

**COMMISSIONE VI
FINANZE**

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

2.

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 3 FEBBRAIO 2016

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE **MAURIZIO BERNARDO**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Mignanelli Andrea, <i>amministratore delegato – divisione CERVED Credit Management</i>	6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14
Bernardo Maurizio, <i>Presidente</i>	3	Momoni Valerio, <i>direttore marketing e ufficio studi di CERVED Group SpA</i>	5, 15
INDAGINE CONOSCITIVA SULLE TEMATICHE RELATIVE AI RAPPORTI TRA OPERATORI FINANZIARI E CREDITIZI E CLIENTELA		Paglia Giovanni (SI-SEL)	8, 9, 12, 13, 15
Audizione dei rappresentanti di CERVED SpA:		Pelillo Michele (PD)	13
Bernardo Maurizio, <i>Presidente</i> .	3, 8, 10, 15, 16	Pesco Daniele (M5S)	9
Alberti Dino (M5S)	10	Sottanelli Giulio Cesare (SCpI)	14
De Bernardis Gianandrea, <i>amministratore delegato di CERVED SpA</i>	3, 7, 8, 10 12, 14, 15, 16	Villarosa Alessio Mattia (M5S)	12
		ALLEGATO: Documentazione depositata dal dottor De Bernardis	17

N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: Partito Democratico: PD; MoVimento 5 Stelle: M5S; Forza Italia - Il Popolo della Libertà - Berlusconi Presidente: (FI-PdL); Area Popolare (NCD-UDC): (AP); Sinistra Italiana-Sinistra Ecologia Libertà: SI-SEL; Scelta Civica per l'Italia: (SCpI); Lega Nord e Autonomie - Lega dei Popoli - Noi con Salvini: (LNA); Democrazia Solidale-Centro Democratico (DeS-CD); Fratelli d'Italia-Alleanza Nazionale: (FdI-AN); Misto: Misto; Misto-Alleanza Liberalpopolare Autonomie ALA-MAIE-Movimento Associativo Italiani all'Estero: Misto-ALA-MAIE; Misto-Minoranze Linguistiche: Misto-Min.Ling; Misto-Partito Socialista Italiano (PSI) - Liberali per l'Italia (PLI): Misto-PSI-PLI; Misto-Alternativa Libera-Possibile: Misto-AL-P; Misto-Conservatori e Riformisti: Misto-CR; Misto-USEI (Unione Sudamericana Emigrati Italiani): Misto-USEI.

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
MAURIZIO BERNARDO

La seduta comincia alle 13.55.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera dei deputati e la trasmissione diretta sulla *web-tv* della Camera dei deputati.

**Audizione dei rappresentanti
di CERVED SpA.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle tematiche relative ai rapporti tra operatori finanziari e creditizi e clientela, l'audizione dei rappresentanti di CERVED SpA.

Oggi seguiamo la nostra indagine conoscitiva sul sistema delle banche e del rapporto tra clientela e costi, tra consumatori e sistema del credito, nonché sulla trasparenza e su un argomento delicato quale quello dell'educazione finanziaria, svolgendo l'audizione dei rappresentati della società CERVED SpA: l'ingegnere De Bernardis, amministratore delegato, il dottor Mignanelli e il dottor Momoni.

Do la parola all'ingegner De Bernardis.

GIANANDREA DE BERNARDIS, *amministratore delegato di CERVED SpA*. Ringrazio la Commissione per averci invitato e dato, quindi, la possibilità di esprimere il nostro punto di vista su temi di attualità, i quali ci vedono direttamente coinvolti.

Svolgerò una relazione molto breve per poi avere la possibilità di commentarla e discuterne con voi. Descriverò innanzitutto la nostra azienda, spiegando la nostra attività, per poi esporre il nostro punto di vista su alcuni punti. Lascero poi la parola a Valerio Momoni, direttore *marketing* e ufficio studi, il quale vi parlerà dello stato di salute delle piccole e medie imprese, soprattutto con riferimento alle loro attuali possibilità di accesso al credito. Sappiamo che il credito bancario ha un peso molto rilevante in Italia, a differenza che negli altri Paesi europei; cerchiamo quindi di capire come sia possibile migliorarlo e quali alternative ci siano rispetto ad esso.

Dopodiché, interverrà Andrea Mignanelli, amministratore delegato dalla nostra divisione di *credit management*, il quale si occupa di crediti deteriorati a servizio delle banche; egli ci illustrerà lo stato dei crediti deteriorati, di come sono cresciuti negli ultimi anni e di come sia possibile, in prospettiva, ridurre questo peso sui bilanci delle banche.

Inizio con una breve introduzione su cosa sia CERVED e sulle attività che svolge. Sostanzialmente, forniamo ai nostri clienti, che sono sia istituti bancari sia aziende, informazioni e servizi per gestire il credito e valutare il rischio di credito delle controparti, le quali, normalmente, sono aziende.

Inoltre, da cinque anni a questa parte, siamo anche una *credit rating agency* a livello europeo: la quinta per dimensione al mondo, per cui facciamo *rating solicited* e *unsolicited* pubblici.

Dal 2011 abbiamo lanciato il nuovo segmento di *business* a cui accennavo prima, per la gestione dei crediti deteriorati, nell'ambito del quale non possediamo portafogli. Non compriamo portafogli di

NPL, ma facciamo *servicing* per le banche, che sono proprietarie dei portafogli, nonché, sempre in maggior misura, dei fondi *distressed* specializzati in questo tipo di settore.

Oggi siamo il più grande *servicer* indipendente. Siamo infatti cresciuti molto negli ultimi anni, visto che il tema è di assoluta rilevanza. Fatturiamo circa 80 milioni di euro in questa divisione e gestiamo 14 miliardi di portafogli, come dicevo, di proprietà di banche, che ci affidano il *servicing* per la gestione e per il recupero dei loro crediti.

Un'altra attività che svolgiamo, anche se in misura minore, dal punto di vista dimensionale, rispetto agli altri due *business*, è fornire alle aziende servizi per il *marketing*: supporto per lo sviluppo commerciale, per cui cerchiamo di aiutarli a trovare nuovi clienti, facendo quello che si chiama in termini tecnici *lead generation*, *prospect generation*, analisi di mercato e analisi della concorrenza.

Vi riporto un po' di storia. L'azienda è nata nel 1974 in ambito camerale. Nel 1995 è stata privatizzata e venduta alle principali banche italiane e alla Banca d'Italia. Nel 2008 è stata acquistata da due fondi di *private equity* (Bain Capital e Clessidra), che ne hanno rilanciato la crescita e gli investimenti. Oggi l'azienda investe quattro volte di più di quanto investissero, nel 2008, le società che oggi costituiscono CERVED. A fine 2012, è stata ceduta al fondo CVC Capital Partners, e nel 2014 è stata quotata alla borsa italiana, nel mercato telematico azionario.

Oggi, con l'uscita completa da parte di CVC, siamo una *public company*, nel senso anglosassone del termine: non siamo pubblici, ma abbiamo un gran numero di azionisti, principalmente istituzionali, nessuno dei quali possiede una quota rilevante, per cui l'azienda è indipendente. Per un'azienda istituzionale, è questa probabilmente la soluzione migliore, poiché in questo modo resta indipendente, forse meno dal *management*, ma sicuramente dall'azionista.

Oggi l'azienda ha 34.000 clienti, tra i quali conta quasi tutte le istituzioni ban-

carie e oltre 30.000 aziende, e supporta i clienti nella gestione di circa 1.500 miliardi di euro di crediti, il che significa nuove erogazioni, nonché monitoraggio dei crediti esistenti, sia di tipo finanziario sia di tipo commerciale.

Il nostro *business* parte da un *database*, che è la cosa più importante. Abbiamo informazioni, nel nostro *database*, su oltre 5 milioni di aziende registrate, ma anche su milioni di aziende non registrate in Camera di commercio, come le associazioni sportive, le ONLUS, i condomini, e via dicendo. Si tratta di aziende rilevanti per la nostra economia, le quali hanno poca visibilità. Non trattiamo dati relativi a persone fisiche: non siamo, infatti, un Sistema di informazioni creditizie (SIC), ma ci occupiamo delle aziende di persone e delle ditte individuali. Abbiamo un *database* che si caratterizza per essere molto profondo, avendo oltre quarant'anni di storia, e investiamo 40 milioni di euro l'anno solo per comprare gli aggiornamenti del *database* ufficiale da oltre venticinque fonti, le principali delle quali sono pubbliche, quali conservatorie, tribunali, Agenzia del territorio, Agenzia delle entrate, Camere di commercio.

Il nostro sforzo ovviamente è continuare ad alimentare questo *database*. Oltre a quello ufficiale, ne abbiamo anche uno proprietario, con tutta una serie di informazioni che elaboriamo. Oltre quattrocento analisti si dedicano all'analisi e alla qualità di questo *database*. Non vi voglio tediare oltre, ma evidenzio che abbiamo una mappa completa del sistema economico del nostro Paese che ci serve per valutare il rischio delle aziende.

Come dicevo prima, Cerved Rating Agency è un'agenzia di *rating* a livello europeo che fa *rating*, principalmente, sulle piccole e medie imprese. Questi dati vengono utilizzati dalle banche a fini regolamentari, oltre che per l'emissione di strumenti finanziari - tipicamente i *minibond*, negli ultimi anni, i quali sono stati uno strumento fortemente sostenuto, che tuttavia purtroppo non ha avuto grande diffusione, o nuovi strumenti, come il *direct lending* - mentre vengono utilizzati

dalle aziende come « biglietto da visita », per andare a negoziare il proprio merito creditizio con le banche.

In sostanza, la nostra *mission* aziendale consiste nel dare trasparenza a questo mercato per consentire e favorire le transazioni, cercando di ridurre le asimmetrie informative. Ciò consente, potenzialmente, di ridurre il rischio e di avere, come speriamo, crediti e prezzi più interessanti.

Un grande problema è dato dal fatto che questo mercato, in Italia, pur essendo molto sviluppato dal punto di vista delle informazioni disponibili e della capacità di analisi, ha una bassa penetrazione. Le aziende utilizzatrici, i nostri clienti, sono circa 30.000. Se paragonate al gran numero di aziende esistenti, non tenendo conto, ovviamente, delle più piccole, il numero potenziale di aziende potrebbe essere intorno alle 300.000 unità. Il limite è principalmente culturale: è difficile spiegare che, utilizzando un buon prodotto e informazioni di qualità, è possibile effettivamente ridurre il rischio di credito, anche commerciale, delle aziende.

