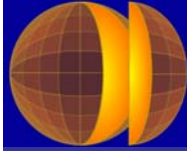


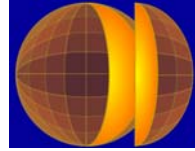
STUDIO BALESTRERI

**La Centrale Rischi: analisi di posizionamento
della banca e nuovi modelli di gestione della
relazione di business con il Cliente.**

Alberto Balestreri
Finstudi
8 giugno 2006

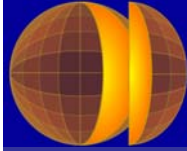


1. La struttura ed i contenuti delle basi dati contenenti informazioni desunte dalla Centrale dei Rischi
2. Le principali metodologie di analisi
3. L'analisi del mercato: alcune esemplificazioni
4. L'analisi della relazione con il cliente
5. Principali criticità nell'analisi dei dati della Centrale dei Rischi
6. Nuove tendenze nella gestione del portafoglio crediti ed utilizzo della Centrale dei Rischi



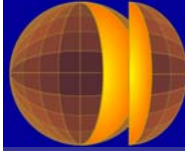
STUDIO BALESTRERI

La struttura ed i contenuti delle basi dati contenenti informazioni desunte dalla Centrale dei Rischi



1. Flusso di andata (ante e post soglia di censimento)
2. Flusso di ritorno personalizzato
3. Flusso di ritorno statistico
4. Flusso di ritorno trimestrale
5. Bastra 1
6. Rilevazione sui tassi di interesse attivi: segnalazione di andata
7. Rilevazione sui tassi di interesse attivi: flusso di ritorno
8. Base informativa pubblica
9. Relazione Annuale
10. Bollettino Economico
11. Bollettino Statistico
12. Supplementi al Bollettino Statistico

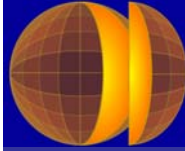
Il flusso di ritorno statistico



STUDIO BALESTRERI

La Banca d'Italia invia con cadenza mensile a ciascun intermediario partecipante un **flusso di ritorno contenente distribuzioni statistiche elaborate sulla base delle segnalazioni di rischio trasmesse dagli intermediari**. Le distribuzioni sono articolate per singole categorie di censimento e variabili di classificazione, per aggregazioni delle categorie e delle variabili medesime, per attività economica, sede legale della clientela censita, caratteristiche degli enti segnalanti e classi di grandezza degli affidamenti.

Inoltre, la Banca d'Italia trasmette a ciascun intermediario, con cadenza trimestrale, **dati aggregati relativi alla propria clientela segnalata utili per il calcolo dei tassi di decadimento dei finanziamenti per cassa**. I dati sono articolati per attività economica, provincia della sede legale e classe di grandezza dell'affidamento.



La Centrale dei rischi, effettuata la rilevazione mensile, fornisce agli intermediari partecipanti un flusso di ritorno personalizzato che riporta i dati anagrafici e la posizione globale di rischio verso il sistema creditizio:

- di ciascun cliente segnalato;
- dei soggetti ad esso legati in una delle forme di coobbligazione previste.

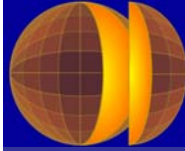
Ove il soggetto segnalato sia una cointestazione il flusso di ritorno fornisce anche la posizione globale di rischio delle altre cointestazioni di cui eventualmente facciano parte i singoli cointestatari.

Nei casi in cui il soggetto sia segnalato :

- **quale garante**, nella categoria di censimento *garanzie ricevute*;
- **quale cedente** (censito collegato) nella categoria di censimento *crediti acquisiti da clientela diversa da intermediari - debitori ceduti*;

il flusso di ritorno fornisce, inoltre, i dati anagrafici e la posizione globale di rischio, rispettivamente, dei soggetti garantiti e dei soggetti ceduti.

Il flusso di ritorno personalizzato



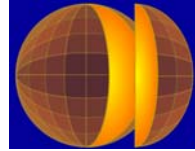
STUDIO BALESTRERI

Per ciascun nominativo segnalato, il flusso di ritorno contiene ulteriori informazioni ritenute utili per la valutazione e il controllo della rischiosità della clientela, concernenti, tra l'altro:

- l'ammontare degli **sconfinamenti** e dei **margini disponibili** calcolati per ciascuna categoria di censimento e variabile di classificazione
- il **numero degli intermediari segnalanti** e, in particolare, di quelli che segnalano il soggetto a sofferenza
- il **numero delle richieste di prima informazione** pervenute negli ultimi sei mesi e motivate dall'avvio di un'istruttoria propedeutica all'instaurazione di un rapporto di natura creditizia.

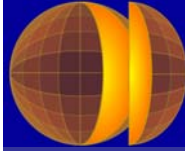
Con riferimento ai censiti segnalati, viene infine evidenziato l'eventuale **trascinamento dei dati**.

Oltre alla posizione globale di rischio nei confronti di tutti gli intermediari, viene evidenziata, per ciascun soggetto segnalato, la posizione globale di rischio nei confronti degli intermediari finanziari e del gruppo creditizio di appartenenza dell'intermediario segnalante.

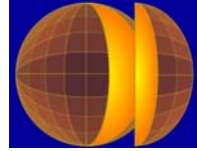


STUDIO BALESTRERI

Le principali metodologie di analisi



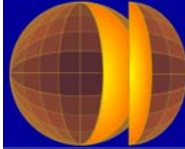
1. Analisi delle dinamiche del mercato (CR Stat e Ind) per settori, aree geografiche, forme tecniche
2. Analisi del posizionamento della banca (CR Stat e Ind)
 - Portafoglio crediti
 - Segmenti del portafoglio (settori, ambiti territoriali, forme tecniche)
 - Singola posizione (codice CR) e/o gruppi industriali
3. Analisi tematiche
 - Sofferenze
 - Concentrazione del rischio di credito
 - Pluriaffidamento
 - Decadimento e tasso di mortalità dei finanziamenti per cassa
4. Analisi del rendimento del portafoglio crediti
 - Settori e branche
 - Durata del finanziamento



STUDIO BALESTRERI

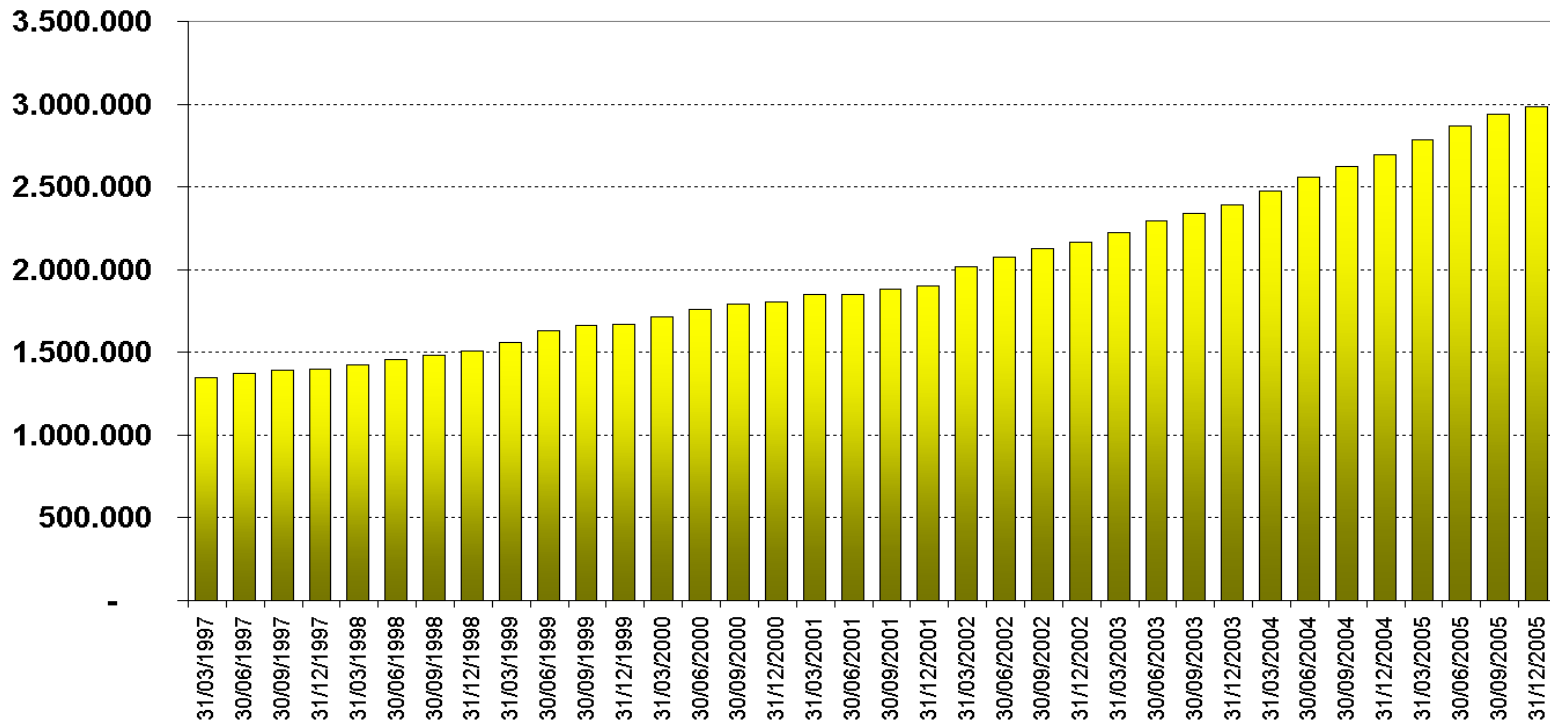
L'analisi di mercato: alcune esemplificazioni

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



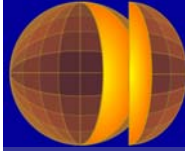
STUDIO BALESTRERI

Fidi per cassa e di firma (banche): numero affidati
(valori assoluti)



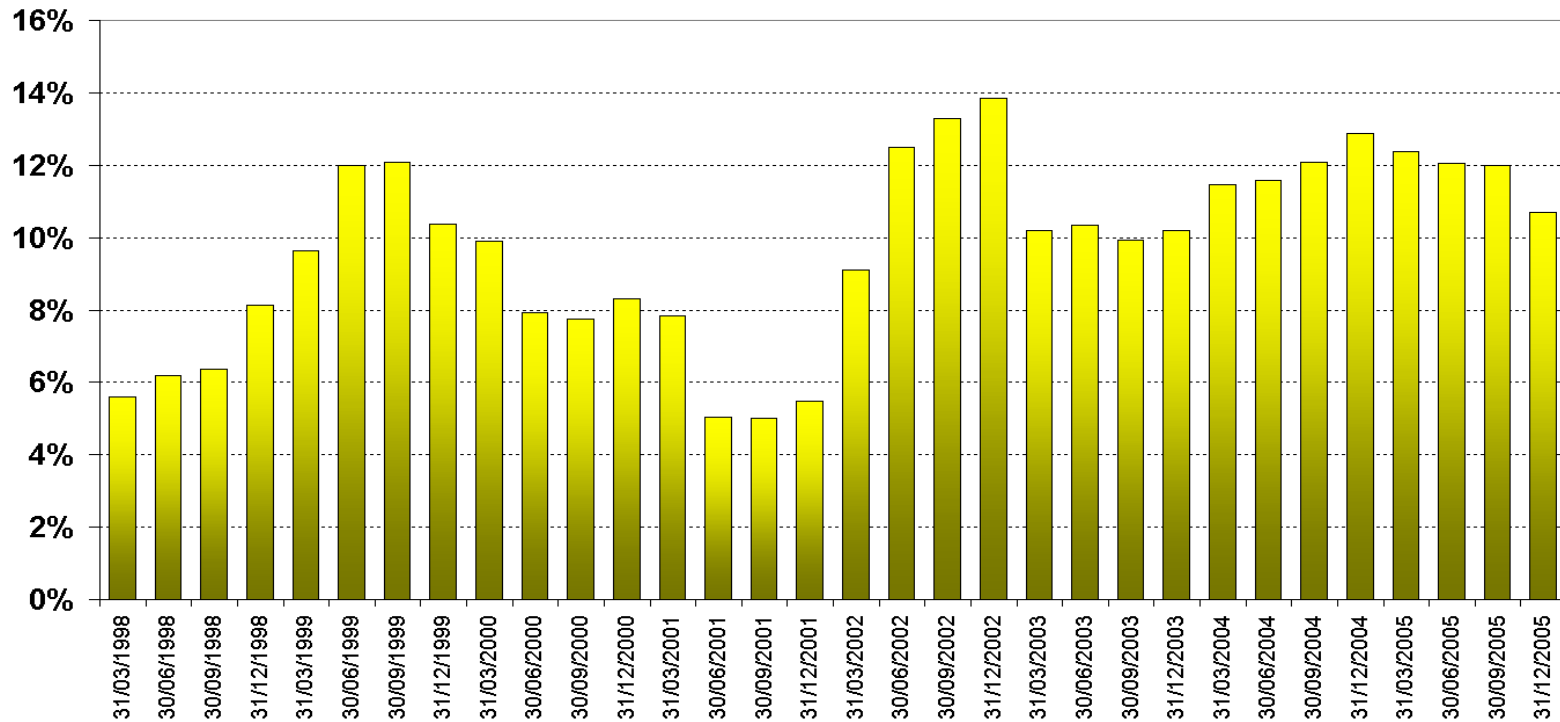
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



