio a sofferenza, nel *secured* la forchetta che ho scritto è tra il 15 e il 50 per cento, perché anche qui dipende molto se si tratta di crediti residenziali o molto granulari con attività sottostanti molto liquide o di crediti di ipoteche su degli immobili industriali che attualmente hanno uno scarsissimo valore e recuperabilità e, come tali, il prezzo di acquisto diminuisce. Nei crediti non garantiti o *unsecured* il prezzo di vendita dei portafogli può variare dal 3 al 15 per cento. Anche qui le due componenti principali sono la tipologia di controparte e l'anzianità del credito.

In Italia esiste un mercato molto particolare che è il mercato delle cambiali. Oggi la gran parte delle società di credito al consumo recupera durante la fase della loro attività diretta tramite dei piani di rientro garantiti da cambiali ed esiste un

fiorenti mercato di vendita dei piani di rientri garantiti da cambiali. Noi compriamo quello che in gergo inglese si chiama « *peers* » dei clienti paganti che, come tali, hanno un prezzo di cessione molto più elevato. Noi subentriamo in tutto e per tutto al rapporto e alla relazione che aveva il cliente verso l'*originator* del credito e, quindi, continuiamo la gestione del piano di rientro così come è stato preso.

Per quel che concerne le fonti di finanziamento, Hoist, come dicevo prima, è una banca che sostanzialmente si finanzia in gran parte con dei depositi da parte di clienti che sono principalmente in Svezia — abbiamo una seconda unità in Germania — e/o con emissioni di prestiti obbligazionari.

Per quanto riguarda l'*asset under management*, la struttura italiana ha in sottogestione 10 miliardi di crediti in quello che chiamiamo « contratti di gestione a lungo termine ». Il gruppo nel suo insieme ha oltre 50 miliardi negli altri Paesi. Inoltre, in Italia gestiamo altri 5 miliardi di crediti in quelli che chiamiamo « attività di *servicing* di corto periodo », ovvero facciamo la cosiddetta « attività di tutela del credito » e « di recupero del credito » con mandati che vanno da un mese a sei mesi. In questi mandati gestiamo più o meno un milione di clienti l'anno per 5 miliardi di crediti in gestione come somma durante l'anno.

Nella relazione ho fatto quattro esempi di curve di recupero, forse con troppa dovizia di particolari. Non entrerei nei vari dettagli ma la cosa più importante che volevo farvi vedere è che la curva di recupero è sempre una curva « gaussiana » che ha una distribuzione normale, dove all'inizio dell'attività si parte quasi da zero, lentamente si sale e poi si scende e, a seconda della tipologia di *asset*, questa curva ha delle spalle più o meno ampie. Vi sono tre o quattro esempi. Se volete poi mi potete fare delle domande ma non entrerei nei particolari delle quattro curve, che naturalmente dipendono dalla tipologia di *asset class*, dall'anzianità, dall'importo medio. È logico che un portafoglio con un importo medio molto piccolo ha una distribuzione molto più veloce e immediata rispetto a un portafoglio più elevato e via dicendo.

In Italia, Hoist, come vi dicevo prima, fa due attività: da una parte compra crediti e dall'altra gestisce crediti per conto di terzi. Nelle due attività, che lavorano in maniera sinergica, utilizziamo oltre 90 società di recupero esattoriale sul territorio, quello che in inglese si chiama « *DCA (Debt Collection Agency)* », usiamo vari fornitori per i rinforzi commerciali e poi, come un po' tutti, abbiamo circa 50 studi legali, con cui abbiamo dei rapporti continuati e continuativi di attività legale e, dopo che l'attività stragiudiziale non è andata a buon fine, se c'è uno stipendio o se c'è un immobile, naturalmente proseguiamo con l'attività successiva.

Sulle *performance* medie, ho scritto dei dati, dove diamo delle distribuzioni di curve che ripartono molto la distribuzione Gaussiana. Sono un po' complicati da interpretare, perché ho preso il dato nudo e crudo. Questi dati naturalmente sono molto influenzati da quanti portafogli si comprano durante l'anno. Quindi, siccome è una media delle medie, in realtà il dato sembra in crescita, perché ultimamente, soprattutto nel 2020, l'attività di acquisto si è ridotta, le banche hanno venduto meno e abbiamo continuato il recupero su meno crediti comprati e, quindi, sembrerebbe che l'attività di recupero cresca ma in realtà non è così perché è sempre influenzata dalla tipologia dei crediti che si comprano.

L'ultimo dato importante riguarda sicuramente i costi. Noi abbiamo una visione dei costi che è leggermente differente da quelle che sono state le presentazioni precedenti. Noi agiamo da proprietari dei crediti e possiamo dire che fatto cento di quello che recuperiamo, circa il 50 per cento viene speso in costi diretti, un 20 per cento viene speso da altri costi e rimane un margine che varia tra il 20 e il 30 per cento. La gran parte di quel 50 per cento dei costi diretti riguarda le spese legali, le spese del personale e ulteriori costi.

Per quel che riguarda l'ultima *slide*, noi pubblichiamo sul nostro bilancio quelli che si chiamano i « rendimenti lordi degli investimenti », non il rendimento netto. In realtà questo è il modo in cui gli investitori investono: l'investitore investe prima sulla

curva lorda di recupero e poi, a seconda dei costi e del tempo, porta la curva netta. Qui abbiamo rappresentato la differenza tra *secured* e *unsecured*. Nel tempo i rendimenti sui portafogli *secured* sono più bassi dei rendimenti sui portafogli *unsecured*. Anche su questo sono a disposizione, se qualcuno poi volesse fare delle domande.

Sulle proposte di interesse, in realtà ho continuato a pensare che, oltre questi piccoli punti, il primo punto più importante per gli investitori istituzionali sono sicuramente i tempi della giustizia. I tempi della giustizia in Italia hanno due problemi: sono lunghi e vi è anche un'alea. Quando vi è l'alea, naturalmente il rischio è sempre maggiore ma i rendimenti sono più ricchi, più elevati che in altri Paesi.

Il secondo punto che ci preoccupa e su cui focalizzerei l'attenzione è quello delle GACS, che è stata una cosa sicuramente bellissima ma ci sembra che ultimamente sia un po' abusata, nel senso che le curve di recupero sulle GACS sono molto spesso performanti ed è possibile che nel tempo ci possa essere un rischio per lo Stato. Si parla di Covid-19 ma non c'è solo il Covid-19 bensì vi è un'aggressività della curva fatta nel tempo. Scusate la franchezza.

Per quanto riguarda il terzo punto, ho scritto «*marketplace* per il *trading* degli NPL». Sono delle belle iniziative che sono partite ultimamente sia a livello europeo che a livello locale. Creare dei *marketplace* elettronici e informatizzati sulla cessione dei crediti aumenterà moltissimo nel prossimo futuro la trasparenza di questi crediti e quindi ci sarà molta meno differenza tra la domanda e l'offerta, vista la trasparenza.

Un altro mercato che si sta aprendo in Italia e che è un punto di attenzione sono le operazioni di *performing loans*, cioè di crediti performanti, la cessione dei crediti che stanno ancora pagando. È un mercato che in Italia non è mai esistito, perché non ci sono state occasioni nei miei venti anni di attività di questo mestiere. In altri Paesi è un'altra tipologia di *asset allocation*: le banche erogano e alcune volte non solo cartolarizzano ma vendono anche dei crediti a degli operatori più specializzati in

alcuni momenti specifici della vita del portafoglio.

Ho altri due punti. Ho scritto «Covid-19», perché naturalmente ci ha fatto cambiare il modo di operare. Siamo diventati improvvisamente digitali al cento per cento e lavoriamo da casa, però sicuramente sta influenzando molto le nostre curve di recupero. Il Covid-19 sarà un altro elemento che complicherà e ci complicherà la vita nel prossimo futuro.

Il penultimo punto – ne ho aggiunto dopo un altro a penna – è il *calendar provisioning*, che è quello che succede a Bruxelles. Questo mercato è sempre più soggetto alle direttive che arrivano da Bruxelles. In questo momento si stanno discutendo sia la possibilità di avere dei *servicer* con licenza paneuropea sia la necessità di avere la formazione di quello che si chiama «*data tape*», cioè i dati, la quantità e la qualità dei dati che vengono forniti durante l'attività di *due diligence* e di cessione. Vi è una grande attenzione anche a livello dell'EBA su come standardizzare questi elementi, anche per favorire la trasparenza e paragonare più facilmente i vari portafogli. Bruxelles è e diventerà sempre più importante in questo settore. Il *calendar provisioning*, il *backstop* – non vorrei entrare troppo nei particolari – sono dei punti di attenzione che influenzeranno moltissimo il mercato italiano.

Ho aggiunto un ultimo punto che ho già trattato in precedenza. Credo che sia importante anche in Italia fare una nuova legge sul sovraindebitamento, perché la legge attuale è troppo complicata e troppo lenta. La legge del sovraindebitamento deve essere molto snella, veloce e rapida da applicare. Vi consiglierei di vedere l'esempio francese. In Francia esiste un'ottima legge sul sovraindebitamento, che è molto trasparente, dove tutti i dati sono analizzati e sono in un portale gestito dalla Banca di Francia con una serie di attività seguite da uffici provinciali. Quando ci sono dei problemi, si dichiara il problema, che viene gestito, analizzato e la decisione si prende nel giro di due o tre mesi. Quello che è stato deciso e legiferato non è più discutibile. Invece, in Italia la legge è ancora

troppo lenta. Il numero delle posizioni che riceviamo da lavorare con il sovraindebitamento è in aumento però è sempre troppo poco in confronto agli altri mercati. Grazie mille.