In conclusione, da qualche anno abbiamo iniziato anche a utilizzare i nostri dati a fini istituzionali. Pubblichiamo osservatori, su base mensile, sulla demografia d'impresa, sulle procedure concorsuali, sui pagamenti e collaboriamo, oltre che con la Presidenza del Consiglio, con il Fondo monetario, con il Ministero dello sviluppo economico, con la Banca d'Italia, l'ABI, la Confindustria, l'OCSE e una serie di altre istituzioni.

Queste attività sono per noi certamente rilevanti e credo che facciano parte della missione istituzionale propria dell'azienda da sempre.

Come ho già detto al presidente, siamo molto interessati a sviluppare una collaborazione con la Commissione Finanze, nel caso vediate la possibilità e l'utilità di farlo. A noi fa sicuramente molto piacere, oltre a darci maggiore visibilità, per cui è di nostro interesse.

Detto questo, recentemente abbiamo pubblicato il rapporto annuale sulle piccole e medie imprese, che verte su due temi: la possibilità, per le piccole e medie

imprese, di accedere a nuovi crediti finanziari, e come sia possibile ampliare tale possibilità, e gestire le sofferenze bancarie che gravano sui bilanci degli istituti, con un impatto molto forte sulla restrizione del credito.

Lascio la parola a Valerio Momoni, sperando che riesca velocemente a trattare questo primo punto.

VALERIO MOMONI, *direttore Marketing e Ufficio studi di CERVED Group SpA*. In estrema sintesi, il fenomeno che abbiamo rilevato, dall'inizio della crisi in poi, è che il numero di piccole e medie imprese italiane si è ridotto del 10 per cento. Questa emorragia è dovuta a due fattori: il raggiungimento dei massimi storici di fallimenti e di liquidazioni volontarie, non controbilanciati dalla nascita di nuove imprese. Quindi il risultato, dopo otto anni di crisi, è che abbiamo il 10 per cento di aziende in meno.

Le aziende rimaste, dal punto vista del conto economico, sono più povere. Hanno un fatturato più basso di circa il 4 per cento, ma soprattutto presentano un margine di un quarto più basso di quello di sette o otto anni fa.

Nel frattempo è accaduto che, dal punto di vista del bilancio, invece, gli imprenditori hanno dovuto far fronte anche alla stretta del credito, a meno risorse finanziarie provenienti dal sistema bancario, cosicché, nel corso del tempo, hanno ripatrimonializzato le proprie imprese.

È quindi accaduto che quelle più deboli, nel corso degli anni, siano uscite dal mercato, che gli imprenditori abbiano ripatrimonializzato le proprie imprese e che i debiti siano diminuiti per cause di forza maggiore, perché non veniva concesso credito alle imprese. Quindi, paradossalmente, la fotografia delle imprese italiane, ad oggi, dal punto di vista dei bilanci, mostra imprese mediamente più solide rispetto al periodo precedente la crisi.

Abbiamo rilevato tuttavia che nell'ultimo anno c'è stata finalmente un'inversione di tendenza: i fallimenti, così come le liquidazioni volontarie, sono diminuite; ciò costituisce un segnale positivo. Infine,

stanno migliorando i fatturati e i margini, anche se ci si trova a livelli molto distanti da quelli pre-crisi.

Abbiamo svolto, insieme all'ABI, una misurazione, chiedendoci se erogare credito oggi all'azienda media italiana sia più o meno rischioso di un tempo; nel *paper* che vi abbiamo consegnato troverete anche il grafico relativo a questo punto se la probabilità di insolvenza prima della crisi era dell'1,4 o 1,5 per cento, oggi la probabilità di insolvenza è del 5 per cento: nonostante bilanci più solidi, le imprese faticano di più a restituire il credito. Ciò significa che le condizioni del sistema, nonostante le aziende si trovino in una condizione migliore e siano pronte ad agganciare la ripresa dell'economia, rende ancora molto rischioso - due o tre volte di più rispetto ai livelli pre-crisi - erogare loro credito.

Quindi, al fine di far ripartire queste aziende, che sarebbero ora pronte a fare questo passo, occorre credito. Tuttavia, dar loro credito non è una questione banale, soprattutto se non si risolve il problema di base, ossia il grosso ammontare dei *non performing loans*, i quali rendono i bilanci bancari abbastanza rigidi nell'erogare nuovo credito.

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato - divisione CERVED Credit Management*. Con riferimento alle sofferenze bancarie, i numeri sono noti a tutti. Siamo passati da una condizione, precedente alla crisi, in cui l'ordine di grandezza era di 40 o 50 miliardi di euro, agli oltre 200 miliardi attuali, e tutti si chiedono come evolverà la situazione.

Secondo le informazioni a nostra disposizione, l'ingresso di nuove sofferenze è un fenomeno che sta rallentando, ma che risulta tuttora molto elevato e ciò fa sì che l'accumulo delle sofferenze continui a crescere. Questo avviene perché in Italia ci vuole molto più tempo a risolvere una situazione di credito in sofferenza che a generarla: per generarla occorre un anno, mentre per risolverla occorrono oltre 7 anni.

Utilizzando queste informazioni abbiamo fatto una stima dell'andamento dello *stock* dei crediti in sofferenza in Italia. La nostra stima inerziale, dato il contesto attuale, anche considerando un leggero miglioramento macroeconomico, è che questo ammontare di sofferenze non smetterà di crescere fino al 2020 e si attesterà nell'ordine di grandezza di 220 miliardi di euro. Lo *stock* dei crediti in sofferenza non diminuirà, quindi, nel breve termine.

C'è da ricordare che, fortunatamente, negli ultimi sei mesi, il Governo ha intrapreso alcune iniziative coerenti che vanno ad affrontare i problemi principali relativi a questo fenomeno. Mi riferisco, *in primis*, al problema, a cui ho già accennato, dei tempi della giustizia; il secondo è sicuramente il contesto macroeconomico: in questo ambito, tuttavia, non si può intervenire più di tanto sul valore degli immobili; il terzo è la facoltà per le banche di cedere questi crediti in sofferenza sul mercato.

Il primo intervento, quello risalente a questa estate, ossia l'impatto sui tempi, comporterà sicuramente dei benefici in termini di riduzione dell'ammontare delle sofferenze dai 220 miliardi che ho citato prima, a circa 180 miliardi di euro. Accorciare il tempo medio di risoluzione delle sofferenze di un anno, un anno e mezzo, quindi dai sette anni medi, a cinque o sei anni, naturalmente apporrà infatti effetti positivi.

La seconda importante iniziativa in discussione in questi giorni, e che credo vedrà la luce alla fine di questa settimana, è il programma di garanzia sulle sofferenze. Dal nostro punto di vista, si tratta sicuramente di un passo nella giusta direzione, il cui valore non dipende tanto dal prezzo delle garanzie, su cui si è a lungo dibattuto, quanto dall'ammontare delle garanzie che si potranno dare su ciascuna operazione.

In buona sostanza, le nostre stime dicono che, se per ogni operazione di acquisto crediti da parte di un investitore nei confronti di una banca, la componente di garanzia *senior*, cioè privilegiata, che si

riuscirà a ottenere fosse nell'ordine del 50 per cento, ciò potrebbe portare a un beneficio del 10 o 20 per cento sul prezzo d'acquisto. Non è tantissimo, ma sicuramente contribuisce a colmare un *gap* che, ad oggi, risulta ampio.

Non esiste una panacea per questo problema, ma sicuramente gli interventi che ho richiamato vanno nella giusta direzione.

Volendo analizzare poi quali potrebbero essere altre iniziative che stanno prendendo avvio e che potrebbero favorire il sistema bancario italiano in questo momento, citerei il concetto del *direct lending*. Anche su questo tema il Governo si è attivato a più riprese, adottando una normativa che favorisce l'accesso al mercato del credito, all'erogazione del credito da parte di soggetti non bancari.

In Italia sembra quasi impossibile concepirlo, perché il 100 per cento del credito attualmente è concesso dalle banche, ma in altri Paesi evoluti non è così: la componente degli istituti non bancari che erogano credito negli altri Paesi è del 20, 30 o 35 per cento. Riteniamo che questa sia una strada importante, soprattutto se ci saranno soggetti con i propri bilanci liberi dal pregresso, i quali potranno permettersi di realizzare una politica di erogazione del credito basata sull'effettivo merito creditizio, e non sulle relazioni commerciali in essere.

Questi soggetti stanno nascendo e dovranno fondarsi sull'abilità di discriminare il rischio di credito; per questo motivo riteniamo, come affermava l'ingegner De Bernardis, che una condizione di maggior trasparenza sul merito creditizio, sulle informazioni e sulla situazione delle aziende italiane, potrà sicuramente favorire queste iniziative.

Sullo strumento dei *minibond* il Paese nutriva molte speranze; tuttavia, nei fatti, non ci sono stati grandi volumi di transazione.

La legge è stata ulteriormente migliorata attraverso il concetto del *direct lending*, il quale è più agile e snello e riteniamo possa costituire un nuovo strumento, utile in termini di crescita.

GIANANDREA DE BERNARDIS, *amministratore delegato di CERVED SpA*. Noi abbiamo cinque proposte, molto fattuali, su come migliorare questi aspetti.

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato - divisione CERVED Credit Management*. Si tratta di cinque punti. Il primo, a cui accennavo poc'anzi, riguarda il finanziamento non bancario delle PMI. Siamo di fronte al rischio che, quando avranno termine i programmi del TLTRO (*targeted long-term refinancing operations*), i quali stanno determinando l'erogazione di molto credito a queste aziende, ci potrebbe essere una sorta di ondata di ritorno, per cui questa forma di finanziamento particolarmente agevolato dovrà essere sostituito con un'altra forma di *funding*.

Per questo motivo, suggeriamo che il Paese investa sul *direct lending*, creando le condizioni necessarie al suo sviluppo. Una di esse consiste nell'apertura della centrale rischi anche ai soggetti non bancari, ovviamente a condizioni di tutela, verso soggetti che hanno caratteristiche tali da garantire la riservatezza dei dati...

GIANANDREA DE BERNARDIS, *amministratore delegato di CERVED SpA*. Ovviamente stiamo parlando della centrale rischi di Banca d'Italia.

ANDREA MIGNANELLI, *direttore Marketing e Ufficio studi di CERVED Group SpA*. Sì. Il secondo punto è aumentare il *set* di garanzie a supporto del credito bancario. Il programma TLTRO funziona, però, ad oggi, soltanto quando i *rating* sulle grandi aziende consentono di avere un beneficio pieno da queste garanzie, cioè consentono di avere lo sconto massimo possibile dalla BCE sui loro prestiti.