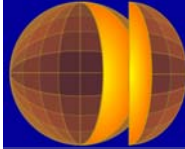
STUDIO BALESTRERI

Fidi per cassa e di firma (banche): numero affidati
(variazioni tendenziali)



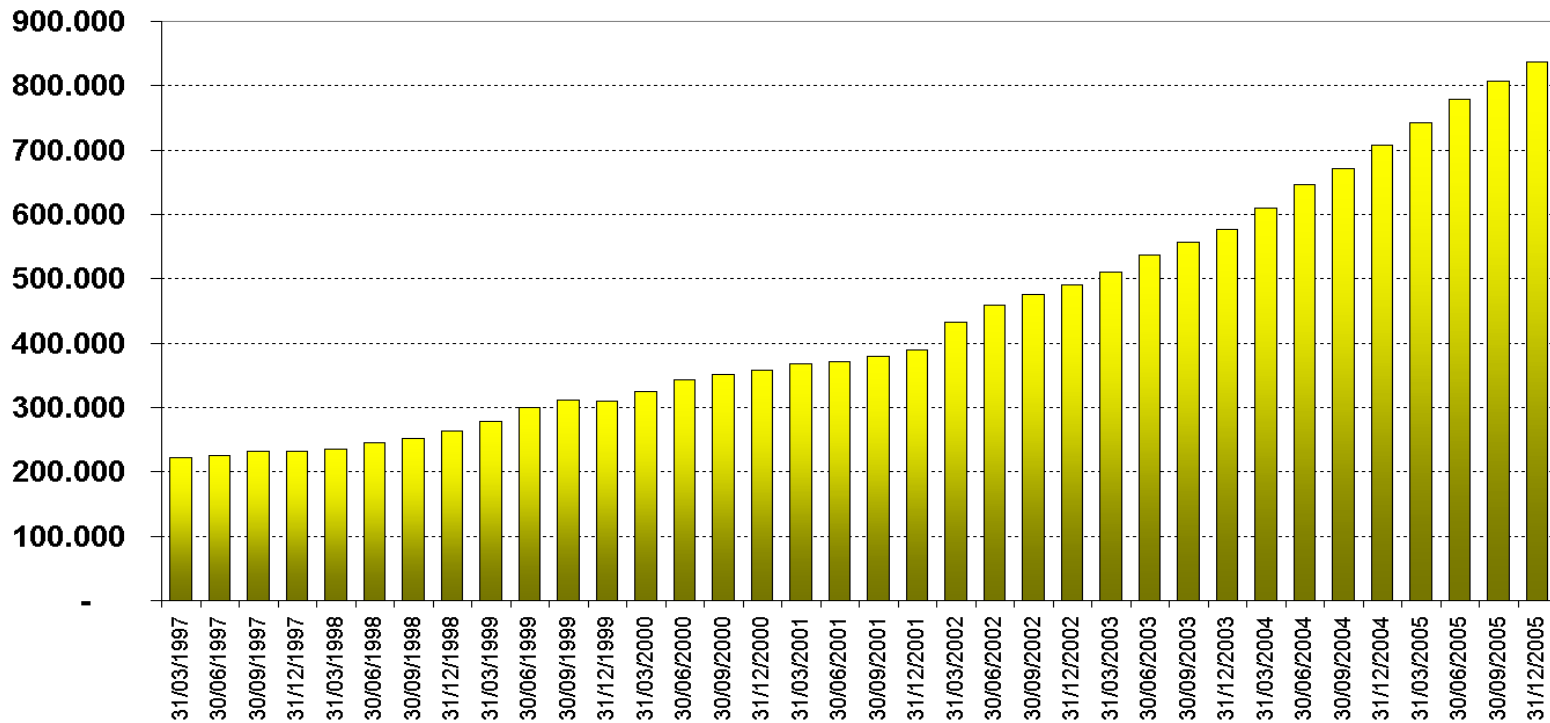
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



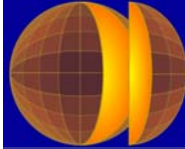
STUDIO BALESTRERI

Fidi per cassa e di firma (banche): cointestazioni (valori assoluti)



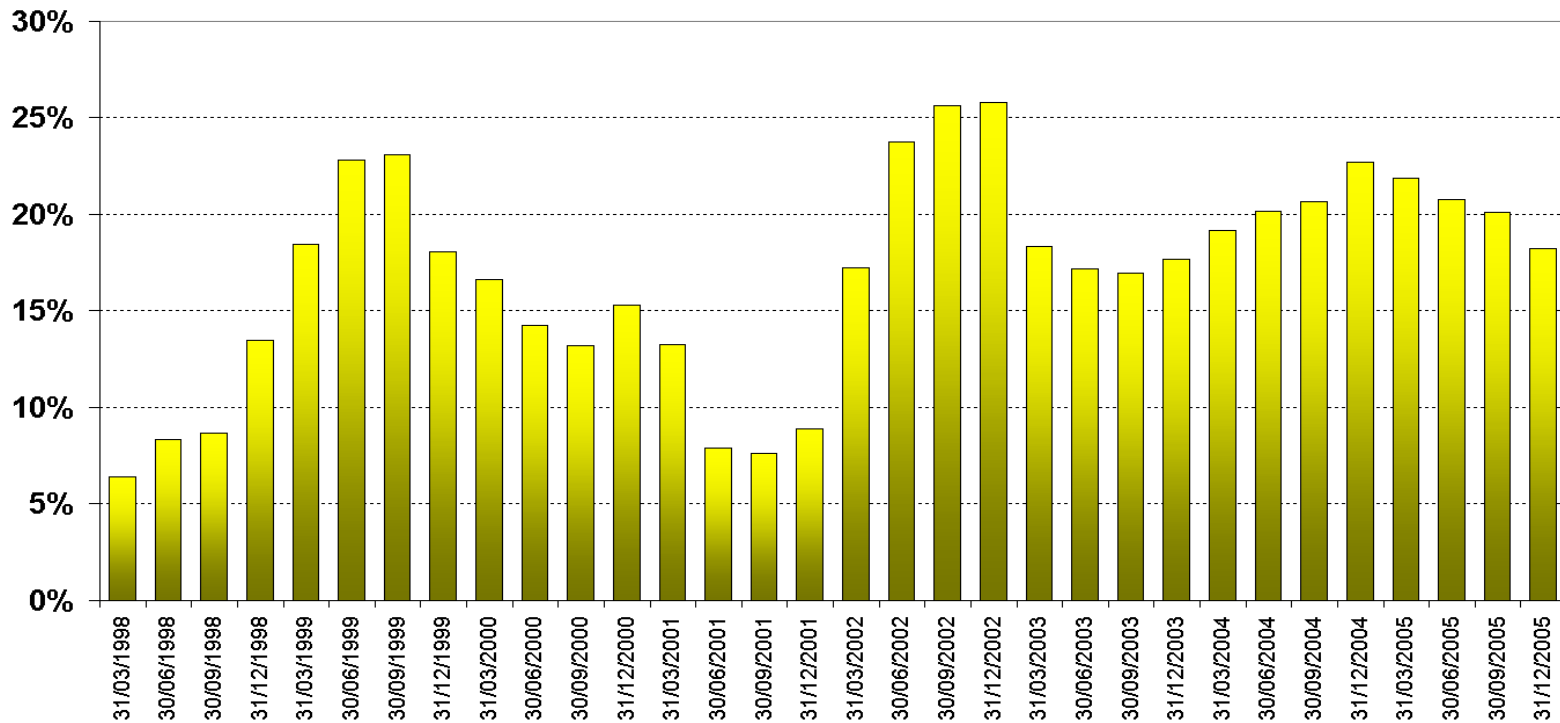
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



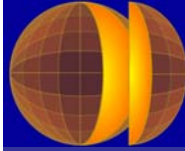
STUDIO BALESTRERI

Fidi per cassa e di firma (banche): contestazioni (variazioni tendenziali)



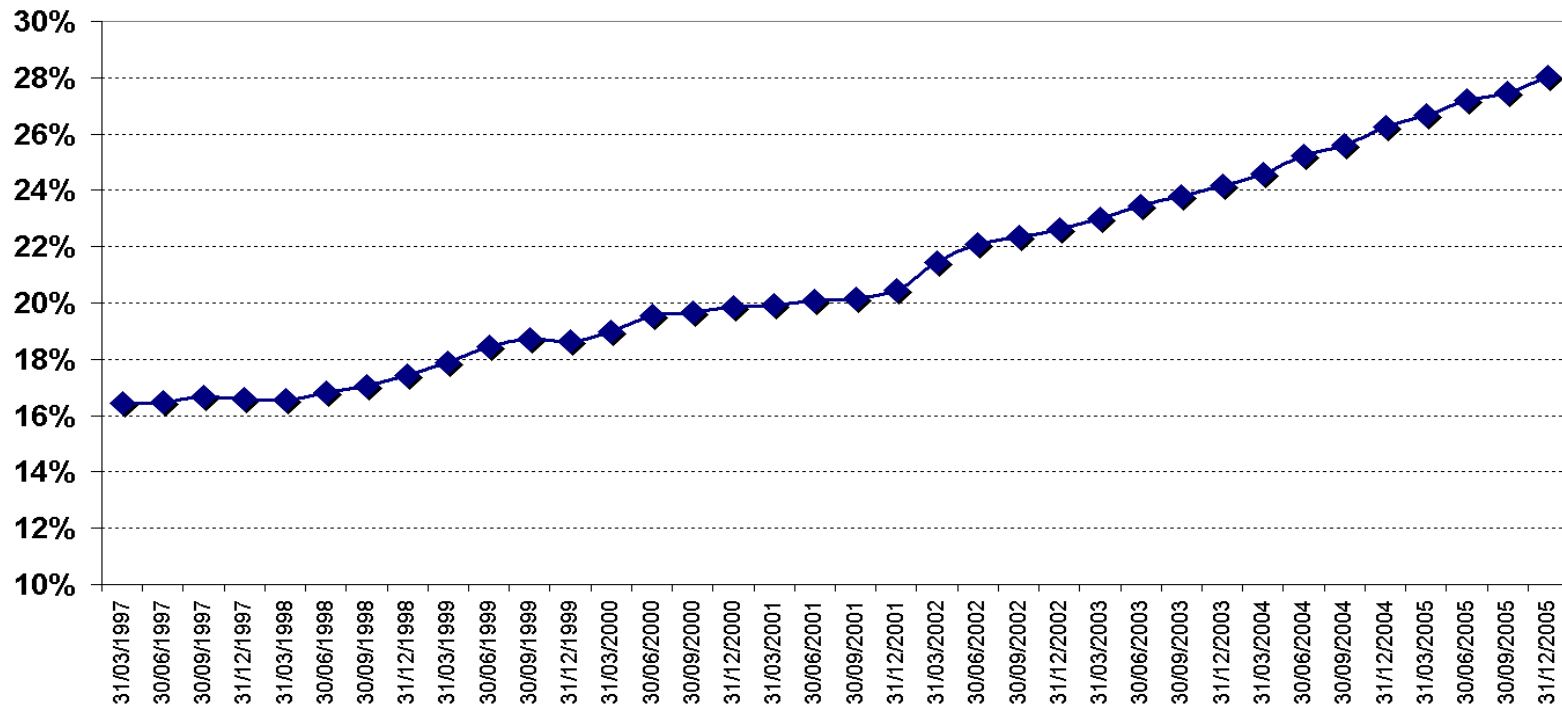
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



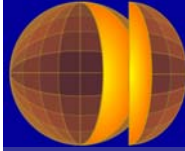
STUDIO BALESTRERI

Fidi per cassa e di firma (banche): incidenza delle cointestazioni sul numero di affidati



