

**AUDIZIONE ANCE PRESSO
COMMISSIONE PARLAMENTARE DI INCHIESTA
SUL SISTEMA BANCARIO E FINANZIARIO**

Sommario

1. Gli effetti della crisi sulle imprese	2
2. La perdita di know-how per operare nel credito fondiario	2
3. Il credit crunch nei confronti delle imprese di costruzioni e delle famiglie	2
4. Le problematiche nel rapporto banca-impresa di costruzioni.....	3
- La creazione della categoria “scoperto senza affidamento”	4
- Conto corrente ipotecario	4
- Mutui fondiari.....	4
- Le fidejussioni sui fidi e sui mutui	5
5. Il problema dei NPLs	5
6. Il baratro per chi esce dal mercato del credito bancario	5
7. Una possibile soluzione: la ristrutturazione del debito	6
8. Il rischio di una vendita massiva degli NPLs ai fondi specializzati	7
9. Allegato 1 – Tabella Tassi Effettivi Globali Medi (TEGM)	8

Dicembre 2017

1. Gli effetti della crisi sulle imprese

La crisi economica e finanziaria ha avuto profonde ripercussioni sul settore delle costruzioni: tra il 2008 ed il 2015, sono uscite dal settore delle costruzioni quasi 120.000 imprese (-18,8%).

Un dato ancora più pesante se si considera che la crisi ha maggiormente colpito le imprese con oltre un addetto: tra il 2008 e il 2015, le imprese con un numero di addetti compreso tra i 2 e i 9 si sono ridotte di quasi il 30%.

Ancora peggiore l'andamento delle medie imprese nella classe fino a 49 addetti: in questa categoria ha cessato l'attività il 41,5% delle imprese.

Delle imprese più grandi, con più di 50 addetti, sono scomparse dal mercato quasi un terzo (-31%).

Il bilancio complessivo dei posti di lavoro persi nelle costruzioni dall'inizio della crisi continua ad aumentare: dal quarto trimestre 2008 al primo trimestre 2017 le costruzioni hanno perso circa 600.000 posti di lavoro; considerando l'indotto si arriva a circa 900.000 posti di lavoro.

Una delle cause di questa di questa profonda crisi è senza dubbio da attribuire al *credit crunch* operato dalle banche.

2. La perdita di know-how per operare nel credito fondiario

Negli anni successivi alla Legge Amato (1990), il settore del credito è stato interessato da un processo di riorganizzazione e da una serie di fusioni che hanno portato alla creazione di soggetti che spesso non hanno dimostrato di avere competenze specifiche nel gestire finanziamenti complessi come quelli erogati al settore delle costruzioni.

La banca mista, o universale, ha perso, troppo spesso, il know-how necessario per operare in questo comparto, distinguendosi negativamente rispetto a quanto avevano fatto gli istituti di credito speciale prima della riforma.

Nonostante l'introduzione di Basilea 2 (primi anni 2000), le banche hanno valutato, spesso in maniera non corretta i rischi insiti in operazioni di sviluppo immobiliare, erogando finanziamenti nella fase espansiva del ciclo immobiliare per poi effettuare un ingiustificato razionamento del credito quando è scoppiata la bolla immobiliare negli Stati Uniti (2007).

Questa incapacità di valutazione ha portato a finanziare, con ingenti somme, anche soggetti non meritevoli, improvvisati, che hanno dimostrato scarsissima esperienza per affrontare la complessità del mercato immobiliare.

Dopo il 2007, gli istituti di credito non hanno saputo gestire la crisi di liquidità delle imprese di costruzioni, imponendo piani di rientro dai finanziamenti estremamente accelerati e negando nuove erogazioni anche ad imprese meritevoli.

3. Il credit crunch nei confronti delle imprese di costruzioni e delle famiglie

I finanziamenti di investimenti in costruzioni sono crollati tra il 2007 e il 2016: per le imprese edili, la diminuzione complessiva del credito per investimenti è stata nell'ordine del 70% (dai 53 miliardi del 2007, a poco più di 16 del 2016).

