

Banche italiane: ecco la soluzione giusta per girare pagina con i 360 miliardi di crediti deteriorati

Uno schema alternativo per far ripartire le banche italiane favorendo la vendita dei crediti deteriorati. La proposta, elaborata da Francesco Caputo Nassetti (nella foto) amministratore delegato di Swiss Merchant Corporation (Lugano).



Uno schema alternativo per far ripartire le banche italiane favorendo la vendita dei crediti deteriorati. La proposta, elaborata da **Francesco Caputo Nassetti (nella foto)** amministratore delegato di Swiss Merchant Corporation (Smc), punta a sfruttare congiuntamente due strumenti che, singolarmente, non produrrebbero alcun beneficio: la cartolarizzazione dei crediti deteriorati attraverso un prestito della società veicolo e la scissione della banca interessata.

Il giurista illustra a Italia.co i contenuti della sua proposta che, dopo essere stata positivamente valutata da Banca d'Italia e Bce, è stata presentata lunedì 11 luglio a Milano in un workshop organizzato da Smc insieme allo Studio Legale Chiomenti intitolato "Cartolarizzazione senza cessione e scissione della banca: una combinazione ed una alternativa per superare la crisi bancaria".

Il punto di partenza è quello di come cartolarizzare i crediti in sofferenza, evitando gli errori del passato. “Quando si parla di cartolarizzazione – premette Caputo Nasseti – tutti pensano alla cessione dei crediti deteriorati, questo è lo strumento classico. Esiste però una norma della legge 130 che consente di fare la cartolarizzazione in maniera diversa, attraverso un prestito: la società veicolo, creata ai sensi di tale normativa, fa un prestito alla banca che viene ripagato esclusivamente con i proventi dei crediti deteriorati, perchè la banca non ne risponde più, se non con il portafoglio dei crediti deteriorati”.

Qual è il vantaggio di questa strada? “La differenza tra le due strutture – risponde il giurista – è che nella cessione l’eventuale recupero maggiore rispetto al prezzo di vendita va a chi ha acquistato i crediti deteriorati.

Facciamo un esempio: Se io ho venduto crediti che hanno un valore nominale di 100, li vendo per 30 e poi chi ha acquistato recupera 50, quel 20 in più se lo tiene chi ha acquistato. Se invece si fa un prestito, il prestito è di 30 perchè il mercato valuta 30 questi crediti deteriorati, una volta che è stato ripagato 30 con i suoi interessi l’operazione è finita e l’eventuale 20 di recupero maggiore di questi crediti deteriorati rimane in capo alla banca che aveva originato tali prestiti”.

Ma questo è solo il primo stadio della proposta. “Questa operazione – spiega ancora il presidente di Smc – di per sè non produce però un beneficio perchè la banca rimane proprietaria di questi crediti deteriorati e quindi non puliamo il bilancio. Da qui il secondo strumento legato alla nostra proposta, che è la scissione. Attraverso la scissione viene trasferito di fatto questo prestito sul portafoglio non performing insieme a tutti i crediti non performing, alle riserve e agli accantonamenti fatti a fronte e all’eventuale deficit di capitale, che è il differenziale tra il prezzo nominale del finanziamento e il valore netto di libro di questi strumenti. Avendo fatto

una scissione, tutto l'eventuale recupero oltre il valore del prestito rimane in capo agli azionisti della banca che sono azionisti della società beneficiaria. In sostanza questo differenziale si lascia in mano agli azionisti della banca e l'azione che hanno in mano la si divide in due. Da una parte hanno la 'bad company' e dall'altra hanno la banca. Con la differenza che la banca è pulita e a questo punto è più contendibile, vale di più, e che la somma dei due pezzi vale di più di quello che era il pezzo unico".

Lo schema illustrato da Francesco Caputo Nasseti è stato vicinissimo ad essere applicato in una vicenda bancaria recente, con la supervisione delle autorità monetarie. "Questo meccanismo – spiega ancora – l'abbiamo studiato con le autorità di vigilanza in relazione a una fattispecie concreta per la quale peraltro non abbiamo avuto il tempo fisico di farla perchè poi è stata individuata un'altra soluzione. Però la nostra proposta è stata vista, analizzata, studiata da Bankitalia e dalla Bce. E' uno schema che aiuta a superare il problema di fondo che è il seguente: le banche italiane hanno questi 360 miliardi di crediti deteriorati che sono un pò il tallone d'Achille perchè non consentono di fare il proprio mestiere come vorrebbero. Di questi 360 miliardi 210 sono sofferenze, che sono coperte circa per il 60%. Quindi circa il 40% è il valore netto di libro. Se dunque il mercato quotasse e comprasse anche con la cessione tradizionale questi crediti a sofferenza per 40 rispetto al nominale non ci sarebbe nessun problema, le banche le potrebbero vendere e la storia sarebbe finita. Il problema è che il mercato, gli investitori offrono una cifra molto più bassa di quei 40 e per questo motivo le banche sono riluttanti a vendere, perchè questa differenza tra 40 e 20 che gli offre il mercato è una ulteriore perdita che va a conto economico".

Questo, secondo l'ad di Swiss Merchant Corporation, "è il motivo per il quale queste operazioni di cessione di crediti deteriorati negli ultimi anni sono state molto poche in termini assoluti d'importo rispetto a quello che avrebbero potuto essere. E il motivo è solo questo. Le banche quei crediti preferiscono tenerseli, gestire il recupero e portare a casa loro quel 40. Se li vendono oggi prendono 20 e si scordano la possibilità di recuperare il differenziale. Con quest'operazione si consente comunque di portare a casa quel differenziale in capo ai soci della banca".

Francesco Caputo Nasseti, Docente di Diritto Bancario presso l'Università di Ferrara e Amministratore Delegato della Swiss Merchant Corporation di Lugano, è considerato tra i maggiori esperti italiani di contratti derivati. Da gennaio 2016 è Consigliere di Amministrazione e membro del Comitato Esecutivo della Cassa di Risparmio di Cesena. Già Vicedirettore Generale di Banca Commerciale Italiana e poi di Banca Intesa, Caputo Nasseti è stato anche Direttore Generale della Divisione Global Markets Italy di Deutsche Bank e Senior Advisor for Eastern Europe di Deutsche Bank Londra.

di Cesare Mais, 14 luglio 2016.