

Assicurare i Non Performing Loans (NPLs)



Franco Curioni
Presidente R.I.B Spa

Franco Curioni

Sia io che Marco, insieme a qualche amico, stiamo da anni approfondendo l'annoso problema dei Non Performing Loans e, ultimamente, anche il tema dei Non Performing Expected così come richiesto dall'addendum alle linee guida impartite dalla BCE alle banche sui crediti deteriorati. (slide 3)

Alla scuola di pensiero ormai consolidata sugli NPLs che privilegia lo smaltimento di fatto di questi stock di crediti deteriorati, si aggiunge il nuovo aspetto degli NPE, sul quale mi focalizzerò, che in questi mesi ho sviluppato anche grazie al contributo di Maurizio Faroni, Direttore Generale di Banco Bpm, presente ai nostri lavori.

L'addendum alle linee guida della BCE cambia i termini del problema perché mentre gli NPLs vengono a posteriori, l'expected NPE tende ad anticipare il problema dell'insorgenza del non performing loans. Questi sono dati di un recente studio pubblicato il 20 Marzo 2017. Qual è l'impatto di non performing expected? Lo studio dice che le banche devono intervenire, accantonando capitale o altre forme di garanzia, fin dall'inizio della vita di un portafoglio di crediti. Per i crediti non garantiti dopo due anni le banche devono depositare il 100% dell'ammontare del credito. Per i crediti garantiti, si applica un meccanismo progressivo che prevede che per i primi due anni di anzianità del non-performing expected (NPE) non si debba accantonare a bilancio nulla, ma dopo tre anni la percentuale di copertura salga progressivamente al 40%, dopo quattro anni al 55%, dopo cinque anni di anzianità al 70%, dopo sei anni all'85%, per raggiungere il 100% dopo sette anni così da avere una copertura totale del credito.

Vi chiederete perché un intermediario assicurativo e riassicurativo parli di questa problematica. Perché in una grande banca qui presente è sorta l'esigenza di identificare soluzioni alternative in quanto non è sempre semplice e poco costoso emettere capitale. Si può studiare una forma alternativa di copertura del credito attraverso una partnership con un hedge fund o con un soggetto del mercato assicurativo. Noi stiamo studiando un trasferimento totale (derecognition) e abbiamo trovato mercati assicurativi e riassicurativi interessati a sviluppare una

partnership che consenta il trasferimento di una quota parte del portafoglio (ad esempio un 20%). Questo trasferimento di rischio, con effetto dall'origine del finanziamento, eviterebbe alla banca l'accantonamento di capitale e determinerebbe per l'assicuratore/riassicuratore una partecipazione al costo del finanziamento.

Questa è una grande idea che stiamo sviluppando. Siamo in contatto con compagnie di assicurazione italiane ed internazionali e riassicuratori che hanno manifestato il loro interesse. Tecnicamente quest'operazione si configurerebbe come cessione del



Marco Zimbalatti
Manager Treaty
Department R.I.B. Spa

credito, l'ambito quindi è quello delle polizze credito. Ne abbiamo parlato con un gruppo assicurativo già da tempo presente nel segmento delle garanzie sul credito e stiamo approfondendo le possibili soluzioni operative. Questa fase di analisi non si è ancora conclusa, occorre fare studi approfonditi, ma intanto vi volevo inviare questo messaggio: per gli NPLs e gli NPE può nascere un mercato assicurativo interessato alla copertura dei crediti. Un grande riassicuratore potrebbe essere interessato in quanto una partecipazione strutturata creerebbe diversificazione evitando le punte di rischio.

Marco Zimbalatti

Grazie Franco, nel mio breve intervento descriverò il progetto che stiamo discutendo ormai da anni, che intende fornire alle banche uno strumento utile e innovativo per la gestione dei Non Performing Loans. Oggi le banche sono tenute dall'ente regolatore a ridurre la loro esposizione nei crediti deteriorati. Ieri Gregorio De Felice nel suo intervento ha citato i volumi di NPLs che vengono ceduti sul mercato specializzato nonché di quelli che sono tenuti ancora in pancia alle banche. Franco ha quindi introdotto il nuovo addendum della BCE, pubblicato nel mese di Aprile del 2017, che detta le disposizioni di vigilanza per la copertura degli NPLs secured, quindi garantiti, o unsecured, cioè non garantiti.