PRESIDENTE. Hanno chiesto di intervenire il senatore Lannutti e poi il senatore Pesco.

ELIO LANNUTTI. Grazie, presidente. Ringrazio per la relazione, per le cifre e i dati e, se mi permette, anche per una visione paneuropea delle questioni. Quello che mi ha colpito in maniera favorevole è ciò che ho sempre pensato e ho anche combattuto nella mia precedente professione da fondatore dell'Adusbef.

Ricordo che il 26 gennaio 2016 l'ex Ministro dell'economia Padoan, che sarà Presidente di UniCredit, una volta trovato l'accordo al termine dell'incontro con la Vestager, ha affermato, che le GACS – che lei ha detto essere un rischio per lo Stato – sarebbero state la soluzione ai problemi e che non sarebbero gravate sullo Stato, che avrebbero avuto un prezzo di mercato ma che non sarebbero gravate sullo Stato. La storia – di cui Gramsci diceva: «Maestra di vita che non ha mai scolari» – ha dimostrato il contrario, perché le GACS e gli NPL si sono rivelati come un grande affare per alcuni fondi e non solo per le società serie che fanno recupero – come credo che siate voi, che avete anche una buona parte di questa gestione di proprietà – ma soprattutto per quei fondi avvoltoio che speculano sulle disgrazie umane. La ringrazio molto per la sua relazione e per quanto ha affermato.

PRESIDENTE. Collega Pesco.

DANIELE PESCO. Grazie, presidente. Ringrazio per questa relazione esaustiva sull'approccio che l'azienda Hoist Finance ha sugli NPL. Volevo fare una domanda riguardo al fermo macchine che c'è stato sulle aste. È quasi un anno che sono rimaste ferme le aste, tranne una piccola pausa. Su questo, con il senno di poi e prevedendo che le aste verranno ancora sospese, non

sarebbe opportuno pensare a degli strumenti alternativi all'escussione? Magari lo state già facendo. Volevo chiederle questo: state applicando gli strumenti alternativi all'escussione dell'immobile per permettere alle persone di rimanere nelle proprie case o nelle proprie aziende? Volevo sapere come vede l'idea di una GACS non più finalizzata a escutere ma che garantisca degli investimenti finalizzati alla continuità aziendale oppure alla permanenza nell'immobile da parte di proprietari di unità abitative. Grazie.

PRESIDENTE. Collega Laus, prego.

MAURO ANTONIO DONATO LAUS. Grazie per la relazione. Avendo la vostra banca una presenza in 12 Stati ed essendo un osservatorio sicuramente più privilegiato rispetto a chi opera in meno Stati, qual è la vostra percezione per il futuro del nostro Paese in termini di nuove sofferenze? È migliore, uguale o peggiore nella comparazione con gli altri Stati? Chiaramente non ha la palla di vetro ma magari può darci qualche indicazione a livello percettivo.

Inoltre, essendo voi una banca, fatto cento il totale delle sofferenze in gestione, qual è la percentuale delle posizioni che viene gestita con nuova liquidità per il ritorno *in bonis* del debitore? Qual è, invece, la restante parte percentuale che vede nelle mere escussioni del patrimonio del debitore il recupero degli investimenti fatti?

PRESIDENTE. Prego, può rispondere.

CLEMENTE REALE, *Amministratore Delegato*. Senatore Lannutti, non vorrei contraddirla, però in realtà nelle GACS gli investitori professionali, come lei li chiama – non vorrei chiamarli così – stanno perdendo i soldi in questo momento. Se lo Stato perde i soldi, li perdono anche loro, anzi, li perdono prima, perché hanno messo i soldi dopo lo Stato. Con le GACS, secondo me, non ci sarà molta gente che farà tanti soldi, perché i prezzi sono stati troppo elevati, come dicevo prima. Inoltre, il Covid-19 ha influenzato l'allungamento dei

tempi, quindi magari nel tempo quello che ho detto sarà contraddetto.

Credo che l'elemento più importante da tenere in considerazione quando si parla di NPL sia sempre il momento in cui si fanno gli investimenti. Le posso raccontare che cosa è successo alla fine degli anni Novanta. Chi è entrato in Italia alla fine degli anni Novanta ha guadagnato tanti soldi. Chi ha investito tra il 2002 e il 2004 ha perso un sacco di soldi ma non li ha persi perché uno era più bravo e l'altro era meno bravo o perché uno ha comprato bene e l'altro ha comprato male bensì perché nel 1999 il mercato immobiliare era in salita e dal 2003 al 2004 il mercato immobiliare era in discesa. Per chi compra quei crediti e quando si fanno queste grandissime operazioni, il momento di ingresso e il momento di uscita dai mercati è ciò che fa la differenza in questi grandissimi investitori. Per questo alcune volte li vediamo molto attivi in Italia e poi escono. La componente recupero, la componente *servicer* o la componente industriale non creano molta differenza. La differenza, la creano i tempi di ingresso nei mercati e i tempi di uscita.

Salto da una risposta a un'altra. Quando siamo nel mercato europeo, il vantaggio di Hoist è che, investendo in tanti mercati, in realtà cerca di bilanciare i momenti più favorevoli per comprare in alcuni mercati con altri, anche se nel momento Covid-19, negli ultimi 12 mesi, tutti i mercati a grandi linee si sono comportati nella stessa maniera. Tutti abbiamo avuto un grande momento tra marzo e maggio 2020 dove i flussi si sono ridotti, perché ci stavamo riorganizzando e stavamo cercando di capire. Da lì in poi, invece, tra giugno e luglio, i mercati si sono più o meno ripresi ma non siamo tornati a pieno regime. La differenza c'è stata — lo ha giustamente fatto notare — nelle differenti tipologie di credito: si è continuato a recuperare in maniera abbastanza resiliente il piccolo credito; ci siamo tutti un po' fermati sul credito delle piccole e medie imprese perché capiamo che dall'altra parte c'è un imprenditore che ha difficoltà e quindi è molto più difficile che ci possa dare dei ritorni. Quello che chiamiamo in inglese « SMEs » (*small and me-*

dium-sized enterprises) o in italiano « PMI » (piccole e medie imprese) è il mercato che ha sofferto molto di più.

Per quanto riguarda il mercato del credito garantito, abbiamo lavorato moltissimo proprio su quello che diceva lei, ovvero nel cercare da una parte di farci dare dai tribunali i soldi dalle case già vendute e avere quelli che si chiamano « i piani di riparto », dall'altra parte abbiamo cercato di avvicinare i debitori per cercare, laddove è possibile, di mettere in piedi dei piani di rientro compatibili con la loro situazione finanziaria cambiata ed è quello che cerchiamo di fare tutto il tempo.

Forse vi è un altro piccolo spunto. Prima parlavamo di tribunali ma in realtà non si tratta dei tribunali. Un'altra soluzione che sarebbe a costo zero è accelerare i piani di riparto delle amministrazioni straordinarie. Vi è una situazione che non ha nessun senso. Ci sono miliardi e miliardi bloccati nelle amministrazioni straordinarie che non vengono distribuiti e che potrebbero servire a far ripartire una parte degli ex fornitori ma, in realtà, anche delle banche e dei fondi. Questa è un'altra situazione che a marzo e ad aprile abbiamo cercato di sollecitare con le associazioni di categoria, ovvero di accelerare questi piani di riparto più che dei tribunali, proprio quelli delle amministrazioni straordinarie.

Spero di aver risposto quasi a tutti. Mi scusi, senatore, non penso di averla contraddetta, ma le ho solo dato un altro aspetto, perché è vero che ci sono delle persone che sono entrate e che hanno avuto dei grossi rendimenti, però lo fanno di norma quando sono brave a entrare nel momento giusto. Prego.

DANIELE PESCO. Sull'eventuale GACS.

CLEMENTE REALE, *Amministratore Delegato*. Allora, per quanto riguarda le GACS, ancora oggi sul mercato UTP noi non facciamo molte cose, perché non abbiamo ancora fatto il *passporting* della licenza bancaria dalla Svezia all'Italia e quindi è un po' più complicato. Abbiamo fatto le operazioni ma ci siamo appoggiati su banche italiane e anche su eventuali rifinanziamenti.

È un mercato che, come dicevo prima, si dividerà sicuramente in due parti. Faccio sempre l'esempio molto semplice che, se dovessi decidere quali delle due pizzerie finanziare o rifinanziare, andrei nelle pizzerie dove si mangia la pizza buona e gli darei nuova finanza, mentre dove si mangia la pizza cattiva, gli direi: «Caro signore, forse è meglio che lei faccia un altro mestiere».

Sicuramente ci stiamo avvicinando anche noi a questo mercato. Non lo facciamo ancora in maniera molto attiva ma uno degli obiettivi dei prossimi mesi è di entrare nel mercato degli UTP, che sino ad oggi è stato solo per i grandi crediti. Noi siamo più una società nata per gestire dei crediti piccoli, di piccolo importo e molto granulari con la grande distribuzione e abbiamo degli approcci di investimento che sono molto statistici, dove le curve vengono riprese e portate avanti. Pensiamo che vorremmo entrare nel mercato UTP di piccolo importo ma sarà da capire esattamente

come e quando dargli nuova finanza. Credo che poi la daremo al buon padre di famiglia, come dicevo prima, quello bravo e quello meno bravo.

