

I cattivi comportamenti delle banche (di Alessandro Messina)

I derivati non sono un problema solo per gli enti pubblici. Anzi. Negli ultimi anni è cresciuta a dismisura l'offerta di questi prodotti anche a imprese di dimensioni piccole e medie. Si tratta di imprese che **non hanno le competenze e le dotazioni finanziarie adatte a rischiare grosso** nel casinò dei mercati. Eppure, spesso allettate da promesse di guadagni sicuri, in tante si sono ritrovate a dover gestire situazioni assai delicate. Con perdite ingenti, difficoltà a valutare il rischio prossimo, commissioni salate da versare alle banche. Presentiamo a seguire alcuni casi, tratti dalla cronaca di questi mesi, in cui spiccano i nomi di fantasia (surfer swap piuttosto che purple collar) dei prodotti offerti, che sembrano voler nascondere le persone in carne e ossa, imprenditori e lavoratori, che sono i veri protagonisti, spesso le vittime, di ciascuna di queste operazioni.

EXTRA 2 SWAP E' stato proposto ad un'impresa che voleva coprirsi dal rischio di aumento dei tassi di interesse su un prestito bancario. L'Extra 2 Swap è un contratto derivato sui tassi di interesse secondo il quale sia la banca sia il cliente scommettono sull'andamento del tasso di interesse. La prima guadagna se i tassi a lungo termine si riducono in relazione a quelli a breve (curva dei tassi piatta o inclinata negativamente), il secondo nel caso opposto. Non ha alcuna funzione di copertura ma si caratterizza come una vera e propria scommessa finanziaria. Il termine "extra" allude al forte moltiplicatore (in questo caso 10) che si applica ai guadagni o alle perdite. In poco più di quattro anni l'impresa che lo ha sottoscritto ha perso circa 200 mila euro (su un valore nozionale di 2 milioni). E mancano ancora 7 mesi alla scadenza....

RANGE ACCRUAL CALLABLE SWAP Un'impresa aveva nel settembre 2004 un finanziamento in essere per 3,4 milioni di euro, da restituire alla banca in 10 anni a tasso variabile (Euribor a tre mesi più uno spread). Quando i tassi hanno iniziato a salire, l'imprenditore è andato in banca per una rinegoziazione e gli è stato proposto un range accrual callable swap. Si tratta di un contratto in base al quale il cliente paga alla banca un tasso variabile, ricevendo in cambio un tasso fisso se il variabile si tiene entro una certa fascia di valori predeterminata (nel caso: tra 2,40 e 3,50 per cento, quando 2,65 era l'Euribor al momento della negoziazione dello swap). Fuori da questo intervallo la banca non paga nulla. Quello che è accaduto è che dal 2006 i tassi hanno iniziato a salire e il cliente si è trovato a pagare il doppio degli interessi previsti, senza alcuna copertura. Sul contratto gravava anche una commissione del 2,5% che l'intermediario non aveva comunicato al cliente.

STRIKE-OPZIONE CAP-DIGITALE Un'azienda ha stipulato due contratti swap del valore nozionale di un milione di euro ciascuno. Il primo con scadenza 5 anni, il secondo 2. Il primo è chiamato *floating-floating*, perchè i pagamenti di entrambe le controparti sono agganciati all'andamento dell'Euribor: nel caso del tasso pagato dalla banca con rilevazione semestrale, nel caso del cliente alla fine del periodo (dunque penalizzante quando si prevedono tassi in aumento, tanto più se con pendenza ripida della curva dei tassi). Col secondo contratto, invece, a fronte di un esborso dell'azienda dell'Euribor più 6 mesi a fine periodo, la banca paga un tasso fisso (2,35%). L'effetto congiunto dei due swap è un doppio rischio per il cliente: di aumento dei tassi e di aumento dell'inclinazione della curva degli stessi. Ai due contratti swap si sono aggiunti due contratti con *opzioni cap*, che limitano (mettendo un tetto, cap) l'esborso della banca sul variabile. A questi contratti, inoltre, si sono aggiunte tre *opzioni floor*... Secondo gli analisti, stipulando un semplice contratto di Interest Rate Swap (pago un fisso e ottengo un variabile o viceversa), l'azienda si sarebbe realmente coperta dai rischi. Molto più efficacemente rispetto ad un'operazione così contorta e inutile, buona solo per confondere l'idea dell'azienda e produrre copiose commissioni bancarie...

INFLAZIONE CMS SWAP Nel febbraio 2007 un'azienda della provincia di Modena ha scoperto il costo salato delle operazioni in derivati in cui l'aveva trascinata la banca di fiducia. Un buco di 280 mila euro generato dal cumularsi di commissioni su sei contratti successivi stipulati a partire dal 2002: Convertible Swap, Surfer Swap, Irs Direzionale Euribor, Irs A Protezione Attiva, Formula Inflazione Swap, Inflazione Cms Swap. L'imprenditore non si era mai reso conto degli effetti di questi derivati perchè la frequenza con cui venivano rinegoziati era tale per cui gli

stessi non generavano flussi differenziali e il valore negativo di ciascun contratto veniva semplicemente trasferito sul successivo.

LEASING CON CMS Ad un imprenditore calabrese che ha sottoscritto un leasing immobiliare per circa 600 mila euro (tasso Euribor a 3 mesi + 1,40%), la banca ha proposto un contratto di Interest Rate Swap per abbassare il costo del finanziamento, che funziona così: la società riceve un Euribor a 3 mesi e paga (Euribor a 3 mesi - 1%)+spread. Nel primo anno lo spread è zero e la società incassa l'1% del nominale di 600 mila euro. Negli anni successivi, però, lo spread viene calcolato come: spread precedente + 4% * Y/N, dove Y è il numero di giorni del trimestre in cui il tasso decennale è inferiore al 2,95% ed N è il numero totale di giorni del trimestre. Se dunque il tasso decennale va sotto al 2,95% in modo stabile, la società pagherà un tasso di 4 punti percentuali superiore al precedente, per ogni trimestre. CMS sta per Constant Maturity Swap, uno swap che scambia tra due tassi variabili, con scadenze diverse, anziché tra un fisso e un variabile, come nel caso degli Interest Rate Swap.

PURPLE COLLAR Nell'ottobre 2001 un'azienda chimica della provincia milanese va in banca per coprirsi dal rischio di un aumento dei tassi di interesse sul debito bancario. Viene proposto così alla società un Purple Collar: acquisto di un'opzione cap e simultanea vendita di un'opzione floor; la prima garantisce rispetto al pagamento di un tasso massimo sugli utilizzi bancari; la seconda mette al riparo da rischi di ribasso dei tassi. Il contratto viene poi rivisto due volte, e nella terza inspiegabilmente viene introdotto anche il tasso di cambio tra euro e franco svizzero: l'azienda fattura l'85% in dollari e il resto in euro, non vi era alcun motivo di introdurre un elemento di incertezza in più. In ognuno dei passaggi il valore nozionale del derivato è cresciuto fino ad arrivare a 7 milioni di euro (dalle 860 mila iniziali). Ciò ha implicato una crescita altrettanto smisurata delle commissioni bancarie, che arrivano a circa 300 mila euro, ben più dell'1% medio del settore (calcolato sul valore nozionale del derivato).

(Fonte: Plus24/Il Sole 24 Ore del 8/9/2007; 7/7/2007; 18/8/2007; 14/7/2007; 1/9/2007; 20/10/2007)