GIANANDREA DE BERNARDIS, *amministratore delegato di CERVED SpA*. Attualmente, solo i *rating* delle quattro grandi *rating agency* sono riconosciuti per essere portati a garanzia, ma queste quattro agenzie non emettono *rating* sulle

piccole e medie imprese, per cui le banche non possono portare a copertura del rischio di capitale dei *rating* sulle piccole e medie imprese che non esistono.

Tenete conto che, dei 60 miliardi di TLTRO che vengono erogati su base mensile, mi risulta che quasi niente vada a beneficio delle piccole imprese; ciò avviene, io credo, non solo per il problema che vi ho appena esposto, bensì anche per un problema di rischiosità. Tuttavia, certamente l'emissione di *rating* riconosciuti sulle PMI aiuterebbe molto in questo senso.

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato – divisione CERVED Credit Management*. Il terzo punto consiste nel migliorare il *set* delle informazioni disponibili per valutare le garanzie sottostanti. L'Italia è sostanzialmente un Paese in cui, ad oggi, il credito viene erogato sulla base dei collateral, molto spesso *real estate*. A nostro avviso, si potrebbe migliorare la fruibilità delle informazioni sugli immobili, quindi la strutturazione dei dati catastali e l'accesso agli stessi.

Il secondo aspetto importante è considerare anche i beni non immobili come una potenziale fonte di garanzia. Attualmente vengono utilizzati soltanto nel caso del *leasing* ma, se esistesse un registro completo dei beni mobili, sicuramente esso potrebbe aumentare il *set* di garanzie che le imprese possono fornire per ottenere credito.

Il quarto punto riguarda i *non performing loans*. Ho già affrontato l'argomento. In generale penso che, ancora di più che nel mondo dei crediti *in bonis*, il tema della trasparenza sia in questo caso fondamentale. Recentemente la BCE ha chiesto alle banche italiane di migliorare la forma con la quale comunicano i dati relativi ai propri crediti attraverso le segnalazioni di vigilanza. Ciò ha creato un po' di sconquasso nelle banche, ma costituisce sicuramente un dato positivo, perché aiuterà a far chiarezza sullo stato delle procedure, nonché sul vero valore

delle garanzie sottostanti e, quindi, sul valore dei crediti, sia per chi li ha, sia per chi li deve gestire o comprare.

L'ultimo punto riguarda i tempi della giustizia. Il decreto-legge n. 83 del 2015, adottato la scorsa estate, è sicuramente centrato. Ha colto nel segno e già se ne vedono i primi benefici. Nelle aste a cui partecipiamo cominciamo a vedere i primi benefici, tuttavia osserviamo come si avverta ancora molta fatica nei tribunali.

Riteniamo che il Governo debba riflettere sul fatto che l'apparato della giustizia ha necessità di essere migliorato dal punto di vista operativo. Così come è avvenuto in altri Paesi, occorre affrontare anche in Italia, come si è cominciato a fare negli ultimi anni, il problema dell'organizzazione dei tribunali, dando un supporto a coloro che vi lavorano con zelo, ma che sono sopraffatti dalla quantità di pratiche quasi infinita.

È un problema, per così dire, di operatività, lo ripeto. Se si trattasse di un'azienda si chiamerebbe un direttore di produzione che, con i consulenti, studierebbe come migliorare i processi operativi, massimizzando l'effetto delle innovazioni legislative intervenute negli ultimi mesi.

PRESIDENTE. Grazie per le vostre utili relazioni. Ci sono molte domande.

Do la parola ai colleghi che intendono intervenire per porre quesiti o formulare osservazioni.

GIOVANNI PAGLIA. Vorrei porre una domanda. Quando ipotizzate che, nel 2020, vi saranno 220 miliardi di euro di sofferenze bancarie, in questa stima prendete in considerazione anche il possibile rientro di una parte dei 200 miliardi attualmente in essere? Prevedete, cioè, 20 miliardi in più, o ne prevedete 150 in più perché, contestualmente, scontate un rientro di 130 miliardi?

Vi chiedo questo, per poi eventualmente sviluppare il ragionamento e porvi un'altra domanda.

GIANANDREA DE BERNARDIS, *amministratore delegato di CERVED SpA*. Sì,

la previsione è fatta, ovviamente, calcolando il flusso *in* e *out*, al netto della *collection*.

GIOVANNI PAGLIA. Quindi sostanzialmente sostenete che, data l'attuale legislazione e le condizioni di mercato vigenti, e prevedendo un'ipotetica crescita, così come stimata dal Governo nel DEF, oggi abbiamo 200 miliardi di euro di crediti in sofferenza e nel 2020 ne avremo 220?

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato - divisione CERVED Credit Management*. Scusi, mi correggo leggermente. Prima delle iniziative del Governo, l'evoluzione inerziale, inclusa quella di questa estate sull'accelerazione dei tempi...

GIOVANNI PAGLIA. Ho detto « a situazione vigente », però avete svolto lo studio prima dell'estate...

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato - divisione CERVED Credit Management*. L'effetto della riforma l'ho citato in 20-30 miliardi, quindi inerzialmente...

GIOVANNI PAGLIA. Quindi non 200, ma 190...

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato - divisione CERVED Credit Management*. Esatto, 190 o 180...

GIOVANNI PAGLIA. Tra 190 e 200, questa è la stima corretta.

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato - divisione CERVED Credit Management*. Tra l'altro, è un dato che trovate riportato nella memoria che vi abbiamo consegnato.

DANIELE PESCO. Grazie per la vostra relazione. I vostri *competitor* dovrebbero essere CRIF e Experian. Ci sono altri grandi *competitor* in Italia? Vi chiedo questo perché il vostro lavoro in precedenza veniva svolto anche da molte piccole aziende le quali, probabilmente, hanno

trovato difficoltà a rinnovare i loro contratti con le banche e con gli altri intermediari. Mi domando come vi stiate ponendo nei confronti della concorrenza e se siete mai stati interpellati dall'Autorità garante della concorrenza e del mercato per questi aspetti.

Sugli NPL, vi è stato sicuramente un grande incremento negli ultimi anni, in special modo a partire dal 2008, con un incremento di circa 20 miliardi di euro di nuovi crediti in sofferenza ogni anno. Secondo voi, queste nuove sofferenze sono state generate dalla crisi ovvero le banche, a seguito delle modifiche normative derivanti dagli accordi di Basilea, sono state costrette a rendere noti i dati relativi agli NPL che già in precedenza erano nei loro bilanci, e che avevano tenuti in parte nascosti nel periodo precedente alla crisi?

Con riferimento agli NPL e alla *bad bank*, vorrei chiedervi: state aumentando la vostra pianta organica per riuscire a far fronte alla prossima emissione di crediti in sofferenza commerciabili?

Avete potuto analizzare le sofferenze delle quattro banche in crisi recentemente poste in procedura di risoluzione? Inoltre, secondo voi, la valutazione dei crediti deteriorati al 17 per cento del loro valore precedente è un po' bassa, come sosteniamo noi insieme a molti altri?

A vostro parere, per quanto riguarda la *bad bank*, se non ci fosse stata la garanzia dello Stato, cosa sarebbe successo? Non si tratta comunque di prodotti commerciabili anche senza garanzia dello Stato? Sicuramente ciò faciliterà la vendita delle obbligazioni da parte di questi soggetti, ma tale vendita non sarebbe stata possibile anche senza la garanzia dello Stato?

Sempre sullo stesso argomento: il fatto di agevolare in questo modo la vendita di sofferenze bancarie, tutte in una volta, non crea il rischio di un eccesso di questi crediti sul mercato? Potremmo incorrere in due rischi: innanzitutto, sarà più difficile il vostro lavoro come *servicer* e nel recupero crediti; inoltre, si porrà il rischio di una cosiddetta « bolla », perché, proba-

bilmente, vi saranno troppe sofferenze da recuperare e ciò renderà più difficile riuscirvi.

Inoltre, vi è un terzo rischio, quello di un Paese in crisi. Se ci sono così tanti debitori che non hanno restituito il loro debito, il fatto di avere, contestualmente, così tante richieste da operatori come voi, non sottopone il Paese al rischio sistemico di essere messo in ginocchio?

PRESIDENTE. Direi che l'onorevole Pescio ha posto le domande per tutti noi.

DINO ALBERTI. La mia domanda si riferisce agli NPL, quindi alla *bad bank*. Prima facevate un esempio, dicendo che se un 50 per cento di questi NPL immessi sul mercato fossero della *tranche senior* ci sarebbe una buona possibilità che siano venduti facilmente. In realtà, il 50 per cento è un dato azzardato e forse esagerato, perché è il mercato che dovrebbe determinare questa percentuale.

Il 50 per cento è forse una quantificazione esagerata. La percentuale di *tranche* garantita dallo Stato dovrebbe essere molto più bassa, pari, forse, al 15-20 per cento. Si dovrebbe capire se questa manovra della *bad bank*, proposta dal Governo, effettivamente darà buoni risultati.

Oltre a quelli citati dal collega Pescio, potrebbe esservi un ulteriore rischio, collegato ai prodotti derivati. Se vengono immessi sul mercato così tanti crediti in sofferenza, essi finiranno all'interno di prodotti finanziari, costituendo, quindi, derivati su derivati, e potrebbe verificarsi il rischio di « bolla », come quello verificatosi negli Stati Uniti.

PRESIDENTE. Do la parola agli auditi per la replica.

GIANANDREA DE BERNARDIS, amministratore delegato di CERVED SpA. La prima domanda a cui risponderò riguarda la competizione. Noi abbiamo alcuni *competitor*: CRIF è un *competitor*, anche se ovviamente essa è molto più focalizzata sulla sua attività di SIC e sulla parte *Consumer*; con essa competiamo, comunque, in modo diretto.

Experian è un altro *competitor* e anche un *partner*, in quanto collabora con noi. Ce ne sono poi altri, come il Consorzio per la tutela del credito (CTC), oltre a Tecnoinvestimenti, una società di proprietà di Tecno Holding quotata all'*Alternative Investment Market* Italia (AIM), che competono su questo mercato.

Di *competitor* più piccoli ce ne sono meno di una volta. I soggetti più piccoli tradizionalmente competevano nel mercato *corporate*, perché hanno un altro modello di *business*. Questo è un oligopolio naturale, anche negli altri Paesi; è un *business* che ha enormi costi fissi. Va considerato che spendiamo 40 milioni di euro solo per acquistare i dati di fonte pubblica. Se non si ha un *business* di una certa dimensione non si possono sostenere costi così elevati, quindi altri comprano le informazioni *on demand*, con un livello qualitativo, tuttavia, completamente differente.