Penso che stiamo lavorando molto anche sui dati e le macchine ci aiuteranno moltissimo in queste situazioni. Nonostante tutto è l'uomo che deciderà ma le macchine ci permetteranno di fare delle grosse segmentazioni.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Reale. Dichiaro conclusa l'audizione, autorizzando la pubblicazione in allegato al resoconto della seduta della documentazione consegnata dall'Amministratore Delegato di Hoist Finance Spa, dottor Clemente Reale.

La seduta termina alle 14.

*Licenziato per la stampa
il 25 maggio 2021*

ALLEGATO 1

Audizione della prof.ssa Antonella Sciarrone Alibrandi
16 febbraio 2021

1.- In conseguenza della pandemia e del correlato, atteso deterioramento della qualità del credito e degli attivi bancari, in questi mesi stiamo assistendo ad una ripresa di centralità del tema dei crediti deteriorati (NPL) e di discussione in ordine agli strumenti più adeguati alla loro gestione.

Nel dicembre 2020 la Commissione europea ha presentato un nuovo Action Plan, e proprio in queste settimane sono in corso una serie di indagini sugli NPL commissionate dal Parlamento europeo ad esperti del settore in vista di nuovi interventi regolatori.

È, del resto, a livello europeo che già si incardinano pressoché tutte le regole sul trattamento degli NPL che oggi, nel nostro Paese, siamo chiamati a rispettare, non senza serie preoccupazioni in ordine alle conseguenze che ne scaturiscono sull'intero sistema socio-economico.

Per affrontare in modo adeguato la materia dei crediti deteriorati al fine di provare a individuare alcune soluzioni percorribili, è perciò imprescindibile collocarsi nel contesto politico e normativo europeo, tentando di superare i numerosi stereotipi che accompagnano il dibattito corrente per comprendere le dinamiche effettivamente sottostanti al fenomeno.

Una tale indagine è funzionale a un duplice scopo.

In primo luogo, si tratta di mettere a fuoco il corretto posizionamento italiano nel dibattito presso le istituzioni europee, enucleando la posizione che meglio risponde alle specificità del nostro sistema Paese nel breve e lungo periodo: in altri termini, si tratta di definire in modo puntuale una strategia italiana in materia di NPL.

Inoltre, è pure necessario interrogarsi su cosa si può fare in Italia, nell'ambito degli spazi e dei margini di flessibilità e di autonomia che ci sono rimasti.

In effetti, la questione è di tale importanza e urgenza da richiedere lo sviluppo di una strategia globale, articolata sul versante interno e su quello esterno.

2.- Per procedere verso un simile obiettivo occorre brevemente soffermarsi sulla natura, sugli esatti termini di rilevanza e sulle determinanti del problema dei crediti deteriorati nel nostro Paese.

Provando a conciliare la sintesi con una presentazione puntuale delle circostanze di fatto rilevanti, può dirsi che il problema affonda le sue radici nella crisi finanziaria globale del 2007 e nel suo propagarsi all'economia c.d. reale, anche se, dal punto di vista dell'epifenomeno, l'esplosione degli NPL si colloca pochi anni dopo la crisi del debito sovrano italiano del 2011 e si accompagna alla nascita dell'Unione Bancaria (i cui due atti normativi fondativi risalgono al 2013) e, più precisamente, alla istituzione del c.d. Meccanismo di Vigilanza Unico.

Va peraltro subito precisato, a scanso di equivoci, che tale meccanismo centralizzato di vigilanza sulle banche, e il diverso approccio di metodo (rispetto alle prassi di vigilanza italiane) con cui esso viene condotto, non possono essere accusati di essere la fonte del problema. Piuttosto, essi vanno concepiti come un tentativo di risposta (non propriamente riuscito) a una serie di problematiche che, se non gestite, avrebbero condotto alla dissoluzione della moneta unica e probabilmente anche dell'Unione europea. Mi riferisco, da un lato, ai fondamentali economici degli Stati Membri, e cioè alla divergenza che continua a distinguerli; dall'altro, ai differenti livelli di professionalità delle banche rispetto all'esercizio dell'attività creditizia in sede di erogazione, monitoraggio e gestione dei rischi; e ancora, agli approcci molto eterogenei che hanno tradizionalmente connotato i vari Stati Membri e le relative Autorità Nazionali di Controllo.

Rispetto a quest'ultimo profilo, è proprio l'accentramento delle funzioni di Vigilanza in sede europea che ha portato a galla, in alcuni Paesi tra i quali spicca il nostro (anche in ragione della dimensione assoluta del sistema bancario), l'esistenza di una generale tendenza delle banche a limitare l'emersione in bilancio del deterioramento del credito e della relativa riduzione del suo valore attuale.

Fissato il nuovo assetto istituzionale mediante l'Unione Bancaria, i meccanismi di "governo" degli NPL sono venuti via via a precisarsi e, in realtà, anche a irrigidirsi scivolando da misure adottate dalle Autorità di vigilanza a misure di carattere normativo. L'irrigidimento ha riguardato, in parallelo, due distinti aspetti. Innanzitutto, i criteri che le banche devono utilizzare per identificare le esposizioni in stato di *default* (disciplinati dal Regolamento europeo sui requisiti di capitale delle banche – CRR, entrato in vigore il 1° gennaio 2014 e in seguito specificati, per assicurarne un'applicazione uniforme in tutta Europa, da un Regolamento della Commissione europea del 2018 e dalle Linee guida dell'EBA del 2017). La nuova nozione – applicabile dal 1° gennaio 2021 – prevede un meccanismo automatizzato per la definizione del *default* e ricomprende nell'esposizione deteriorata anche i meri *past due*. Inoltre, un ulteriore fattore di irrigidimento consiste nel c.d. approccio di calendario (*calendar provisioning*), ovvero un

meccanismo di regole automatiche relative alla misura di «assorbimento» del capitale primario che consegue alla presenza in bilancio di un credito deteriorato, adottato a livello normativo dal Regolamento UE n. 630/2019 ma, nei fatti, introdotto qualche anno prima da un *addendum* della BCE come misura di vigilanza.

Dichiaratamente, l'obiettivo sotteso a tale strategia di azione è quello di assicurare l'emersione tempestiva del deterioramento del credito, al contempo incentivando le banche a gestire in modo proattivo questi attivi.

Tornerò appena in seguito (n. 3) sui metodi di gestione degli attivi deteriorati che vengono suggeriti in ambito europeo, e su quelli praticati e praticabili nel nostro paese. Ora mi preme invece sottolineare che l'intera *policy* di gestione degli NPL concepita a livello europeo nasce e si sviluppa tutta all'interno di una prospettiva di sistema bancario e finanziario. Gli obiettivi professati sono, infatti, aumentare la redditività delle banche, favorire il c.d. *deleveraging*, accrescere la stabilità.

Tutto ciò, è, in linea teorica, pensato come strumentale a mettere le banche nelle condizioni più adeguate all'erogazione di nuovo credito e cioè perché le banche possano svolgere la loro funzione di supporto all'economia reale. E però – anticipo qualcosa su cui tornerò innanzi – nell'enucleazione di tutte le *policy* europee in materia (fatta salva la direttiva 1023/2019 sui quadri di ristrutturazione preventiva delle imprese), l'economia reale e i cittadini sono considerati solo mediamente rispetto alla messa in sicurezza del sistema bancario, che viene in sé reputata non solo necessaria, ma anche sufficiente allo scopo.

Nel contesto pandemico attuale, dove ci si attende una nuova ondata di NPL e ci si interroga sulla via da prendere per approntarne un'adeguata gestione, occorre tuttavia domandarsi se la strategia sin qui adottata sia stata o meno di effettivo successo, in tutto ovvero in parte. E se meriti dunque reitarla o piuttosto variarla alla luce di quanto l'esperienza passata ha evidenziato.

Per rispondere a questa non semplice domanda, bisogna anzitutto avere chiaro il punto di partenza del discorso. Come è già implicito da quanto ho già osservato con riferimento alla genesi del problema, i crediti deteriorati non sono altro che il sintomo (l'epifenomeno) di un altro male: era così nel 2013, ed è così oggi.

Quale sia il male è facile a dirsi: la circostanza per cui a seguito della crisi del 2007 la convergenza economica tra i paesi dell'UE ha lasciato posto a una nuova fase di divergenza, con lo svilupparsi di un meccanismo che vede alcuni paesi strutturalmente debitori e altri strutturalmente creditori.

Se tale osservazione è corretta, è allora evidente che anche le migliori soluzioni normative e istituzionali che auspicabilmente si riusciranno a mettere in piedi per tenere in adeguata considerazione i numerosi interessi coinvolti dal tema dei crediti deteriorati non potranno per definizione costituire una risposta definitiva ai problemi che sulla materia convergono, se non si porranno le condizioni per realizzare una sostenuta convergenza economica tra gli Stati Membri. Come italiani, la speranza che tutti nutriamo è che l'utilizzo dei fondi messi a disposizione nell'ambito della ripresa post-pandemica ci consentano di agganciare questo cruciale obiettivo.

3.- Sulla base di questa considerazione di partenza e tornando alla valutazione della strategia di gestione degli NPL che emerge dalle trame della regolamentazione europea, può dirsi che la logica che sta alla base dell'azione regolatoria è intesa a spezzare un circolo vizioso che, se non arrestato, può impattare sul settore bancario europea in termini assai gravi.