Il peso del settore sul complesso dei crediti a medio-lunga scadenza è passato dal 12% del 2007 al 4% circa dello scorso anno.

Lo spartiacque è stata la crisi del debito sovrano del 2011-12: le banche hanno effettuato una doppia restrizione: sulle imprese, come si è detto in precedenza, e sulle famiglie.

Soprattutto quest'ultimo razionamento è apparso incomprensibile, perché la rischiosità di questi soggetti è rimasta quasi costante, e su livelli bassissimi, per tutta la crisi.

Nonostante ciò, le erogazioni di mutui per l'acquisto di abitazioni, tra il 2007 e il 2013, sono crollate del 66%, da 63 a 21 miliardi.

E' chiaro, quindi, che le imprese impegnate in operazioni di sviluppo immobiliare, sono andate in crisi per l'impossibilità di vedere conclusa la commercializzazione degli immobili realizzati.

Le imprese impegnate nei lavori pubblici, invece, hanno subito notevoli problemi finanziari per i crediti verso la Pubblica Amministrazione, che ancora oggi vengono pagati, mediamente, in 150 giorni.

Sarebbe bastata una maggiore "pazienza" da parte degli istituti di credito, concedere più tempo (attraverso un'estensione della fase di preammortamento dei finanziamenti o un allungamento dei piani di ammortamento) alle imprese per concludere la commercializzazione degli immobili, e aspettare la ripresa del mercato immobiliare, puntualmente arrivata alla fine del 2014, in coincidenza con la ripresa delle erogazioni dei mutui e finanziamenti alle famiglie ed agli operatori economici.

Troppo tardi, però, perché moltissime imprese di costruzioni già erano diventate insolventi.

E' bene tener presente che **la segnalazione in Centrale Rischi di un credito problematico equivale ad uscire dal mercato del finanziario**: specie se un'azienda è pluri-affidata, ovvero ha ricevuto più di un finanziamento dalle banche, cosa molto frequente visti gli importi mediamente elevati dei crediti, la segnalazione di un istituto in Centrale Rischi equivale ad un allarme rosso per tutte le altre, un effetto domino che si estende a tutto il settore finanziario.

Alcune banche hanno utilizzato la segnalazione in Centrale Rischi in maniera inappropriata: come ha sottolineato dall'Arbitro Bancario e Finanziario, nella Relazione annuale 2014, "il semplice ritardo nel pagamento non può giustificare la classificazione della posizione a sofferenza e che la segnalazione non può essere utilizzata dall'intermediario quale strumento di pressione psicologica per indurre il cliente al pagamento".

Il peggioramento della situazione economica e finanziaria delle imprese ha comportato un **aumento del costo del credito**, soprattutto per determinate tipologie di finanziamento, come, ad esempio, per le aperture di credito fondiarie.

4. Le problematiche nel rapporto banca-impresa di costruzioni

La crisi finanziaria ha esposto le banche di tutto il mondo a rischi di insolvenza che i principali Governi europei e americani hanno potuto fronteggiare sia con aiuti di Stato, sia attraverso la creazione di strumenti ad hoc (bad bank) che hanno permesso al mercato di continuare a funzionare, evitando restrizioni dell'offerta di credito deleterie per la ripresa economica.

In Italia, anche a causa degli stringenti vincoli di bilancio pubblici, si è deciso di non procedere verso alcuna soluzione strutturale per risolvere i problemi.

Il credit crunch descritto nel paragrafo precedente è la prova più lampante dell'incapacità del sistema finanziario e istituzionale di trovare una soluzione che salvaguardasse gli interessi di imprese e famiglie.

In questo paragrafo saranno brevemente descritte alcune pratiche che gli istituti bancari hanno introdotto, soprattutto dopo il 2007, e che hanno contribuito a provocare la crisi della clientela corporate e retail.

- ***La creazione della categoria “scoperto senza affidamento”***

Dal 1° gennaio 2010, Banca d'Italia ha creato nelle sue “Istruzioni per la rilevazione dei Tassi Effettivi Globali Medi ai sensi della Legge sull'Usura” una nuova categoria di prodotto definita “scoperto senza affidamento”.