Questo settore è quindi un oligopolio, nel quale occorre sostenere costi fissi iniziali molto elevati per avere una quota di mercato rilevante. Noi abbiamo una quota di mercato del 50 per cento; il nostro è un mercato consolidato. Ogni nostra operazione è passata sotto il vaglio dell'Antitrust.

Credo non ci possa essere una forma diversa di competizione — ovviamente non è un monopolio, anche negli altri Paesi ci sono sempre almeno due *player* — dando però un prodotto di qualità.

Ci si chiede, inoltre, a cosa è dovuta l'esplosione degli NPL. Sicuramente alla situazione macroeconomica, nella quale le aziende hanno avuto grandi difficoltà a rimborsare i crediti, e c'è stato quindi un accumulo di sofferenze. Se si osserva un grafico recentemente presentato dal Direttore Generale del Ministero dello Sviluppo Economico, dott. Firpo, in un convegno che abbiamo tenuto insieme, si evince che dal 2004 in poi c'è stata un'impennata dei crediti erogati dalle banche. Quindi, un'impennata di crediti, in una situazione macroeconomica positiva, con invece un'inversione di tendenza molto impor-

tante, ha generato un cumulo di NPL di cui continueremo a vedere le conseguenze per anni.

Come dicevo, le sofferenze continuano a crescere, anche se a tassi più bassi. Speriamo che, invece, la possibilità di *collection* aumenti.

Vengo alla domanda sulla nostra pianta organica. Abbiamo iniziato la nostra attività nel 2011 con pochissimo personale, abbiamo poi assunto un gruppo di *manager*, tra cui Andrea Mignanelli e siamo partiti praticamente da zero. Oggi siamo oltre settecento persone che gestiscono gli NPL, un'attività *labour intensive*, per cui continuiamo ad espanderci. L'azienda Cerved ha assunto circa 150 persone all'anno, nel corso degli ultimi anni; si tratta quindi, fortunatamente, di un'azienda solida.

Stiamo crescendo su questa divisione in modo importante, per garantire qualità alle banche. Quello che noi proponiamo, nel nostro *servicing*, è riuscire a recuperare meglio i crediti, e ottenere profili di recupero migliori. Questo è il nostro obiettivo.

Lascio la parola ad Andrea Mignanelli, che sta studiando gli aspetti relativi alle quattro banche poste in risoluzione citate dal deputato Pesco e le loro sofferenze, per rispondere alla domanda su di esse. Su questo punto abbiamo discusso a lungo.

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato — divisione CERVED Credit Management*. Non posso esprimermi sulla correttezza della valutazione dei crediti deteriorati al 17,5 per cento, perché non abbiamo analizzato quei portafogli bancari. Sappiamo che si tratta di portafogli particolarmente problematici, come reso evidente dalla sorte subita dalle banche a cui appartengono; non sono tuttavia nella condizione di affermare se si tratti di una stima particolarmente cautelativa.

Ci siamo proposti all'unità di risoluzione della crisi in qualità di *servicer* indipendente per « traghettare » la gestione di questi portafogli, nell'attesa che venga presa una decisione su di essi, posto che, ogni giorno che passa, un portafoglio di

crediti perde un po' di valore. Credevamo quindi di poter fare un buon servizio traghettando la gestione nell'*interim*, immaginando che l'unità di risoluzione della crisi di Banca d'Italia intendesse poi cedere le sofferenze.

Non è stata ancora presa una decisione in tal senso e siamo in attesa di conoscere la loro volontà.

Per quanto riguarda la garanzia dello Stato, si chiede se il mercato potrebbe svilupparsi anche senza garanzia dello Stato. Certo che sì! Come dicevo prima, questa garanzia non è dirimente, ma è un aiuto, e secondo me rappresenta un valore economico e morale. Il valore economico l'ho quantificato: con una garanzia fino al 50 per cento ci può essere un impatto sul prezzo, salvo discutere se il 50 per cento sia un numero congruo.

Da un punto di vista morale, tale garanzia fa sì che, innanzitutto, sia fatta chiarezza, e che, quindi, se molte banche erano in attesa di comprendere come si sarebbe realizzata la chimera della *bad bank*, adesso finalmente le regole sono chiare; inoltre, come giustamente affermato dal Ministero dell'economia e delle finanze, dopo tutte le difficoltà affrontate, e dato che l'abbiamo concepita nel miglior modo possibile, adesso dovremmo utilizzarla. Quindi, già emergono i primi segnali di risposta positiva rispetto ad essa; non risolverà, infatti, tutti i problemi, ma aiuta, quindi utilizziamola. Ciò creerà, a mio avviso, una situazione, se non proprio di *moral suasion*, sicuramente di maggiore attività.

Con riferimento poi alle considerazioni relative al fatto che avverrà « tutto in una volta », bisogna considerare che, in realtà, non sarà così. Si tratterà infatti di un intervento, su base volontaristica, da parte di ciascuna banca e all'interno di varie operazioni. Quindi, una banca potrà, ad esempio, vendere 800 milioni di euro di crediti a un prezzo del 30 per cento; l'investitore che avrà vinto la gara sarà disposto a offrire il 30 per cento, quindi 240 milioni di euro, e se riesce ad avere la garanzia sul primo 50 per cento, i 240 milioni aumenteranno del 10 per cento,

quindi diventeranno 264. Questo meccanismo accadrà « n » volte per « n » banche, quindi a mio avviso costituirà un acceleratore di un fenomeno naturale; non è tuttavia assolutamente vero che, dall'oggi al domani, verranno messe sul mercato 200 miliardi di euro di sofferenze.

GIANANDREA DE BERNARDIS, *amministratore delegato di CERVED SpA*. È stato inoltre posto il tema della cosiddetta « bolla » speculativa, nel senso che si paventa il rischio di un impatto sociale di questa operazione. Tuttavia bisogna tener conto del fatto che, ad oggi, questi 200 miliardi di euro ci sono già e le banche ne stanno già gestendo internamente il recupero. Il recupero può essere gestito in maniera più o meno efficiente. Noi abbiamo la presunzione, essendo questo il *core business* della nostra attività, di essere un po' più efficienti e produttivi, ma il problema esiste già; sia che vendano questi crediti, sia che li gestiscano in *outsourcing*, comunque le sofferenze ci sono, quindi in questo senso non cambia molto.

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato — divisione CERVED Credit Management*. Quanto al 50 per cento, tutto dipende dal prezzo, perché questo 50 per cento non è il 50 per cento del valore degli attivi, ma è il 50 per cento del prezzo che si paga per questi attivi. Nell'esempio che ho fatto, a fronte di 800 milioni di crediti in vendita, al prezzo del 30 per cento, stiamo parlando di 240 milioni. In questo caso occorre chiedersi: è possibile attribuire un rischio basso, ovvero *investment grade*, al primo 50 per cento, 120 milioni, di questi 240 ?

Facendo un esempio banale: una banca che ha erogato mutui su immobili che valevano un miliardo di euro, per fare numeri facili. Questi mutui normalmente sono stati erogati per 800 milioni, cioè l'80 per cento del valore degli immobili sottostanti; ipotizziamo che siano andati in *default*, che siano quindi in sofferenza, due o tre anni dopo l'erogazione del prestito. Quindi, in realtà, il valore che è andato in sofferenza sarà, per ipotesi, pari a 600

milioni, e non più a 800 milioni di euro. Questi 600 milioni vengono comprati — siamo ottimisti perché parliamo di immobili residenziali facili, chiari e trasparenti — al 40 per cento, quindi vengono venduti a 240 milioni.

Ci si chiede se è plausibile applicare un grado *investment grade* ai primi 120 milioni di questi 240. Ebbene, questi primi 120 milioni sono garantiti da crediti che originariamente valevano 800 milioni e che hanno un sottostante immobiliare che originariamente valeva un miliardo di euro. Appare chiaro come, in un caso come questo, non sia implausibile avere una garanzia sul 50 per cento. Non si tratta del 50 per cento del miliardo, ma del 50 per cento del prezzo.

ALESSIO MATTIA VILLAROSA. Il mio collega Pisano ha verificato, nei documenti che ci avete inviato, l'accento alla questione delle differenze, nel tessuto economico e nei rapporti tra imprese e banche, tra il Mezzogiorno e resto d'Italia. Al riguardo vorrei chiedervi: avete a disposizione altro materiale e, nel caso in cui non ne abbiate, potete trasmettercelo, perché per noi sarebbe interessante averlo.

Vorrei rivolgervi ora una domanda. Io utilizzo CERVED, abbiamo un contratto di abbonamento con voi. Per evitare di fare una richiesta di rapporto al CERVED, vi chiedo, poiché non l'ho ben capito, qual è la vostra composizione societaria attuale.

C'è ancora, all'interno della vostra società, Bain Capital? È uscita dal vostro capitale nel 2013 ?

GIOVANNI PAGLIA. Gli istituti di credito si fidano abbastanza delle vostre valutazioni. Questa non è, però, una notizia particolarmente buona dal mio punto di vista, perché il quadro che ci fornite in relazione al tasso di rischiosità delle piccole e medie imprese italiane, ossia il 5 per cento, non aiuta certamente ad uscire dalla situazione di *credit crunch*, anche in una condizione di mercato in crescita.

Tale tasso di rischiosità è infatti molto alto e fa pensare che, anche laddove il credito riprendesse, ciò avverrà a un tasso

di prestito molto elevato, altrimenti sarà piuttosto difficile che riprenda, anche non considerando il monte delle sofferenze pregresse.

Oltre a questa considerazione, vorrei porvi alcune domande. Quello da lei citato sul miliardo di euro di crediti deteriorati trovo sia un esempio un po' estremo, un caso di scuola, per così dire, perché se prendiamo un miliardo di crediti immobiliari residenziali, che viene ceduto a un prezzo di 240 milioni di euro, vuol dire che - stando alla media di quello che le banche hanno messo a riserva - già si sconta comunque una perdita del 16 per cento circa.

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato - divisione CERVED Credit Management*. Parlavo di 240 milioni sui 600 del valore delle sofferenze, non del miliardo del valore...

GIOVANNI PAGLIA. Dei 600, ecco, quindi una perdita del 6 per cento.

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato - divisione CERVED Credit Management*. Dipende da quanto hanno accantonato le banche. In media, le banche, ad oggi, hanno accantonato il 50 per cento, quindi quei 600 milioni di euro ce li avranno a libro a 300...