Precisamente, il circolo vizioso da spezzare è il seguente: *i)* la presenza di crediti di dubbio realizzo comporta sia la riduzione della redditività della banca, sia la necessità di adeguati accantonamenti, che limitano la possibilità di erogare credito; *ii)* per compensare le risorse assorbite da tali accantonamenti senza ridurre l'erogazione di credito occorre procedere ad aumenti di capitale; *iii)* tuttavia, la banca che presenta indici di NPLs anomali è una banca la cui qualità di azione imprenditoriale è quanto meno discutibile; *iv)* tale circostanza genera sfiducia nel mercato e alza il costo della raccolta del capitale, il quale a propria volta limita la capacità di erogare nuovo credito; *v)* la limitata capacità di erogare deprime ulteriormente la redditività, e alza ulteriormente il costo del capitale; *vi)* l'aumentato costo del capitale limita la raccolta e, quindi, sia la capacità di procedere agli accantonamenti necessari, sia la capacità di generare utili mediante l'erogazione di nuovo credito; *vii)* e così via. Il problema è reale.

Fatta la diagnosi, segue la terapia: che è stata – lo si è già anticipato – di «premere» sulle banche al fine di una riduzione in tempi rapidi del tasso degli NPL (cioè: del rapporto tra il totale degli impieghi e i crediti deteriorati).

Senonché, per raggiungere questo obiettivo ci sono essenzialmente tre strade da percorrere: *i)* ristrutturare la posizione del debitore per riportarlo *in bonis* o, almeno, garantire l'integrità e la continuità dei complessi produttivi; *ii)* aggredire i beni del creditore mediante il processo esecutivo; *iii)* cedere gli attivi sul secondario.

Nei fatti, nel contesto del sistema italiano ci si è trovati costretti a percorrere quasi esclusivamente la strategia *sub iii)* perché: la *ii)* è limitata dalla lentezza

del processo esecutivo e comunque dal contesto generale dell'economia (che rallenta il processo di riallocazione degli immobili); la *i*) è difficoltosa perché (troppo) penalizzante su piano prudenziale e anche perché molte banche non hanno sviluppato in modo sufficiente competenze interne adeguate.

Ad ogni modo, grazie ad alcune operazioni di sistema realizzate da AMCO (in alcuni casi nell'ambito di cornici legislative emergenziali e discutibili sotto più aspetti: il riferimento è, ovviamente, al caso delle Banche Venete), all'adozione e al successivo rinnovo del meccanismo delle GACS, a ripetute micro-modifiche alla legge sulla cartolarizzazione e alla disciplina sulla gestione collettiva del risparmio, i volumi degli NPL sono molto diminuiti. I dati storici aggregati parlano da soli: nel 2015 l'Italia presentava uno stock di NPL, al valore di libro, di 341 miliardi di euro; a seguito di cessioni sul secondario per 230 miliardi di euro a valori di libro, nel 2019 lo stock ha raggiunto 135 miliardi di euro.

Ma questo è accaduto non senza costi economici e, come vengo a chiarire meglio fra poco (n. 4), sociali; né i problemi di cui gli NPL costituiscono il sintomo sono stati definitivamente superati.

Solo per mettere in fila i fenomeni disfunzionali più plateali: a) le banche italiane sono comunque poco profittevoli anche perché hanno ceduto i crediti a prezzi vili e si sono impoverite per effetto delle minusvalenze realizzate; b) il mercato è dominato da fondi speculativi, spesso più interessati all'esecuzione sul *collateral* che non a condividere con i debitori un progetto per rimetterli *in bonis*, o quanto meno a mantenere integri i complessi produttivi; c) sul versante del mercato immobiliare, i bassi valori di recupero in asta (derivanti dalla debolezza della crescita italiana, dall'eccesso di offerta di talune categorie di immobili e dalle lunghezze dei processi esecutivi) hanno avuto l'effetto circolare di ridurre ulteriormente il valore degli attivi garantiti da immobili presenti nei bilanci delle banche.

Nel complesso, si possono quindi nutrire seri dubbi sulla efficacia della strategia regolamentare e di vigilanza sin qui seguita per la gestione dei crediti deteriorati e sulla sua attitudine a fronteggiare in modo adeguato l'attesa emersione di crescenti volumi di tali crediti in conseguenza della pandemia.

4.- Come si è detto sopra, in questi mesi in Europa si è nuovamente acceso il dibattito su tale problematica e di recente la Commissione ha emanato un Action Plan.

Quantomeno sulla carta, tale Action Plan mostra di avere consapevolezza della necessità di individuare strumenti in grado di tutelare tutti gli interessi in gioco (e non solo quello della stabilità patrimoniale delle banche che, come

si è detto, è stato invece il principale *driver* delle azioni europee perseguite sin ora).

Se questo è positivo, è anche vero, però, che l'impressione complessiva che si trae da tale Piano è quella di una sorta di *legacy* rispetto a un decennio in cui la strada maestra per risolvere il problema degli NPL è stata la cessione degli attivi. Grande enfasi viene data, infatti, allo sviluppo di un mercato secondario efficiente, che consenta di correggere – grazie a una maggiore trasparenza e standardizzazione delle informazioni a disposizione – alcune distorsioni delle dinamiche oggi presenti, *in primis* quella relativa al prezzo di cessione (a vantaggio, in ultima analisi, delle banche e della loro redditività). Più in ombra rimane, invece, il profilo della tutela dei debitori *non performing* – imprese, consumatori, famiglie –, ai quali viene assicurata una protezione piuttosto formalistica (in termini di eccezioni opponibili al cessionario) senza una vera preoccupazione della loro “sorte economica” né conseguenti previsioni di strumenti rivolti a tale fine.

Da quest'angolo visuale, è, quindi, assolutamente necessario e urgente riuscire a intervenire nel dibattito europeo evidenziando i limiti della prospettiva regolatoria sin qui adottata, non in grado di cogliere la molteplicità di profili di rilevanza di un tema molto ampio e che impinge nel profondo del tessuto socio-economico. Sarebbe deleterio, a mio avviso, reiterare un approccio secondo cui, nella sostanza, dopo avere oltremodo anticipato il momento in cui un credito viene qualificato come “deteriorato” ed avere irrigidito il cosiddetto “approccio di calendario” (*calendar provisioning*), si continua a spingere le banche a liberarsi in tempi rapidi di tali esposizioni debitorie senza tenere in adeguata considerazione che il credito deteriorato, una volta uscito dal bilancio della banca, non cessa affatto di essere un problema per la così detta economia reale.

In particolare, si suggerisce di:

- a) insistere su due istanze di correzione della normativa europea, che appaiono di particolare importanza: 1) il superamento della nozione di *default* (esposizione deteriorata) oggi vigente, che comporta un eccessivo arretramento del momento in cui il cliente cessa di essere un *asset* e diventa un problema per la banca. Una nozione così indistinta e anticipata è particolarmente pericolosa nell'attuale congiuntura, ove diviene fondamentale poter distinguere la semplice illiquidità dalla crisi irreversibile e dunque dalla insolvenza. È essenziale che le banche effettuino in modo tempestivo efficaci attività di monitoraggio del loro portafoglio di crediti (così come correttamente richiesto dalla ECB: v. lettera alle banche di Enria di dicembre, che invita a distinguere fra diversi livelli di rischio), ma da

tale monitoraggio non devono conseguire troppo presto richieste pesanti in termini di accantonamenti; 2) il superamento dell'approccio oggi vigente per quanto concerne le cosiddette "misure di concessione" (*forborne*), che risulta penalizzare in modo eccessivo, in termini di requisiti patrimoniali, ogni tentativo ad opera della banca di ristrutturazione della posizione deteriorata. L'adozione di tempestive "misure di concessione" è, del resto, una delle ragioni per cui è fondamentale una tempestiva attività di monitoraggio;

- b) richiedere, con riguardo alla realizzazione dell'Action Plan, che venga tenuta in adeguata considerazione la posizione dei debitori, alla luce delle rilevanti conseguenze sistemiche ad essa correlate. Si tratta, infatti, di conseguenze che possono incidere in modo significativo sulla tenuta economica e sulla coesione sociale del nostro paese (ma il problema non è certo solo italiano), qualora, specie in caso di cessione dei crediti deteriorati, non si riuscisse a evitare, lato debitore, la dispersione di risorse e di investimenti di lungo periodo (competenze, avviamenti, rapporti di produzione). Qui si apre un tema delicatissimo, forse il più delicato che chiamano in causa gli NPL.

L'Action Plan – lo si è già accennato – parla di protezione dei debitori ma in modo insoddisfacente: si tratta, invece, di un aspetto che deve entrare con prepotenza nell'agenda, non tanto in una prospettiva di «mitigazione» (caritatevole, per così dire) degli effetti negativi di una *policy* che mira a «scaricare» gli NPL fuori dal sistema, quanto piuttosto – con un rovesciamento di paradigma – andando a identificare nell'obiettivo della coesione sociale uno dei vettori principali del *derisking* del sistema bancario, innestando così in parallelo un processo di ristrutturazione del tessuto economico.

