

Europa, salgono i crediti a rischio e raggiungono 1.800 miliardi (9% del totale)

Gualtieri a pagina 9

MENTRE L'ECONOMIA SI DETERIORA, PER LE BANCHE CRESCE LO STOCK DEGLI IMPIEGHI STAGE 2

Aumentano i crediti a rischio

A marzo in Europa erano oltre 1.800 miliardi, pari al 9% dei finanziamenti complessivi. Ma in Italia la percentuale sale al 13%. Secondo PwC la loro gestione sarà una delle prossime sfide per gli istituti

DI LUCA GUALTIERI

In Europa quasi un euro di credito su dieci è sotto osservazione. Mentre l'incertezza pesa sempre di più sull'economia, a marzo nei bilanci delle banche Ue lo stock degli stage 2 (cioè degli impieghi performing, ma con un incremento significativo del rischio di credito) ha toccato la soglia di 1.800 miliardi, quasi cinque volte i volumi di non performing exposure e il 9% dei finanziamenti complessivi. Una percentuale che per gli istituti italiani sale al 13%. Secondo PwC sarà questa una delle aree più delicate su cui dovranno lavorare banche e specialisti del credito. «Nel 2021 i risultati delle banche europee si stavano riallineando ai livelli pre-Covid, mentre il rischio pandemico appariva ormai sotto controllo. Il settore aveva recuperato la propria profittabilità, con gli istituti significativi vicini a un roe del 7,3% rispetto al 2,6% del 2020 e al 5,6% del 2019. Anche i ricavi si erano attestati sopra i livelli

pre-pandemici, con una efficienza operativa stabile e accantonamenti su crediti limitati alla luce di un deterioramento minore del previsto e a profili di rischio in miglioramento. Questa stabilità però era solo apparente», esordisce il report semestrale che la società di consulenza dedica all'andamento del credito deteriorato e che questa volta ha il titolo *Wind of Change*. Oltre ai 78 miliardi di npe presenti sui bilanci bancari a marzo 2022 (di cui 44 miliardi di past due e utp), le altre aree di attenzione oggi sono quella dei prestiti garantiti dallo Stato e quella dello stock di npe (circa 300 miliardi) ceduti dalle banche e ora posseduti da investitori. Ma il tema più caldo resta la gestione di stage 2 e utp, che ammontano a 300 miliardi. «Queste asset class, composte prevalentemente da esposizioni verso pmi, fanno riferimento ai settori più impattati dalla crisi. Considerando che utp e stage 2 hanno un impatto diretto sul quadro economico, richiedono una gestione specializzata da parte delle banche», spiega PwC.

La necessità di un approccio industriale e non più solo liquidatorio è insomma un tema che sta diventando sempre più urgente per il sistema bancario che pure è già al lavoro: «Nonostante la complessità della situazione macro-economica attuale, le banche sono ora più preparate ad affrontare questa nuova fase grazie ai consistenti processi di de-risking realizzati negli ultimi anni, a più adeguati livelli di patrimonializzazione e migliori strategie di gestione degli npe», spiega il financial services leader di PwC Pier Paolo Masenza, a cui fa eco il collega Francesco Cataldi «le banche dovranno prestare maggiore attenzione a una tempestiva gestione dello scaduto e dovranno sviluppare nuove competenze nell'area della gestione industriale delle imprese in difficoltà, nonché adottare soluzioni più sofisticate per risolvere queste situazioni di crisi». Opinioni condivise anche all'interno dell'industria del servicing. «All'interno degli Stage 2 c'è una parte di crediti High Risk che sono crediti che hanno qualche sinto-

mo patologico e lì bisogna intervenire per prevenire la crisi d'impresa o per intervenire in maniera proattiva non appena la crisi d'impresa inizia», commenta Riccardo Serrini, ceo di Prelios. Sulla stessa lunghezza d'onda Andrea Clamer, head of Distressed Credit Investment & Servicing di Illimity Bank: «Negli ultimi anni abbiamo visto un costante incremento degli stage 2 nelle principali banche italiane, facendo degli stage 2 un mondo da attenzionare per le banche e per gli operatori che collaborano con le banche».

Non bisogna però perdere di vista gli utp: «La loro gestione, in conseguenza degli ingenti volumi, richiede un approccio che ha industrializzato alcune fasi del processo quali ad esempio l'onboarding, la clusterizzazione e l'identificazione di alcuni tratti salienti, utili per delineare una strategia d'azione. Serve, però, anche un approccio di filiera che coinvolga attori diversi, ciascuno con un proprio ruolo definito, superando il modello del servicer puro», puntualizza Katia Mariotti, chief npl officer di Banca Ifis.

IL TREND DELLE CESSIONI DI NPL SUL MERCATO

In miliardi di euro

■ Sofferenze
■ Utp
■ Mixed
■ Ongoing

