

# Le contraddizioni del decreto Npl e i dubbi sugli acquisti in libertà

## INTERVISTA

**Dino Crivellari**

Avvocato esperto del settore

**Stefano Elli**

«Perché i legislatori europei e nazionale hanno sentito il bisogno di iper regolamentare i servicer e non si sono impegnati a dettare regole e creare strumenti di vigilanza per gli acquirenti di crediti in sofferenza?». Esordisce così Dino Crivellari, avvocato, per anni amministratore delegato di Unicredit Credit Mgmt Bank e una grande esperienza sui Non performing loans.

**Del Dlgs 116/24 che recepisce la direttiva Sm appare bizzarro che a valle dell'acquisto si creino regole assai stringenti mentre a monte, cioè all'atto dell'acquisto degli Npl, si lascino le mani libere a chiunque.**

In effetti si è liberalizzato il mercato degli acquirenti di crediti, cioè di coloro che incorporano i rischi creditizi ceduti dalle banche che ora possono essere comprati anche da privati senza alcuna specifica qualificazione e non soggetti ad alcun controllo e si sono invece messi sotto stretto controllo i Gcs (gestori del credito in sofferenza). Con buona pace per le preoccupazioni dei Regulator sui rischi di interconnessione tra shadow banking e banche commerciali. Una prima saggia risposta potrebbe essere ricercata nella volontà di coprire una falla nel sistema di controllo dei fenomeni di mercato legati agli Npl. In effetti la Vigilanza, tramite la stringente supervisione sui servicer ora ha la possibilità di essere informata e verificare come vengono gestite le sofferenze, quale sia la loro qualità in evoluzione, quali vicende ne caratterizzano nel tempo la vita e la fine. Tutti elementi sicuramente di grande utilità per chi ha la responsabilità di governare i rischi sistemici».



IMAGOECONOMICA

**Dino Crivellari.** Avvocato esperto di Npl

renze, quale sia la loro qualità in evoluzione, quali vicende ne caratterizzano nel tempo la vita e la fine. Tutti elementi sicuramente di grande utilità per chi ha la responsabilità di governare i rischi sistemici».

**Questo per quanto riguarda i gestori, e per gli acquirenti?**

Già nel 1999, quando fu emanata la legge 130 sulle cartolarizzazioni, la preoccupazione che le sofferenze bancarie non "sfuggissero di mano" aveva trovato la soluzione nel prevedere che la gestione dei portafogli cartolarizzati dovesse essere esercitata da banche e società finanziarie ex art. 106 del Tub, cioè da soggetti vigilati da Bankitalia. È pur vero che il mercato ha di fatto aggirato questa norma creando la figura del "master servicer", di norma un 106, assistito nell'operatività concreta del recupero

**NON SI SONO VOLUTI ASSOGGETTARE ALLA VIGILANZA OPERATORI COME I FONDI SPECULATIVI**

dallo "special servicer", di norma un 115. Se si fosse voluto evitare il ricorso a operatori non regolamentati né vigilati come i 115, sarebbe bastato vietare l'uso di special servicer riportando la gestione all'esclusiva di banche e 106 cui è riservata per legge.

**Resta il fatto che né la direttiva europea né il legislatore nazionale hanno voluto intervenire per regolare e qualificare gli Acs (acquirenti crediti in sofferenza).**

Evidentemente sono state fatte considerazioni di opportunità che non ci sono note. Di sicuro non si è voluto assoggettare a regole e vigilanza operatori di mercato complessi quali i fondi speculativi ritenendo che vigilare sui gestori sia sufficiente ad evitare fenomeni non graditi o nocivi per il sistema. Chi vivrà vedrà.