- c) Funzionale a questo obiettivo risulta, pertanto, sviluppare un mercato secondario più efficiente non solo in termini di maggiore trasparenza ma anche quanto a presenza di acquirenti "pazienti", ovvero interessati ad acquistare i crediti *non performing* con l'obiettivo di favorire, ove possibile, le ristrutturazioni aziendali, le composizioni concorsuali delle crisi, etc. In altri termini, si tratta di assicurare una sorta di "biodiversità" degli operatori presenti sul mercato (AMC anche consorziate a livello europeo, fondi di credito, etc.), che si rifletterà in modo positivo sul prezzo di cessione che la banca negozia con i veicoli che acquistano gli attivi; sui corsi degli immobili, che non subiranno una depressione del prezzo conseguente all'eccesso di offerta; e anche sul sistema giustizia.

Da quest'angolo visuale, si potrebbe suggerire di orientare sul mercato degli NPL anche i Social Impact Investment (SII), strumenti di investimento, rivolti a privati ma anche a investitori istituzionali, i cui

proventi vengono utilizzati per raccogliere fondi destinati a finanziare progetti che hanno risultati positivi nel sociale. Il ricorso a strumenti alternativi di questo genere è cresciuto rapidamente in Europa grazie anche al coinvolgimento della BEI (Banca europea per gli investimenti), ma non è ancora stato mai utilizzato nel contesto dei crediti deteriorati. Più in generale, il mercato degli NPL potrebbe giovare di investimenti targati ESG, anche grazie a operazioni di mercato ma comunque connotate da valenza sociale (del genere delle cartolarizzazioni sociali introdotte di recente in modo innovativo nel nostro ordinamento e purtroppo ancora mai realizzate);

- d) Progettare un impiego degli aiuti pubblici (*i*) che aspiri a essere efficiente *nel lungo periodo* e che (*ii*) non si limiti a guardare il tema della stabilità del settore finanziario ma si rivolga all'intera società: questo avrà in ogni caso effetti positivi anche per le banche (cfr. sopra il tema della convergenza).

5.- Passo ora a qualche considerazione su cosa si può fare in Italia, nell'ambito degli spazi e di flessibilità e di autonomia che ci sono rimasti.

Come ho illustrato fin qui, i margini di modifica del *framework* europeo in tema di NPL sono pressoché inesistenti. Ciò non significa però che, a livello nazionale, non si possano mettere in atto azioni volte a contenere il fenomeno dei crediti deteriorati, intervenendo sulle dinamiche sottostanti ai medesimi e, in un certo senso, esterne rispetto al loro trattamento ai fini prudenziali.

Oltre alla questione, che è ovviamente trasversale, dell'efficienza del sistema della giustizia civile, mi sembra necessario:

- a) mettere mano, in attesa di un auspicabile intervento europeo, al quadro normativo nazionale concernente i veicoli presenti sul mercato secondario, le attività che possono esercitare, la relativa regolamentazione anche fiscale, le norme di tutela degli investitori al dettaglio rispetto a prodotti opachi o rischiosi;
- b) incrementare una serie di misure volte a favorire il raggiungimento di accordi di rimessione *in bonis* fra debitori e creditori o comunque di procedure di composizione concorsuale di situazioni di crisi, che rimettano il maggior numero possibile di persone nella condizione di tornare a produrre reddito, consumare e pagare le tasse e, al contempo, riducano il volume delle situazioni debitorie in ingresso nel mondo degli NPL o ne consentano un *exit* differente rispetto ad azioni esecutive individuali su beni (spesso l'abitazione principale) oggetto di garanzie immobiliari:

1. da quest'angolo visuale, un primo passo in avanti può vedersi nelle recentissime norme contenute nella legge di conversione dei d.l. «Ristori» volte a rendere immediatamente applicabile la nuova disciplina in materia di sovraindebitamento dei consumatori e delle famiglie (o, per meglio dire, dei debitori non fallibili) contenuta nel Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza (CCI). Essenziale è, però, far entrare in vigore l'intero corpo normativo del CCI nel settembre 2021, intervenendo in modo tempestivo su di esso per armonizzarlo con la più sopra citata Direttiva n. 1023/2019 sui quadri di ristrutturazione preventiva delle imprese, senza però ritardare ulteriormente l'applicazione di strumenti giuridici di gestione delle crisi delle imprese senz'altro più efficaci di quelli attuali. Germania e Olanda hanno già recepito la direttiva cogliendo l'occasione per introdurre nei rispettivi ordinamenti nuove leggi, molto duttili, che lasciano ampi spazi di negoziazione alle parti, fuori dai tribunali, salvo l'approvazione finale del giudice. Tale direttiva contiene, peraltro, una disciplina dell'allerta molto più *light* di quella adottata dal CCI in quanto si concretizza in obblighi di informazione e opportunità di consulenza ed assistenza al debitore: un sistema, tra l'altro, più compatibile con l'odierna situazione di crisi conseguente alla pandemia. Più in generale, appare essenziale la messa in atto nel nostro Paese di una rete di supporto e di consiglio ai debitori (*debt advice*) che, in un'ottica di prevenzione, permetta loro di orientarsi correttamente ai primi segnali di crisi senza attendere l'aggravarsi della situazione e il verificarsi di insolvenza e sovraindebitamento;
2. vi sono poi ulteriori strumenti giuridici già presenti nel nostro ordinamento che, opportunamente affinati, potrebbero giocare un ruolo decisivo nella gestione delle crisi dei consumatori. Mi riferisco, in particolare, ad un emendamento ora all'esame della Camera dei Deputati (dopo aver superato il vaglio di ammissibilità da parte delle Commissioni Affari Costituzionali e Bilancio), riguardante l'art. 41-*bis* della legge n. 157 del 2019 in materia di esecuzioni aventi ad oggetto la prima casa dei debitori qualificabili come consumatori. La norma, emanata ormai più di un anno fa e mai applicata per mancanza dei relativi decreti attuativi, introduce a favore del debitore la possibilità, pendente l'esecuzione, di rinegoziare il proprio mutuo oppure di chiedere un rifinanziamento per estinguere il mutuo stesso, mediante accesso al Fondo di garanzia per la prima casa. L'emendamento riformula la norma in questione al fine di renderla immediatamente

- operativa eliminando la necessità di decreti attuativi ed ampliandone i margini di applicabilità: in primo luogo, attraverso la proroga dei termini entro i quali è necessario che l'esecuzione abbia avuto inizio (dal 30 giugno 2019 al 30 giugno 2020) e l'istanza di rinegoziazione o di finanziamento venga presentata (dal 31 dicembre 2021 al 31 dicembre 2022). Ma non solo: l'emendamento prevede in modo puntuale anche la possibilità di formulare l'istanza di cui all'art. 41-bis in connessione con le rinnovate procedure di composizione del sovraindebitamento. In ogni caso, il fine ultimo rimane quello di agevolare il più possibile composizioni equilibrate delle crisi e esdebitazioni, sul presupposto che la tutela dei debitori possa efficacemente contemperarsi non solo con il soddisfacimento parziale dei creditori, ma anche con il perseguimento di interessi generali, quali la stabilità del sistema e istanze di carattere sociale;
- c) Favorire la crescita all'interno della banca di competenze in grado di promuovere la ristrutturazione delle posizioni debitorie (e sostenere questo obiettivo anche sul piano delle norme prudenziali: cfr. il punto che precede), da affiancare al necessario sviluppo – che in parte è in corso – di operatori specializzati nel *turnaround*. In questa prospettiva, è essenziale favorire l'investimento in dotazioni tecnologiche che possono essere di notevole aiuto al fine di una tempestiva rilevazione di segnali di crisi;
- d) Fornire certezza al quadro giuridico in materia di doveri e conseguenti responsabilità/sanzioni dei finanziatori, sia rispetto ai consumatori (merito creditizio) sia verso le imprese (concessione abusiva o operazioni per rinviare l'emersione del dissesto) e, più in generale, ripensare i presidi di protezione della clientela;
- e) Ragionare attentamente su come dotarsi di risorse finanziarie da utilizzare al fine di gestire in modo efficace la cospicua massa di debiti privati ad oggi sussistenti nel nostro Paese, mediante strumenti atti a far guadagnare tempo ai debitori che oggi si trovano in una situazione di seria difficoltà ma che mostrano di poter ripartire. A scanso di equivoci, è bene precisare che l'impiego consapevole e mirato di risorse per accompagnare e sostenere i debitori in questa delicata fase di transazione è cosa qualitativamente ben diversa dallo spreco di risorse per prolungare l'agonia di posizioni debitorie ormai decotte.
- 1) In questo senso, occorre valutare seriamente l'utilizzo di risorse provenienti dal *Recovery Fund*. Date le stime davvero preoccupanti in ordine alla crescita ulteriore del fenomeno in relazione alla pandemia, una soluzione efficace dei numerosi

problemi ad esso connessi non solo è funzionale a mitigare il forte impatto sociale – soprattutto in Italia non ancora ben studiato e approfondito – generato dall’espulsione dal circuito bancario di famiglie e imprese, ma risulta davvero necessaria per una reale ripartenza del nostro Paese. Del resto, i fondi del Recovery sono espressamente volti anche a sostenere *“investments in social enterprises, microfinance, training, social housing, social innovation, integration of migrants and other sectors within the social sphere”* (e in altri Paesi europei, ad esempio la Spagna, sono già state formulate precise proposte in questo senso).