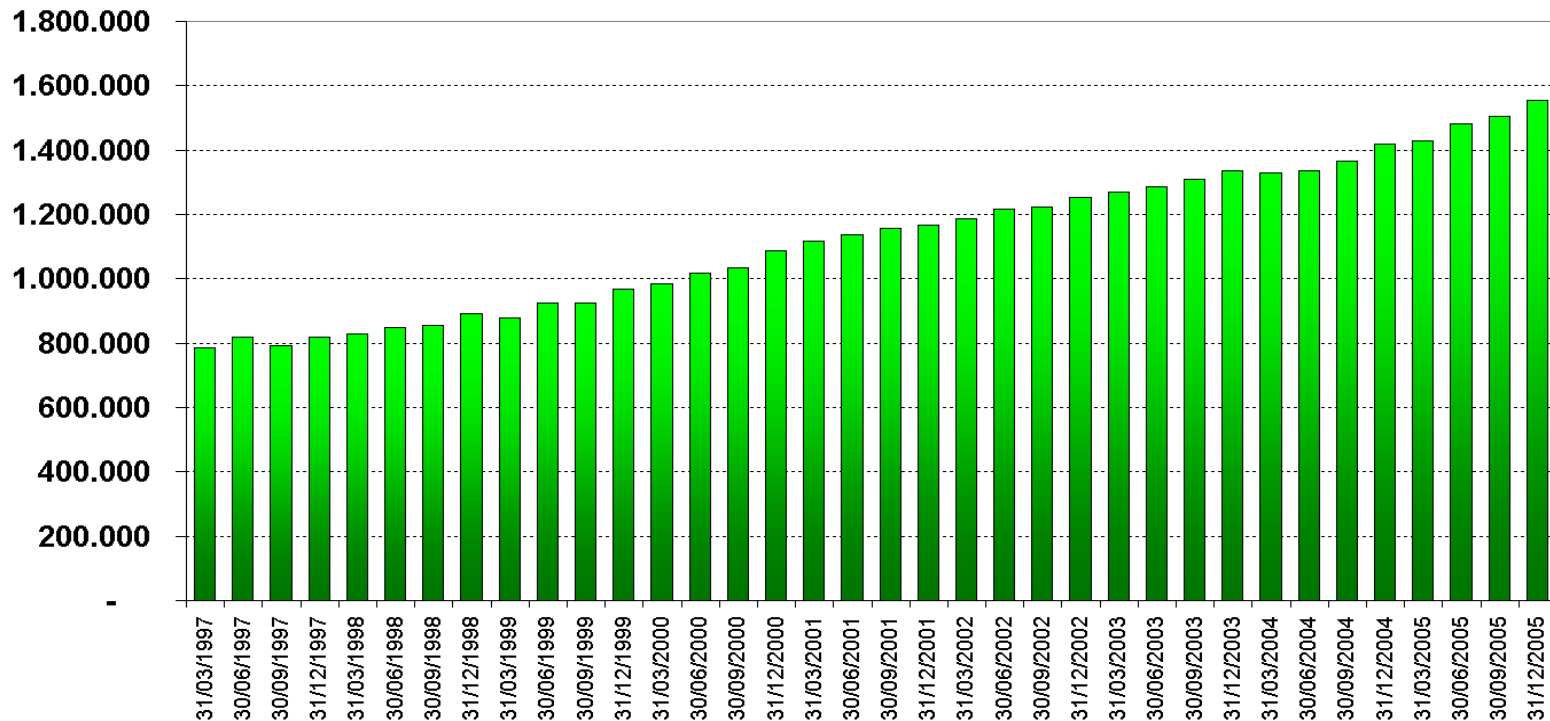
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



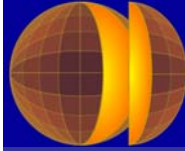
STUDIO BALESTRERI

Finanziamenti per cassa (banche): accordato operativo
(milioni di euro)



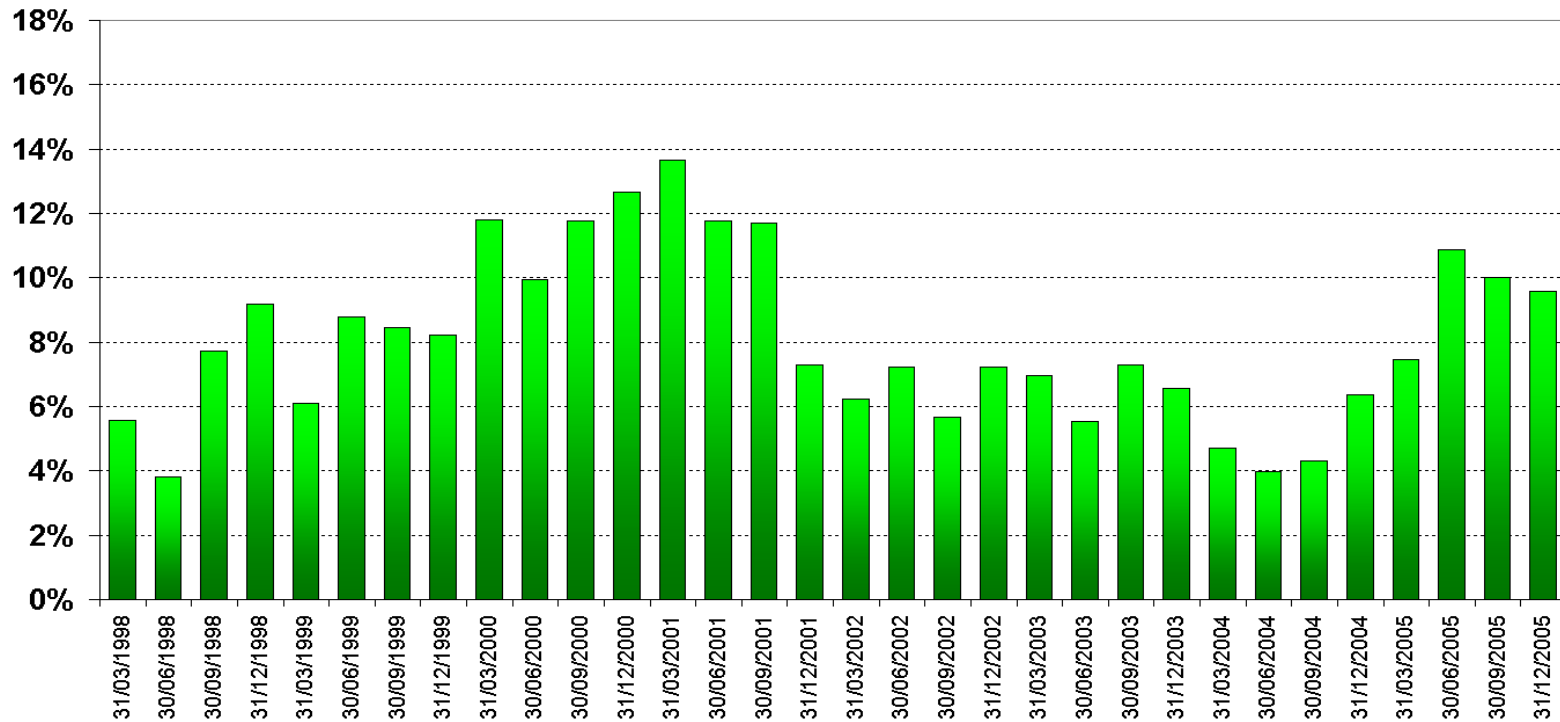
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



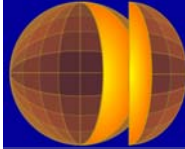
STUDIO BALESTRERI

Finanziamenti per cassa (banche): accordato operativo
(variazioni tendenziali)



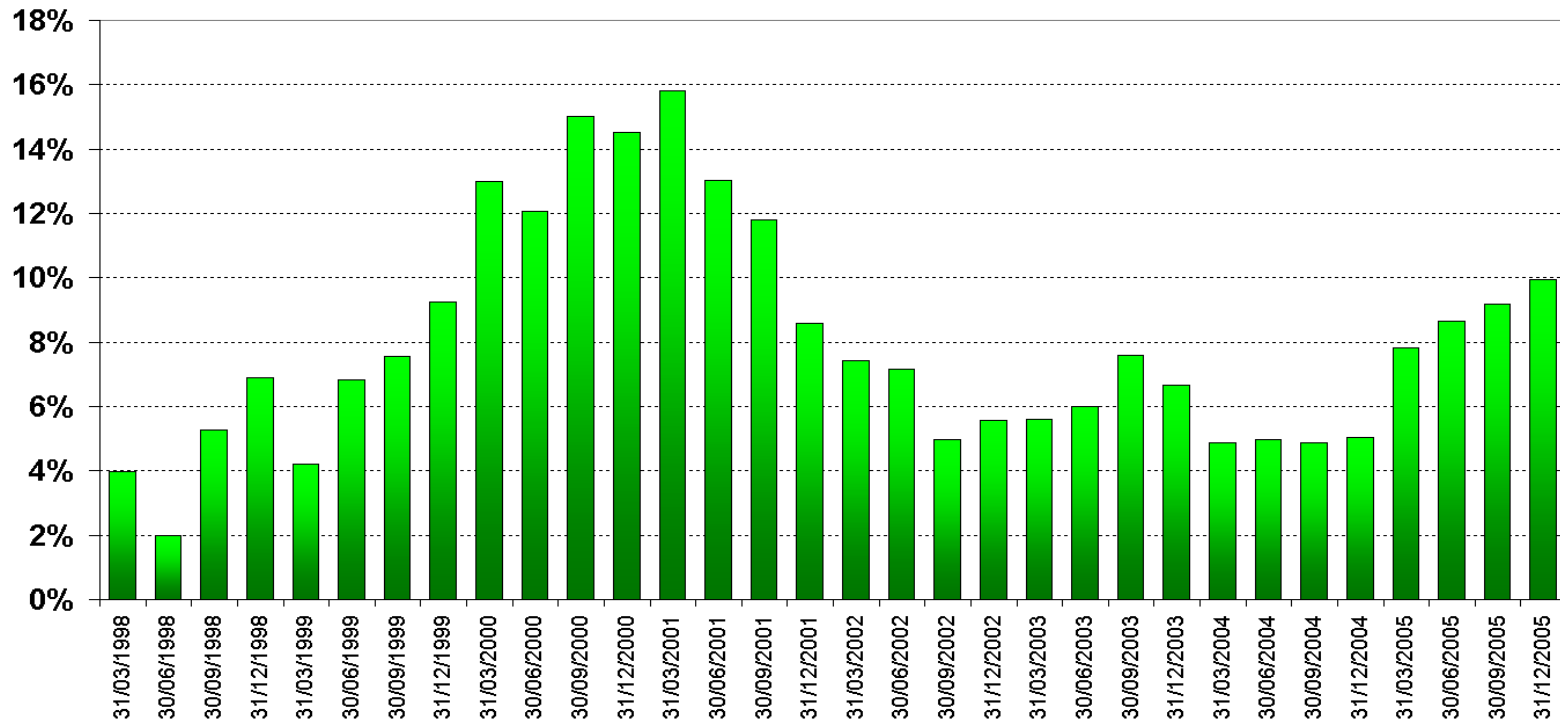
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



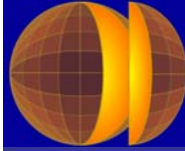
STUDIO BALESTRERI

Finanziamenti per cassa (banche): utilizzato
(variazioni tendenziali)



