

MOLTI ARMATORI RISTRUTTURANO I DEBITI MA GLI ISTITUTI NON CEDONO GLI INCAGLI

In stiva quasi 10 mld di npl

Il 50% dell'esposizione delle banche è in bilancio a Unicredit e Intesa Sanpaolo Autuori (Watson Farley & Williams): è sempre alto l'interesse degli hedge fund

PAGINE A CURA
DI NICOLA CAPUZZO

Le banche italiane hanno in stiva crediti verso le società armatoriali per complessivi 13 miliardi di dollari. Di questi, circa 10 miliardi sono non performing loan che, tranne in pochi casi, gli istituti di credito hanno deciso di non scaricare. Nel corso di una presentazione dedicata a questo argomento in occasione del convegno *Shipping and the Law*, tenuto a Napoli, Michele Autuori, senior associate dello studio legale Watson Farley & Williams, ha specificato che «Unicredit e Intesa Sanpaolo, cui fanno capo crediti per 7 miliardi, sono state finora riluttanti a cedere a prezzi molto scontati i propri crediti al settore armatoriale». D'altro canto, invece, «gli hedge fund normalmente applicano uno sconto in media del 40% sul valore di libro dei crediti che intendono acquistare». Per questo motivo le due controparti si sono trovate spesso su posizioni distanti nella valutazione dei crediti, ma ciò non ha impedito ad alcuni investitori finanziari di fare un po' di shopping fra i gruppi armatoriali italiani negli anni scorsi: Goldman Sachs (per 206 milioni di dollari), Deutsche Bank (193 milioni), Bank of America Merrill Lynch (3,8 milioni) e Pillarstone Italy (281 milioni). In seguito alcuni di essi hanno anche sperimentato quali fossero i rischi di default di alcune società e quanto fosse difficile tentare di recuperare i propri crediti.

A questo proposito l'avvoca-

to Autuori ha dedicato parte dell'intervento proprio alle modalità di cessione degli npl anche alla luce delle recenti modifiche legislative apportate dal Decreto Legge 18/2016 e dal Decreto Legge 59/2016: «La prima novità legislativa riguarda l'introduzione di una garanzia statale (temporanea) denominata Garanzia sulla Cartolarizzazione (Gacs) del-

le Sofferenze, che può essere concessa nell'ambito di operazioni di cartolarizzazione, di cui all'articolo 1 della Legge 130/1999, di npl classificati come «sofferenze». Poi ha aggiunto: «Sono state inoltre apportate modifiche in materia di procedure di espropriazione forzata e di fallimento al fine di velocizzarne l'esito, ed è stata introdotta una nuova forma di

diritto reale di garanzia denominata «pegno mobiliare non possessorio», unitamente al cosiddetto «patto marciano», che per i finanziamenti garantiti da bene immobile, consente che questo, al verificarsi di determinate condizioni, passi nella proprietà del creditore in caso di inadempimento del mutuatario alle obbligazioni del contratto di finanziamento».

All'ultima assemblea della Confederazione Italiana Armatori tenutasi in settimana a Roma è stata ancora una volta sottolineata la «consolidata relazione» fra banche e armatori grazie alla quale c'è stato «un approccio sistemico ai processi di ristrutturazione finanziaria di molte imprese associate». Autuori ha ricordato ancora che «un'ampia maggioranza delle società di shipping in Italia, fatta eccezione per pochi armatori, è in ristrutturazione» e questa situazione, se considerata a livello globale visto che le shipping company straniere hanno gli stessi problemi, rischia paradossalmente di complicare la vita alle aziende in salute».

Il perché lo ha spiegato sempre a *Shipping and the Law* il presidente del Gruppo Giovani di Confitarma, Andrea Garolla, secondo il quale gli accordi di standstill o comunque il riscadenziamento dei prestiti concessi dalle banche consentono ad alcune aziende in ristrutturazione di operare sul mercato con un break-even inferiore a chi invece rispetta il piano di rimborso dei finanziamenti. Di fatto, dunque, un dumping che finisce per sfavorire le aziende virtuose. (riproduzione riservata)



Michele Autuori