- 2) Accanto a risorse pubbliche, è comunque da promuovere il ricorso ad investitori privati (soprattutto istituzionali) attraverso l’emissione di bond targati ESG, rispetto ai quali la “sostenibilità” si verrebbe a radicare proprio sul terreno sociale, dovendosi impiegare le somme raccolte a fini più sopra esposti. Sotto questo profilo va evidenziato che in questi mesi se, per un verso, sono in crescente aumento i nuovi poveri e l’indebitamento, per un altro, stiamo assistendo a una liquidità senza precedenti ferma sui conti correnti e nei depositi. È fondamentale quindi che tale liquidità venga impiegata per investire in modo sostenibile e con adeguate garanzie;
- 3) Occorre infine incentivare un più esteso e mirato utilizzo di sistemi di garanzia già ben noti nel nostro ordinamento, quali il Fondo Garanzia Prima Casa, i Fondi antiusura (ex art. 15 legge 108/96), attraverso un loro potenziamento.



Confidential

Pagina 1/9

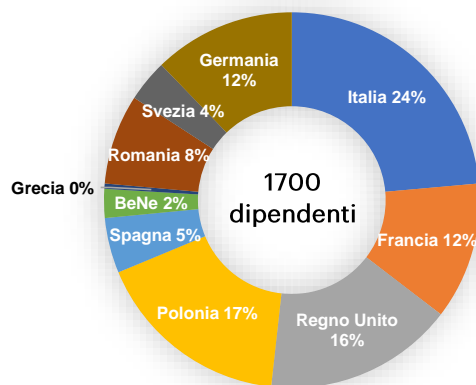
Commissione Parlamentare di Inchiesta sul Sistema Bancario e Finanziario – Audizione Hoist Finance

Roma, 9 Febbraio 2021

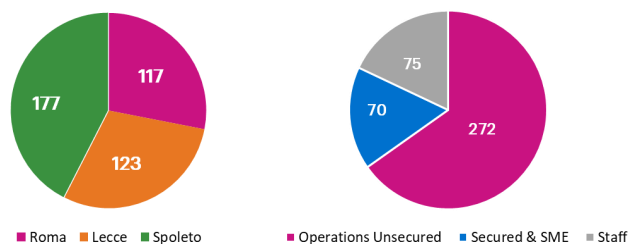
Numero di risorse umane, qualifiche ricoperte nonché distribuzione sul territorio delle stesse (Italia/ UE/ ExtraUE)

Hoist Finance AB è un gruppo bancario paneuropeo con sede a Stoccolma. Fondata nel 1994, oggi è presente in 12 paesi e dal 2015 è quotata al Nasdaq di Stoccolma. Con circa 1.700 dipendenti, è uno dei principali operatori europei nella gestione del credito. Dal 2010 ad oggi ha investito circa € 4.6bn ed ha gestito 11.2 milioni di clienti con un GBV di € 51.5bn. Ad oggi ha un ERC (recuperi attesi da BP) di € 3.2bn a 10 anni, tra i più alti in Europa.

La distribuzione dei dipendenti è mostrata in percentuale nel grafico che segue.



Hoist Finance è presente in Italia dal 2011 tramite la sua controllata Hoist Italia. L'headquarter italiano si trova a Roma, mentre le sedi operative a Lecce e Spoleto. Nei grafici di seguito forniamo la divisione dei 417 dipendenti italiani, per sede e per funzione.





Modello di business adottato

La filosofia del gruppo Hoist Finance è rivolta alla sostenibilità e all'inclusione finanziaria. Il nostro obiettivo è garantire agli stakeholders il rendimento degli investimenti, aiutando allo stesso tempo i nostri clienti a rispettare i loro impegni finanziari. Gestiamo il contatto con i clienti in modo coerente, responsabile ed etico, individuando le cause delle loro difficoltà finanziarie e ci impegniamo a definire piani di rientro sostenibili che si adattino alle effettive disponibilità di ogni cliente.

Nel corso degli anni abbiamo costruito la nostra expertise adattandoci ai mutamenti del mercato italiano, ampliando sia la struttura manageriale che quella operativa con le skills richieste dal mercato. La nostra proposta, sebbene ampia e diversificata, trova le fondamenta in un principio di specializzazione settoriale che ci permette di offrire un servizio end-to-end completo.

1. Modalità di gestione:

I cardini del nostro modello di business sono **Amicable Approach** e **DigitalByDefault**.

Amicable Approach

Un dialogo aperto con i clienti è, ed è sempre stato, di grande importanza per Hoist Finance. Attraverso l'amicable approach poniamo le basi per raggiungere insieme al cliente una soluzione che incontri realmente le sue esigenze. Attenzione al cliente significa monitorare costantemente la sua situazione finanziaria al fine di valutare, tempo per tempo, eventuali modifiche delle condizioni di rimborso inizialmente definite.

Per avere successo, un piano di rimborso deve basarsi sulla situazione specifica di ogni cliente: questo potrebbe significare allungare i tempi del piano di rientro adattando l'importo mensile alle esigenze del cliente.

Hoist Finance si sta orientando sempre con maggiore attenzione verso l'acquisizione anche di portafogli secured. L'Amicable Approach, laddove possibile, rimane la nostra soluzione di gestione preferita, cercando il raggiungimento del miglior risultato per entrambe le parti. La profonda esperienza maturata nella gestione dei prodotti unsecured, si è rivelata di primaria importanza anche per quanto riguarda l'amicable approach nei portafogli secured.

Digital By Default

Il secondo pilastro è il *Digital By Default*: vogliamo essere leader di settore, quindi investiamo nello sviluppo digitale per migliorare i processi interni e la qualità dei servizi offerti.

Digital by default descrive il ruolo chiave che i canali digitali rivestono nel nostro lavoro quotidiano e significa:

- Incentivare i canali digitali come principale mezzo di pagamento
- Ridurre il consumo di carta
- Incentivare i meeting virtuali
- Migliorare e potenziare gli strumenti digitali al servizio del cliente e del business

2. La struttura di collections di Hoist Finance in Italia è divisa in due principali team di gestione:

- **Secured & SME**: team dedicati alla gestione di posizioni corporate di importo medio/alto o di asset garantiti da collaterals immobiliari, sia residenziali che industriali o commerciali. Le posizioni sono gestite da team dedicati che ne coordinano l'intero processo di recupero, ove necessario, costantemente supportati dal team Real Estate che collabora alla gestione degli aspetti legati alla parte immobiliare.

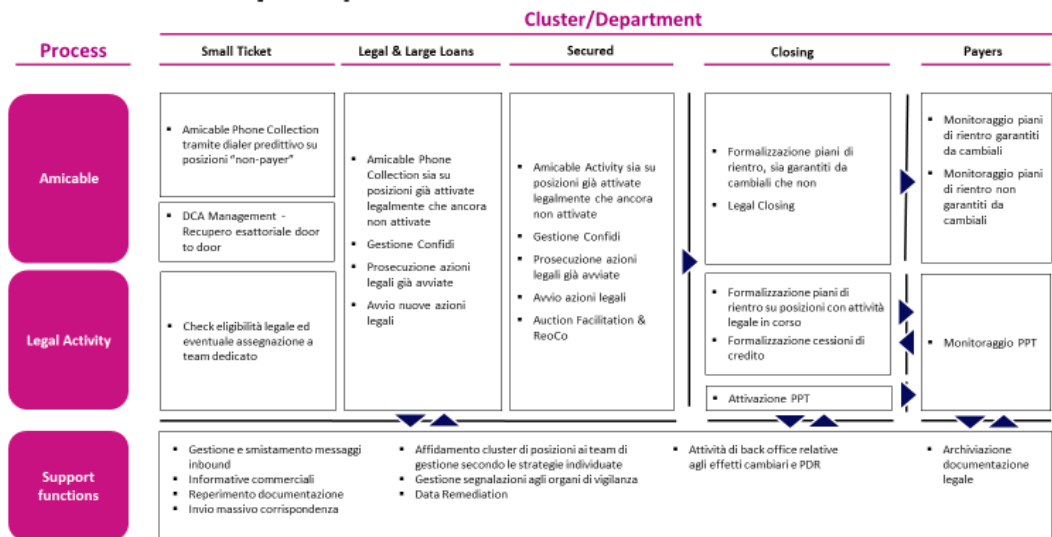


- **Operations Unsecured:** team focalizzati nella gestione amicabile di crediti di piccolo e medio importo sia UTP che NPL. La gestione è più industrializzata e le posizioni vengono prima lavorate tramite il dialler in modalità predictive per poi essere indirizzate ai team dedicati in base agli esiti delle attività precedenti.

A questi team si aggiungono dei team specializzati (payers, closing etc..) che supportano trasversalmente le strutture.

Lo schema di seguito fornisce l’overview del nostro modello di business e dei processi di recupero NPL

Processi Recupero | NPL Overall



Prezzi medi applicati per l’acquisizione di portafogli differenziati tra NPL (secured e unsecured) e UTP (secured e unsecured)

I prezzi medi di mercato per l’acquisto di portafogli NPL ed UTP variano a seconda della tipologia e delle caratteristiche dei portafogli.

Per i portafogli NPL Secured, i principali driver per la determinazione del prezzo sono l’anzianità del credito, la tipologia di controparte (i.e. corporate, retail), la presenza e lo stato di avanzamento di attività legali e soprattutto la tipologia degli immobili sottostanti (i.e. residenziale, commerciale, industriale, ecc.) e l’ubicazione degli stessi. I prezzi possono variare tra il 15% ed il 50% del GBV, in base alla combinazione dei criteri sopra elencati.