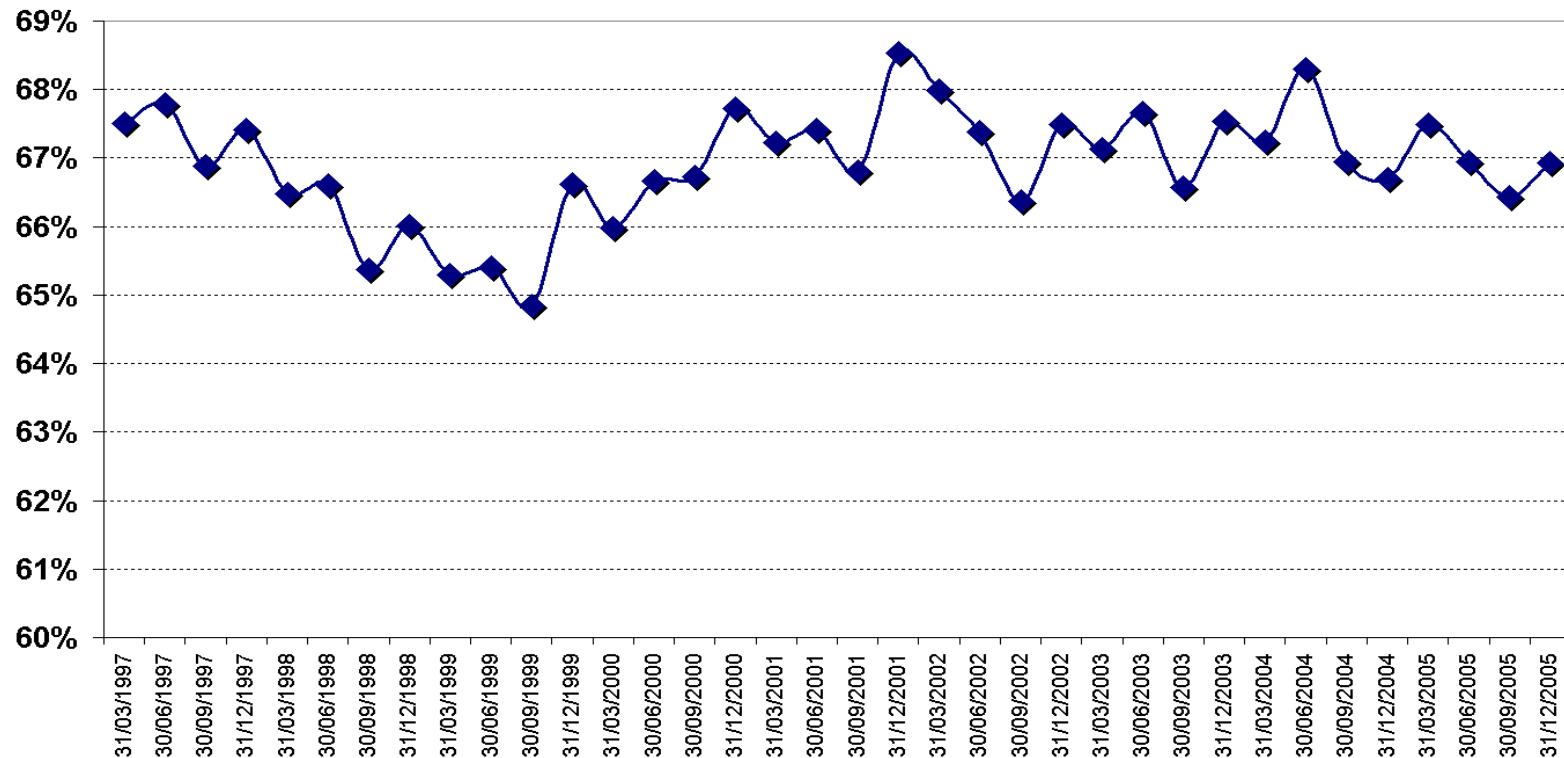
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



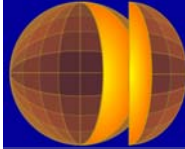
STUDIO BALESTRERI

Finanziamenti per cassa (banche): utilizzato / accordato



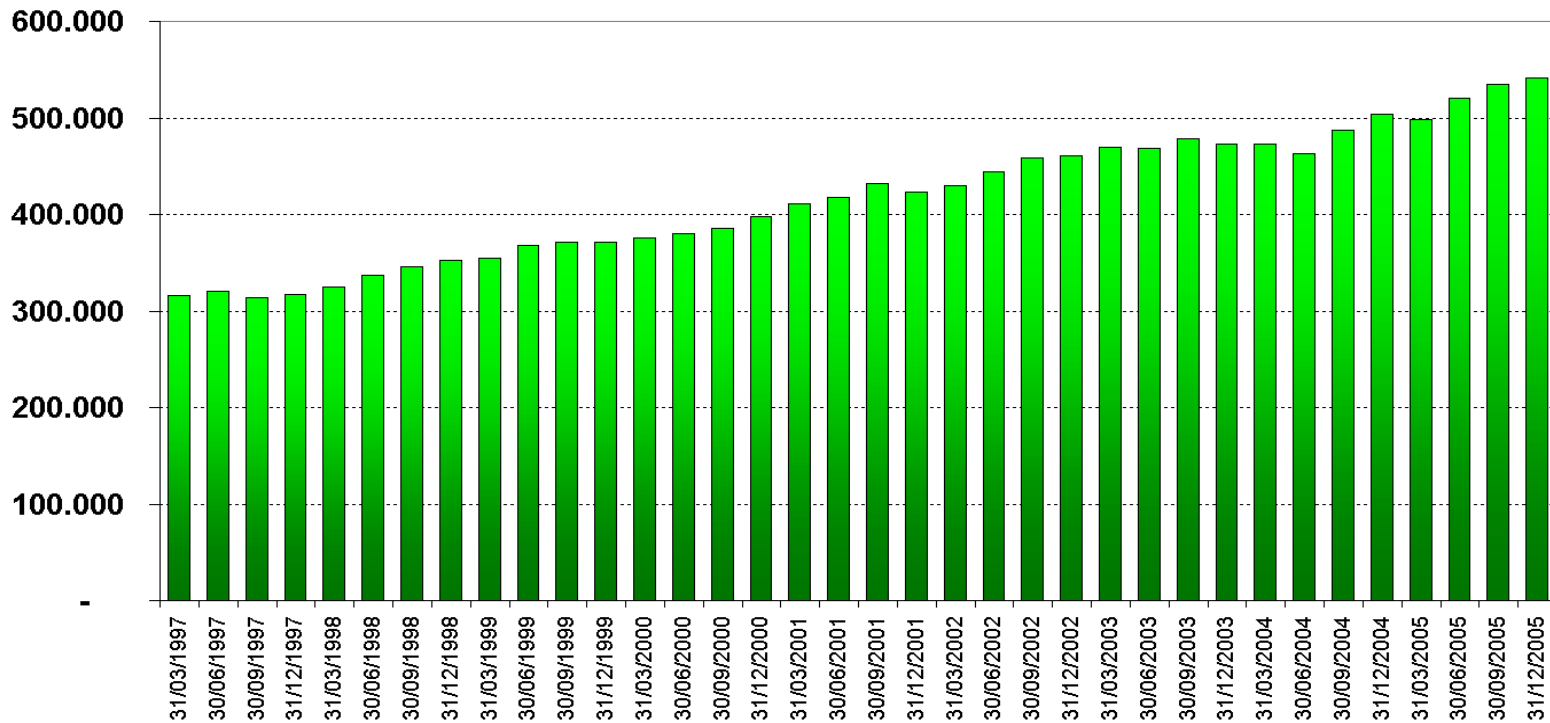
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



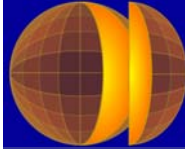
STUDIO BALESTRERI

Finanziamenti per cassa (banche): margini disponibili
(milioni di euro)



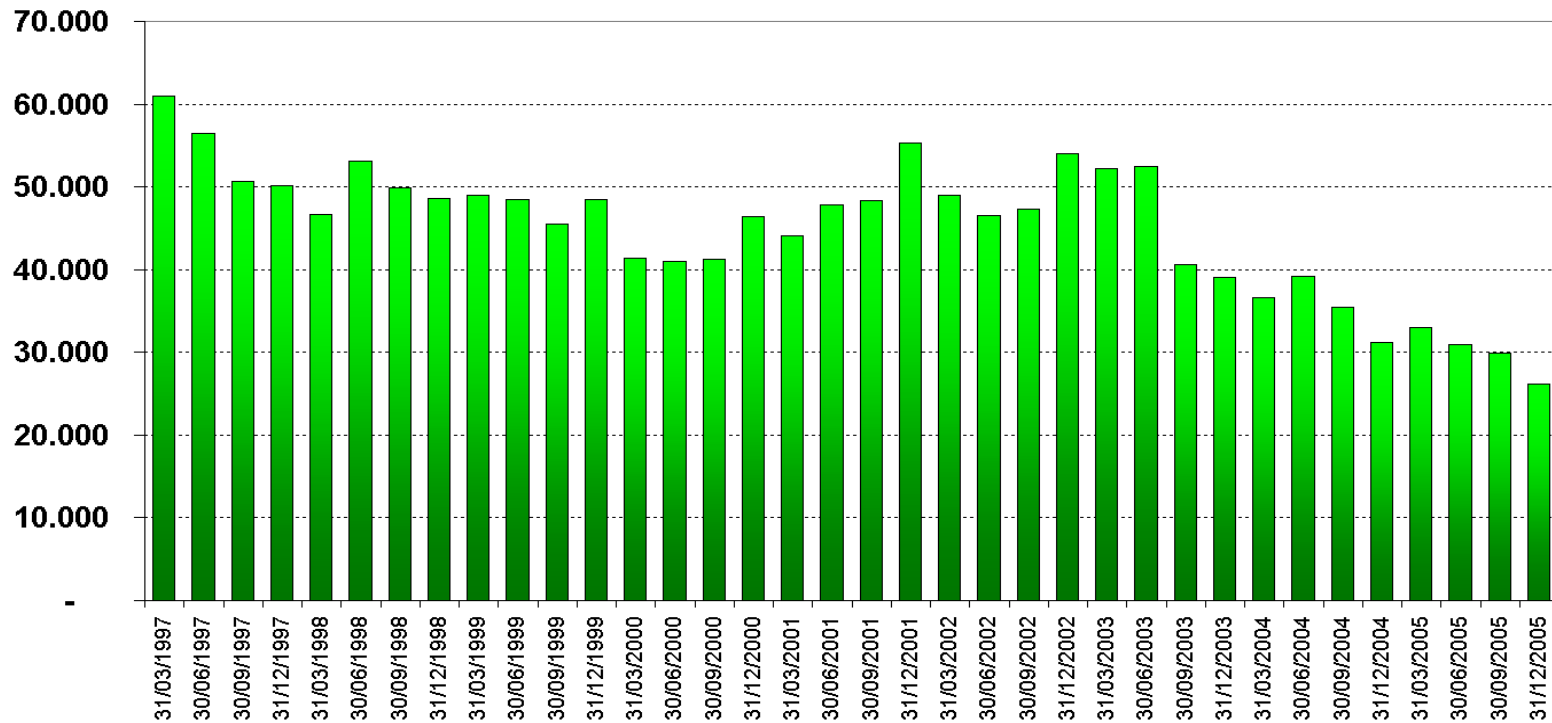
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



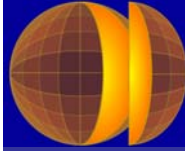
STUDIO BALESTRERI

Finanziamenti per cassa (banche): sconfinamenti
(milioni di euro)



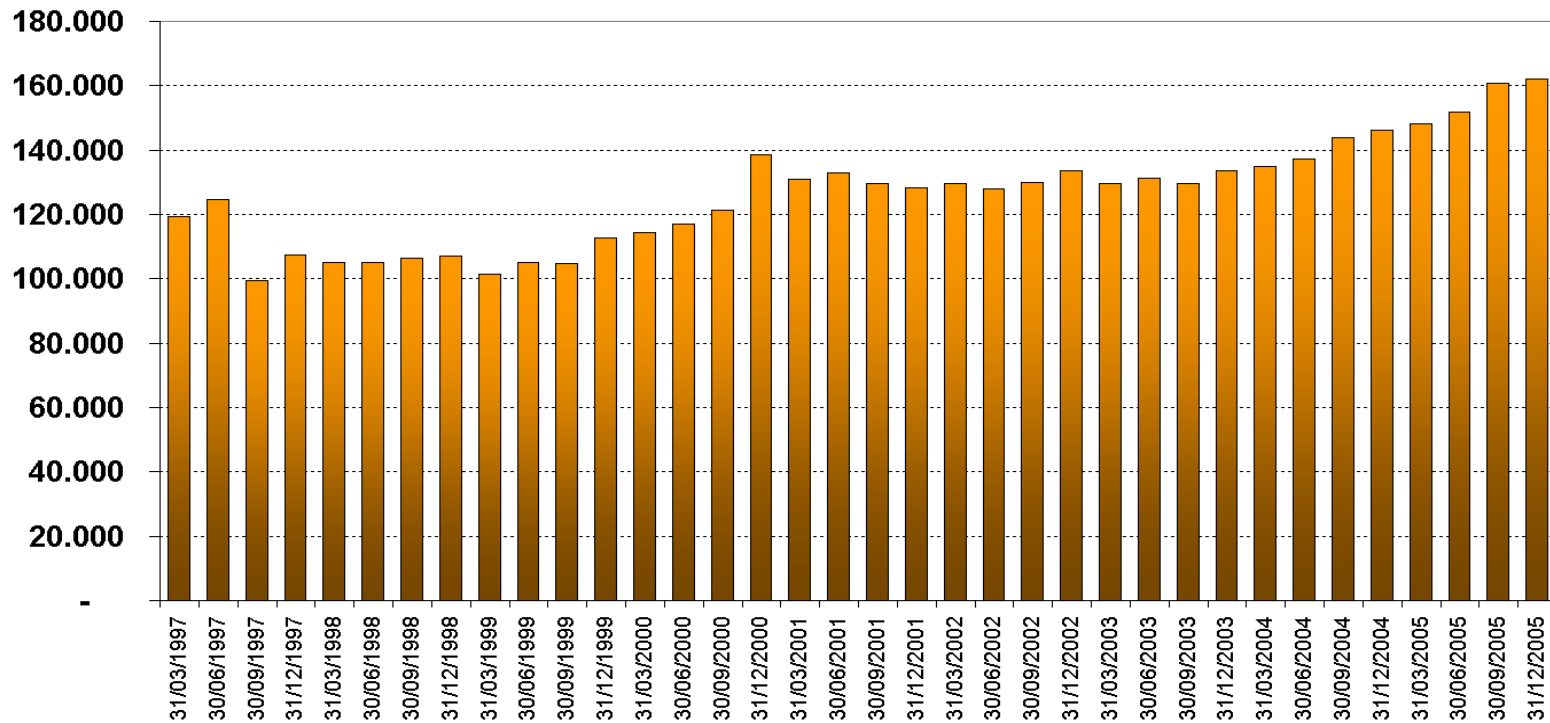
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



