

## Il cantiere degli Npl spinge negli studi ricavi e competenze

Pagina a cura di Chiara Bussi

Crediti deteriorati. Sempre più numerosi i team legal specializzati che assistono banche o fondi nella gestione di una montagna di crediti deteriorati che secondo l'ultima fotografia dell'Autorità bancaria europea vale quasi 179 miliardi di euro. Gli Npl (non performing loans) rappresentano un segmento di mercato sempre più significativo per gli studi legali, con lo sviluppo di nuove competenze. C'è chi segue le banche nella vendita dei portafogli o chi, in parallelo o sempre più spesso, affianca gli acquirenti (fondi di private equity o hedge fund) e li assiste nella fase di gestione e del recupero, tentando prima la via stragiudiziale, fino all'eventuale approdo in tribunale. Per poter affrontare il nuovo carico di lavoro alcuni studi più grandi hanno istituito team flessibili tra le 15 e le 20 persone e in alcuni casi il

"business degli Npl" rappresenta già il 40- 50% del fatturato dell'area banking and finance. Secondo gli addetti ai lavori il mercato dovrebbe mantenersi vivace anche per i prossimi 3-4 anni, con l'emersione di nuovi crediti più complessi, l'estensione della categoria Npl dalle sofferenze alle inadempienze probabili (i cosiddetti Utp) e nuove tipologie di gestione, sempre più articolate. «Dalla fine degli anni '90 ad oggi - dice Stefano Sennhauser, senior partner di Allen & Overy - il mercato degli Npl ha conosciuto un profondo cambiamento: da operazioni più semplici siamo via via approdati a transazioni molto più articolate. E, dopo la ripresa del mercato negli ultimi 5 anni, da portafogli inizialmente senza garanzie reali (i cosiddetti unsecured) ci troviamo oggi ad occuparci di crediti con garanzie reali, soprattutto immobiliari, e operazioni più variegate». La fase più importante, spiega, «è la gestione dei crediti e la messa a punto di strategie di recupero, con piani ad hoc, cercando di massimizzare il ritorno per gli investitori». Questo, conclude Sennhauser, «presuppone da parte del legale grande esperienza, flessibilità e capacità strategica». Ha un focus particolare sugli Npl anche La Scala studio legale. «Negli ultimi 2-3 anni - dice Marco Pesenti, fondatore e senior Partner di Scala Società tra **Avvocati** e coordinatore dell'area banche e finanza - il nostro lavoro su questo



fronte ha registrato una crescita progressiva, con un aumento del fatturato derivante dalla gestione di Npl di circa il 30 per cento. E prevediamo di raddoppiare i volumi da qui al 2020». A giugno, accanto alle tradizionali attività, la Scala ha siglato una partnership con Cerved per costituire uno studio legale dedicato proprio alla gestione giudiziale e stragiudiziale dei crediti di origine bancaria. Mix di competenze Da due anni a questa parte, spiega Andrea Giannelli, responsabile del dipartimento banking and finance di Legance, la gestione degli Npl «è la voce più in ascesa». Per far fronte ai nuovi incarichi le competenze classiche non bastano più. A premiare è un mix di requisiti: «Si va - dice Giannelli - dalla capacità negoziale nell'ambito della cessione dei portafogli alla conoscenza delle procedure concorsuali. Ma bisogna sapersi destreggiare anche con la finanza strutturata e con il diritto immobiliare. Per questa ragione soprattutto per le operazioni più complesse sono necessari professionisti di esperienza, come i soci e i partner senior». Ne sa qualcosa Corrado Angelelli, partner di Freshfields: «Mi occupo di Npl - racconta - per il 60-70% del mio tempo: oltre alle varie fasi dell'acquisto, della gestione e del recupero dei crediti deteriorati - spiega - seguiamo l'acquirente nella fase del senior financing: molto spesso, infatti, i fondi che acquistano pacchetti di Npl chiedono alle banche, italiane o estere, di finanziarli per sostenere l'operazione. Questo è un segmento di mercato destinato a svilupparsi anche nei prossimi anni». Spazio per grandi e piccoli C'è spazio per tutti, grandi e piccoli. «Per attività specifiche come la due diligence documentale dei portafogli di Npl che richiedono l'impiego di un numero elevato di risorse - sottolinea Luigi Carunchio, responsabile del settore fiscale di Confprofessioni - l'opportunità è più favorevole ai grandi studi. A questo proposito alcune realtà si stanno strutturando per unire le forze, spesso in un'ottica multidisciplinare». Ma ci sono chances anche per quelli più piccoli, aggiunge, «che possono ricavarsi spazi di mercato o piccole nicchie, in cui impiegare specifiche competenze: è il caso delle attività di supporto ai soggetti vigilati nell'adozione e nell'applicazione dell'Ifsr 9, il nuovo standard contabile che ha sostituito l'impianto dello Ias 39». Tra i piccoli che si sono ricavati un segmento di attività c'è lo studio Romano, con sede a Torino. Il loro asso nella manica è un software per il recupero dei crediti "difficili". «Nel corso degli anni - spiega la titolare Monica Romano - ho sviluppato un programma ad hoc: i nostri clienti, società medio-grandi, ci chiedono di recuperare anche lotti da 2-3 mila pratiche. Questo sistema ci consente di gestire e controllare in tempo reale tutte le tappe del recupero e di massimizzare il risultato. E questo fa la differenza». © RIPRODUZIONE RISERVATA.