Molte imprese del settore, che lavoravano anche con affidamenti di cassa, a scadenza o a revoca, si sono visti trasformare i finanziamenti in **scoperti senza affidamento**, caratterizzati da soglie usuarie, e, quindi, da imposizioni di interessi, molto più elevate (vedere Allegato 1).

Questi tassi hanno contribuito a drenare liquidità, o, peggio, a creare debiti presunti, che poi sono sfociati in NPLs, contribuendo a depauperare le imprese e a creare una massa di crediti deteriorati ad un livello patologico che ha esposto il sistema bancario italiano alla speculazione.

Con lo scorporo in due distinte categorie, la soglia degli ‘Scoperti senza affidamento’ è balzata, all'inizio del 2010, sino al 29,9%, marcando un divario di oltre il 50% dalla soglia prevista per i conti affidati (19,28%).

Alla fine del 3° trimestre 2017, la differenza tra la soglia usura dello scoperto senza affidamento oltre i 1.500 euro e quella del conto corrente sopra i 5.000 euro era del 52% (23,31% contro 15,34%)!

- ***Conto corrente ipotecario***

Il contratto di apertura di credito ipotecaria si configurerebbe come un mutuo, ma con una remunerazione maggiore per la banca dovuta al fatto che i tassi soglia per le aperture di credito sono sensibilmente maggiori rispetto a quelle dei mutui.

Inoltre, appare anomalo che il contratto di finanziamento del conto corrente ipotecario spesso preveda l'apertura di due conti, con interessi che transitano da una parte all'altra.

Questa operatività sembrerebbe funzionale ad aggirare la norma sul divieto di capitalizzazione: lo schema prevede di far maturare gli interessi della sola apertura di credito (mutuo) su di un primo conto, trasferendoli poi su di secondo, che, essendo spesso a credito, “avrebbe” i requisiti per consentire la capitalizzazione.

- ***Mutui fondiari***

Dal confronto tra i contratti di mutuo italiani e quelli europei emerge una fondamentale differenza nel calcolo degli interessi di mora, ai danni delle imprese e delle famiglie italiane.

Le banche italiane pattuiscono gli interessi di mora come segue: “ogni somma dovuta per qualsiasi titolo in dipendenza del presente contratto e non pagata produrràl'interesse di mora a carico della parte mutuataria.....”. In sostanza, il tasso di mora (solitamente 3-4 punti in più del tasso di interesse) si applica sulla rata, che è composta di capitale più interesse, determinando così un interesse molto oneroso e senza dubbio superiore ai tassi di usura.

Le banche europee, invece, pattuiscono gli interessi di mora come segue: “... in caso di mancato pagamento del mutuatario, la Banca aumenterà del 3% il tasso di interesse che il mutuatario dovrà pagare fino alla ripresa del corso normale ...”. In sostanza, il tasso di mora si aggiunge al tasso di interesse pattuito, ma si applica sul solo capitale della rata. Il debito così cresce limitatamente ed è, quindi, recuperabile.

In altre parole, se la previsione contrattuale statuisce che la banca debba applicare al cliente inadempiente solo gli interessi di mora sul capitale, sostituendo questi agli interessi corrispettivi ...”, la banca non commette abusi.

Se invece il contratto prevede che il tasso moratorio si applichi in aggiunta a quello corrispettivo, allora i due indici devono essere valutati congiuntamente ed il risultato deve essere confrontato con i limiti normativamente imposti.

- **Le fideiussioni sui fidi e sui mutui**

Le fideiussioni richieste per confermare prestiti in essere, o concedere nuovo credito, in molti casi hanno superato sensibilmente l'importo del credito erogato. Tale pratica appare distorsiva e *contra legem*, e evidenzia una sproporzione tra le parti¹.

5. Il problema dei NPLs

Queste pratiche, estremamente onerose per le imprese, hanno contribuito ad alimentare i crediti deteriorati delle banche.

I dati di Banca d'Italia, a dicembre 2016, evidenziano un ammontare totale di crediti problematici (in gergo chiamati Non Performing Loans - NPLs) pari a oltre 330 miliardi di euro.