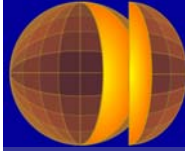
STUDIO BALESTRERI

Garanzie rilasciate alla clientela (banche): accordato op.
(milioni di euro)



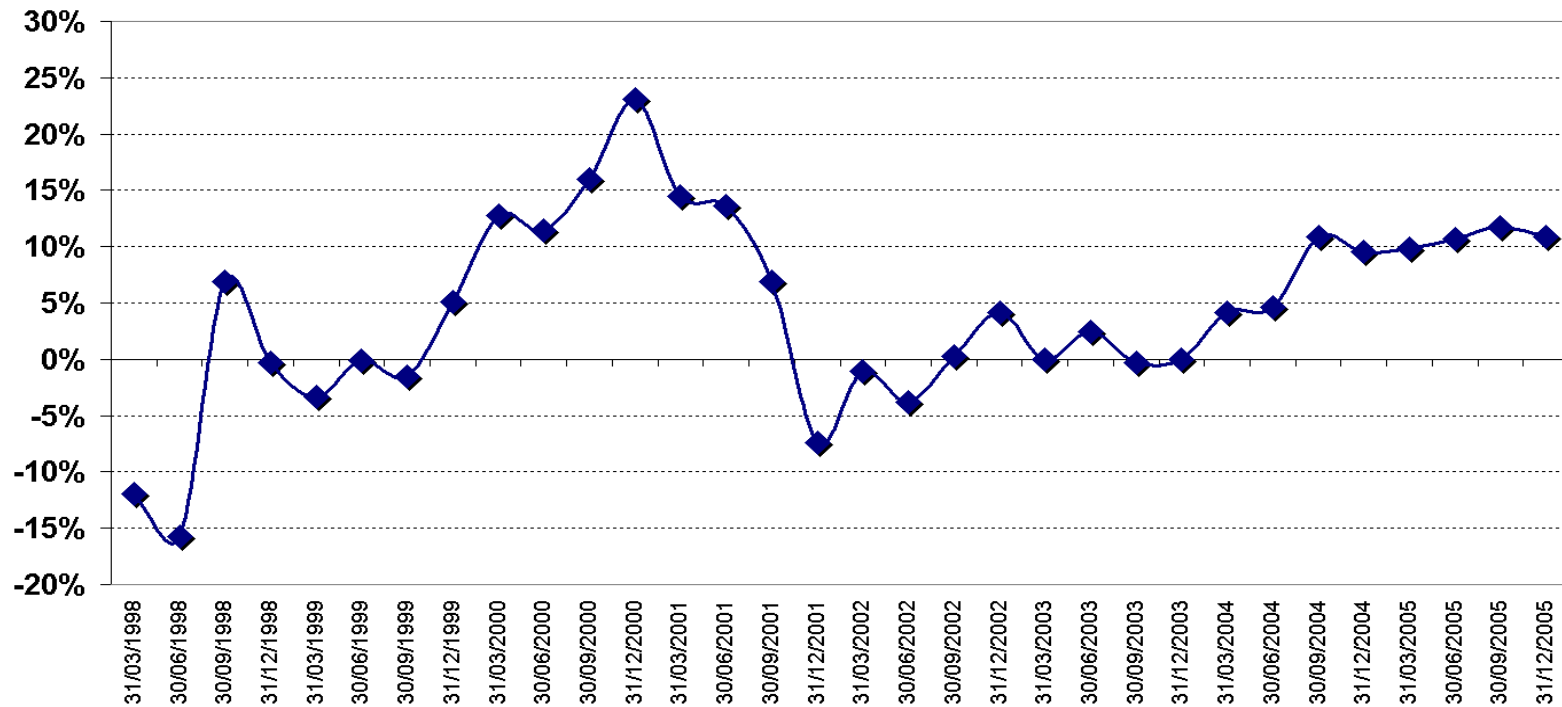
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



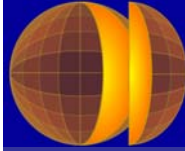
STUDIO BALESTRERI

Garanzie rilasciate alla clientela (banche): variazioni tendenziali



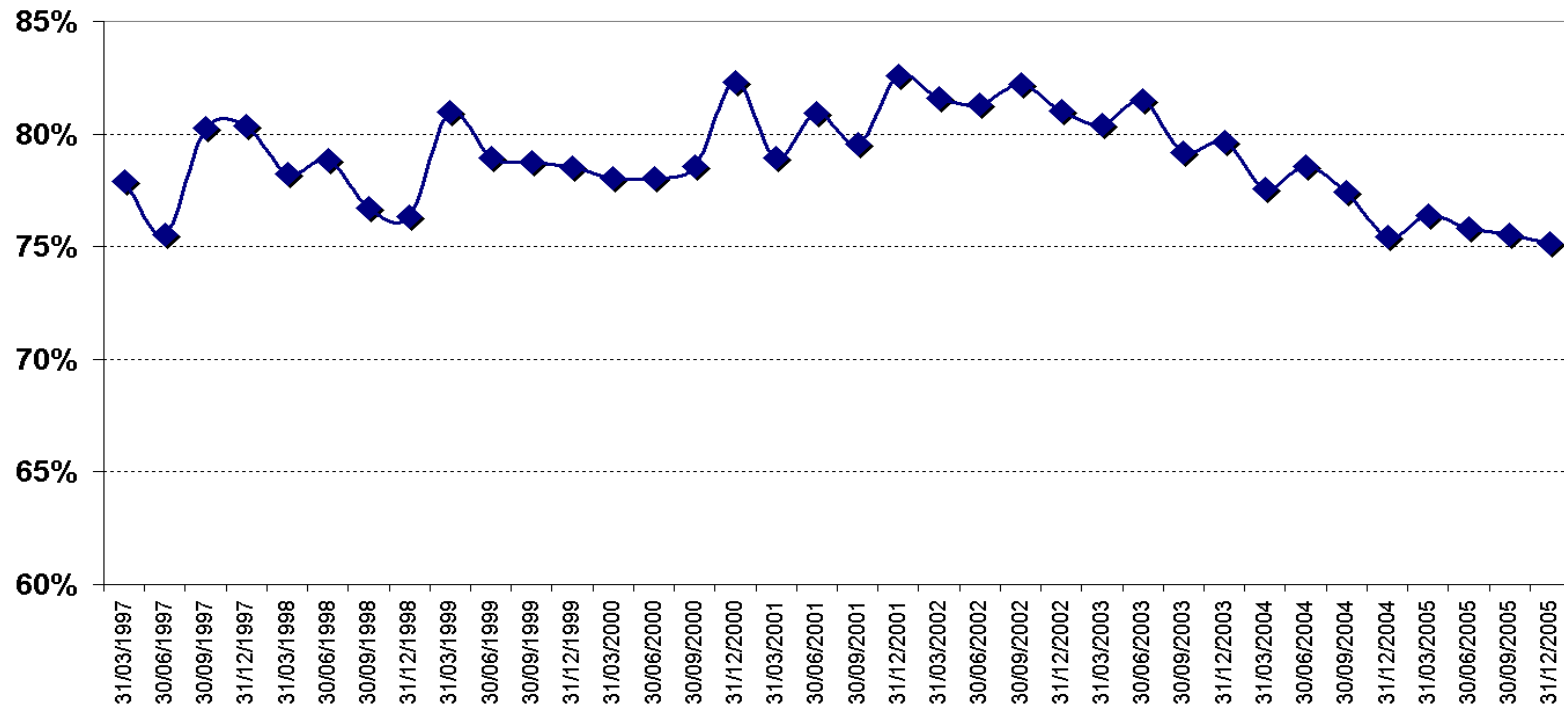
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



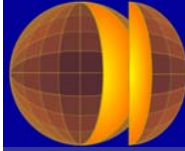
STUDIO BALESTRERI

Garanzie rilasciate alla clientela (banche): utilizzato / accordato



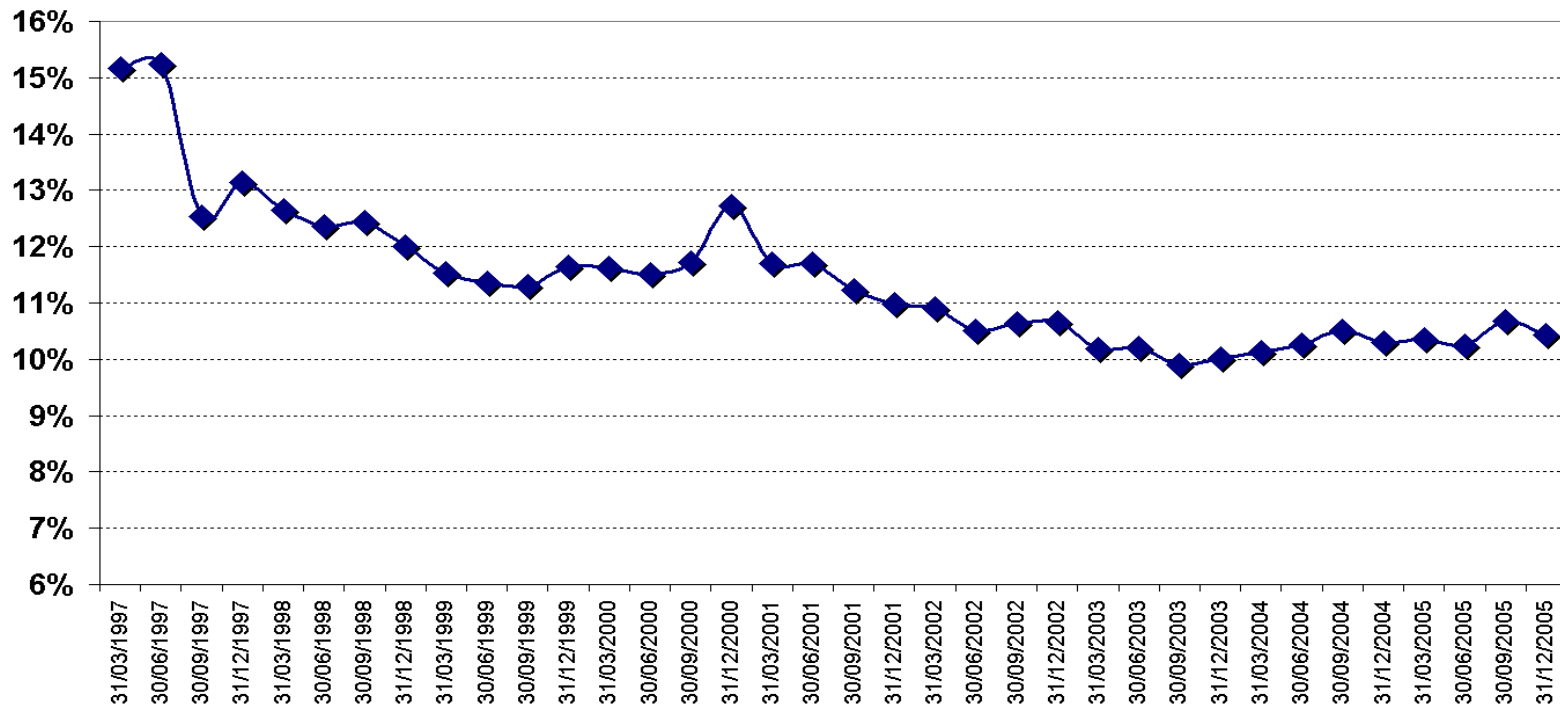
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



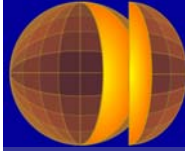
STUDIO BALESTRERI

Garanzie rilasciate alla clientela (banche): incidenza sui fidi per cassa e di firma