**Avverto delle perplessità**

Oggi con la legislazione vigente possono accadere le seguenti cose: una banca (vigilata) oltre che gestire in proprio gli Npl, può cedere sofferenze ad un Acs (non vigilato) che incarica della gestione un Gcs (vigilato) il quale può esternalizzare il recupero stragiudiziale ad un altro operatore 115 (non vigilato). Può inoltre incaricare un operatore 115 (non vigilato) di effettuare la gestione stragiudiziale di sofferenze ed altri Npl. Può incaricare un 106 (vigilato) per la gestione di Npl il quale a sua volta può incaricare un 115 (non vigilato) per la gestione stragiudiziale oppure un Gcs (vigilato). Tutto questo può generare un aumento dei costi della catena in un momento in cui il settore sta soffrendo per i minori flussi di Npl e per l'aumento dei prezzi. Non ci sarebbe da stupirsi se le banche, in prospettiva, dovessero ritenere più conveniente tornare ad occuparsi direttamente della gestione degli Npl.

# Npl & Utp. La crisi sulle sofferenze bancarie è ormai alle spalle ma serve vigilare sui servicer

**Crediti deteriorati ben gestiti in Italia. Rischi dagli immobili commerciali nella Ue**

Marcello Frosone

Non succede tutti i giorni. Il plasma europeo all'Italia nella gestione di una "parte" della crisi finanziaria partita ormai 15 anni fa. Quella degli Npl (Non performing loans) che dal 2005 oggi ha ridotto lo stock europeo di Npl dalla cifra monstre di 1.000 miliardi a 350 miliardi di euro. Eppure, sebbene il volume delle transazioni si stia ridotta, l'industria degli Npl deve rimanere in funzione per le future possibili impennate dei crediti deteriorati nel nostro Paese.

Tanti gli interventi all'1° convegno su Npl & Utp, organizzato a Verona dal centro studi Alma Iura, ma quello di John Fell, vice direttore generale Bce, politica macroprudenziale e stabilità finanziaria, è probabilmente il più indicativo anche se durante la giornata dell'8 ottobre non sono mancate riflessioni critiche sul settore (come quelle sui servicer) da parte dei circa 50 intervenuti sul palco del Palazzo della Gran Guardia. Ma andiamo così ordine.

**Il nodo immobili commerciali**

«Il timore paventato 15 anni fa di uno tsunami in Europa di Npl - ha assicurato Fell - soprattutto nei Paesi periferici, non si è verificato. Si erano stimati 1.000 miliardi di Npl ma grazie alle moratorie e alle garanzie messe dagli Stati è stato evitato il tracollo degli Npl. Non solo. Anche dopo la pandemia, con inflazione e costo materie prime in rialzo, abbiamo tenuto il mercato del lavoro e rimasto solido e non vediamo dunque motivi di allarme sulla Npl. L'Italia è messa meglio rispetto agli altri Paesi europei, dove l'Npe ratio è peggiorato - soprattutto negli immobili commerciali - rispetto alla pandemia. Un problema, quello degli uffici, che desta preoccupazione ancor di più negli Usa rispetto all'Europa».

occupazione ancor di più negli Usa rispetto all'Europa».

**Il credito al consumo**

«Emergono preoccupazioni - secondo la lettura sempre di Fell - sulla qualità delle attività nei mercati del credito al consumo. Ma i rischi sistemici appaiono contenuti. È improbabile che le esportazioni al Cre (Credit real estate) delle banche dell'area dell'euro minaccino la stabilità del sistema bancario, ma gli istituti finanziari esposti possono ancora subire tensioni. I fattori ciclici hanno accentuato le tendenze strutturali causando tensioni nei mercati del Cre e per gestire la qualità degli attivi sono necessarie pratiche prudenti di riconoscimento delle perdite e di valutazione. L'Italia - ha sottolineato Fell - non è nell'occhio del ciclone, anzi è più un problema dell'Europa. Il mercato degli immobili commerciali italiani non è sopravvalutato, non ci sarà una bolla».

