

PARLA ISIDORO LUCCIOLA (LOAN AGENCY SERVICES)

DATASTAMPA6901

DATASTAMPA6901

Imprese, così cambia il credito

DI ALESSANDRO CAROLLO

Il mondo del credito alle imprese attraversa un periodo di profonda trasformazione, con nuove evoluzioni, concentrazioni bancarie, cambiamenti regolatori, operatori nascenti e innovazione di prodotti. I cambiamenti in atto creano spazio per servizi sempre più integrati con piattaforme It e intelligenza artificiale. *MF-Milano Finanza* ne ha parlato con Isidoro Lucciola, che nel 2009 ha fondato Loan Agency Services, che dispone di un'offerta di servizi al sistema del credito che oggi è ancora in continua evoluzione, con più di 50 miliardi di crediti amministrati.

Domanda. In un sistema creditizio bancocentrico quali macro-trend si possono comunemente registrare?

Risposta. In base ai dati di Bakitalia, Abi e di altre associazioni e studi, il peso del sistema bancario nei finanziamenti alle imprese, considerando anche lo stock di leasing e factoring, è intorno al 95%. Però questo dato è alterato dalla massa di crediti non-performing che non sono sui bilanci bancari. Per quelli venduti e non ancora recuperati le decisioni creditizie sono assunte dai servicer. Tenendone conto, il peso effettivo del sistema bancario nei crediti verso le imprese scenderebbe al 75%. Quindi sì, siamo ancora un sistema bancocentrico, più di altri grandi Paesi come Germania, Francia e Spagna.

D. E allargando l'orizzonte del sostegno finanziario all'intero sistema economico?

R. Qui siamo disallineati in senso opposto per fattori strutturali come assetti proprietari, autofinanziamento dell'impresa, credito commerciale fra imprese, mercato dei capitali meno sviluppato, alta quota di ricchezza finanziaria netta. Secondo la World Bank a fine 2024 il rapporto credito bancario/pil in Italia era del 60%, molto più basso rispetto a Germania e Francia, rispettivamente a 140 e 135%. C'è spazio per crescere, soprattutto nel sostegno alle imprese.

D. Usando una vecchia definizione del credito alle imprese, oggi il cavallo beve?

R. A fine 2024 lo stock di finanziamenti alle imprese nei bilanci delle banche, comprensivi di leasing e factoring, ammontava a poco più di 700 miliardi: - 12% negli ultimi due anni, - 26% negli ultimi 10, - 25% negli ultimi 15. Pmi e microimprese pesano per circa il 60%. A fine 2024 lo stock di crediti bancari per queste categorie era diminuito del 7% rispetto a un anno prima, mentre quelli alle grandi imprese era aumentato del 6%. Il private debt cresce a razzo, con un +53% nel 2024, perché è sempre più gradito dalle pmi, soprattutto mid-market, in quanto offre più flessibilità e tempi di esecuzione ridotti rispetto al credito tradizionale, anche se è più costoso. Ma pesa ancora poco: circa il 5% dei finanziamenti complessivi.

D. Il private debt è una moda o davvero l'alternativa principale?

R. In Italia è l'alternativa, considerando le difficoltà di sviluppare il mercato dei capitali con raccolta in borsa di capitale di rischio. Ma è anche un macro-trend globale. Gli asset di private debt hanno raggiunto 1.500 miliardi di dollari nel 2024 e si prevede che raggiungeranno i 2.250 miliardi nel 2029, con una crescita media annua del 10%. L'Italia parte da una base più bassa e quindi la percentuale di crescita è e sarà maggiore. Ma anche le banche svolgono un ruolo importante nel private credit, agendo spesso come co-investitori e intermediari, in pratica affidando le operazioni a sgr per ridurre l'esposizione diretta sul proprio bilancio. E c'è anche un sostegno dato dallo Stato attraverso Cdp e strumenti di garanzia come il Fondo Centrale di Garanzia e Sace. Il settore pubblico ha svolto un ruolo fondamentale nel sostenere lo sviluppo del private credit, che ora è in grado di camminare sulle sue gambe. Basti pensare che nel 2023 il 44% della raccolta proveniva dal pubblico e da fondi di fondi istituzionali mentre oggi arriva prevalentemente da investitori privati.

D. Che tipo di mercato è oggi quello degli npe?

R. Il processo di de-risking delle banche ha portato a uno stock di npe verso imprese ridotto a fine 2024 a 31 miliardi, con una crescita contenuta e gestibile prevista nei prossimi due anni. Le banche tuttavia hanno ancora in portafoglio la quasi totalità dei 150 miliardi di crediti Stage 2 (tecnicamente performing, che hanno subito un significativo incremento di rischio di credito), che in parte ridotta potrebbero essere oggetto di cessione o di mandato di gestione a servicer e asset manager. Aumentano invece le transazioni secondarie alimentate dall'arrivo di nuovi operatori, anche per la liberalizzazione del secondario dei crediti deteriorati (attraverso la Secondary Market Directive), che permette a qualsiasi soggetto regolamentato di acquistare npe. A fronte di uno stock primario di crediti venduti dalle banche ai servicer di 190 miliardi di valore nominale, nel solo 2024 si sono registrate transazioni sul secondario per 21 miliardi e questa è una novità che implica la comparsa sul mercato di un sempre maggiore numero di attori.

D. Quali servizi sono necessari per assicurare efficienza a questo sistema?

R. Il loan agency indipendente è un fattore chiave. Il debutto è avvenuto con le ristrutturazioni finanziarie al fine di assicurare il coordinamento e la corretta esecuzione degli accordi. Le competenze maturate sono state essenziali per gestire entrate nel mercato del middle-back office per gli operatori del private credit. La sua attività può favorire l'ingresso di nuovi player, assicurando servizi completi di outsourcing, dalla delibera di acquisizione o di erogazione di finanziamenti fino all'incasso. La nostra Loan Agency Services, che ha inventato questa professione nel 2009 e da subito è divenuta leader assoluto in Italia, ha ricevuto nel tempo oltre 615 mandati per più di 50 miliardi da 220 banche e altri soggetti vigilati. La metà circa è nel restructuring, il focus



iniziale di attività, il resto è nel private credit. Il servizio che cresce più rapidamente è il credit servicing, ovvero l'outsourcing di tutto ciò di cui hanno bisogno i nuovi operatori. L'elemento distintivo è una piattaforma IT proprietaria e in costante miglioramento con un sempre maggiore ricorso all'intelligenza artificiale, usata internamente e fornita *as-a-service* a banche e sgr.

D. Lo sviluppo del loan agency indipendente è un fenomeno italiano o globale?

R. Il giro d'affari globale del loan agency era pari a 1,4 miliardi nel 2024 e si pensa che crescerà del 10-15% l'anno nei prossimi anni. È anche il tasso di crescita che registriamo in Italia. La crescita è alimentata dall'attitudine delle banche a non ritenere strategico impiegare risorse nella gestione di situazioni problematiche e dalla necessità di operatori di private credit di ricevere servizi efficienti in outsourcing senza aumentare la base di costi fissi. Finora non ci sono operatori dominanti su scala globale o regionale, ma si stanno registrando attività di m&a guidate da fondi di private equity, sempre più attenti ai vantaggi da economie di scala e trasferimento di know-how e per sostenere investimenti in piattaforme It integrate con l'intelligenza artificiale. Si può quindi prevedere un'ondata di consolidamenti e partnership.