Di questi, circa 200 miliardi circa sono sofferenze lorde e oltre 130 inadempienze probabili, ovvero crediti che ancora potrebbero essere recuperati se le banche lavorassero più assiduamente nel ristrutturare questi finanziamenti.

La parte maggiore delle sofferenze sono delle imprese, 140 miliardi (di cui il 25% circa delle costruzioni); alle famiglie appartengono oltre 35 miliardi, tra mutui, finanziamenti corporate e credito al consumo.

INPLS BANCARI AL 31 DICEMBRE 2016 - Mld di euro

	Imprese	Famiglie produttrici	Famiglie per consumi	Famiglie per acquisto casa	Totale
Sofferenze lorde	140,5	15,6	2,3	16,4	197,1
Inadempienze probabili	90	6	1,8	8,1	118,2
Scaduti/sconfinamenti	4,8	1,1	0,9	1,5	10,3
Totale crediti deteriorati	235,3	22,7	5	26	325,6

Fonte: Banca d'Italia

Un valore elevatissimo, tra i più alti d'Europa, dovuto anche a una grande miopia degli istituti di credito, molto restii a ristrutturare i finanziamenti.

Alla crisi delle imprese è corrisposta, com'era ampiamente prevedibile, la crisi delle banche: una massa così ingente di credito problematico necessita di un patrimonio altrettanto elevato. Gli stress test della BCE e gli aumenti di capitale conseguenti degli istituti bancari di questi anni testimoniano la necessità di affrontare il problema con decisione.

6. Il baratro per chi esce dal mercato del credito bancario

La stretta creditizia ha portato imprese e famiglie a cercare altri canali, a volte rischiosi e controllati dalla malavita, pur di finanziarsi.

¹ Su tale questione, l'art. 1448 del Codice Civile stabilisce i casi in cui si ha una sproporzione tra le parti e la conseguente rescissione del contratto.

Su questo tema, illuminanti le parole dell'ex Procuratore Nazionale Antimafia, Franco Roberti (intervista all'Huffington Post del 4 maggio 2016), sull'espansione del fenomeno mafioso, "che si è avvalso di una serie di fattori e opportunità legati alla globalizzazione, **alla vulnerabilità dei mercati finanziari**, ai paradisi fiscali, alla vulnerabilità delle istituzioni locali permeabili alle infiltrazioni, **alla vulnerabilità del sistema economico imprenditoriale che in molti casi ha ricevuto finanziamenti di provenienza illecita per effetto della crisi dopo che il credito legale ha avuto restrizioni. Le mafie si sono avvantaggiate della crisi economica.**"

Secondo la testimonianza del Procuratore Nazionale, ci sono soggetti mafiosi che prestano danaro a tasso legale, cioè si fanno banca, ovviamente senza avere la licenza per farlo, erogando credito a tasso concorrenziale con quello bancario, ma con la "certezza" di riuscire a recuperare il loro credito. La crisi bancaria, dunque, ha rafforzato ancora di più l'economia criminale, perché i soggetti economici sono costretti a rivolgersi a canali alternativi. L'imprenditore deve sopravvivere e se non riesce a ottenerlo dalle banche, si rivolge al credito mafioso.

Ma è bene ricordare che **il fenomeno degli NPLs sta generando una crescita esponenziale delle esecuzioni immobiliari ai danni delle famiglie italiane.** In base ai dati di Astasy Real Estate, le abitazioni vendute nelle **aste immobiliari** svolte nel 2015 sono state pari a 225.000; nel 2016 sono arrivate a 267.000 (pari all'1,53% delle case di proprietà) mentre la stima per il 2017 è di 295.000: una vera e propria esplosione, un bubbone sociale già abbondantemente scoppiato perché il 78% di queste vendite hanno riguardato immobili residenziali con un valore medio, inferiore a 125.000 euro. La stessa Astasy prevede che nel giro di pochi anni si arriverà a 450.000 abitazioni vendute all'asta ogni anno: il mercato delle vendite derivanti da esecuzioni immobiliari pareggerà il normale mercato delle abitazioni e il settore delle costruzioni un'ulteriore, gravissima, fase recessiva.