Anche per i Portafogli NPL Unsecured anzianità del credito, tipologia di controparte, presenza di azioni legali e tipologia di garanzie sottostanti sono gli elementi fondamentali per la determinazione del prezzo, in base alla combinazione di questi fattori, i prezzi possono variare tra il 3% ed il 12% del GBV. Nello spazio dei Portafogli NPL Unsecured, va fatta menzione per i portafogli garantiti da piani di rientro con cambiali, per i quali i prezzi possono variare tra il 20% ed il 40% del GBV, in base alle caratteristiche dei piani stessi.

Per i Portafogli UTP, i prezzi possono variare tra il 30% ed il 60% del GBV, in base alle caratteristiche del portafoglio e principalmente in base allo “stato di salute” delle posizioni che lo compongono.



In tutti i casi sopra elencati, un altro elemento da tenere in considerazione per la determinazione del prezzo è la dimensione dell'operazione, le grandi operazioni (i.e. Jumbo Deals) condizionano i prezzi mercato influenzando significativamente sulla variabilità dei prezzi stessi.

Fonti di finanziamento utilizzate per l'acquisizione di portafogli di NPL (secured e unsecured) e UTP (secured e unsecured)

Le acquisizioni dei portafogli in Italia e negli altri mercati europei sono finanziate da Hoist Finance AB.

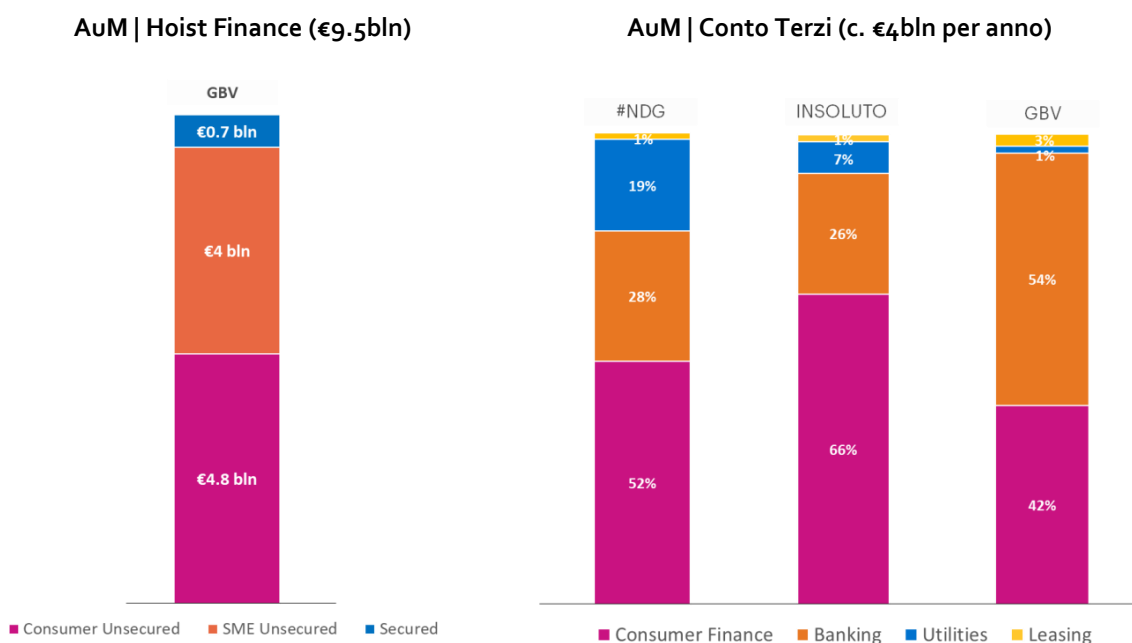
Inoltre, in Svezia e Germania, Hoist Finance offre anche servizi di retail banking tramite Hoist Spar.

Masse gestite (AuM), se assistiti o meno da GACS, di NPL (secured e unsecured) e UTP (secured e unsecured)

Hoist Finance in Italia offre un ampio ventaglio di servizi e vanta consolidata esperienza nella gestione di una vasta gamma di asset classes: dalle utilities al consumer finance, fino ai prodotti più complessi come SME o Secured.

Acquisisce portafogli dalle più importanti banche ed istituzioni finanziarie italiane, con esperienza ventennale anche nelle attività di servicing, gestita prevalentemente presso la sede umbra di Spoleto. Ad oggi Hoist Finance in Italia ha oltre €13.5 bln di Asset under Management.

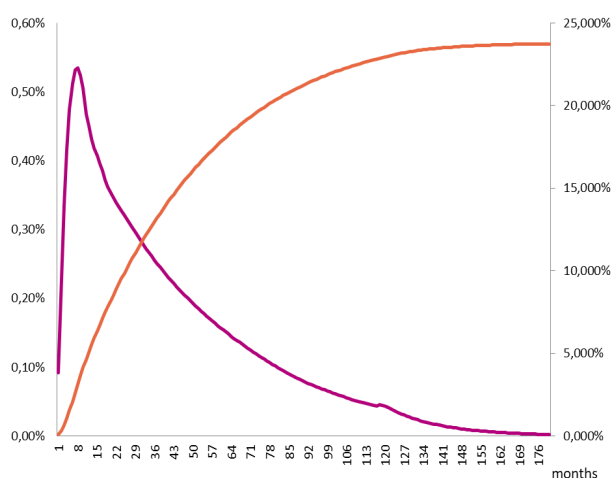
Nel grafico di seguito un riepilogo degli AuM conto terzi, divisi per tipologia di credito, e degli AuM di proprietà di Hoist Finance, divisi per asset class.





Tempi medi di recupero dei portafogli crediti differenziati tra NPL (secured e unsecured) e UTP (secured e unsecured), assistiti o meno da GACS

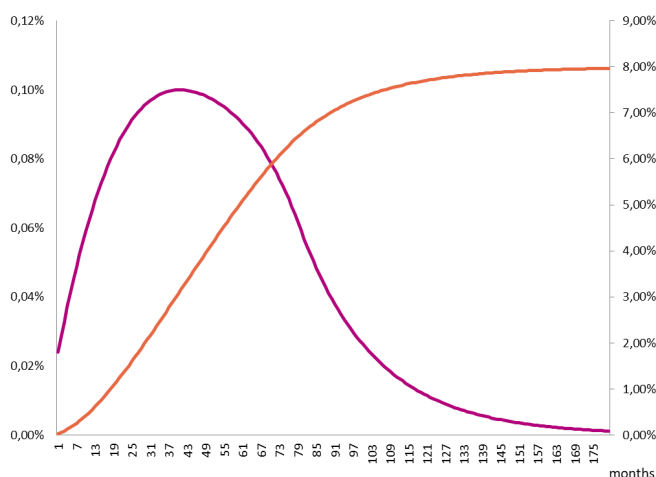
I tempi medi e le performance lorde di recupero dei portafogli NPL e UTP variano in base alla tipologia e alle caratteristiche dei portafogli. Riepiloghiamo di seguito alcuni esempi di rendimenti medi, osservati nei portafogli gestiti da Hoist Finance in Italia. Ad oggi Hoist Italia non gestisce portafogli assistiti da GACS.



Portfolio outline	
Security type	Unsecured
Debtor type	Individuals
Asset type	n.a.
Vintage	<1 year
Legalizzato	No

■ Performance Mensile
■ Performance Cumulata

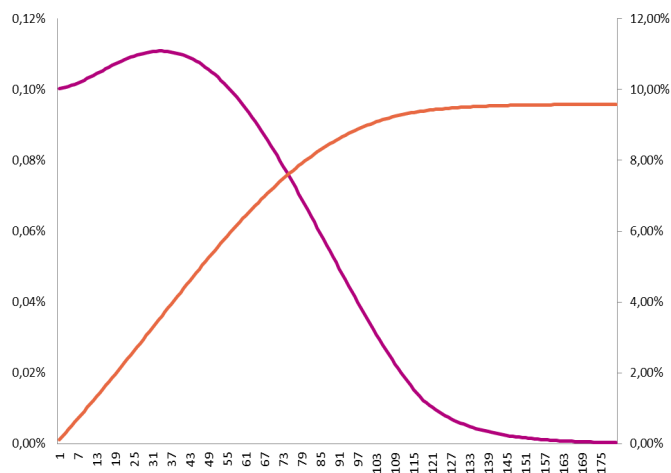
Il grafico si riferisce a portafogli Unsecured verso clientela retail con anzianità <1 anno e assenza di azioni legali. Per questa tipologia di crediti la performance media lorda a 15 anni è di circa il 20/25% calcolato sul GBV.



Portfolio outline	
Security type	Unsecured
Debtor type	Individuals
Asset type	n.a.
Vintage	>5 years
Legalizzato	SI

■ Performance Mensile
■ Performance Cumulata

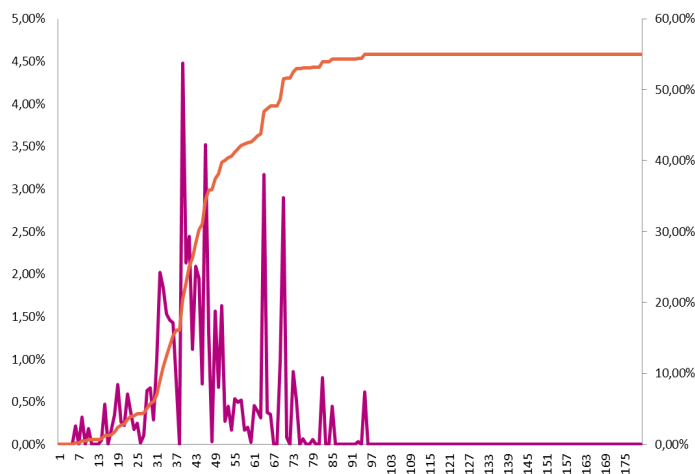
Il grafico si riferisce a portafogli Unsecured verso clientela retail con anzianità >5 anni e sostanziosa presenza di azioni legali. Per questa tipologia di crediti la performance media lorda a 15 anni è di circa il 7/9% calcolato sul GBV.