GIOVANNI PAGLIA. Intendo dire che, a mio parere, su un portafoglio del genere probabilmente non ci sarebbe nemmeno bisogno della garanzia sulla cartolarizzazione delle sofferenze (GACS). Per questo ritengo si tratti di un'ipotesi un po' estrema: a quelle condizioni di mercato, non ci sarebbe la necessità di una garanzia pubblica.

Mi chiedo: sappiamo - o almeno così deduciamo dai dati a disposizione - che circa il 50 per cento dei crediti in sofferenza, cioè dei 200 miliardi di euro da voi citati, hanno, come valore sottostante, un bene immobiliare. Si tratta, quindi, di 100 miliardi di euro. Ciò premesso, la mia domanda è la seguente: ammesso che tutto

vada bene, e cioè che tutti i provvedimenti che il Governo è in grado di mettere in campo diano una sostanziale e rapida spinta in avanti alle procedure esecutive e alla capacità di immettere sul mercato crediti e anche di realizzare il sottostante, come riuscirà il mercato italiano ad assorbire 100 miliardi di euro di immobili in poco tempo, e con quale effetto sul mercato immobiliare complessivo del Paese?

MICHELE PELILLO. Come immaginerete, in questo periodo siamo particolarmente attenti e concentrati sugli argomenti che stiamo affrontando nell'audizione odierna. Mi riferisco alle recenti vicende e a tutto quello che accadrà nei prossimi giorni, dal momento che attendiamo l'adozione di provvedimenti molto importanti già da parte del Consiglio dei ministri di venerdì prossimo, proprio in merito a tali questioni. Perciò, in questa occasione, il mio intervento è volto a manifestarvi un apprezzamento sincero per l'aiuto ci state dando, attraverso la quantità e la qualità delle vostre informazioni e riflessioni, le quali sono riportate nei documenti che ci consegnate.

Ho apprezzato in modo particolare non soltanto il metodo seguito, il quale si fonda su un'attenta analisi e descrizione della vostra esperienza quotidiana, ma anche il metodo della vostra proposta. Il Partito Democratico apprezza certamente tale metodo, in quanto le vostre cinque proposte costituiscono la sintesi di un'esperienza che dal vostro punto di vista - che permette una visibilità molto ampia - ci può essere di grande aiuto.

Grazie, dunque, per l'audizione di oggi e per i vostri suggerimenti, nonché per le vostre proposte, sulle quali siamo chiamati a riflettere con attenzione. Non solo ci dichiariamo disponibili, ma sottolineiamo l'utilità di questo approccio perché possano esserci portati anche altri suggerimenti. È bene quindi non interrompere questo rapporto iniziato oggi, e avere accanto, in una fase così delicata, una so-

cietà della vostra esperienza; ciò ci pone infatti, certamente, nella condizione migliore per operare scelte adeguate.

GIULIO CESARE SOTTANELLI. Sono rimasto molto colpito dall'affermazione secondo la quale, in futuro, ci sarebbe il rischio che si possano triplicare le sofferenze rispetto al passato. Pensavo fosse esattamente il contrario, perché se il mercato ha, in un certo senso, eliminato aziende che erano poco patrimonializzate, o che non erano più competitive sul mercato, oggi la qualità imprenditoriale delle aziende che hanno resistito alla crisi dovrebbe essere più solida e forte. Aver ascoltato da voi che c'è un rischio triplo per il futuro, rispetto al passato, in merito alle sofferenze per le banche, è stato per me molto allarmante. Vorrei capire su quali elementi poggia la vostra riflessione.

GIANANDREA DE BERNARDIS, amministratore delegato di CERVED SpA. Rispondo innanzitutto all'onorevole Villarsosa. Tutti i nostri osservatori dispongono di analisi territoriali, su base regionale e per aree geografiche. Tra l'altro, le segnalo che stiamo per pubblicare un'analisi specifica sulle PMI del Mezzogiorno. È un argomento assolutamente interessante anche per noi, dunque vi forniremo volentieri questa documentazione.

Onorevole Paglia, le banche si fidano di noi? Credo che si fidino abbastanza. La nostra azienda era di loro proprietà in passato; noi pensiamo addirittura, con un po' di presunzione, di averla migliorata. Aggiungo, però, che si fidano parzialmente, perché noi forniamo una serie di informazioni alle banche, ma loro hanno al loro interno sistemi di *rating*, svolgono la valutazione andamentale, assumendo quindi le loro decisioni sulla base delle nostre informazioni, ma anche sulla base delle loro elaborazioni, oltre che in base alle decisioni in materia di erogazione del credito assunte nelle commissioni preposte. Peraltro, io non frequento le cosiddette « stanze dei bottoni », quindi non so dirle altro in proposito.

Prima parlavo del tema della penetrazione del *corporate*. Le banche sono utilizzatrici di *business information*, ma il livello di utilizzo, in termini di qualità dei prodotti, ha una grandissima varianza tra le diverse banche. Ci sono dunque margini di miglioramento in questo senso. Per noi questo è un aspetto molto interessante, perché ci occupiamo di *business*.

Ci chiedevate inoltre se tendiamo ad essere molto conservativi, evidenziando una rischiosità alta. Noi lavoriamo per le banche, ma lavoriamo anche per il *corporate*. Il *database* e i giudizi che forniamo sono sostanzialmente gli stessi, anche se provengono da angoli di prospettiva diversi. Se fossimo molto restrittivi, genereremmo un enorme danno al *corporate*; se dessimo dei falsi positivi indicando, ad esempio, una potenzialità di *default* per un'azienda in realtà sana, o che non sta andando in *default*, l'azienda che compra i nostri prodotti perderebbe fatturato. Siamo dunque assolutamente attenti a non essere troppo conservativi. Le dico, tra l'altro, che i nostri sistemi di *rating* hanno un'accuratezza, rispetto ad altri sistemi europei di nostri *competitor*, elevatissima, credo la più alta in Europa.

ANDREA MIGNANELLI, amministratore delegato - divisione CERVED Credit Management. L'altro tema sollevato è un problema titanico. Infatti, oggi parliamo di crediti, ma in realtà il problema sono gli immobili sottostanti, che vanno in vendita all'asta, con tutte le lungaggini del caso.

Il problema delle aste è che, a parità di qualità, il prezzo di un immobile venduto all'asta ha uno sconto di liquidità del 30-40 per cento. Lo stesso immobile, bello o brutto che sia, in un'asta vale il 30-40 per cento in meno che sul mercato libero. Ciò perché le aste hanno un livello di informazione più limitato. Si tratta di una dinamica un po' complessa, in quanto all'asta non può accedere chiunque: ad oggi, chi acquista all'asta,

deve avere i soldi per saldare entro trenta giorni il prezzo, altrimenti perde la caparra.

Questo fa sì che si ricorra meno all'asta che al mercato libero. Il Governo ha cercato di fare qualcosa con il citato decreto-legge n. 83 del 2015, con l'obiettivo di velocizzare le aste.

La questione è: chi comprerà i beni immobili? Oggi, come tutti gli immobili, stanno passando di mano a valori più bassi e questo depauperamento del valore sta bruciando ricchezza in chi ce l'aveva originariamente.

Il punto però è che l'Italia, a differenza della Spagna e dell'Irlanda, che hanno visto il verificarsi di bolle immobiliari, non ha vissuto una reale bolla immobiliare, quindi il problema immobiliare va articolato in tre sottocategorie: il residenziale, il commerciale e l'industriale. Per quanto riguarda il mercato residenziale, il calo dei prezzi si è attestato tra il 12 e il 14 per cento; quindi, non è stato drammatico, bensì è un fenomeno gestibile, soprattutto considerata la fase di crisi.

La quantità degli immobili residenziali sul totale delle sofferenze è del 10-15 per cento, perché, per la maggior parte, si tratta di finanziamenti commerciali o industriali.

Il vero problema è quello che riguarda il settore industriale.

GIOVANNI PAGLIA. Non vedo un grande mercato...

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato — divisione CERVED Credit Management*. Non c'è mercato, ma perché alcuni distretti industriali si sono vaporizzati.

ANDREA MIGNANELLI, *amministratore delegato — divisione CERVED Credit Management*. È sicuramente un problema complicato, e non a caso l'esempio che ho fatto riguardava gli immobili residenziali. Sugli immobili industriali il ragionamento sarebbe analogo, ma con numeri diversi.

Per quanto riguarda gli immobili industriali, il ragionamento è diverso nel caso in cui si abbiano dieci capannoni sfitti sulla Riviera del Brenta, dove non c'è più un distretto industriale — e quei capannoni non valgono quindi niente — ovvero se si hanno immobili sfitti a Bresso, dove si spera che, stando vicino a Milano, ci possa essere una ripresa dell'economia.

PRESIDENTE. Se i colleghi sono d'accordo, potremmo chiudere l'audizione, dopo aver dato la parola all'ingegnere De Bernardis.

Devo dire che avete suscitato grande interesse, quindi vi faccio i complimenti sia per la vostra preparazione sia per l'esposizione.

GIANANDREA DE BERNARDIS, *amministratore delegato di CERVED SpA*. Intervengo brevemente per ringraziare l'onorevole Pelillo per l'apprezzamento. Come dicevo prima, siamo a vostra disposizione. È nel nostro interesse, siamo quindi disponibili a soddisfare le vostre richieste, con grande piacere.

Per quanto riguarda il triplicarsi delle sofferenze, probabilmente c'è stato un *misunderstanding*. Chiedo a Valerio Momoni di chiarire rapidamente la questione.

VALERIO MOMONI, *direttore Marketing e Ufficio studi di CERVED Group Spa*. L'azienda media italiana, ad oggi, rispetto a quella presente sul mercato prima della crisi presenta, a parità di bilancio, una rischiosità, dovuta al sistema, tripla rispetto ai livelli pre-crisi.

Nel frattempo le banche hanno però svolto una selezione molto stringente in relazione agli affidamenti da effettuare. Quindi, dire che sono tre volte più rischiose non significa che triplicheranno le sofferenze. Questo è il punto.

Le aziende sono mediamente tre volte più rischiose, a causa del contesto economico, ma ad esse non sono stati ne-

cessariamente concessi affidamenti. C'è un innalzamento del rischio in questo senso, come emerso anche dalle stime che vi ha sottoposto l'ingegner De Bernardis.

GIANANDREA DE BERNARDIS, *amministratore delegato di CERVED SpA*. Infatti, se si osserva la previsione delle sofferenze per i prossimi anni, noterà che essa cresce più lentamente che in passato. Effettivamente, come diceva lei, non c'è questa previsione.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti.

