

Settembre 2020

Gestione dei rischi di insolvenza

Raccomandazioni dell'Associazione Svizzera dei Banchieri (ASB)
per i mutanti in caso di difficoltà finanziarie dei mutuatari

Indice

1.	Obiettivi	4
2.	Situazione di partenza e condizioni di base	4
3.	Rapporto delle banche con il mutuatario	6
4.	Rapporti reciproci tra le banche	10
5.	Comunicazione e delibera	12
6.	Risoluzione	12
7.	Validità	12

Allegato: Principi tecnici **14**

1.	Introduzione	14
2.	Concetti	14
3.	Determinazione dell'esposizione	15
4.	Determinazione dell'impegno ponderato per il rischio	16
5.	Principi	17

Schema della gestione dei rischi di insolvenza **19**

1. Obiettivi

Le presenti raccomandazioni perseguono l'obiettivo di mitigare i rischi di insolvenza dei mutuatari attraverso un processo decisionale coordinato ed efficiente e un regolare adempimento da parte di tutte le parti coinvolte, in particolare nel caso in cui

- siano coinvolti più mutuantici (banche e altri mutuantici, di seguito indicati congiuntamente come «banche»);
- il mutuatario abbia la propria sede in Svizzera;
- sussistano prospettive concrete di sopravvivenza del mutuatario nella sua interezza aziendale o per singoli comparti.

Le raccomandazioni devono

- condurre in modo coordinato ed efficiente a una convenzione di moratoria, al fine di concedere al mutuatario il tempo sufficiente per attuare opportune misure di ristrutturazione e di risanamento;
- semplificare l'erogazione dei contributi di risanamento in base a un'apposita chiave di ripartizione;
- regolamentare le responsabilità della capofila.

2. Situazione di partenza e condizioni di base

Viene riconosciuto che

- per quanto, in caso di subentro di difficoltà finanziarie di un mutuatario, i vari *stakeholder* (ad es. azionariato, management, collaboratori, banche, obbligazionisti, fornitori, altri creditori, istituzioni statali, ecc.) possano avere interessi di diversa natura, è possibile che al contempo siano reciprocamente dipendenti gli uni dagli altri;
- per il raggiungimento di soluzioni complessivamente soddisfacenti, in tali situazioni sussiste una maggiore esigenza di coordinamento;
- in questa fase caratterizzata da tempistiche stringenti urge spesso una procedura efficiente e rapida nell'interesse di tutte le parti coinvolte;

- nel momento in cui sorgono i problemi, spesso la situazione finanziaria e le condizioni economico-aziendali e organizzative del mutuatario presentano varie incognite;
- ogni banca gode di piena libertà nel proprio processo di formazione delle opinioni e nelle proprie decisioni, anche per quanto concerne approcci procedurali alternativi.

Ci si attende che le banche

- agiscano in modo responsabile;
- adottino le opportune decisioni in modo tempestivo;
- diano seguito agli inviti alle riunioni tra banche.

Ci si attende altresì che le banche rendano di pubblico dominio e/o si scambino le informazioni sensibili sotto il profilo concorrenziale, come ad esempio le condizioni di credito, soltanto nella misura necessaria per la stipulazione di una convenzione di moratoria. Le banche adottano tutti i provvedimenti necessari per garantire uno scambio di informazioni conforme alle normative vigenti.

Ci si attende inoltre che le banche, laddove in casi motivati non intendano portare avanti il proprio impegno nell'ambito di un risanamento/una ristrutturazione o di una moratoria, offrano almeno i propri crediti insoluti in acquisto alle altre banche.

Se, a seguito di tale volontà di cessazione del rapporto, la continuità operativa dell'azienda in questione è messa in pericolo, il prezzo di acquisto si basa sul valore di liquidazione. In caso di cessazione del rapporto, ovvero di disdetta dei crediti, vengono tenuti in considerazione, entro limiti ragionevoli, gli interessi delle banche restanti e del mutuatario stesso.

A tale riguardo si presume che, laddove sia a conoscenza di difficoltà finanziarie acute e/o prevedibili, il mutuatario convochi tempestivamente tutte le banche per un'apposita riunione (valutazione della situazione, informazione sulle misure adottate/pianificate, eventuali richieste, ecc.).

Qualora si verificano o siano prevedibili delle difficoltà, può essere convenuto che il mutuatario usufruisca dei limiti di credito nel modo più uniforme possibile, senza fornire garanzie supplementari a singoli mutuantici e/o a terzi.