Portfolio outline	
Security type	Unsecured
Debtor type	SMEs
Asset type	n.a.
Vintage	>3.5 years
Legalizzato	Si

■ Performance Mensile
■ Performance Cumulata

Il grafico si riferisce a portafogli Unsecured verso clientela corporate con anzianità >3.5 anni e sostanziosa presenza di azioni legali. Per questa tipologia di crediti la performance media lorda a 15 anni è di circa l'8/10% calcolato sul GBV.



Portfolio outline	
Security type	Secured
Debtor type	Individuals
Asset type	Mainly Residential
Vintage	>2 years
Legalizzato	Si

■ Performance Mensile
■ Performance Cumulata

Il grafico si riferisce a portafogli Secured verso clientela retail con anzianità >2 anni, sostanziosa presenza di azioni legali e sottostante immobiliare di tipo principalmente residenziale. Per questa tipologia di crediti la performance media lorda a 15 anni è di circa il 50/60% calcolato sul GBV.



Utilizzo o meno di soggetti terzi (servicer) per l'attività di recupero dei portafogli crediti differenziati in NPL (secured e unsecured) e UTP (secured e unsecured) assistiti o meno da GACS

Per tutti i crediti la cui gestione necessita di processi giudiziari, ci avvaliamo della collaborazione di 51 studi legali di primaria importanza dislocati su tutto il territorio nazionale.

Inoltre, per specifiche attività di collection stragiudiziale, siamo supportati da circa 90 agenzie di tutela del credito (DCAs), associate UNIREC (Unione Nazionale Imprese a Tutela del Credito) e dislocate sul territorio italiano in maniera capillare. Le agenzie si coordinano con i nostri specialisti interni scambiando informazioni in tempo reale sulla gestione delle posizioni grazie all'utilizzo della nostra app Hoist D2D.

Ci avvaliamo anche della collaborazione di primarie società di informative commerciali che offrono servizi propedeutici all'attività di gestione del credito.

Tutti i nostri fornitori sono selezionati sulla base dei criteri di compliance stabiliti dalla Outsourcing Policy di Hoist Finance che riprendono le direttive EBA in materia. Il rispetto dei requisiti viene verificato all'inizio del rapporto e costantemente monitorato, con cadenza massima annuale, con specifici processi di audit in linea con le direttive del Gruppo.



Performance medie lorde delle attività di recupero crediti realizzate su base annua negli ultimi 5 anni

Le performance medie lorde realizzate da Hoist Finance in Italia nella gestione dei portafogli NPL secured e unsecured negli ultimi 5 anni sono riepilogate nella tabella sotto, espresse come Collection in rapporto all'AuM.

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20
Unsecured	1,5%	1,6%	1,6%	1,6%	1,4%
Secured	1,6%	2,0%	2,1%	3,5%	4,2%

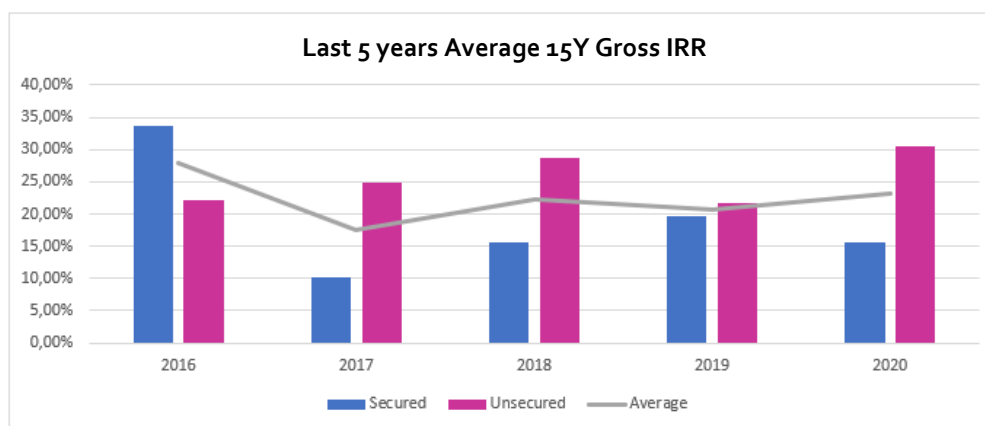


Tipologia e strutturazione dei costi delle varie fasi operative (costi una tantum, costi on-going, ecc...)

Nell'esercizio 2020 i costi diretti di recupero rappresentano circa il 51% del Total Operating Income, in particolare: il 16% è relativo ai costi del personale diretto (il costo totale del personale - diretto ed indiretto - rappresenta il 23%), l'11% alle spese legali ed il 24% ad altri costi diretti di gestione. La restante parte è per lo più rappresentata dai costi IT per lo sviluppo di nuove soluzioni di business. La marginalità totale dell'esercizio 2020 è stata pari al 33%.

Rendimento medio lordo su base annua per operazioni svolte negli ultimi 5 anni

Di seguito i rendimenti medi lordi attesi a 15 anni (15Y Gross IRRs) sugli investimenti effettuati nel corso degli ultimi 5 anni, suddivisi per asset class.



Il grafico sopra si traduce in IRR netti a 15 anni "low double digit".

Temi di interesse strategico per il settore, eventualmente corredati da proposte normative, che si ritenga di sottoporre all'attenzione della Commissione

DURATA PROCESSI

In Italia, prima dell'avvento della pandemia, la tempistica media per la chiusura delle procedure esecutive era di 5 anni e 11 mesi. Tali tempistiche portavano ad una perdita di circa il 50% del valore dell'immobile durante l'asta.

L'avvento della pandemia e le conseguenti disposizioni riguardanti la gestione delle procedure esecutive immobiliari, hanno peggiorato ulteriormente la situazione. Gli effettivi impatti non sono ancora puntualmente quantificabili, ma sicuramente andranno a colpire un "settore" già in difficoltà. Il tema delle lungaggini processuali non impatta solo il "mondo secured" delle esecuzioni immobiliari: un giudizio di opposizione a decreto ingiuntivo, qualsiasi sia la natura del credito sottostante, può durare anche più di sette anni. Sebbene il tema sia già noto e ampiamente dibattuto, crediamo sia utile trattarlo anche in queste sedi e riflettere su come contribuire al miglioramento del sistema in generale.



GACS

Secondo i dati di mercato, le operazioni assistite da GACS risultano in media underperformanti in confronto ai business plan originari. Andrebbero attentamente monitorate le performance nel tempo, per verificare se l'underperformance sia effettivamente attribuibile all'impatto della pandemia o a valutazioni troppo aggressive in fase di underwriting.

Nel corso degli ultimi due anni, si osservano nel mercato sempre più opportunità derivanti da operazioni assistite da GACS concluse negli anni precedenti, con lo scopo di mitigare gli effetti negativi delle underperformance registrate.

Si stima che nel 2021 il 20/30% del totale delle transazioni NPL sarà costituito da operazioni provenienti dal mercato secondario.

MARKETPLACE PER TRADING NPL

Un altro fenomeno a cui prestare attenzione è quello delle piattaforme NPL, che negli ultimi anni si sono guadagnate la loro fetta di mercato. Queste piattaforme operano con l'obiettivo di "standardizzare" il mercato delle cessioni di credito, facendo incontrare domanda e offerta in modo trasparente e cercando di garantire un'equa competizione tra gli investitori.

PERFORMING LOANS

Nel 2021 potremmo assistere alla crescita delle opportunità nell'acquisizione di portafogli performing (dovute ad operazioni di deleveraging o a potenziali strategie di run-off di alcuni istituti), un asset class che in Italia ha avuto storicamente un mercato limitato.

COVID-19

Nel 2020 molte operazioni di cessione sono state sospese o rimandate a causa della pandemia. Nel 2021 si prevede un incremento delle transazioni, anche in considerazione della crescita prevista dell'NPE ratio nei bilanci delle banche italiane, con un ritorno del tasso ai livelli registrati nel 2019 (7.3%). L'asset class che contribuirà maggiormente a questi nuovi flussi sarà l'SME Unsecured.

CALENDAR PROVISIONING

Cercare di essere parte attiva nella definizione delle direttive europee che colpiscono in modo determinante il mercato del credit purchasing per evitare impatti troppo penalizzanti per gli operatori del credito in Italia.

Hoist Italia S.r.l.

Per eventuali chiarimenti rivolgersi a:

Daniele Carlone
Hoist Finance Communication Officer
E: Daniele.Carlone@hoistfinance.com
T: +39 349 38 11 566

Nicolò Maria Pannacci
Hoist Italia Sales Officer
E: Nicolomaria.Pannacci@hoistfinace.com
T: +39 339 72 99 675



18STC0133251