Autorizzo la pubblicazione in allegato al resoconto stenografico della seduta odierna della documentazione consegnata dall'ingegner De Bernardis (*vedi allegato*) e dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 14.55.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

DOTT. RENZO DICKMANN

*Licenziato per la stampa
l'11 aprile 2016.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

ALLEGATO

**Indagine conoscitiva sulle tematiche relative ai rapporti tra operatori finanziari e creditizi e clientela****Commissione VI, Camera dei deputati****Audizione di Cerved****3 Febbraio 2016****1. Il ruolo di Cerved nei mercati finanziari e del credito**

Cerved è il principale operatore italiano nell'analisi del rischio di credito nonché, attraverso Cerved Credit Management, uno dei maggiori operatori indipendenti per la gestione dei crediti deteriorati di origine bancaria e non. Inoltre, attraverso Cerved Rating Agency, è anche una delle principali agenzie di rating europee.

Con una presenza capillare tra le banche e le imprese italiane e un'offerta che copre l'intero ciclo di vita del cliente, Cerved svolge oggi un ruolo cruciale nel circuito del credito. La società opera in tre distinti settori di attività:

- i. **Credit information.** Comprende l'offerta di prodotti e servizi che consentono a istituti finanziari e imprese di valutare l'affidabilità e il merito creditizio dei propri clienti, delle controparti commerciali, con una gamma che va da semplici dati ufficiali a sistemi decisionali complessi.
- ii. **Credit Management.** Valutazione e gestione di crediti problematici per conto terzi, principalmente rivolta a banche, a fondi d'investimento che richiedono la gestione da parte di operatori specializzati di grandi portafogli di crediti e beni, a società finanziarie e aziende che demandano a Cerved la gestione dei propri crediti problematici.
- iii. **Marketing solutions.** Informazioni e analisi aziendali che permettono di conoscere il mercato di riferimento, valutare il posizionamento dei concorrenti ed individuare nuovi clienti.

Nata nel 1974 come società di gestione dei dati camerali, Cerved ha avviato nel 1995 un processo di privatizzazione con la scissione da Infocamere (a cui è conferito il mandato di gestire le banche dati delle Camere di Commercio), completato nel 2009, con l'acquisizione da parte dei Fondi d'Investimento Bain Capital e Clessidra. Nel 2013 la proprietà è passata al fondo CVC Capital Partners. Dopo un importante percorso di crescita, di estensione e completamento della gamma offerta e di integrazione con note realtà del settore, nel giugno del 2014 è stata quotata alla borsa di Milano. Da novembre del 2015, con l'uscita dal capitale sociale di CVC Capital Partners, è una delle poche public company italiane.

Circa 34 mila clienti tra imprese e istituti finanziari prendono ogni giorno decisioni con l'ausilio dei nostri servizi, in particolare per quanto riguarda l'opportunità di concedere o meno un credito finanziario o



commerciale. Su base annua la società mediamente ha supportato le imprese e le banche italiane nell'erogazione e nel monitoraggio di circa 1.500 miliardi di euro di crediti finanziari e fidi commerciali.

Investiamo ogni anno ingenti risorse nel mantenimento e nell'acquisizione di nuove informazioni rilevanti, per migliorare ulteriormente la nostra banca dati, che è il riferimento in Italia in termini di profondità, ampiezza e accuratezza di dati. Creata in oltre 40 anni di attività, comprende informazioni di fonte pubblica e informazioni proprietarie. L'ampio set di dati alimenta sistemi statistici di misurazione del rischio di credito (sistemi di *score*), caratterizzati da un elevato livello di predittività.

Questa mole di informazioni è gestita nel pieno rispetto delle norme relative alla privacy: il settore si è infatti recentemente dotato di un codice deontologico di autodisciplina che garantisce l'uso corretto delle informazioni.

Le informazioni e i sistemi di valutazione del rischio di credito supportano anche l'attività di Cerved Rating Agency, la quinta agenzia di rating europea, che grazie a oltre 140 analisti e a una presenza capillare sul territorio italiano, può emettere rating non solo su grandi imprese, ma anche sulle piccole e medie imprese (PMI). I rating emessi sono utilizzati da istituti finanziari per fini regolamentari, da investitori istituzionali per determinare la rischiosità degli strumenti finanziari e dalle stesse imprese, che possono richiedere un rating su se stesse come strumento di comunicazione finanziaria. Il rating, rendendo le imprese più trasparenti, contribuisce a migliorare sia la capacità di negoziazione nei confronti del sistema finanziario sia i rapporti con clienti e fornitori italiani ed esteri.

La missione di Cerved è di essere al centro del rapporto tra le aziende e i loro potenziali finanziatori, rendendo le stesse imprese più trasparenti a chi concede un credito, di natura bancaria, commerciale o di altra forma (es. *minibond*, *direct lending*). Questa funzione riduce le asimmetrie informative tra creditore e debitore, abbassando il premio per il rischio e quindi il costo dei finanziamenti.

In questi anni molte energie sono state dedicate all'analisi ed all'utilizzo della nostra base informativa, per mettere a disposizione di tutti una lettura particolare del sistema economico italiano. Ogni mese l'azienda pubblica tutta una serie di osservatori su demografia di impresa, procedure concorsuali, pagamenti, etc.

Nei successivi paragrafi viene riportata una sintesi dell'ultimo Rapporto Annuale sulle PMI italiane con un focus sull'accesso al credito e la gestione delle sofferenze bancarie.

2. La stato di salute delle PMI e il loro accesso al credito

L'enorme patrimonio di informazioni di cui dispone Cerved - dati di bilancio, di demografia di impresa, abitudini di pagamento, sistemi di misurazione del rischio di credito - consente di valutare la situazione economico-finanziaria delle piccole e medie imprese italiane da un punto di vista unico e privilegiato.



PMI per procedura aperta

procedure aperte da PMI tra 2008 e giugno 2015 in % sul totale delle PMI attive nel 2007



Fonte: Rapporto Cerved PMI 2015

I nostri dati indicano che l'intensità e la persistenza della crisi, unite alla restrizione dell'offerta di credito, hanno prodotto conseguenze senza precedenti sul sistema delle PMI italiane¹.

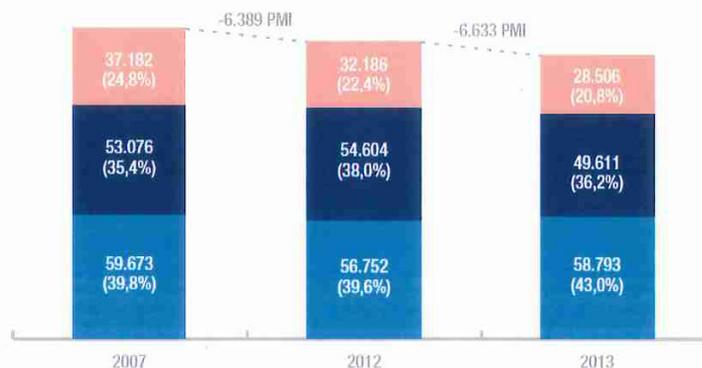
A seguito della crisi, il tasso di uscita delle imprese dal mercato si è impennato: tra l'inizio del 2008 e la prima metà del 2015 hanno aperto un fallimento, avviato una procedura concorsuale o una liquidazione volontaria 53 mila PMI, pari al 35% di quelle che erano attive nel 2007. Considerando nei conteggi anche le nascite, il totale delle PMI attive in Italia si è ridotto di quasi il 10%, da circa 150 mila nel 2007 a 137 mila nel 2014.

Le PMI sopravvissute alla crisi hanno pesantemente sofferto la caduta della domanda, riducendo i ricavi ed in modo ancora più marcato la propria redditività. I dati indicano che tra 2007 e 2014 le PMI hanno ridotto le vendite di 4,1 punti percentuali in termini nominali, contratto i margini lordi di 24 punti, quasi dimezzato la redditività netta (il ROE è passato dal 13,9% al 7,1%), con risultati particolarmente negativi per le società che operano nelle costruzioni.

La lunga crisi ha però anche innescato un processo di selezione che, paradossalmente, ha reso la condizione finanziaria delle PMI più equilibrata rispetto al periodo pre-crisi: secondo lo score economico-finanziario di Cerved si è infatti significativamente ridotta la presenza di PMI con un bilancio rischioso. Ciò è dovuto a una

Score economico-finanziario delle PMI attive sul mercato nell'anno

in valore assoluto e in percentuale delle PMI dell'anno, per area di rischio



Fonte: Rapporto Cerved PMI 2015

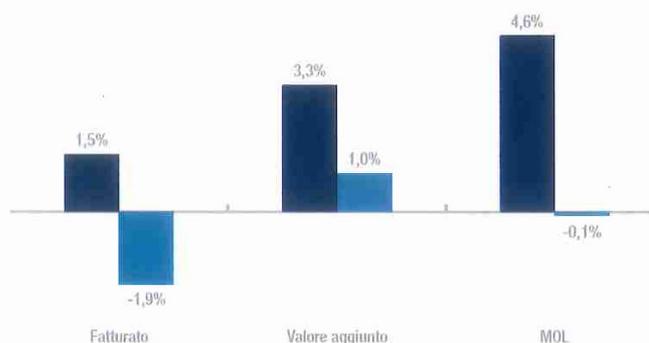
¹ Si considerano le società che rispettano i requisiti di PMI definiti dalla Commissione Europea: tra 10 e 250 addetti, fatturato compreso tra 2 e 50 milioni di euro e attivo tra 2 e 43 milioni di euro.



Andamenti delle principali voci di conto economico, PMI e grandi imprese

tassi di variazione, 2014/2013

PMI
Grandi



Fonte: Rapporto Cerved PMI 2015

combinazione di fattori: la selezione, che ha espulso dal mercato le imprese meno solide, il de-leveraging legato al credit crunch, la ricapitalizzazione che molte delle imprese sopravvissute hanno intrapreso anche grazie a misure di incentivo fiscale, il calo dei tassi di interesse, che ha ridotto il peso degli oneri finanziari sui margini.

I dati più recenti indicano tuttavia che il sistema di PMI sta finalmente dando chiari segnali di ripresa, più marcati di quelli delle grandi imprese. Nel 2014, si è infatti interrotta l'emorragia di PMI, attestandosi ai livelli dell'anno precedente; nel corso del 2014 e del 2015 sono tornati a diminuire con tassi a due cifre i fallimenti, le procedure concorsuali non fallimentari, le liquidazioni volontarie di PMI, con miglioramenti diffusi a tutti i settori economici. Le nascite di società di capitali hanno toccato un massimo proprio nel 2014, trascinate dalle Srl semplificate, la forma di società introdotta nel 2012 proprio per favorire l'imprenditoria.