3. Rapporto delle banche con il mutuatario

3.1. Moratoria

3.1.1 Scopo

Attraverso una convenzione di moratoria le banche eroganti i crediti si impegnano per un determinato periodo al mantenimento dello *status quo* per quanto concerne il loro impegno creditizio (ad es. nessuna disdetta, nessuna riduzione delle linee di credito). Le misure di moratoria perseguono i seguenti obiettivi:

- accorpate e integrare i rapporti delle banche contraenti con il mutuatario in un quadro unitario;
- rendere possibili misure di risanamento di maggiore incisività o, nel migliore dei casi, scongiurarne la necessità;
- supportare la stabilizzazione dei flussi di finanziamento dell'azienda.

3.1.2 Possibili forme attuative

Una moratoria può essere conclusa in via provvisoria, oppure in modo informale o formale.

Moratoria provvisoria

Una moratoria provvisoria può essere decisa in occasione della prima riunione tra banche subito dopo la presa di conoscenza della situazione di emergenza e inizialmente ha una durata limitata soltanto a un breve arco temporale (di norma un periodo di quattro settimane, fino alla seconda riunione tra banche).

Una moratoria provvisoria può essere prorogata previo assenso di tutte le banche coinvolte.

Convenzione di moratoria informale

Su istanza del mutuatario le banche possono deliberare (perlopiù in forma orale e in via protocollare) una moratoria informale, senza che il mutuatario stesso divenga parte contrattuale. Di norma, a parte una durata solitamente più estesa, la convenzione di moratoria informale presenta lo stesso tenore contenutistico di quella temporanea.

Convenzione di moratoria formale

Sia una convenzione di moratoria informale che una temporanea possono essere sostituite da una convenzione di moratoria formale tra le banche e il mutuatario. Di norma tale accordo viene pattuito in occasione della seconda riunione tra banche. Una convenzione di moratoria formale viene strutturata in funzione delle esigenze contingenti, ma in genere viene firmata dopo la raccolta di informazioni che documentano la capacità di sopravvivenza del mutuatario.

3.1.3 Contenuto

Oltre a possibili ulteriori disposizioni, le parti concordano di

- non avviare alcuna azione legale nei confronti del mutuatario (tranne che per l'ottemperanza dei termini di legge);
- mantenere in essere tutti i limiti di credito non posti in scadenza mediante disdetta data prima dell'ultimo fine mese antecedente all'invito alla prima riunione tra banche, e proseguirne l'utilizzo (incluso un eventuale sorpasso del limite);
- continuare tutte le operazioni di leasing in corso nell'ambito dell'utilizzo attuale (incl. valore residuo) non poste in scadenza mediante disdetta data prima dell'ultimo fine mese antecedente all'invito alla prima riunione tra banche. Le rate delle annualità restano invariate e devono essere pagate;
- mantenere i crediti disdetti e posti in scadenza almeno al livello di utilizzo dell'ultimo fine mese antecedente alla data di invito alla prima riunione tra banche, nella misura in cui tali crediti non vengano ridotti attraverso i proventi derivanti dalla realizzazione di garanzie fino a concorrenza del vincolo di pegno;
- rinunciare a una collateralizzazione supplementare sugli impegni esistenti, definita su base individuale da una singola banca (sono esclusi i titoli di pegno immobiliare per i quali sussiste un obbligo di consegna);
- per i crediti garantiti, coprire gli interessi in prima istanza attraverso i proventi derivanti dai pegni;
- fare sì che il mutuatario utilizzi i limiti di credito nel modo più uniforme possibile.

Questi accordi costituiscono perlopiù parte integrante di una moratoria provvisoria o informale al fine soprattutto di guadagnare tempo, mentre ulteriori accordi vengono generalmente definiti e siglati mediante una convenzione di moratoria formale (cfr. modello «Convenzione di moratoria» negli allegati).

3.1.4 Organizzazione

Nel momento in cui il mutuatario prende conoscenza di una situazione di emergenza finanziaria, convoca le banche a una prima riunione, in occasione della quale

- vengono fornite informazioni sulla situazione del mutuatario e sulle misure adottate e/o pianificate;
- viene discussa e concordata l'adozione di misure immediate;
- vengono prese in esame la moratoria sollecitata dal mutuatario, altre richieste e la procedura successiva (parte separata della riunione senza la presenza del mutuatario, sotto la conduzione di un/una presidente di giornata).