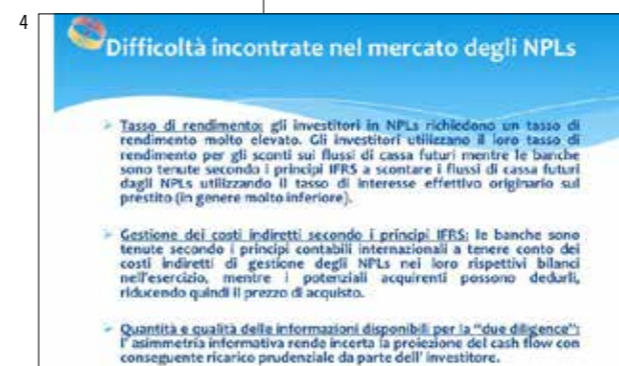
La vendita degli NPLs agli investitori è una risposta semplice e diretta al problema ma è stata condizionata dai ritorni attesi degli investitori particolarmente elevati.

Le difficoltà sono principalmente tre (slide 4):

(*) Tasso di rendimento: gli investitori in NPLs richiedono un tasso di rendimento molto elevato. Gli investitori utilizzano il loro tasso di rendimento per gli sconti sui flussi di cassa futuri mentre le banche sono tenute secondo i principi IFRS a scontare i flussi di cassa futuri dagli NPLs utilizzando il tasso di interesse effettivo originario sul prestito (in genere molto inferiore).

(**) Gestione dei costi indiretti secondo i principi IFRS: le banche sono tenute secondo i principi contabili internazionali a tenere conto dei costi indiretti di gestione degli NPLs nei loro rispettivi bilanci nell'esercizio, mentre i potenziali acquirenti possono dedurli, riducendo quindi il prezzo di acquisto.

(***) Quantità e qualità delle informazioni disponibili per la "due diligence": l'asimmetria informativa rende incerta la proiezione del cash flow con conseguente ricarico prudenziale da parte dell'investitore.



Il trasferimento del rischio di NPLs avviene mediante la cartolarizzazione. L'attività di cartolarizzazione è uno strumento ben conosciuto e normato per il trasferimento di rischio creditizio ad investitori istituzionali. È caratterizzato da un intercreditor agreement nel quale una parte di investitori assume la first loss, questi vengono definiti come junior investors, mentre si lascia ad una platea più ampia di investitori un'ampia fetta di rischio che è molto meno esposta ma ovviamente anche meno redditizia (senior investors) (slide 5).

Si sono sviluppate operazioni di cartolarizzazione sia con cessione degli attivi a SPV (Special Purpose Vehicle) sia senza trasferimento degli attivi (in questo caso si parla di cartolarizzazione sintetica).

Un'importante innovazione per la gestione degli NPLs è costituita dall'introduzione dei GACS (Garanzia sulla Cartolarizzazione delle Sofferenze) con la quale a fronte del pagamento di un premio le note

6

NPLs la Soluzione Assicurativa

RIB sta sviluppando un prodotto assicurativo/riassicurativo in grado di offrire una soluzione nuova.

Nuovo Mercato

Trigger

Una garanzia assicurativa sul rimborso del capitale ed interessi che operi in caso di deterioramento del tasso di recupero (implicitamente garanzia del business plan degli NPLs).

La copertura opera nel caso in cui i proventi derivanti dalle procedure fallimentari o dalla cessione dei crediti sottostanti sia inferiore rispetto a quella stimata.

senior emesse da un SPV sono garantite nel rimborso del capitale e degli interessi da parte dello Stato. Tale innovazione ha consentito di promuovere importanti operazioni di cartolarizzazione di NPL perché ha comportato una diminuzione del “cost of funding” del veicolo.

La garanzia statale però ha una durata ed il futuro e rinnovo è tuttora in fase di discussione.