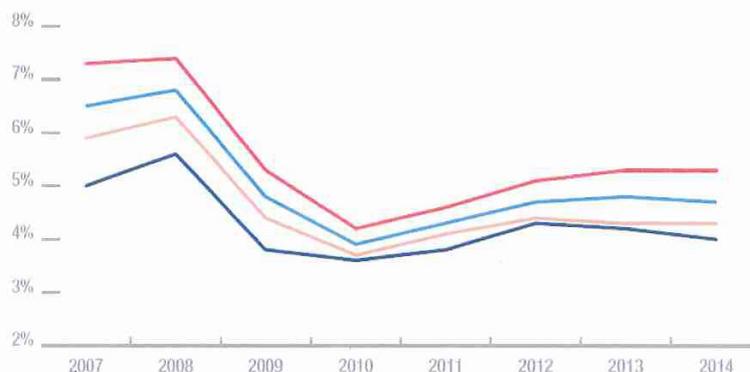
I bilanci indicano che nel 2014 le PMI hanno ripreso un percorso di crescita, distinguendosi dalle grandi società, per cui i risultati sono ancora negativi: è cresciuto il fatturato, il valore aggiunto e i margini lordi, soprattutto grazie alla dinamica positiva della produttività. Dopo un lungo periodo di calo, è tornata a crescere la redditività delle PMI, che ha superato quella delle grandi imprese.

Le PMI sono riuscite a migliorare i propri conti economici, nonostante condizioni di accesso al credito, bancario e commerciale, meno vantaggiose rispetto alle grandi società. Il costo del debito è infatti per le

Andamento del costo del debito per dimensione d'impresa

rapporto tra oneri finanziari e debiti finanziari

PMI
Grandi
Medie
Piccole

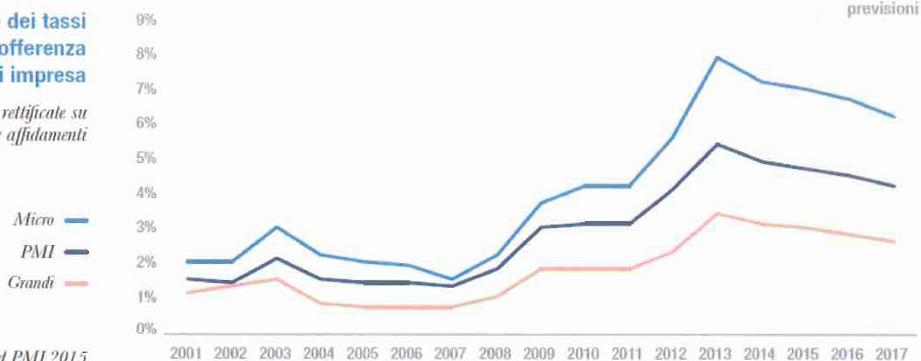


Fonte: Rapporto Cerved PMI 2015



Stime e previsione dei tassi di ingresso in sofferenza per dimensione di impresa

valore di sofferenze rettificato su valore affidamenti



Fonte: Rapporto Cerved PMI 2015

grandi imprese di 70 punti base inferiore a quello delle PMI (130 punti in meno se confrontato con le piccole società), con uno spread che in base ai dati desumibili dai bilanci ha ripreso ad allargarsi nel corso del 2014.

I nostri sistemi di misurazione del rischio di credito indicano che la probabilità di default delle imprese cresce al diminuire della dimensione aziendale, fenomeno che si riflette sul costo del credito delle PMI rispetto alle grandi.

In una fase di *credit crunch*, le PMI sono state penalizzate dalla quasi totale dipendenza dal credito bancario: per l'impresa mediana il 98% dei debiti finanziari ha natura bancaria, con livelli decisamente maggiori rispetto alle PMI tedesche, spagnole e francesi. Nostre analisi indicano che le PMI maggiormente dipendenti dalle banche - quelle per cui i debiti bancari pesano per oltre la metà delle risorse a disposizione - hanno sofferto di più durante la crisi, ampliando i gap negativi già esistenti: hanno sofferto di più in termini di redditività e di sostenibilità degli oneri finanziari, non riuscendo a beneficiare del calo dei tassi di interesse; hanno aumentato i mancati pagamenti, con un consistente ampliamento dei divari di rischio.

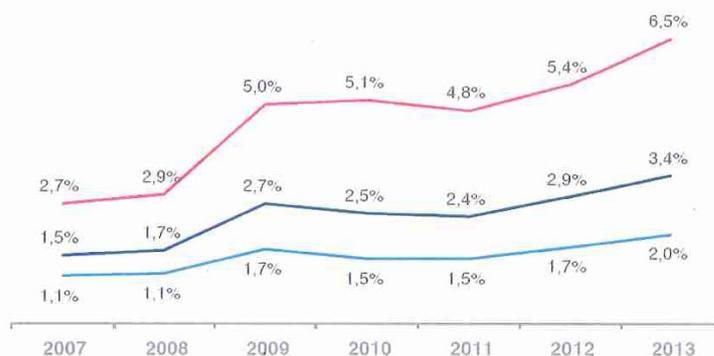
Elaborazioni della Banca d'Italia sui nostri *score* indicano che durante la crisi le banche hanno selezionato con maggiore attenzione le controparti cui concedere il credito, riducendolo alle PMI considerate 'vulnerabili' o 'rischiose' e continuando a finanziare quelle più solide. Per effetto del quantitative easing e della regolamentazione cui sono soggette le banche, oggi c'è un eccesso di offerta di credito proprio per le

Probabilità di default per livello di dipendenza bancaria

PMI segmentate in base al rapporto tra debiti bancari e attivo 2007

Non dipendenti
Moderatamente dipendenti
Fortemente dipendenti

Fonte: Rapporto Cerved PMI 2014



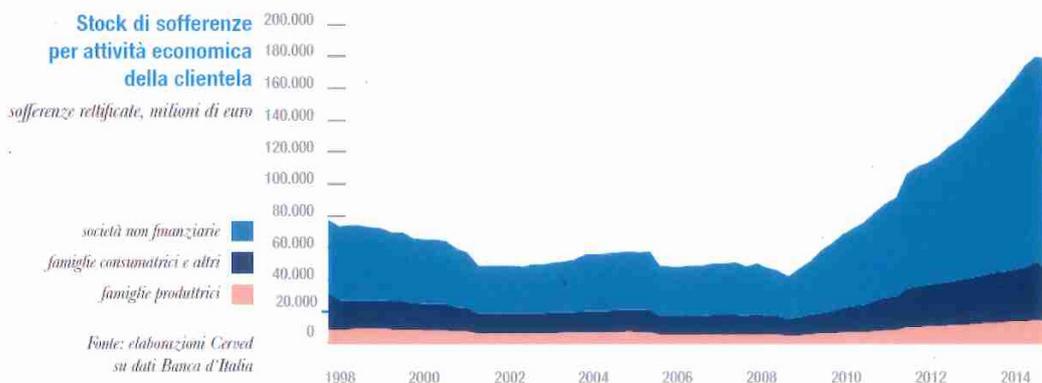


imprese solide, su cui esiste una forte concorrenza tra le banche; viceversa le PMI più deboli e bisognose di liquidità faticano a finanziarsi.

3. Il quadro delle sofferenze bancarie

Una delle incognite che grava sulla ripresa del sistema economico italiano, in particolare su quella delle PMI, è costituita dall'elevato stock di crediti deteriorati (o non performing loans, NPL) accumulato dalle banche italiane durante la crisi che, in rapporto al credito, è in ambito europeo inferiore solo a quello di Cipro, Grecia e Irlanda.

L'evoluzione dello stock di sofferenze, che si è impennato da 43 miliardi di fine 2008 agli attuali 201 miliardi di euro, è un fenomeno originato soprattutto dai crediti concessi alle imprese, che pesano per circa l'80% rispetto al volume complessivo. Questo rende il caso italiano diverso e per alcuni aspetti più complesso rispetto a quello di altri paesi - come ad esempio la Spagna e l'Irlanda - che nel recente passato hanno dovuto affrontare il nodo delle sofferenze.



In Italia il volume dei NPL è esploso perchè la crisi ha determinato in questi anni un forte aumento delle sofferenze in ingresso che non è stato compensato da un adeguato flusso di uscite dai bilanci bancari.

L'evoluzione futura di questo stock dipende, in modo schematico, da due fattori:

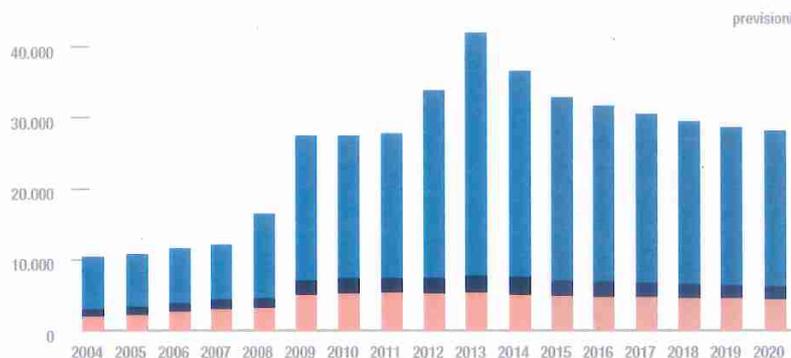
- i. dal contesto economico, che influenza l'evoluzione delle nuove sofferenze. Secondo le nostre elaborazioni, che tengono conto di una moderata ripresa dell'economia, il flusso di nuove sofferenze diminuirà nei prossimi anni, ma si manterrà su livelli storicamente elevati.



Flusso di nuove sofferenze

sofferenze rettificata, milioni di euro

famiglie consumatrici
famiglie produttrici
società non finanziarie



Fonte: elaborazioni e previsioni Cerved su dati Banca d'Italia

- ii. dai tempi di recupero dei crediti, che influiscono sui flussi di sofferenza in uscita dai bilanci bancari, che stimiamo in media a circa 7,3 anni e che rappresentano un pesante gap rispetto ai nostri partner europei.