Nell'ambito di una seconda riunione tra banche, le convenzioni di moratoria temporanee e quelle informali sono in parte convertite in convenzioni di moratoria formali e vengono prese decisioni in merito a ulteriori provvedimenti. Possono essere convocate ulteriori riunioni tra banche.

Come data di riferimento del rilevamento per una moratoria ai fini della determinazione dell'esposizione si considera l'ultimo fine mese antecedente alla data di invito¹ alla prima riunione tra banche (cfr. Principi tecnici).

La data di riferimento del rilevamento trova applicazione anche per il calcolo dei limiti di credito che le singole banche sono chiamate a mantenere in essere (cfr. Principi tecnici).

¹ Come data di invito fa stato data del timbro postale o di invio dell'e-mail.

3.2. Contributi di risanamento

Qualora una moratoria non risulti sufficiente, le banche possono intervenire a sostegno degli sforzi di risanamento del mutuatario.

Possibili contributi di risanamento sono ad esempio

- rinunce ai crediti
- rinunce agli interessi
- retrocessioni di rango
- crediti ponte
- *debt-equity swap*.

In caso di disponibilità delle banche a erogare contributi di risanamento, questi vengono versati da tutti gli istituti coinvolti (e dagli altri mutuanti ove opportuno e attuabile) secondo la chiave di ripartizione definita.

4. Rapporti reciproci tra le banche

4.1. Definizione della chiave di ripartizione

La base per il calcolo della quota di cui ogni banca deve farsi carico per i contributi di risanamento di cui al punto 3.2 è illustrata nell'allegato Principi tecnici, che costituisce parte integrante delle presenti raccomandazioni.

4.2. Ruolo di capofila

4.2.1 Attribuzione del ruolo

Il ruolo di capofila è assunto di norma dalla banca che alla data di riferimento del rilevamento di cui al punto 4.1 presenta l'esposizione maggiore (cfr. Principi tecnici in allegato).

Ai fini della determinazione dell'esposizione vengono computati anche gli impegni di banche affiliate detenute in via diretta o indiretta.

D'intesa con tutte le banche e subordinatamente al loro assenso preventivo, il ruolo di capofila può essere assunto anche da un'altra banca o da un soggetto terzo idoneo.

La capofila può esigere il pagamento di un'apposita commissione per le attività svolte.

4.2.2 Compiti

La banca capofila si fa carico tra l'altro dei seguenti compiti:

- Informazione
 - Raccolta di tutte le informazioni/tutti i documenti di competenza delle banche necessari per lo svolgimento del ruolo di capofila
 - Interlocutore rappresentante delle banche nei confronti di parti terze, ad esempio autorità, media, soggetti interessati a eventuali acquisizioni, consulenti, associazioni
 - Garanzia del flusso di informazioni tra il mutuatario e le banche e di quello reciproco tra le banche

- Organizzazione
 - Convocazione e conduzione di riunioni tra banche (ogni banca si riserva tuttavia il diritto di convocare una riunione)
 - Coordinamento dell'esonero reciproco dal segreto bancario
 - Redazione dei documenti necessari, eventualmente con il coinvolgimento di soggetti terzi (convenzione di moratoria, contratti di garanzia, retrocessioni di rango, *swap*, ecc.)
- Provvedimenti
 - Avanzamento di proposte per misure immediate e relativa attuazione (da parte delle banche)
 - Comunicazione con il mutuatario al fine di garantire che questi attui opportune misure immediate
 - Avanzamento di proposte per il coinvolgimento di specialisti per problemi specifici (ad es. fusioni e acquisizioni M&A, finanziamenti commerciali, consulenza legale), affinché il mutuatario possa avvalersi di consulenti esterni qualificati per l'analisi aziendale
 - Garanzia che i programmi di ristrutturazione e i piani di attuazione dei provvedimenti vengano allestiti, ad esempio sulla base di un'analisi aziendale e di formule strategiche orientate al futuro
 - Controllo delle condizioni della convenzione di moratoria e dei piani di attuazione dei provvedimenti
- Qualora il mutuatario presenti strutture complesse, le banche possono essere ripartite in sottogruppi. In questo caso, la capofila dirige il gruppo di banche attraverso i portavoce dei singoli sottogruppi.
- Nella propria funzione di banca erogante un credito, la capofila gode degli stessi diritti di ogni altra banca erogante ed è autorizzata a esercitare tali diritti e poteri come se non fosse la capofila.