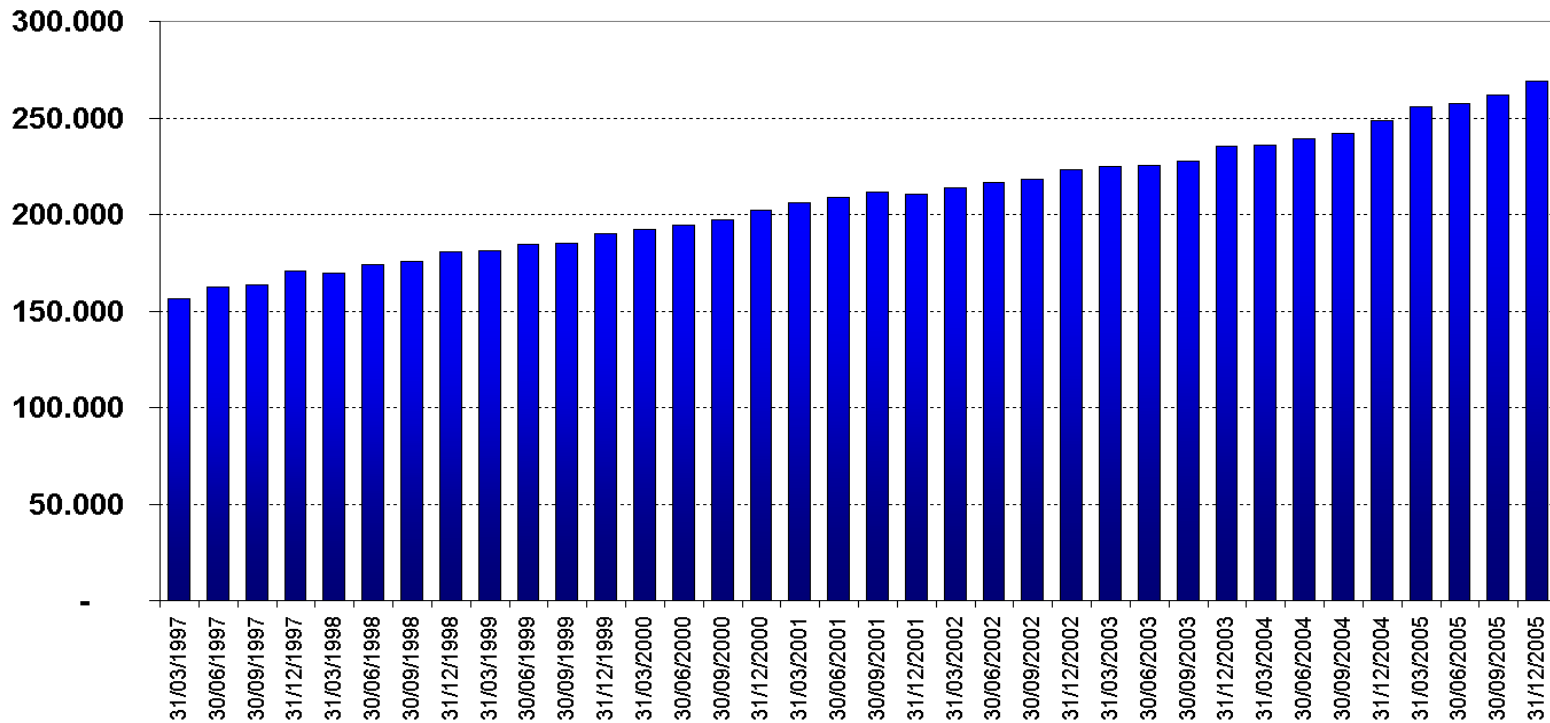
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



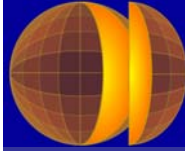
STUDIO BALESTRERI

Operazioni autoliquidanti (banche): accordato
(milioni di euro)



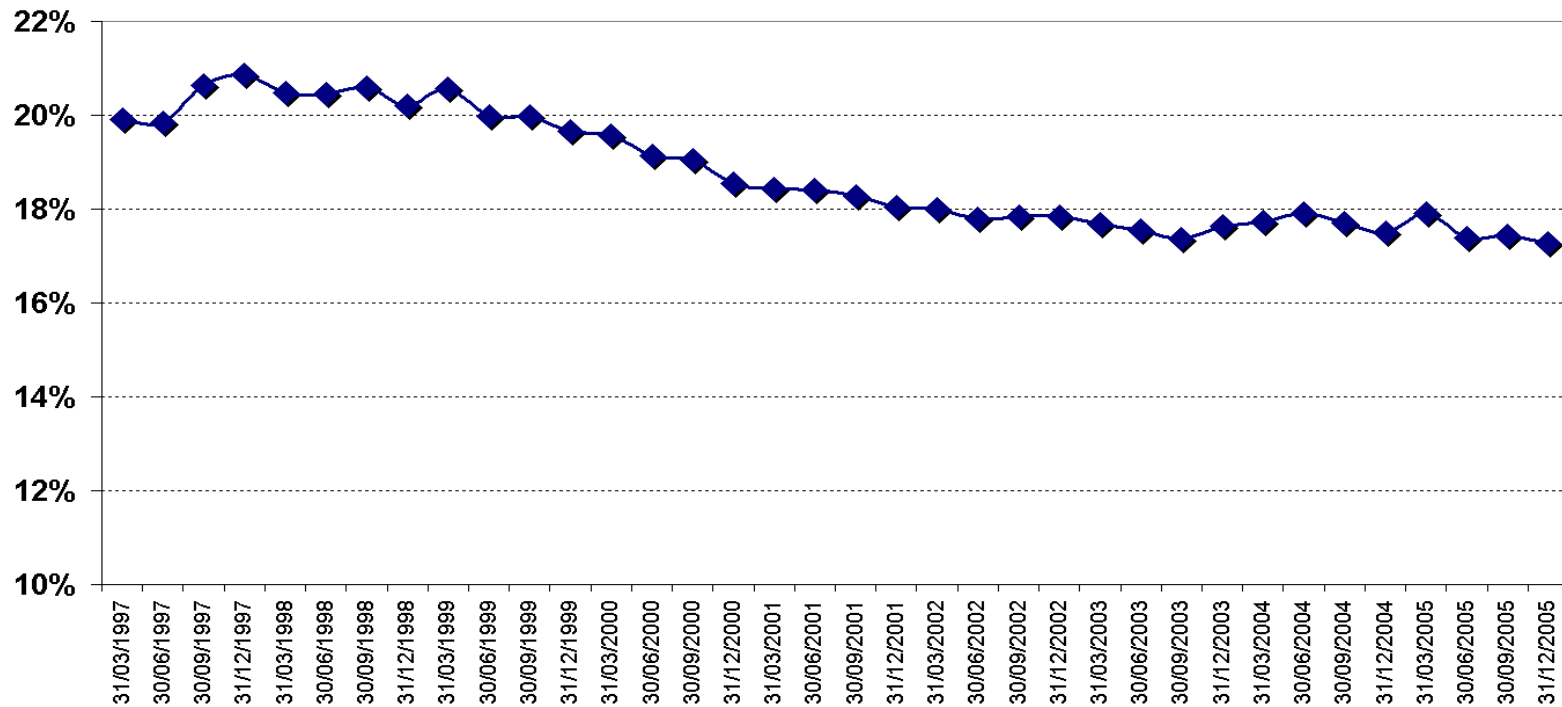
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



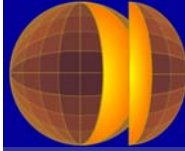
STUDIO BALESTRERI

Operazioni autoliquidanti (banche): incidenza sull'accordato operativo dei finanziamenti per cassa



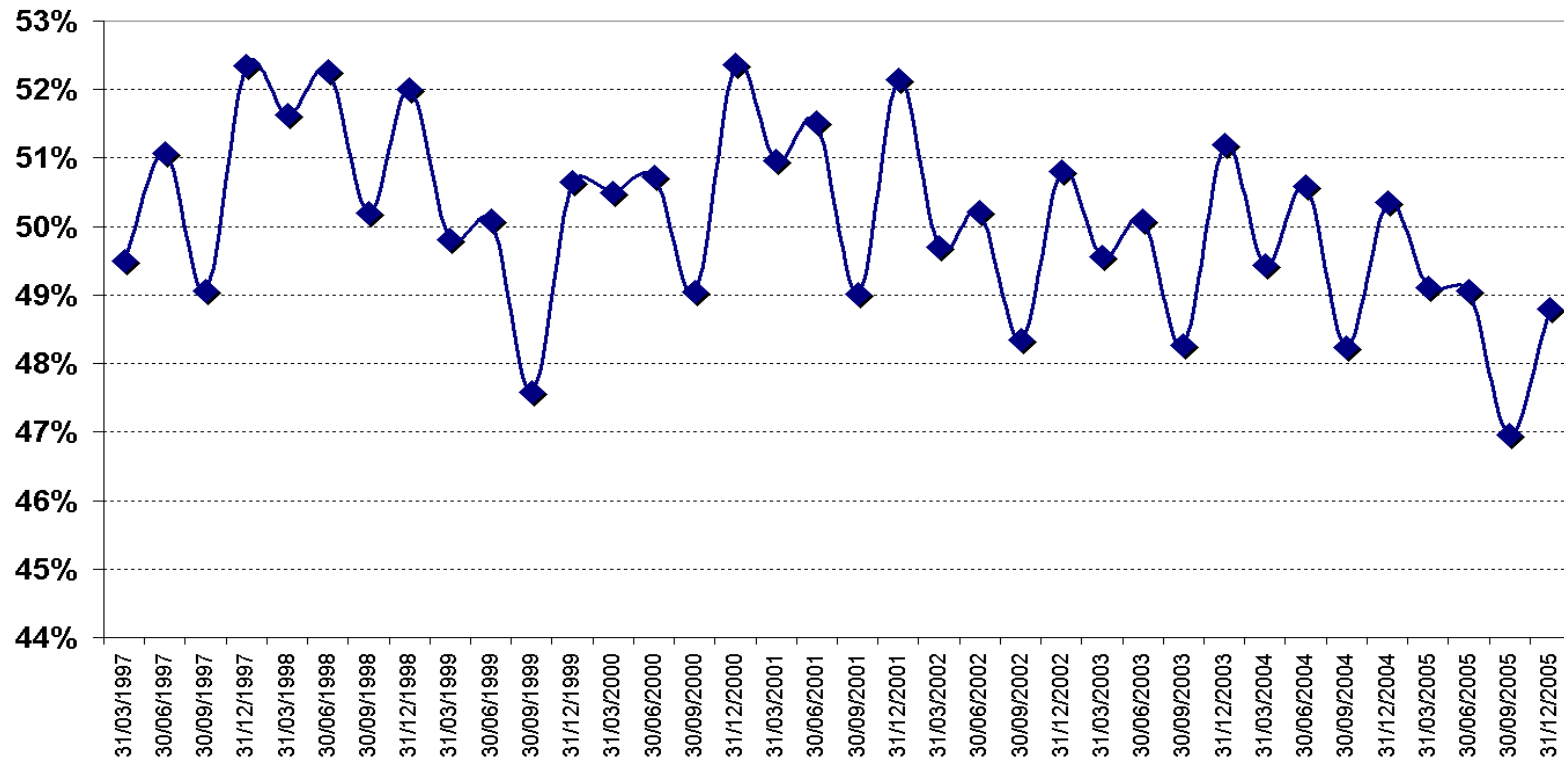
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