Il pacchetto di norme contenute nella L. 6 Agosto 2015, che mira ad accorciare la durata dei fallimenti, ad aumentare il successo del concordato preventivo, a velocizzare le procedure esecutive sui beni mobili ed immobili va nella giusta direzione e potrebbe avere impatti significativi: secondo un ristretto gruppo di banche e operatori di mercato ai quali Cerved e ABI hanno sottoposto un questionario, si potrebbe ridurre del 28% la durata dei fallimenti e del 20% quella delle aste immobiliari; secondo stime di Banca d'Italia gli impatti potrebbero essere anche maggiori, con una riduzione della durata dei fallimenti fino al 50% e di quella delle aste immobiliari fino al 25%. Queste norme necessitano però di tempo per dispiegare pienamente gli effetti positivi: in base alle nostre simulazioni, lo stock di sofferenze rimarrebbe nel 2020 a livelli elevati anche con una riduzione significativa delle tempistiche (175 miliardi di euro in base allo scenario di Banca d'Italia, 197 miliardi in base alle tempistiche previste dagli operatori, 216 miliardi con i tempi attuali).

In altri termini, anche con ipotesi di moderata ripresa dell'economia e di forte abbattimento dei tempi della giustizia, le sofferenze rimarrebbero nel 2020 su livelli non sostanzialmente diversi da quelli attuali. Per accelerare l'uscita delle sofferenze dai bilanci bancari è quindi decisivo che il nuovo sistema di garanzie pubbliche ideato dal Tesoro sia efficace nel riattivare il mercato dei NPL tramite le cartolarizzazioni, riducendo il differenziale ad oggi esistente tra il prezzo a cui le banche sono disposte a cedere i crediti deteriorati e il prezzo a cui li valutano i potenziali compratori.

Le cartolarizzazioni consentono di raggruppare pacchetti di crediti deteriorati per venderli a un veicolo costituito ad hoc per ogni banca. Questo veicolo paga i crediti emettendo due tipi di obbligazioni:

- senior: privilegiate nell'incasso
- junior: subordinate e quindi più rischiose

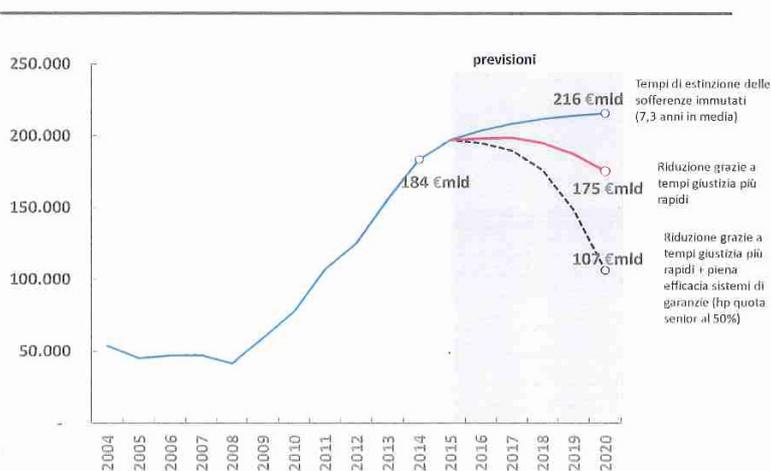


Per facilitare il collocamento di queste obbligazioni sul mercato, il Tesoro rilascia garanzie sulle obbligazioni senior rendendole più sicure, a condizione che un'agenzia di rating confermi che il rischio è basso (cd "investment grade").

Questo sistema consente agli investitori specializzati in NPL, che acquistano le obbligazioni junior, di abbassare il costo medio del capitale e quindi pagare un prezzo maggiore alle banche cedenti. L'effetto è tanto maggiore quanto maggiore è il peso della tranche senior: ad esempio se la tranche senior pesasse per il 50% del prezzo pagato, le valutazioni degli investitori potrebbero aumentare del 10-20% (in funzione di come è strutturata l'operazione); il beneficio diminuirebbe velocemente al diminuire della tranche senior.

Secondo le valutazioni dei nostri esperti, il volume dei NPL gestibili potrebbe arrivare fino a 70 miliardi nel caso in cui l'ammontare della tranche senior fosse effettivamente pari al 50%.

Stock di sofferenze lorde al 2020 in base a diversi scenari
Milioni di euro



4. Proposte per un più agevole accesso al credito delle PMI

In sintesi, negli ultimi mesi le PMI italiane hanno iniziato a rialzare la testa, dopo che la più grave crisi del Dopoguerra ha sottoposto il nostro sistema a una ristrutturazione profonda e dolorosa. La ripresa potrebbe essere accelerata da una maggiore offerta di credito, se si riuscirà a saltire rapidamente l'elevato stock di sofferenze accumulato durante la crisi.

In questo contesto, esistono delle soluzioni, con costi potenzialmente molto limitati per le casse pubbliche, che potrebbero rendere le PMI e le aziende minori più trasparenti ai potenziali finanziatori, ampliando l'accesso al credito o riducendone il costo:



1. Favorire tutte le forme di finanziamento non bancario delle PMI, come i minibond e il *direct lending*, rendendo le PMI più trasparenti ad operatori non bancari
 - Nonostante le iniezioni di liquidità della BCE, i prestiti bancari sono in contrazione dal 2011, con effetti particolarmente negativi per le PMI;
 - Sono attese in futuro ulteriori contrazioni a causa della fine del programma TLTRO e per il prevedibile processo di aggregazioni nel sistema bancario italiano;
 - Sono state avviate modifiche normative per favorire finanziamenti non bancari alle PMI, come i *minibond* e il *direct lending*;
 - Questi strumenti hanno avuto finora un successo limitato, anche a causa della difficoltà da parte dei finanziatori non bancari di valutare le PMI;
 - Rendere più trasparenti le PMI ai finanziatori non bancari, ad esempio aprendo la Centrale Rischi della Banca d'Italia ad agenzie di rating ed altri operatori specializzati, seguendo la strada tracciata dalla Banca d'Inghilterra, è una soluzione a costo zero che potrebbe aiutare le PMI a finanziarsi attraverso canali alternativi (soprattutto il credito commerciale) e che metterebbe sullo stesso piano informativo le banche e nuovi operatori finanziari specializzati.

2. Aumentare il set di garanzie a supporto del credito bancario
 - Modificare i sistemi di garanzia nel sistema LTRO/MRO per non penalizzare le PMI italiane: ad oggi nel sistema di finanziamento LTRO/MRO della BCE sono accettati come garanzia solo i rating emessi dalle grandi agenzie di rating internazionali (Moody's, S&P, Fitch, DBRS) che però di fatto emettono rating solo su large corporate (> 250 milioni di fatturato, >500 dipendenti). Aprire questo sistema alle agenzie di rating che valutano anche le PMI, almeno a quelle riconosciute come Rating Tool da BCE nell'ambito dell'Eurosystem Credit Assessment Framework, potrebbe aiutare le banche ad aumentare i finanziamenti alle PMI;
 - Istituire un registro pubblico sui beni mobili (macchinari, fatture, ...) che possano essere dati a garanzia del sistema bancario, dando seguito alle modifiche del concetto giuridico dei pegni (spossessamento) ipotizzato nello schema Rordoff di riforma dei fallimenti approvato a dicembre, la base per istituire questi registri.

3. Aumentare il set di informazioni con cui le banche possono valutare le controparti e le loro garanzie
 - Migliorare l'accesso ai registri pubblici esistenti, modellandoli sul Registro delle Imprese che costituisce un benchmark positivo di come i dati pubblici possono essere resi disponibili per il mercato. In alcuni casi (Agenzia del Territorio, Conservatorie) le informazioni non sono fruibili perchè non informatizzate, per malfunzionamenti degli archivi, perchè accessibili solo a certe categorie (Notai), non monitorabili.
 - Permettere l'accesso alle informazioni dell'Agenzia delle Entrate, anche in forma semplificata, amplierebbe molto il set informativo con cui le banche valutano le società non di capitale (non soggette all'obbligo di deposito di bilancio) e le partite IVA;



- Standardizzare e rendere disponibili informazioni di dettaglio sulle procedure concorsuali e sulle esecuzioni immobiliari

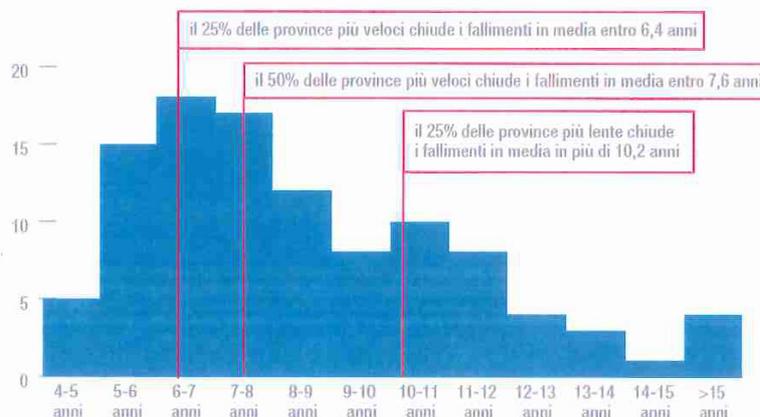
4. Condizioni di contorno che potrebbero ulteriormente stimolare il mercato dei NPL

- Coinvolgere nel mercato investitori istituzionali con un orizzonte di medio-lungo periodo (Fondi pensione), che possono finanziarsi a tassi simili a quelli delle banche, potrebbe ridurre il price gap tra venditori e compratori di NPL.
- Ridurre le asimmetrie informative tra compratori e venditori di NPL: le asimmetrie informative tra le banche che hanno nei bilanci i crediti deteriorati, di cui conoscono i dettagli, e i potenziali compratori, rende questi ultimi particolarmente prudenti quando devono valutare tempi e quote di realizzo. Ogni azione che riduca queste asimmetrie, ad esempio il recente impulso della BCE alle banche verso un maggior arricchimento informativo sui crediti problematici (es. fasi delle procedure, individuazione precisa e valorizzazione di garanzie e collaterali, etc), avvicina le valutazioni delle due parti.

5. Ridurre i tempi delle procedure concorsuali ed esecutive, supportando operativamente i Tribunali nell'applicazione delle nuove norme della L. 6 Agosto 2015

- Le nuove norme, che mirano ad accorciare i tempi della giustizia amministrativa, vanno nella giusta direzione e potrebbero avere impatti significativi;
- L'ampia eterogeneità nei tempi della giustizia dimostra che, a parità di norme, è molto rilevante l'efficienza operativa dei singoli Tribunali;
- È quindi decisivo supportare operativamente i Tribunali nell'applicazione delle nuove norme per allinearli verso i tempi di quelli più veloci.

Distribuzione delle province per durata media dei fallimenti
numero di province per durata media



Fonte: Rapporto Cerved PMI 2015

PAGINA BIANCA

