

**BANCHE/2** Al Festival dell'Economia di Trento, Alessandro Penati, numero uno del fondo Atlante, discute i piani futuri del fondo e annuncia per l'estate la prima maxi-operazione sulle sofferenze

## A luglio tocca agli npl

di Andrea Cabrini

**U**n'operazione di acquisto di npl come non se ne vedono in Italia da vent'anni, e poi la ristrutturazione della Popolare di Vicenza. Sono queste le prossime mosse del fondo Atlante, svelate dal suo numero uno, Alessandro Penati a *Class Cnbc*, in occasione di un evento del Festival dell'Economia di Trento. Penati, arrivato da una lunga conferenza call con la Bce, ha discusso anche della situazione del sistema bancario italiano e delle difficoltà di creare un mercato di npl nel nostro Paese.

**Domanda. Qual è la situazione del sistema bancario italiano?**

**Risposta.** Le banche sono un'industria in crisi. In Italia particolarmente ma non solo. Chi faceva utili sulla leva dopo il 2008 è stato obbligato dalla regolamentazione ad aumentare il patrimonio e impedire l'uso di leva e rischio. Infatti vediamo che le investment bank non fanno più investment. Il settore retail invece è stato colpito dalla tecnologia, ormai l'80% transazioni sono elettroniche. In Italia l'organizzazione è rimasta la stessa di 20 anni fa. Il territorio è occupato manu militari con sportelli inutili, costosi da chiudere. Infine il Qe ha eliminato il classico metodo per uscire dalle crisi: il margine di interesse. I tassi negativi hanno reso piatta la curva dei rendimenti. Alcune banche ci rimettono perfino con prestiti e mutui. Inoltre l'inflazione a zero rende più difficile ripagare i debiti. Lo scenario è negativo e non cambierà, non bisogna stupirsi dei prezzi bassi delle azioni.

**D. In questo contesto quali saranno le prossime mosse di Atlante?**

**R.** Innanzitutto Atlante da solo non può risolvere i problemi della banca italiana se queste non riprendono a fare utili, se non ripartono l'inflazione e una crescita seria e infine se gli azionisti non decidono di affrontare la situazione. In queste settimane abbiamo pensato di fare due cose per usare al meglio le nostre risorse. La prima è una grande operazione di npl entro metà luglio che diventi un benchmark per fissare prezzi certi e creare un mercato degli npl in Italia, aperto agli investitori esteri. Sarebbe un risultato notevole da ottenere in tre mesi, partendo dal nulla. La seconda iniziativa è acquisire una banca (e spero che resti una) e rimetterla in sesto in modo da farne un esempio di ristrutturazione. Su questo non posso dire nulla. Cercheremo di dimostrare che anche in Italia si può ristrutturare una banca. Se tutto questo lavoro è stato possibile dobbia-



Alessandro Penati

mo ringraziare le persone che stanno lavorando per Quaestio, anche 20 ore al giorno. Non lo fanno per soldi: le nostre banche investitrici quando si tratta di pagare i servizi agli altri usano altro parametri.

**D. Tornando all'operazione sulle sofferenze, quali sono i problemi nella creazione di un mercato di npl?**

**R.** Il mercato delle sofferenze è l'unico in cui il guadagno non deriva da un cash flow, ma dall'attività fisica di recuperare un credito. Tipologia del credito e tempo per recuperarlo sono fondamentali. Dentro agli npl di una banca c'è di tutto: crediti commerciali, vacanze, mutui residenziali o industriali, perfino navi. Perciò i prezzi sono eterogenei. Poi in Italia, a differenza degli Usa, non esistono database informatizzati complessivi sulle caratteristiche delle sofferenze. In Italia, invece, solo a settembre è previsto che il 50% degli npl abbia i suoi dati informatizzati; l'altro 50% rimarrà sulla carta nelle scrivanie. Inoltre non esiste un cluster, una norma per organizzare i dati. Poi i dati vanno elaborati per fare una curva di tempo di recupero. Mancano le infrastrutture sui dati e i service di recupero sono inadeguati; quei pochi di dimensioni sufficienti sono comunque troppo piccoli per l'operazione che abbiamo in programma. La parte finanziaria, come leva o slicing, della cartolarizzazione è secondaria: serve la struttura per dar vita al mercato, di dati e service.

**D. Lo scetticismo su Atlante è molto. Qualcuno dice: «Banche che hanno problemi di sofferenze investono su banche concorrenti a cui serve capitale». Altri azzardano dicendo che Atlante**

**potrebbe diventare strumento di contagio. Come risponde?**

**R.** La possibilità di un contagio dipende da come viene gestito il fondo. Se riusciamo a ristrutturare diventeremo invece un esempio. Siamo in Vicenza per nominare un consiglio di amministrazione degno di questo nome e aiutarlo a fare la ristrutturazione, poi trovare un partner e uscire il prima possibile. Non escludo che avvenga entro 18-24 mesi, ma sorprese potrebbero arrivare anche prima di fine anno.