**In Italia storia di successo**

«Una storia ormai passata in fondo è stata una storia di successo». Per Giovanni Sabatini, adesso Professore a contratto all'Università Cattolica del Sacro Cuore Milano ma per 15 anni direttore generale dell'Abi, con un passato in Conso e al Ministero dell'Economia, gli Npl sono stati gestiti con successo. Ma tornando a quanto accaduto in questi anni, c'è un altro aspetto che sorprende. «Al di là delle regole europee ha spinto la gran massa dei crediti difficili al di fuori del perimetro delle banche, che sono soggetti regolamentati, verso chi (i servicer) non è vigilato allo stesso modo. Ed ora, con la direttiva sul mercato secondario dei crediti (recitata in Italia dal Digs 16/2024, ndr) è costretta a regolamentare anche loro. La via maestra - ha indicato Sabatini - è di consentire alle banche di tornare a fare il loro mestiere, lasciare di nuovo maggiore flessibilità nel gestire le situazioni difficili, nell'assumere le aziende in temporanea difficoltà, che dopo 20 anni sono i loro clienti, a superare i momenti difficili. E soprattutto, occorre ripensare a un più stretto legame con effetti pro-ciclici e negativi quali i calendari provisioning».

**Gestire meglio gli Stage 2**

Per Nicola Papa, Capo sezione Bce, direzione generale Istituzioni specializzate e L&S, «esiste una certa confusione nella classificazione degli stage 2. Servono delle best practice tra i vari operatori del mercato in modo che ci siano regole uniformi».

**Il consolidamento dei servicer**

«Siamo riducendo - ha fatto notare Andrea Munari, amministratore delegato di Amco, asset management company del Mef incaricato dell'investimento e gestione di crediti deteriorati il numero dei servicer in modo molto significativo, da 48 a 6-7. Non è più sostenibile un sistema con operatori che hanno masse da 200-300 milioni. Per essere correttamente remunerati i servicer devono gestire portafogli sempre più elevati. L'industria deve consolidarsi con più velocità». Ma quale potrebbe essere nel nostro Paese? «I mutui degli immobili residenziali e consumer finance potrebbero essere, secondo l'Abi, di Anco. La casa e concepita in Italia anche come investimento. La gran parte del patrimonio immobiliare ha classi energetiche vecchie e non coerenti con la nuova disciplina europea. Quando si cercherà di vendere l'asset, sarà necessario ristrutturare e per farlo potrà servire un finanziamento della banca. È una problematica che potrebbe far scendere i prezzi delle abitazioni».

**CREDITI DETERIORATI IN NUMERI**

**360**

**Miliardi di euro di Npl**  
Fino al 2015 le banche avevano nei propri bilanci una massa di 360 miliardi di Npl che approssimava i bilanci. Il punto di partenza è la grande crisi finanziaria del 2008 (fallimento Lehman Brothers) che nel 2011 si tramutò in Europa nella crisi dei debiti sovrani. Gli effetti di quelle crisi su imprese e famiglie determinano l'impressionante aumento dei crediti deteriorati.

**300**

**Miliardi di euro di Npl venduti**  
Dal 2015 a fine 2023 dei circa 360 miliardi di euro di crediti deteriorati in capo alle banche della nostra penisola, circa 300 miliardi di euro sono stati ceduti dagli istituti di credito gli Npl sono stati venduti, nella maggioranza dei casi, a servicer e a intermediari specializzati. In capo alle banche italiane rimangono dunque circa 60 miliardi di Npl.

**2,7%**

**Percentuale sofferenze al 2023**  
Secondo i dati della Banca d'Italia, nello stesso periodo, cioè dal 2015 al 2023, la percentuale delle sofferenze in rapporto all'ammontare totale dei prestiti erogati dagli intermediari finanziari, è crollata dal 16,5% di 9 anni fa al 2,7% dell'anno scorso. Tutto in linea con la media registrata nel Vecchio Continente dagli altri intermediari finanziari.

**1%**

**Tasso di ingresso a default**  
Dal 2008 al 2015, il tasso di ingresso a default che è stato per 6 anni consecutivi oltre il 3% si è gradualmente ridotto, negli ultimi 4 anni è stato sotto l'1%, un livello storicamente molto basso. Soltanto negli ultimi 18 mesi si è leggermente rialzato, ma senza lasciare intravedere nuove ondate, nonostante il rallentamento economico in atto.

