

Sofferenze bancarie, un affare per gli studi legali e commerciali

ALCUNE GRANDI LAW FIRM HANNO CREATO DEI "FOCUS TEAM" INCARICATI DI GESTIRE LE PARTITE DEI CREDITI DETERIORATI DEGLI ISTITUTI DI CREDITO. UN RUOLO DECISIVO NELLA COSTRUZIONE DEGLI SCHEMI CONTRATTUALI PER CEDERE QUESTI ASSET

Luigi Dell'Olio

Milano

Quello che per il sistema del credito continua a essere uno degli ostacoli principali verso un ritorno alla normalità, vale a dire la difficile gestione dei crediti deteriorati (350 miliardi di euro secondo le ultime stime), per gli advisor è una fonte di ricchi mandati professionali. In particolare per gli avvocati d'affari, che svolgono un ruolo decisivo nella costruzione degli schemi contrattuali per valorizzare i non performing loans. Alcuni grandi studi hanno creato un *focus team* incaricato di gestire queste partite. È il caso di BonelliErede, che ha raccolto avvocati specializzati in ambiti che vanno dal diritto bancario e finanziario agli aspetti regolamentari, fino a quelli tributari. Una struttura che, tra le altre cose, ha gestito la cessione di due portafogli di npl da parte di Unicredit per un ammontare di 250 milioni di euro e una cessione del Banco Popolare per 1,15 miliardi. "Il ruolo svolto dai consulenti legali in queste operazioni è molto delicato", spiega Giuseppe Sacchi Lodispoto, partner di BonelliErede. "Tocca innanzitutto negoziare il contratto di cessione del credito, tenendo presente sia le prassi di mercato, sia le peculiari-

tà del singolo portafoglio. Può inoltre essere richiesto di effettuare una due diligence sul portafoglio per conoscerne tutte le caratteristiche". Un lavoro che non richiede solo competenze di carattere legale, ma anche contabile e finanziario.

Occorre poi fare i conti con l'evoluzione del mercato, che costituisce una nuova sfida per gli advisor. Alle tradizionali operazioni di cartolarizzazione, ricorda Alessandro Engst, partner di Eversheds, "si aggiungono oggi altre modalità di cessione dei crediti deteriorati, ad esempio all'indirizzo dei fondi di credito, che si occupano poi di procedere alla riscossione".

"Ai legali viene sempre più spesso richiesto di affiancarsi ai *financial advisor* nella fase di individuazione del portafoglio, in modo da poter negoziare con la controparte un perimetro che risulti congruo da un lato rispetto alle esigenze di rafforzamento patrimoniale del cedente e dall'altro alle strategie di business del cessionario", sottolinea Guerino Cipriano, di Deloitte Legal.

Paolo Serva, partner dello studio di Tanno e associati, aggiunge anche un altro elemento: "Il professionista è chiamato con crescente frequenza a elaborare strutture complesse che affianchino al semplice investimento nei npl, con la creazione di piattaforme manageriali in grado di gestire con successo il processo di ristrutturazione industriale delle imprese debentrici". Anche in questo caso l'avvocato è chiamato a interfacciarsi con altre figure professionali e non sempre

il dialogo tra chi parla lingue differenti è semplice. Così come occorre interfacciarsi con le parti terze coinvolte nella filiera del recupero crediti, dai legali esterni alle reti esattoriali, dai consulenti tecnici ai periti e ai notai, come ricorda Christian Faggella, managing partner di La Scala.

Le principali criticità, secondo Paolo Bonolis, partner dello studio Cms, si riscontrano nella fase di *due diligence* sul portafoglio di crediti, soprattutto per quanto riguarda le valutazioni sulla probabilità di recupero e in quella di negoziazione dei contratti. "In questi casi il legale deve essere abile a tutelare il proprio cliente anticipando possibili criticità dei rapporti sottostanti e prevedendo clausole contrattuali ad hoc".

Alessandro Matteini, partner di Baker & McKenzie (studio che di recente ha assistito Consum/Monte dei Paschi in un'operazione di smobilizzo di crediti), individua un altro elemento che complica il lavoro nella "continua evoluzione della normativa, che deve essere costantemente monitorata". Inoltre, gli accantonamenti effettuati dalle banche raramente permettono un allineamento del valore netto di libro dei crediti in sofferenza rispetto al prezzo offerto dagli investitori. "Quindi è necessario che gli advisor affianchino le parti nella ricerca le migliori formule contrattuali per avvicinare interessi inizialmente distanti". Insomma un lavoro di mediazione da svolgere in punta di diritto, ma nella consapevolezza di dover bruciare i tempi per non perdere opportunità di mercato.

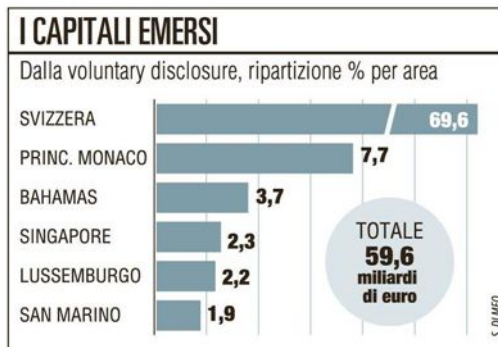
Sta di fatto che, nonostante la recente approvazione della *bad bank*, la gestione dei crediti deteriorati resta uno dei nodi insoluiti della lunga stagione della crisi. Angelo Bonissoni, managing partner di Cba, Studio Legale e Tributario (che tra gli altri ha affiancato le banche originator del gruppo Carige nella cartolarizzazione di crediti per un valore superiore a 700 milioni), sottolinea l'importanza di adottare un approccio differente, indirizzato a superare il meccanismo tradizionale basato sul mero acquisto del credito dalla banca e recupero del credito dall'impresa. "Soprattutto tra i fondi di private equity internazionali si sta diffondendo la prassi, in ottica *turnaround*, che in primo luogo mira al risanamento dell'azienda e solo in un secondo momento saldare il debito bancario", spiega. I fondi private possono giocare un ruolo fondamentale per risanare il debito di molte aziende italiane "perché forti di competenze in diversi settori industriali (come immobiliare, *shipping* e *retail*) e con una disponibilità di cassa importante, che permetta il *turnaround* e non un semplice *swap* del debito in equity", aggiunge Bonissoni. Ricordando che questo approccio avrebbe anche una ricaduta sociale importante, permettendo di salvare posti di lavoro.



Peso: 51%



Angelo Bonissoni (1), managing partner di Cba;
Giuseppe Sacchi Lodispoto (2), partner di BonelliErede;
Guerino Cipriano (3) di Deloitte Legal;
Paolo Bonolis (4), partner dello studio Cms



Peso: 51%