5. Comunicazione e delibera

La comunicazione tra le banche e il mutuatario e quella tra le banche può essere effettuata a mezzo lettera o via e-mail. Le delibere vengono prese in una riunione comune, per via circolare o telefonicamente. Tali delibere necessitano dell'approvazione di tutte le banche. Ulteriori disposizioni su questo aspetto sono definite nei relativi modelli di contratto.

6. Risoluzione

In linea di principio la tempistica di risoluzione della convenzione di moratoria viene fissata contrattualmente.

7. Validità

Le presenti raccomandazioni sono state emanate dal Consiglio di amministrazione dell'Associazione Svizzera dei Banchieri (ASB) e entrano in vigore in data 01.01.2021.

Allegato: Principi tecnici

1. Introduzione

I Principi tecnici definiscono determinati elementi fondamentali in relazione alla gestione dei rischi di insolvenza.

2. Concetti

ESPOSIZIONE (*EXPOSURE*, cfr. punto 3 seguente): la determinazione dell'esposizione costituisce la base per l'attribuzione del ruolo di capofila. In particolare tale funzione deve essere assunta di norma dalla banca con l'esposizione maggiore (incl. impegni di banche affiliate detenute in via diretta e indiretta). L'esposizione stabilisce i limiti di credito da mantenere in essere e costituisce la base di partenza per la definizione dell'impegno ponderato per il rischio.

IMPEGNO PONDERATO PER IL RISCHIO (cfr. punto 4 seguente): l'impegno ponderato per il rischio di una banca corrisponde alla sua **ESPOSIZIONE** al netto dei valori di copertura computabili.

L'impegno ponderato per il rischio costituisce la base per il calcolo delle quote di competenza delle singole banche in un credito-ponte, nei contributi di risanamento da erogare e negli eventuali proventi derivanti da attivi liberi e/o da valori pecuniari liberi.

3. Determinazione dell'esposizione

Ai fini della determinazione dell'esposizione trovano applicazione le seguenti disposizioni alla data di riferimento del rilevamento: (data di riferimento del rilevamento = ultimo fine mese antecedente alla data dell'invito alla prima riunione tra banche)

- I limiti contrattualmente confermati (incl. crediti postergati/utilizzo, anche disponibile per impegni eventuali, ecc.) vengono computati in modo integrale.
- Se lo scoperto attuale per i limiti confermati risulta maggiore rispetto al limite stesso, si considera lo scoperto effettivo.
- L'esposizione fuori bilancio (*off-balance exposure*, ad es.: garanzie, crediti documentari, ecc.) riconducibile a limiti non confermati viene computata con lo scoperto attuale (determinazione dell'esposizione senza computo di un fattore di conversione, *conversion factor*).
- Gli impegni di leasing vengono computati con il valore contabile/lo scoperto attuale (senza conteggio di un tasso di default fino alla scadenza della durata).
- Il *true-sale factoring* (basato su dati dettagliati quali indirizzo del cliente, importo, numero di fattura, ecc.) viene computato con il limite attuale.
- I contratti aperti su cambi, tassi d'interesse, metalli preziosi o di altro genere vengono computati al valore di mercato attuale (*mark to market*), laddove tale valore di mercato sia negativo (sussiste un impegno del cliente nei confronti della banca).

4. Determinazione dell'impegno ponderato per il rischio

Ai fini della determinazione dell'impegno ponderato per il rischio, il computo dei valori di copertura viene effettuato con le seguenti aliquote (conversione dalla valuta estera al tasso di cambio della data di riferimento del rilevamento):

Casa unifamiliare, appartamento di proprietà, casa plurifamiliare	80 % del valore di mercato
Casa di vacanza e appartamento di vacanza, stabile ad uso ufficio	70 % del valore di mercato
Stabile industriale e commerciale	50 % del valore di mercato
Hotel/ristorante/struttura ad uso turistico	50 % del valore di mercato
Terreno edificabile	50 % del valore di mercato
Averi costituiti in pegno incl. averi previdenziali e polizze di assicurazione sulla vita al valore di riscatto attuale	100 %
Valori mobiliari costituiti in pegno con un valore di mercato quotato (titoli quotati come azioni, obbligazioni, prodotti strutturati ecc.) al corso di fine giornata alla data di riferimento del rilevamento	100 % del valore di mercato
Garanzie e fidejussioni della Confederazione (ad es.: SERV, fidejussioni solidali, fidejussioni semplici, ecc.), di cooperative di fideiussione, di banche e assicurazioni	100 %
Fidejussioni solidali e garanzie di terzi (se integralmente solvibili in modo dimostrabile)	100 %
Beni in leasing in caso di finanziamento di leasing	50 % del valore contabile bancario
True-sale factoring (se assicurato presso una compagnia di assicurazione)	100 %
Costituzione in pegno di merce (se risulta integralmente garantito l'accesso legale a favore della banca)	50 % del valore di mercato

I casi speciali (come ipoteche su natanti e aeromobili nonché le merci su base collaterale in caso di finanziamenti di commodity trade) vengono valutati individualmente in funzione della singola fattispecie.