**6,5**

**Anni durata recupero credito**  
Confrontando il livello dei tempi medi di durata delle procedure giudiziali di recupero del credito si è notato che in 10 anni nulla si è cambiato. Nel 2014 i tempi medi di durata delle procedure giudiziali di recupero degli Npl (in pratica tutti i crediti scaduti da oltre 90 giorni) erano circa 6,5 anni, tanti quanti registrati nel 2024.

**70%**

**Rapporto recuperi giudiziali**  
Il rapporto tra le due modalità di recupero dei crediti, cioè giudiziale e stragiudiziale, si è modificato negli ultimi anni: nel 2014 i recuperi provenienti dall'attività stragiudiziale erano largamente superiori all'attività giudiziale (60% vs 40%) mentre oggi il rapporto si è invertito e i recuperi giudiziali sono in alcune situazioni superiori al 70% degli incassi totali.

## Le contraddizioni del decreto Npl e i dubbi sugli acquisti in libertà

**INTERVISTA**

**Dino Crivellari**  
Avvocato esperto del settore

**Stefano Ehl**



Dino Crivellari, Avvocato esperto di Npl

«Perché i legislatori europei e nazionali hanno sentito il bisogno di per regolamentare i servicer non si sono impegnati a dettare regole e creare strumenti di vigilanza per gli acquirenti di crediti in sofferenza?». Esordisce così Dino Crivellari, avvocato, per anni amministratore delegato di Unicredit Credit Bank e una grande speranza negli Npl non performing loans. Del Digs 16/24, che recepisce la direttiva Sm appare bizzarro che a valle dell'acquisto si creino regole assai stringenti mentre meno, cioè all'atto dell'acquisto degli Npl. Si sa che le mani libere a chiunque. In effetti si è liberalizzato il mercato degli acquirenti di crediti, cioè di coloro che incorporano i rischi creditizi ceduti dalle banche che ora possono essere comprati anche da privati senza una specifica qualificazione e non soggetti ad alcun controllo e si sono invece messi sotto il tetto controllato i Gcs (gestori del credito in sofferenza). Con buona pace per le preoccupazioni dei Regulator sui rischi di interconnessione tra shadow banking e banche commerciali. Una prima saggia risposta potrebbe essere ricercata nella volontà di coprire una falla nel sistema di controllo dei fenomeni di mercato legati agli Npl. In effetti la Vigilanza, tramite la stringente supervision sui servicer ora ha la possibilità di essere informata e verificare come vengono gestite le soffe-

dallo "special servicer", di norma un 15. Se si fosse voluto evitare il ricorso a operatori non regolamentati nei vigili come un 15, sarebbe bastato vietare l'uso di special servicer riproposte da oltre 90 giorni) e invece i recuperi giudiziali sono in alcune situazioni superiori al 70% degli incassi totali.

Resta il fatto che la direttiva europea né il legislatore nazionale hanno voluto intervenire per regolare e qualificare gli Acs (acquirenti crediti in sofferenza).

Evidentemente sono state fatte considerazioni di opportunità che non ci sono. Note. Di sicuro non si è voluto assoggettare a regole vigilanza operatori di mercato complessi quali i fondi specializzati ritenendo che vigilare sui gestori sia sufficiente ad evitare fenomeni non graditi o nocivi per il sistema. Chi vivrà veda.

**Avverti delle perplessità**

Oggi con la legislazione vigente possono accadere le seguenti cose: una banca (vigliata) oltre che gestire in proprio gli Npl può cedere in sofferenza ad un Acs (non vigilato) che incarica della gestione un Gcs (vigliato) il quale può esternalizzare il recupero stragiudiziale ad un altro operatore 15 (non vigilato). Può inoltre incaricare un servicer 15 (non vigilato) di effettuare la gestione stragiudiziale di sofferenze ed altri Npl. Può incaricare un 106 (vigliato) per la gestione di Npl il quale a sua volta può incaricare un 15 (non vigilato) per la gestione stragiudiziale oppure un Gcs (vigliato). Tutto questo può generare un aumento dei costi della catena in un momento in cui il settore sta soffrendo per i minori flussi di Npl e per l'aumento dei prezzi. Non ci sarebbe da stupirsi se le banche, in prospettiva, dovessero ritenere più conveniente tornare ad occuparsi direttamente della gestione degli Npl.