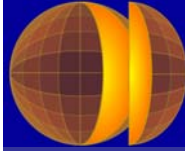
STUDIO BALESTRERI

Operazioni autoliquidanti (banche): utilizzato / accordato



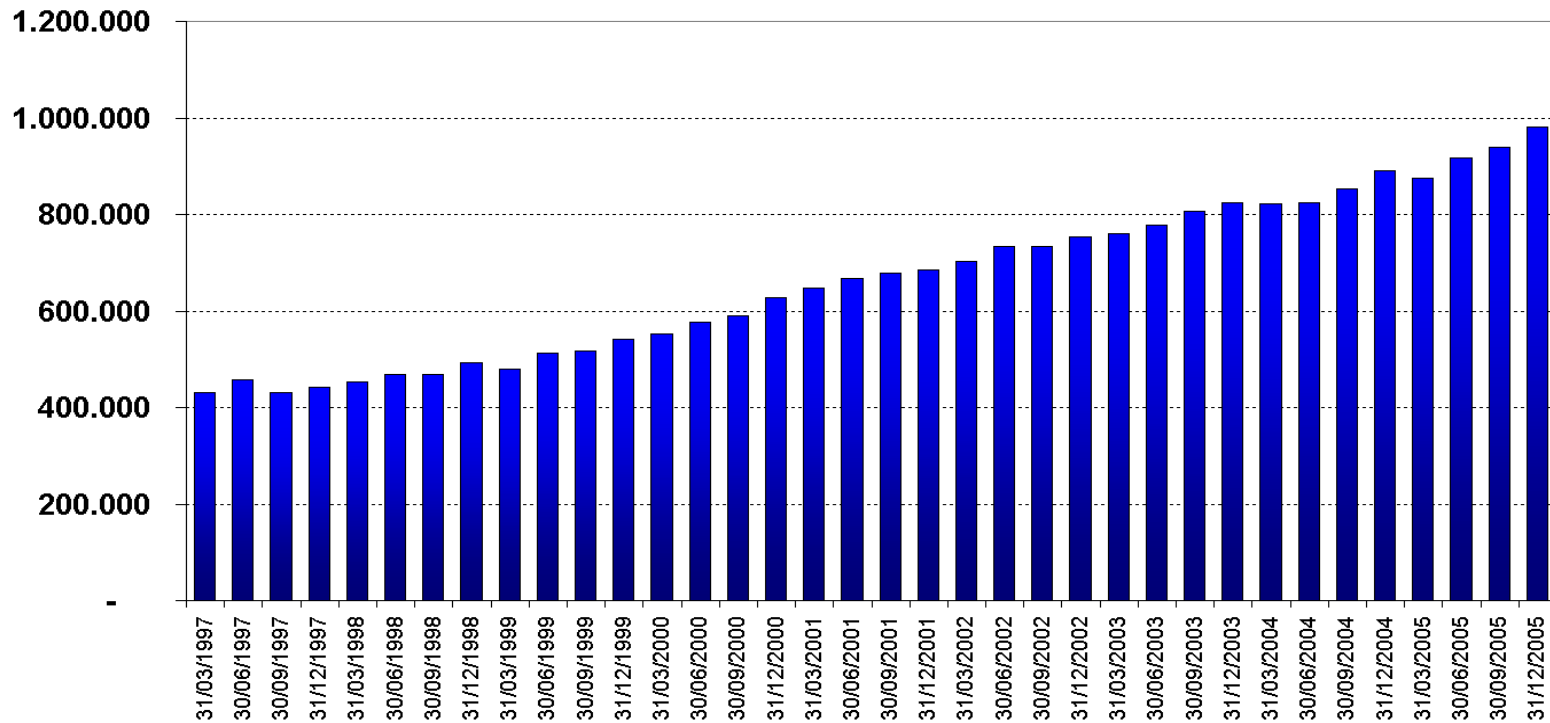
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



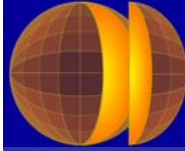
STUDIO BALESTRERI

Operazioni a scadenza (banche): accordato
(milioni di euro)



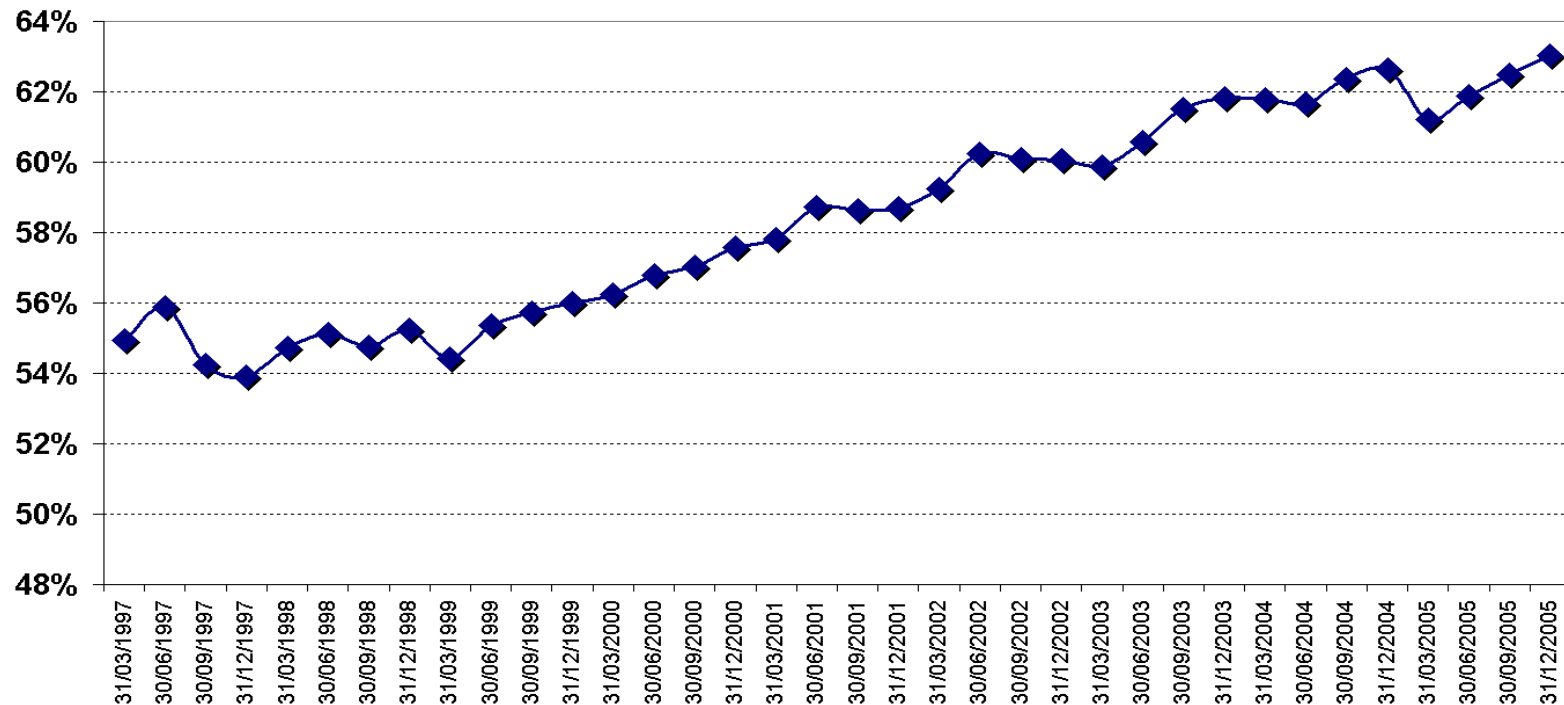
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



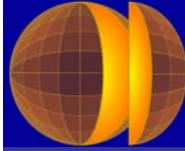
STUDIO BALESTRERI

Operazioni a scadenza (banche): incidenza sull'accordato operativo dei finanziamenti per cassa



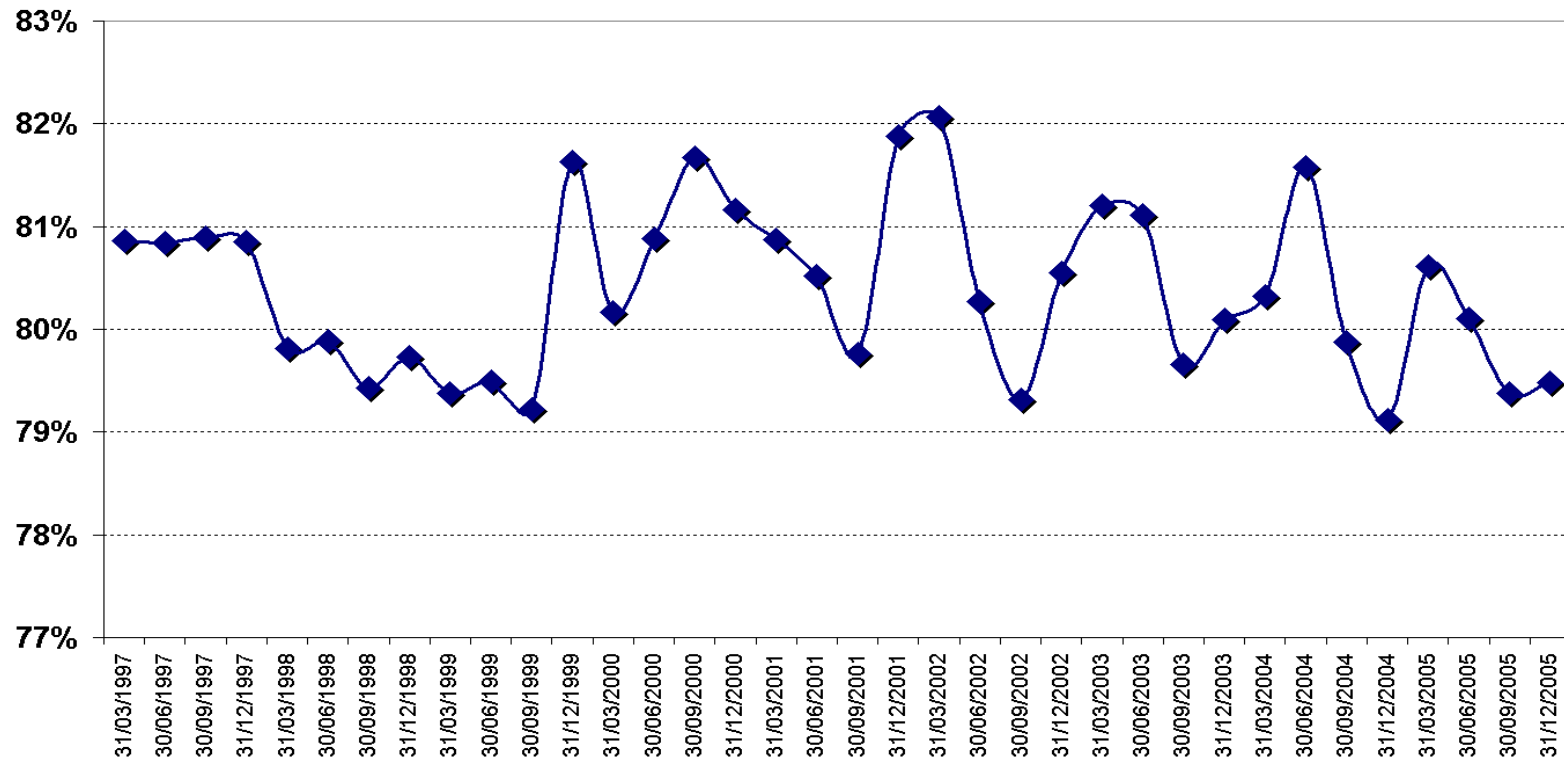
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



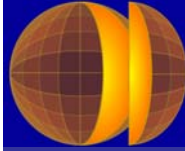
STUDIO BALESTRERI

Operazioni a scadenza (banche): utilizzato / accordato



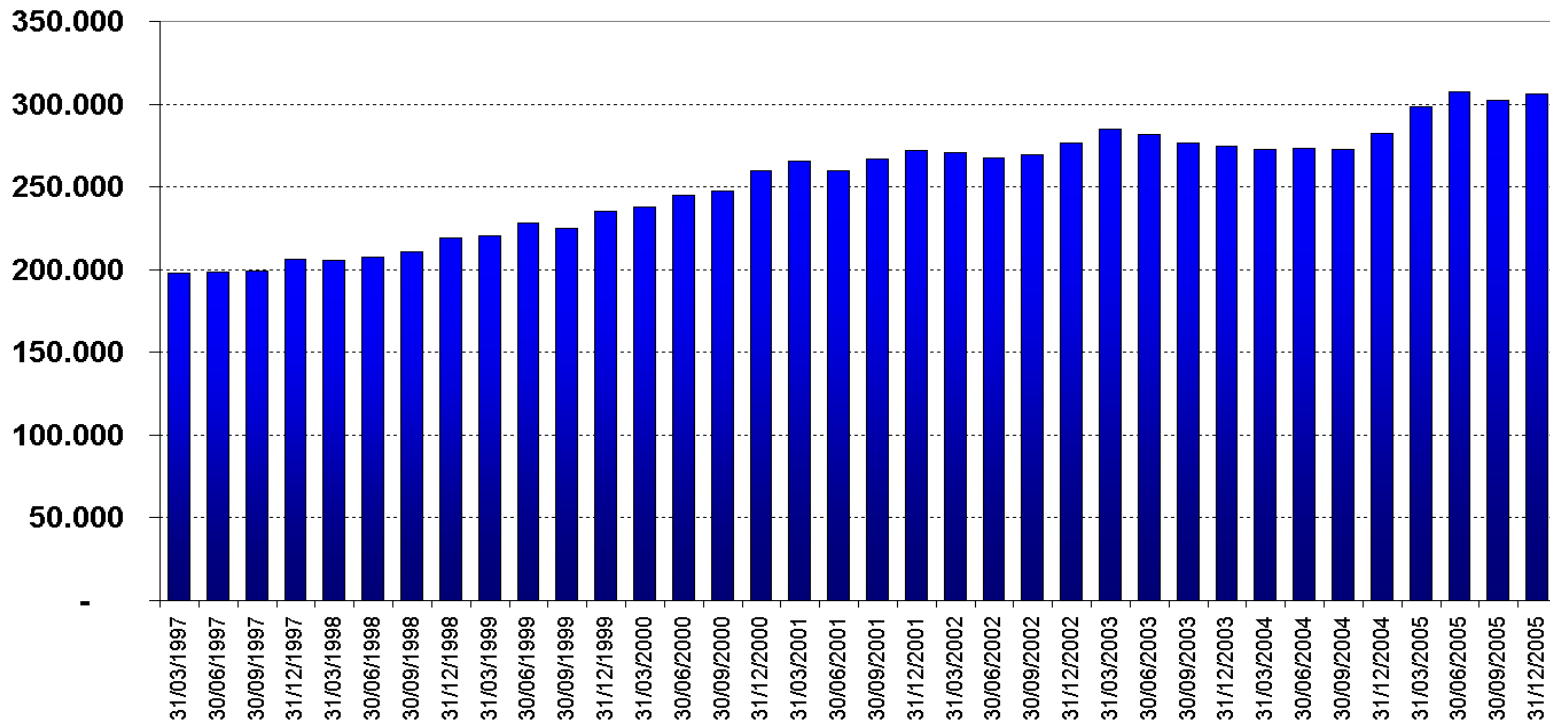
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