RIB sta sviluppando un prodotto assicurativo/riassicurativo in grado di offrire una soluzione nuova:

Una garanzia assicurativa sul rimborso del capitale ed interessi che operi in caso di deterioramento del tasso di recupero (implicitamente garanzia del business plan degli NPLs) (slide6).

Qual è il trigger della copertura? Nel caso in cui i proventi derivanti dalle procedure fallimentari o dalla cessione dei crediti sia inferiore rispetto alle stime iniziali, la copertura assicurativa paga la differenza. Di conseguenza, se io provider ho stimato di recuperare il 30% del valore degli NPLs e al termine del processo ho recuperato solo il 20%, il restante 10% viene risarcito dalla compagnia assicurativa.

Quali sono i vantaggi?

* Riduzione del rischio: Il rischio di deterioramento del tasso di recupero è gestito in modo ordinato e finanziato nel tempo attraverso

7

NPLs la Soluzione Assicurativa

i vantaggi:

- Riduzione del rischio: il rischio di deterioramento del tasso di recupero è gestito in modo ordinato e finanziato nel tempo attraverso la struttura assicurativa.
- Opportunità: la possibilità di un tasso di recupero più alto del previsto non è da escludere (in caso di non trasferimento ad un SPV degli attivi).
- Stabilità: il valore contabile degli NPLs rimane stabile per tutta la durata del credito fino alla sua estinzione.

la struttura assicurativa.

* Opportunità: la possibilità di un tasso di recupero più alto del previsto non è da escludere (in caso di non trasferimento ad un SPV degli attivi).

* Stabilità: Il valore contabile degli NPLs rimane stabile per tutta la durata del credito fino alla sua estinzione. (slide 7)

Franco Curioni

Questo tipo di garanzia può essere offerta in una formulazione simil GACS, privata, non con base statale, sia per una cartolarizzazione sintetica, dove il portafoglio non viene venduto ma, per ragioni soggettive della banca, rimane in capo all'istituto di credito. In entrambi i casi si prefigura una totale derecognition del portafoglio. Quest'approccio va incontro alle esigenze di un certo tipo di banche, piccole e medie, perché la cartolarizzazione comporta comunque costi di un certo tipo, almeno nella fase iniziale. Quindi si può costruire un'operazione “stile GACS”, nella quale RIB si propone come arranger.

Marco Zimbalatti

Nel caso di cartolarizzazione sintetica verrebbe assicurata la banca mentre nel caso di simil GACS verrebbe assicurato il veicolo che gestisce la cartolarizzazione. Il nostro processo analitico è in fase finale e dovremmo partire con un caso concreto entro la fine dell' anno. Un cliente ci ha messo a disposizione dei profili di portafoglio e una primaria compagnia ha già studiato con noi il tutto. Il valore dell'operazione è di circa 40 milioni di euro attinente ad un portafoglio misto di polizze. Incrociando le dita, dovremmo partire a breve.

Franco Curioni

Il mercato riassicurativo è molto interessato a entrare in queste operazioni perché il rischio assicurativo è molto limitato, non è una grande esposizione. Chiaramente parliamo di portafogli medi.

Questo è un lavoro di tre anni che è partito da un incontro tecnico con Maurizio Faroni e la sua squadra. “Se trovi una cosa simile - mi ha detto - è una bella cosa”. Ecco, noi al 99% l'abbiamo trovata.

Quindi, per riassumere, ci sono due segmenti: gli NPE e gli NPLs. Per questi ultimi abbiamo già trovato uno schema soddisfacente mentre per gli NPE contiamo in tempi brevi di tornare sull'argomento ed informarvi su quale soluzione sia preferibile. In ogni caso l'obiettivo rimane lo stesso, si tratta di aiutare le banche a trasferire una quota parte del rischio al mercato assicurativo. Vorrei anche aggiungere che sul mercato mondiale queste coperture esistono da anni, non ci siamo inventati l'acqua calda. In America sono piuttosto diffuse e le compagnie hanno costruito delle strutture assicurative che sono molto all'avanguardia. Sono esperienze tuttavia circoscritte al mercato statunitense o in Gran Bretagna. Nell'Europa continentale sono invece assai rare. Sostanzialmente saremmo i primi a proporle.