**NON SI SONO VOLUTI ASOGGETTARE ALLA VIGILANZA OPERATORI COME I FONDI SPECULATIVI**

**Npe**  
Le Non performing exposure sono crediti, come mutui e finanziamenti, concessi dalle banche (specialmente durante la crisi finanziaria del 2008-2011) che presentano un elevato rischio di non essere rimborsati regolarmente. Questo accade perché i debitori si trovano (o è probabile che si troveranno) in difficoltà economiche e finanziarie. Le Npe includono 3 categorie: sofferenze (Npl), inadempienze probabili (Utp) ed esposizioni con ritardi di pagamento superiori ai 90 giorni (Past due).

**Npl**  
I Non performing loan, meglio noti come "sofferenze", rappresentano crediti verso soggetti in stato di insolvenza, cioè debitori che non sono più in grado di ripagare i debiti, integralmente oppure parzialmente.

**Utp**  
Gli Unlikely to pay sono crediti erogati a debitori le cui difficoltà di rimborso, benché presenti, possono ancora essere superate attraverso un intervento come la ristrutturazione del debito e la concessione di nuova finanzia. Questi crediti, non sono ancora sofferenze, ma la banca ritiene improbabile che il debitore possa adempiere alle obbligazioni senza assistenza.

**Past due**  
Sono quei crediti per i quali il debitore non ha effettuato i pagamenti dovuti da oltre 90 giorni. Pur essendo a rischio, non sono ancora classificati come Npl o Utp, ma richiedono attenzione e monitoraggio.

**Stage 2**  
Lo Stage 2 indica una fase in cui un credito ha subito un aumento significativo del rischio rispetto a quando è stato inizialmente concesso. Anche se al presente non è ancora in grado di difficoltà, la banca lo monitora con attenzione perché potrebbero sorgere problemi di rimborso in futuro.

**Credito in bonis**  
Sono quelli che la banca ritiene con pienamente recuperabili, rispettando le modalità stabilite nei contratti di finanziamento, senza segni di deterioramento del rischio.

**Originator**  
È la banca o l'istituto finanziario che concede inizialmente il prestito al cliente. In seguito, questo credito può essere trasferito o venduto ad altri operatori specializzati, per esempio, nel mercato dei crediti deteriorati.

**Master servicer**  
È l'operatore responsabile della gestione complessiva di un portafoglio di crediti. Si occupa del coordinamento delle attività per garantire il corretto recupero dei crediti.

**Special servicer**  
Lo Special servicer si concentra sui crediti più difficili da recuperare, come gli Npl. Il suo compito è massimizzare il recupero del credito, cercando accordi con i debitori, promuovendo ristrutturazioni, se necessario, intraprendendo azioni legali.

**LA GENESI**

**Cessione del credito**

Si verifica quando una banca vende i propri crediti, spesso deteriorati, a una società terza. In questo modo, la banca trasferisce il diritto di riscossione e il rischio a un'altra entità, che cercherà di recuperare il debito.

**Cartolarizzazione**

È un'operazione finanziaria in cui una banca vende un insieme di crediti, spesso problematici, a una società veicolo (Spv), che li trasforma in titoli negoziabili sul mercato. Questo processo permette alla banca di liberarsi dei crediti deteriorati e ottenere liquidità immediata.

**Spv**

La Special purpose vehicle (Spv) è una società costituita appositamente per acquistare crediti durante un'operazione di cartolarizzazione. Il suo unico scopo è gestire quei crediti e trasformarli in titoli da offrire agli investitori.