

# Ifis: «Gli acquisti di Npl continuano, con la crisi potremo comprare a sconto»

## L'INTERVISTA

**LUCIANO COLOMBINI**

**La banca rivedrà il piano ma conferma lo shopping di 8,5 miliardi di sofferenze**

**L'ad: «Sul valore dell'attuale portafoglio di crediti non vediamo impatti elevati»**



### L'OPERAZIONE FARBANCA

**«Aspettiamo con fiducia dopo l'offerta vincolante, ma continuiamo a guardare al mercato dei servicer»**

**Luca Davi**

L'impatto sul 2020 è «inevitabile» e, di conseguenza, servirà rimettere mano al piano industriale presentato a gennaio, che guarda al 2022. Ma se la ripresa sarà sostenuta negli anni successivi, per Banca Ifis c'è spazio per tenere la rotta sotto il profilo del business e cogliere anche le opportunità commerciali che si presenteranno. Luciano Colombini, ceo della banca, fa il punto delle sfide e delle opportunità che attendono la banca. A partire dal tema Npl, fronte su cui l'istituto è impegnato sia sotto il profilo dell'acquisto dei portafogli sia sotto quello della gestione e recupero. Un mercato, quello dei deteriorati, che nel bene o nel male sarà impattato dalla crisi che si sta abbattendo sull'economia italiana.

**Partiamo da qua. Banca Ifis è**

**uno degli operatori più attivi in Italia sul fronte degli Npl: temete conseguenze significative in termini di minor redditività?**

Sul portafoglio attuale non vediamo riflessi significativi. Il nostro portafoglio Npl, che per il 90% è concentrato su credito unsecured e per il restante 10% sul corporate, è formato prevalentemente da posizioni granulari, con micro importi diversificati su una pluralità di teste. Ovvio che la chiusura dei Tribunali, e il conseguente allungamento dei tempi di recupero, provoca un ritardo ma, per la nostra tipologia di asset class, al momento questo sta provocando solo un rallentamento nelle curve di recupero dei crediti e non una perdita di valore: un ritardo peraltro di qualche mese su tempistiche lunghe, in media di 7-8 anni. Di fatto, l'impatto è trascurabile.

**Vero è che il calo del Pil, atteso nell'ordine dell'8-10% a livello Italia nel 2020, potrebbe generare inevitabilmente una perdita di posti di lavoro. Con una conseguente minor capacità di rimborso da parte dei privati.**

Certo, però è anche vero che circa la metà dei nostri debitori è costituita da pensionati o dipendenti pubblici, e questo ci mette al riparo da rischi. Sulla parte restante dei debitori non è escluso che possa esserci un riflesso negativo, ma d'altra parte è ragionevole assumere che l'occupazione riprenda fiato negli anni successivi, e quindi nell'arco del piano di recupero del credito. La crisi in atto, in verità, potrebbe essere anche un'opportunità per un soggetto come noi.

**In che senso?**

Le difficoltà nel recupero pesano, ma

quando si acquista si beneficia degli sconti sui nuovi portafogli. E noi abbiamo intenzione di continuare a investire in Npl: in questo momento il mercato è in movimento e siamo attivi su più dossier. Confermiamo la nostra intenzione di acquistare 8,5 miliardi di Npl lordi entro il 2022.

**Il vostro business poggia molto anche sul fronte del factoring, leasing e finanza strutturata: le Pmi sono in profonda difficoltà. Con quali effetti per voi?**

Il mondo delle imprese come ovvio sta subendo un rallentamento. Noi stiamo facendo le prime valutazioni, per avere un quadro più chiaro dovremo attendere almeno il terzo trimestre, quando si avrà più visibilità sulla possibile ripresa a livello italiano e europeo. Di certo il piano andrà rivisto perché il 2020 sarà diverso da quanto immaginato.

**C'è da mettere in conto un forte aumento delle rettifiche su crediti?**

Sul primo trimestre abbiamo avuto qualche ripercussione, ma non significativa. Per il 2020 è logico aspettarsi un aggravio del costo del rischio, anche se lo vedo gestibile. Rispetto a una banca tradizionale, il profilo di rischio di Banca Ifis è più basso.

**La crisi potrebbe aprire opportunità anche sul mercato secondario**

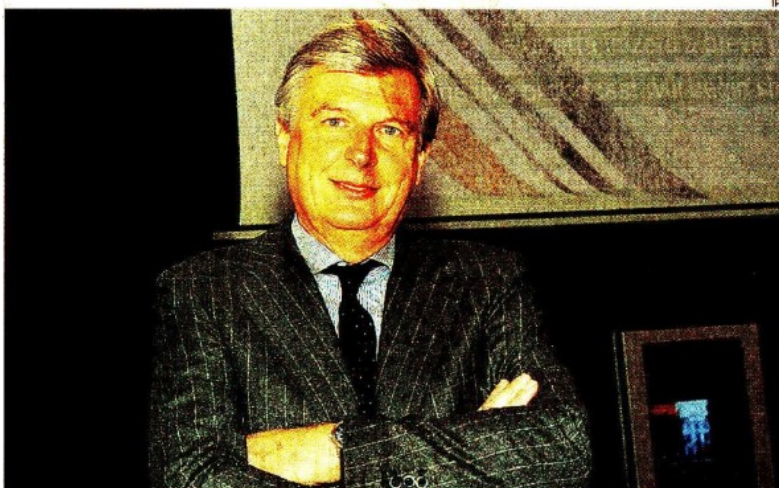
**degli Npl?**

Non c'è dubbio. Ci potrebbero essere opportunità per operatori strutturati in particolare nella gestione degli Npl garantiti da Gacs, che nella maggioranza dei casi non stanno performando bene.

**Dopo lo stop al deal con Credito Fondiario, ora siete in pole per l'acquisizione di Farbanca. È fiducioso sul buon esito della trattativa? E qual è il progetto che avete?**

Aspettiamo con fiducia. Abbiamo fatto un'offerta vincolante su una banca che ci sembra interessante, in un settore, quello delle farmacie, in cui siamo già presenti con Credifarma. Se l'offerta andasse a buon fine, diventeremmo il primo operatore di mercato e potremmo sviluppare importanti sinergie in un settore anticiclico. Per il resto, continuiamo a guardare con attenzione al mercato dei servicer specializzati nel credito secured.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Il banchiere.** Il ceo Colombini rivede i target per il Covid-19