

**CREDITO**

## Sga, pronto il piano per gli Npl delle Venete

Marco Ferrando &gt; pagina 36

**CREDITO**

## Sga, pronto il piano per gli Npl delle Banche Venete

Marco Ferrando &gt; pagina 36

**Banche.** L'ex bad bank del Banco Napoli punterà alla gestione diretta degli «Utp» e ai servicer per le sofferenze - Due diligence prorogata al 23

# Sga, c'è il piano per gli Npl delle Venete

Entro inizio dicembre la cessione - Il presidente Rivera: «Sul mercato con un profilo innovativo»

**LA ROAD MAP**

Previsto il coinvolgimento di Intesa almeno per la fase di passaggio, poi gare per i servicer, sedi al Nord e reclutamento di nuovi profili

**Marco Ferrando**

■ Spazio ai servicer esterni per le sofferenze, almeno una parte, schemi di servizio innovativi per la gestione delle inadempienze probabili, accordo con Intesa Sanpaolo per la gestione della fase di transizione sul portafoglio delle sofferenze. La seconda vita di Sga inizierà alla fine del mese, quando si vedrà scaricare dalle due esportatori venete in liquidazione i 18 miliardi di crediti deteriorati, tra sofferenze e inadempienze probabili, che Intesa Sanpaolo non ha acquisito. Ma in attesa di ricevere (e conoscere) le 50 mila pratiche che ne faranno una delle principali piattaforme in Italia, la controllata dal Tesoro ha messo a punto un modello ibrido, che punta a esternalizzare parte del servicing sulle sofferenze e a permettere una gestione attiva degli Utp, con l'obiettivo di valorizzare le circa 24 mila posizioni, anche riportandole in bonis.

Perché, come fa notare Alessandro Rivera, presidente di

Sga, affiancato dal ceo Marina Natale, sarà questo uno dei tratti distintivi dell'ex bad bank del Banco di Napoli: «Si porrà sul mercato italiano degli Npl con un profilo del tutto nuovo, perché oltre all'attività di recupero tipica delle sofferenze, dovrà affiancare quella sulle inadempienze probabili», spiega Rivera a *Il Sole 24 Ore*, sottolineando che in questo secondo caso «si tratta di crediti verso aziende vive, che possono essere sostenute e riportate in bonis, sanando la propria posizione». Di qui l'ambizione di costruire un modello operativo che unisca competenze nel restructuring oltre a quello tipico della gestione e recupero crediti, un percorso che parte in questi giorni con la procedura per la selezione di nuove figure professionali e prevede l'apertura di nuove sedi operative nel Nord Italia.

Intanto per il passaggio formale del gigantesco ammontare di Npl servono ancora due passaggi, ormai imminenti: «La conclusione della due diligence sul perimetro in questione (scadenza rinviata al 23 novembre, ndr) e la definizione del contratto che legherà la Sga con la liquidazione coatta delle due banche». Solo a quel punto Via XX Settembre potrà mettere nero su bianco il decreto ministeriale che sancirà il trasferi-


mento degli attivi, tra la fine di novembre e l'inizio di dicembre, pochi giorni prima che Intesa proceda a trasferire nel proprio sistema informativo tutta l'attività delle ex popolari venete. Il gruppo guidato da Carlo Messina resterà della partita? «Dovrà certamente accompagnare il portafoglio nelle mani di Sga, e poi occorrerà un confronto per valutare il tipo di servizio che potrà continuare a svolgere vista la presenza sul territorio e il rapporto con i creditori in questione». In ogni caso, puntualizza Rivera, per le sofferenze la Sga, «che ha una profonda conoscenza del mercato italiano del servicing e dei suoi operatori, avvierà procedure aperte di selezione per tutti i servizi esterni di cui intendrà avvalersi».

Lo spartiacque tra ciò che sarà gestito internamente e quello che verrà esternalizzato verrà definito più avanti, pre-



via clusterizzazione delle sofferenze, ma si è già deciso come procedere: «Su alcune tipologie di crediti è chiaro che il servizio esterno può essere molto conveniente, vista l'importanza delle economie di scala e della specializzazione, ma ci sarà una parte non piccola che Sga intende gestire direttamente, per esempio i big ticket e i clienti di alcuni settori in particolare che Sga presiederà direttamente».

Sga continuerà a non avere licenza bancaria («Non è necessaria e può anzi avere costi di adeguamento non piccoli»), ma da società ex articolo 106 potrà comunque erogare nuova finanza, «che reperirà sul mercato attraverso tutti i principali canali di funding, compresa eventualmente l'emissione obbligazionaria». Titolare dei crediti, avrà però un debito verso le due banche in liquidazione per circa 10 miliardi: l'accordo con Ica definirà le modalità di svolgimento del servizio e di rimborso. Ma è qui che si proverà la virtù di Sga: «Dobbiamo essere in grado di stare sul mercato e di confrontarci da pari a pari con i nostri concorrenti, per fare gli interessi dei contribuenti difendendo le nostre reali chance di ripresa di valore sui singoli dossier», conclude Rivera. Che, digerito il carico delle venete, non esclude domani di vedere Sga impegnata su altre partite: «Perché no».

 @marcoferrando77

© RIPRODUZIONE RISERVATA