

Npl, ora la battaglia si sposta sulle sofferenze con ipoteca

MARCO PESENTI, PARTNER DELLO STUDIO LEGALE LA SCALA, RACCONTA I RETROSCENA DELLA GRANDE CORSA ALLO SMALTIMENTO DEI CREDITI DETERIORATI DELLE BANCHE E DELLE SOCIETÀ DI LEASING

Marco Frojo

Milano

Quello che per il sistema bancario e imprenditoriale italiano è un enorme problema, per gli investitori può invece rivelarsi un interessante business. Stiamo parlando dei Non performing loans (Npl), i crediti in sofferenza di cui il Belpaese detiene il triste primato a livello europeo: a fine 2016 hanno toccato i 341 miliardi di euro, una cifra pari al 18% dei crediti totali, secondo «Il mercato dei NPLs tra domanda e offerta» edito da Egea e presentato all'Università Bocconi nei giorni scorsi.

Sotto la spinta della Bce gli istituti di credito italiani stanno però iniziando a smaltire con deci-

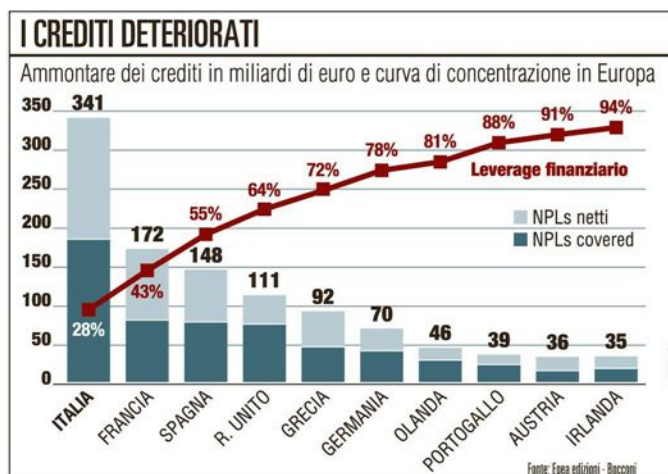
sione le sofferenze che pesano come macigni sui loro bilanci e, in molti casi, impediscono l'erogazione di nuovo credito alle imprese. «L'anno scorso il nostro studio aveva due o tre avvocati impegnati a fare due diligence su Npl, adesso non ne bastano 25 - spiega Marco Pesenti senior partner e responsabile dell'area Banche e finanza di La Scala Studio Legale - Il settore è in grande fermento, sia sul fronte del recupero sia su quello della cessione di interi pacchetti di sofferenze. La Bce sta imponendo delle direttive in materia molto precise».

Alcune importanti cessioni di Npl si sono già chiuse negli ultimi anni ma il trend è in netta accelerazione. Unicredit, per esempio, si appresta a vendere un portafoglio di crediti in sofferenza da 17,7 miliardi di euro al fondo di private equity Fortress e alla casa di investimento Pimco. I deal annunciati ma non ancora conclusi, inoltre, ammontano a circa 50 miliardi di euro. «Ci sono importanti cambiamenti anche sul

fronte dei recuperi - prosegue Pesenti - perché le banche si stanno organizzando diversamente; se prima affidavano la singola pratica a un avvocato, adesso la tendenza è quella di ricorrere all'outsourcing rivolgendosi a società di servizio specializzate o a studi di avvocati, affidando loro pacchetti interi di crediti inesigibili». E proprio per far fronte a questo mutato scenario di mercato, lo studio legale La Scala ha chiesto a Kpmg Advisory di predisporre un piano strategico per il prossimo triennio: «Ci troviamo di fronte ad un momento di cambiamento sostanziale del mercato e vogliamo essere pronti a cogliere questa opportunità dotati di una struttura e di un modello organizzativo e strategico adeguati», afferma Pesenti.

Anche perché le competenze giuridiche nella lavorazione delle sofferenze potrebbero presto assumere un'importanza maggiore rispetto a quanto avvenuto fino ad oggi: le banche hanno iniziato a disfarsi dei crediti chiro-

grafari e stanno passando ora a quelli ipotecari, che non solo hanno importi molto più grandi ma presentano difficoltà contrattuali ben maggiori. «Mi attendo che nei prossimi anni il recupero dei crediti necessiterà di molta più attività giudiziale non standardizzabile e, per soddisfare le richieste delle banche, le competenze legali dovranno essere affiancate da una capacità imprenditoriale», conclude l'avvocato dello studio La Scala. S&P prevede che a fine 2018 le sofferenze saranno ancora il 16% dei crediti totali.



[Stampa l'articolo](#) | [Chiudi](#)

La Scala Studio Legale incarica KPMG Advisory per la predisposizione del suo piano strategico

La Scala conferma la sua evoluzione da studio legale tradizionale a organizzazione a forte carattere imprenditoriale, affidandosi alla società di consulenza KPMG Advisory per delineare il piano strategico per il prossimo triennio (2018-2020).

Ricavi a quota 19,4 milioni di Euro nel 2016 (+11,5% rispetto al 2015), 9 sedi sul territorio italiano e una struttura composta da 140 professionisti e da uno staff di oltre 100 persone: sono questi i numeri che hanno spinto La Scala Studio Legale a credere sempre più in un approccio aziendale e a ricorrere a KPMG Advisory per un'analisi del proprio mercato di riferimento e delle proprie scelte strategiche e organizzative. Ma è soprattutto la profonda evoluzione del mercato dei non performing loans, che rappresentano il core business dello Studio, ad aver guidato questa scelta. Si tratta infatti di un settore caratterizzato da una crescita rapida e costante, nel quale La Scala si trova a operare al fianco, e in competizione, non solo con altri studi legali, ma anche con vere e proprie imprese che erogano servizi.

"Ci troviamo di fronte ad un momento di cambiamento sostanziale del mercato, con riguardo alla gestione dei NPL's, e vogliamo essere pronti a cogliere questa opportunità dotati di una struttura e di un modello organizzativo e strategico adeguati che rafforzino la nostra leadership in questo settore" ha dichiarato Marco Pesenti, Senior Partner e responsabile dell'Area Banche e Finanza di La Scala Studio Legale.

P.I. 00777910159 - © Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti riservati