Ma la lunghezza delle procedure (che impiegano anni per arrivare a conclusione), la "chiusura" di questo mercato, ristretto a pochi soggetti, gli abbattimenti dei valori delle perizie, fanno sì che la vendita si riveli per il debitore-famiglia, o impresa, un vero e proprio cappio al collo: il debitore, non solo perde l'immobile, ma **la svendita in asta non genera quasi mai un introito sufficiente a cancellare il proprio debito con la banca**, che gli resta addosso e pregiudica ogni speranza per il futuro.

Così si comporteranno i fondi specializzati nell'acquisto di NPLs, i cosiddetti "fondi-locusta", soggetti la cui finalità è puramente liquidatoria.

7. Una possibile soluzione: la ristrutturazione del debito

Su questo circolo vizioso è intervenuto anche il Governatore di Banca d'Italia: a proposito dei NPLs, nella sua Relazione, a maggio scorso, Visco ha evidenziato la necessità, per "gli intermediari maggiori (oggi definiti "significativi" nell'ambito del Meccanismo di vigilanza unico) di dotarsi di strategie per migliorare la gestione di tali attivi e di piani operativi contenenti obiettivi ambiziosi, volti a diminuirne l'ammontare in modo progressivo e consistente. Diverse sono le opzioni possibili: la costituzione di unità di gestione separate e specializzate, il ricorso a gestori esterni, la vendita dei portafogli sul mercato".

Contemporaneamente, ha espresso un monito forte: **se i NPLs "fossero venduti ai prezzi molto bassi offerti dai pochi grandi operatori specializzati oggi presenti sul mercato, che ricercano tassi di profitto molto elevati, l'ammontare di rettifiche aggiuntive sarebbe dell'ordine di 10 miliardi"**.

Per il Governatore, le banche devono utilizzare al meglio gli strumenti già disponibili sul fronte degli **accordi stragiudiziali con le imprese per la ristrutturazione dei debiti**.

La disponibilità di informazioni adeguate e tempestive rende meno onerosa la gestione degli attivi deteriorati, aumentandone il valore. “La Vigilanza è consapevole della necessità di non forzare politiche generalizzate di vendita dei crediti deteriorati che conducono, di fatto, a un trasferimento di risorse dalle banche italiane a pochi investitori specializzati”.

8. Il rischio di una vendita massiva degli NPLs ai fondi specializzati

L'Ance considera con favore l'impostazione del Governatore della Banca d'Italia volta a concedere un maggior lasso di tempo per la valorizzazione dei NPL.

L'Associazione considera, invece, molto rischiosa la pratica degli istituti finanziari di vendere in blocco ai fondi specializzati i crediti deteriorati.

Questo comportamento potrebbe avere ripercussioni negative per le imprese, per le banche, per le famiglie ma anche per l'intera economia.

La cessione in blocco dei crediti problematici in tempi ristretti provocherebbe una netta diminuzione dei prezzi degli immobili rispetto al loro reale valore, innescando un nuovo vortice di crisi.

Il conseguente effetto depressivo sul mercato immobiliare, avrebbe gravi ricadute sul **tessuto imprenditoriale** e, indirettamente, sui livelli occupazionali già pesantemente colpiti dalla crisi.

Anche le **banche** sarebbero costrette a ricorrere alla ricapitalizzazione per recuperare le maggiori perdite derivanti dalla vendita “svalutata” dei propri crediti, con una possibile ulteriore diminuzione dei finanziamenti dedicati alle imprese (nuovo credit crunch). Inoltre, ci sarebbe una diminuzione del valore delle garanzie in possesso a fronte dei finanziamenti, con effetti negativi sulla patrimonializzazione.

I minori valori immobiliari, infine, si ripercuoterebbero sulla ricchezza delle **famiglie**, storicamente proprietarie di immobili che, se fossero svalutati, potrebbero innescare un meccanismo perverso sui consumi e sugli investimenti di questi soggetti.