L'elenco soprariportato ha carattere esaustivo. Per maggiore chiarezza viene specificato che ulteriori garanzie (come cessioni di carattere generale, altri tipi di cessione, ecc.) non sono computate.

Tutte le garanzie (anche quelle che non vengono computate ai fini della determinazione dell'impegno ponderato per il rischio) restano in capo alle singole banche in via esclusiva e i proventi da esse generati possono essere pertanto riscossi.

5. Principi

5.1. Atti di cessione a titolo di garanzia / Vincoli reciproci delle garanzie per gli impegni

Le coperture eccedenti vengono riconosciute come copertura per altri crediti a condizione che i requisiti legali risultino chiaramente adempiuti:

- esplicito atto di cessione a titolo di garanzia (estensione del diritto di pegno ai sensi dell'art. 818 CC) a favore della totalità delle passività del mutuante mediante apposite clausole;
- contratti di pegno con costituzione in pegno a favore di tutte le passività del mutuatario mediante apposite clausole nei contratti di credito in essere;
- computo fino a concorrenza dell'importo massimo dei crediti effettivi.

Le coperture vengono riconosciute soltanto se alla data di riferimento sussistevano già in modo incontestabile.

5.2. Trattamento delle precedenza (pegni immobiliari)

Le precedenza su pegni detenute dalle banche o da terzi vengono considerate in misura del credito effettivo (capitale più interessi maturati).

5.3. Determinazione del valore di immobili

I valori degli immobili (valore di mercato) vengono di norma definiti da un perito immobiliare di indiscussa autorevolezza (soggetto terzo indipendente o perito interno della banca). Il perito immobiliare deve essere accettato da tutte le banche coinvolte.

Il valore di mercato determinato dal perito immobiliare (definizione secondo gli Swiss Valuation Standard, 3a edizione: «il valore di mercato è l'ammontare stimato al quale un patrimonio immobiliare può essere scambiato alla data della valutazione tra un cedente disponibile alla vendita e un acquirente disponibile all'acquisto, dopo un'adeguata promozione commerciale, nel contesto di una comune transazione commerciale, laddove ciascuna parte agisce con cognizione di causa, con prudenza e senza alcuna costrizione») viene riconosciuto in linea di principio da tutte le banche. Qualora una o più banche non dovesse/dovessero essere d'accordo con il valore di mercato (sulla base di obiezioni motivabili e dimostrabili, ecc.), tale/i banca/banche può/possono proporre la designazione di un nuovo perito immobiliare. Se tale perito è accettato da tutti gli altri istituti, viene allestita una nuova valutazione a spese della/e banca/banche richiedente/i.

Nel caso in cui il valore di mercato venga utilizzato per il calcolo dell'impegno ponderato per il rischio, deve essere approvato da tutte le banche.

5.4. Prezzo di vendita / Ripartizione dei proventi di vendita nell'ambito di una vendita con trattativa privata di immobili

Il prezzo di vendita deve fondarsi sul valore di mercato, sebbene la vendita possa avvenire anche a un prezzo più basso se le banche che detengono la relativa copertura mediante cartella ipotecaria esprimono il loro assenso a riguardo. Le spese sostenute per le operazioni di vendita, tasse e imposte, commissioni, ecc. vengono dedotte dal ricavato.

Le cartelle ipotecarie non coperte dal ricavato della vendita devono essere liberate senza indennizzo dalla banca in questione. Tutte le banche creditrici dell'immobile da vendere devono esprimere il proprio assenso al prezzo di vendita qualora risulti inferiore al valore di mercato utilizzato per la determinazione dell'impegno ponderato per il rischio.

Schema della gestione dei rischi di insolvenza



Fonte: Associazione Svizzera dei Banchieri (ASB) 2020

•SwissBanking

Schweizerische Bankiervereinigung
Association suisse des banquiers
Associazione Svizzera dei Banchieri
Swiss Bankers Association

Aeschenplatz 7
Casella postale 4182
CH-4002 Basilea

office@sba.ch
www.swissbanking.org