**D. E poi vi contestano che non avete risorse sufficienti per acquistare un pacchetto davvero significativo di npl.**

**R.** Sulle sofferenze c'è enorme scetticismo, ma fino a un certo punto. Dicono che non abbiamo soldi per risolvere il problema npl, ma io penso che il problema non sia quello, è creare un mercato e si può farlo in mesi, non anni. Il punto non è il prezzo. 120 miliardi di sofferenze non sono molti rispetto alle dimensioni del risparmio privato. Ma in Italia non c'è mercato per le asset backed securities. Se facciamo una grossa operazione, possiamo intercettare capitali esteri e metterli in concorrenza. Potrebbe non esserci bisogno della Gacs.

**D. Appunto, gli investitori esteri.**

**R.** Molti fondi, specialmente pensionistici (quelli tedeschi hanno molte difficoltà a trovare redditività); sono rimasti fuori dal nostro capitale perché il funding è stato chiuso in 7 giorni. In un secondo tempo contiamo di separare le due parti del nostro fondo, equity ed npl, e riaprire la raccolta. Fondi di npl come il nostro, liquidi, high yield, sono appetibili per grandi investitori istituzionali come i fondi pensione, perché se inseriti al 20-25%

in un portafoglio bilanciato possono aumentare i rendimenti senza rischi eccessivi. Questo però può venire solo dopo l'operazione di luglio. Possiamo definirlo un Atlante II.

**D. Ma di chi è la colpa di questi due dissesti nelle banche venete?**

**R.** L'unico commento che posso fare è: «Ma siete sorpresi?» Non ricordate la Banca Popolare di Lodi, di Novara, di Intra, la Cassa di Risparmio delle Puglie, della Calabria, Bipop? Non ci trovo nulla di nuovo.

**D. Il Governatore Visco a questo proposito ha parlato di «comportamenti fraudolenti abilmente celati». Molti si sono chiesti come siano riusciti a fargliela sotto il naso.**

**R.** Io per mia natura guardo avanti, non indietro, perché serve a poco. È ovvio che ci sia una responsabilità della vigilanza. Ma si è mai sentito un mea culpa da parte degli imprenditori che sono i più grandi azionisti delle banche? Qualche colpa forse ce l'hanno. Vogliamo parlare dei media? Dell'Abi, o dei sindacati? Le responsabilità sono vaste e il risultato è di fronte a noi.

**D. Molti si chiedono che piani avete in termini di gestione delle due banche venete. Prevedete sinergie? Cosa farete con Veneto Banca se diventerete azionista di controllo?**

**R.** Prima di tutto: io affronto solo problemi che ho. Non mi preoccupo di Veneto Banca finché non mi diranno che Atlante ha la maggioranza delle sue azioni. Noi non gestiamo le banche. Nominiamo il cda e gli diamo obiettivi chiari sulla ristrutturazione: pulire, valorizzare e poi cercare partner. Non possiamo fare un consiglio ombra né comandare a bacchetta, perché vorrebbe dire

che abbiamo messo in consiglio 11 teste di legno.

**D. A cosa serve il paletto al 50,1% di Veneto Banca?**

**R.** È scritto nel regolamento negoziato con la Bce: noi entriamo solo se c'è fallimento del mercato. Se entriamo è per gestire in autonomia facendo una ristrutturazione. Riguardo alle manifestazioni di interesse di alcune banche le trovo strane. Non si può parlare durante l'ipo. Si fa prima o si fa dopo.

**D. Lei ha citato la Bce, che sembra abbia allo studio regole per un termine di tempo obbligatorio per ridurre le sofferenze. Vorrebbe dire ulteriore pressione su banche. È d'accordo con la Bce?**

**R.** Di questi piani si è discusso prima di Atlante e io condivido la posizione della Bce. Al tasso attuale di smaltimento servono 10-12 anni per liquidare sofferenze. Le poche cessioni fatte sono state fatte male. Non ci sono dati affidabili, perciò non si può fare prezzo, e senza prezzo non c'è mercato. Se l'Italia non smaltisce gli npl prima della prossima recessione salta tutto il sistema. Serve accelerare lo smaltimento, anche se dall'altra parte si chiede tempo perché l'andamento dell'economia migliora.

**D. Alcuni operatori nel campo degli npl hanno rinfacciato ad Atlante di essere una soluzione di sistema che gioca con regole che lo avvantaggiano.**

**R.** Non è assolutamente vero. Non siamo entrati in operazioni già in corso, avremmo distrutto il poco di mercato che c'è. Coloro che vogliono investire in npl sono ben accetti. Noi vogliamo portare capitali e metterli in competizione. Il nostro scopo è stimolare e calmierare il mercato.

**D. Cosa farà la differenza per il vostro successo?**

**R.** Che io non debba dare le dimissioni o sia mandato via [ride]. Credo di aver sottovalutato l'impegno in termini di fatica e carico di lavoro. Ma sono aiutato da molte persone che sono venute dall'estero per dare una mano riducendosi lo stipendio. E io sono orgoglioso di loro. (riproduzione riservata)

ha collaborato  
Antonio Lusardi

Quotazioni, altre news e analisi su  
[www.milanofinanza.it/atlante](http://www.milanofinanza.it/atlante)