L'Ance è convinta che, per uscire da questa situazione patologica, oltre al riacquisto del debito da parte del debitore originario, se ancora esistente, l'unica strada possa essere la valorizzazione dei NPLs, attuata attraverso un dialogo tra gli istituti di credito e le imprese di costruzioni del territorio per il ri-sviluppo degli asset incagliati.

Con questo diverso approccio, lo scenario muterebbe completamente.

Le banche conseguirebbero una rivalutazione dei crediti deteriorati, con benefici dal punto di vista patrimoniale (minori accantonamenti per il miglioramento della qualità del credito in portafoglio) e reddituale (la parte di patrimonio svincolata potrebbe essere reinvestita in nuove operazioni).

Lo Stato potrebbe conseguire un gettito aggiuntivo derivante dalle minori svalutazioni effettuate dalle banche a fronte dei crediti problematici e dai nuovi investimenti resi possibili dal maggior credito erogato.

Il settore delle costruzioni, infine, potrebbe veder diminuita la propria rischiosità, con effetti positivi sul costo del credito e sulla quantità erogata. Questa dinamica permetterebbe a molte imprese di tornare ad investire, con un effetti positivi sull'economia in generale e importanti ricadute a livello occupazionale.

9. Allegato 1 – Tabella Tassi Effettivi Globali Medi (TEGM)

SOGLIE D'USURA PER CONTI CORRENTI E SCOPERTI NON AFFIDATI

Trimestre di rilevazione	Aperture di credito in C/C garantite e non		Scoperto senza affidamento		Diff. %	
	A1	A2	B1	B2	B1/A1	B2/A2
	<i>Fino a 5000 €</i>	<i>Oltre 5000 €</i>	<i>fino a 1.500 €</i>	<i>oltre 1.500 €</i>		
I trim 2010	19,28	14,39	29,94	19,68	55%	37%
II trim 2010	18,72	14,73	27,74	19,68	48%	34%
III trim 2010	17,25	13,71	24,42	19,82	42%	45%
IV trim 2010	17,07	13,73	24,71	20,13	45%	47%
I trim 2011	16,70	13,53	23,46	20,31	41%	50%
II trim 2011	16,65	13,64	22,49	20,40	35%	50%
III trim 2011	18,05	15,59	22,31	21,43	24%	37%
IV trim 2011	17,84	15,53	22,23	21,48	25%	38%
I trim 2012	17,75	15,64	22,20	21,46	25%	37%
II trim 2012	17,59	15,81	21,91	21,53	25%	36%
III trim 2012	18,05	16,41	22,10	21,88	22%	33%
IV trim 2012	17,85	16,39	22,43	22,48	26%	37%
I trim 2013	18,15	16,68	23,25	22,94	28%	38%
II trim 2013	18,24	16,74	23,85	23,06	31%	38%
III trim 2013	18,24	16,70	23,90	23,01	31%	38%
IV trim 2013	18,23	16,66	24,22	22,66	33%	36%
I trim 2014	18,28	16,58	24,19	23,11	32%	39%
II trim 2014	18,35	16,58	24,25	22,76	32%	37%
III trim 2014	18,51	16,75	23,85	22,86	29%	36%
IV trim 2014	18,53	16,60	24,18	22,91	31%	38%
I trim 2015	18,53	16,46	23,95	22,88	29%	39%
II trim 2015	18,57	16,45	24,22	22,86	30%	39%
III trim 2015	18,55	16,31	23,94	22,74	29%	39%
IV trim 2015	18,46	16,10	24,12	22,76	31%	41%
I trim 2016	18,59	15,92	24,07	22,67	29%	42%
II trim 2016	18,41	15,76	24,09	22,47	31%	43%
III trim 2016	18,25	15,59	23,84	22,30	31%	43%
IV trim 2016	18,19	15,40	23,84	22,16	31%	44%
I trim 2017	18,06	15,21	23,71	22,20	31%	46%
II trim 2017	18,21	15,36	25,12	23,20	38%	51%
III trim 2017	18,11	15,34	24,86	23,31	37%	52%

Fonte: Banca d'Italia (2017)