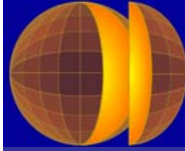
STUDIO BALESTRERI

Operazioni a revoca (banche): accordato
(milioni di euro)



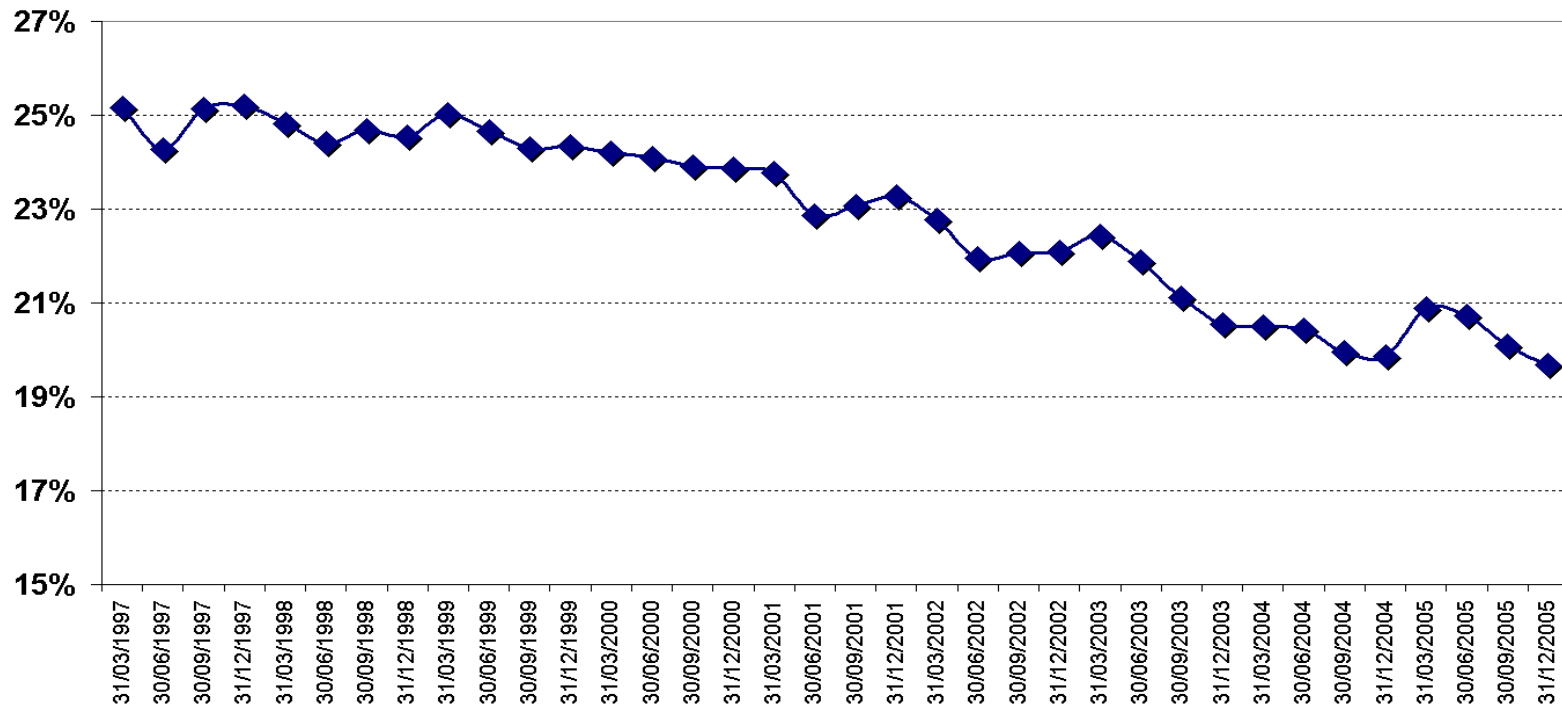
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



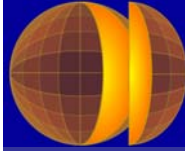
STUDIO BALESTRERI

Operazioni a revoca (banche): incidenza sull'accordato operativo dei finanziamenti per cassa



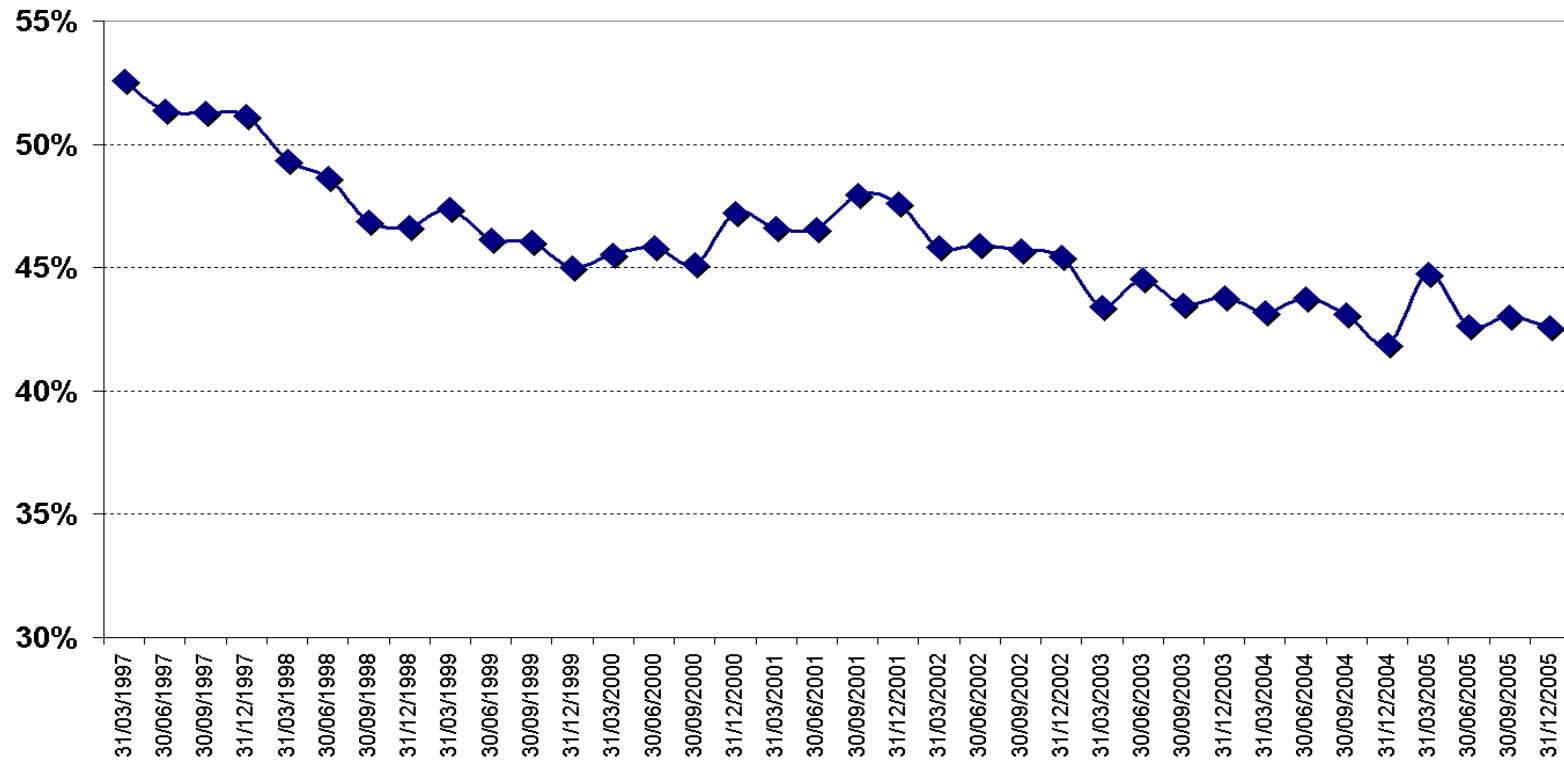
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



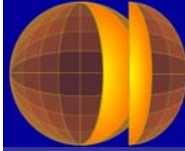
STUDIO BALESTRERI

Operazioni a revoca (banche): utilizzato / accordato



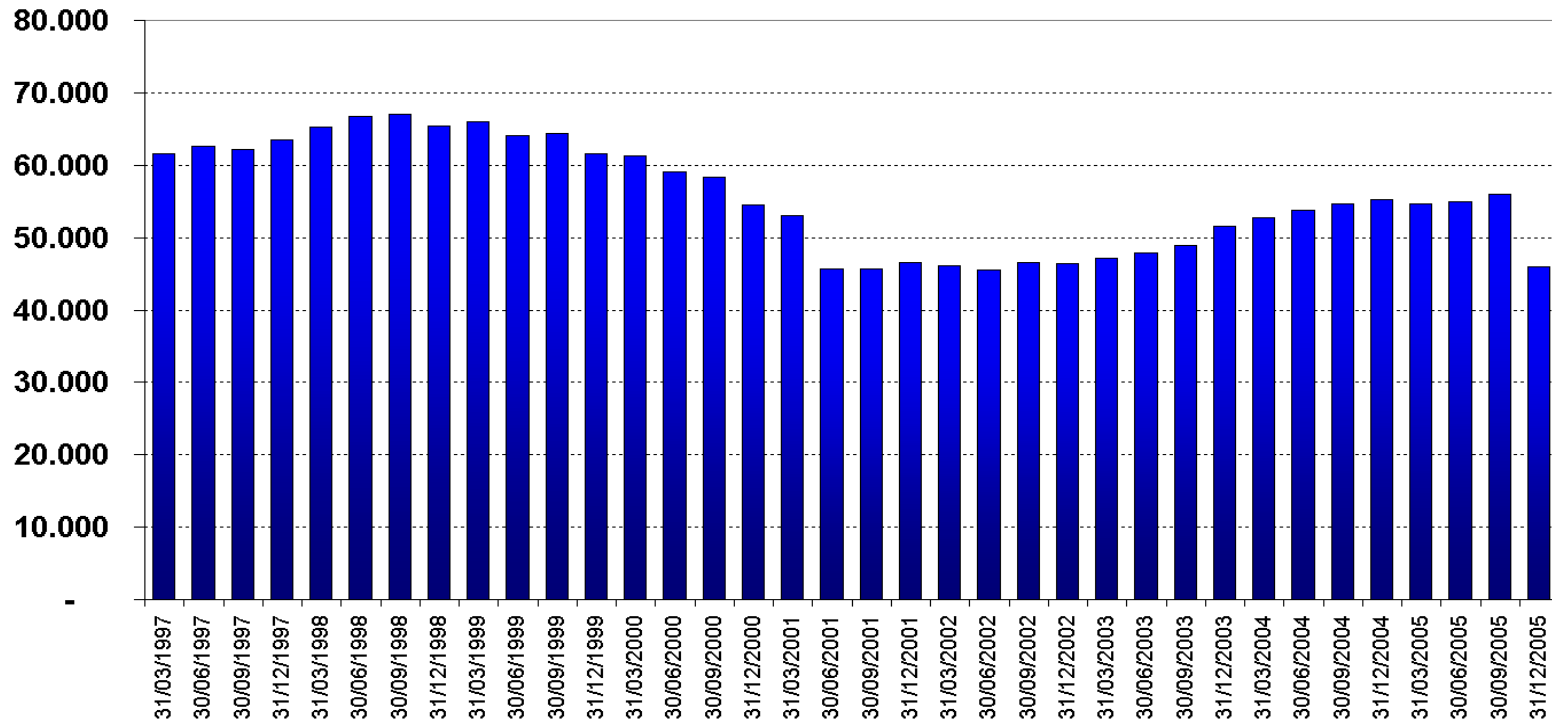
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia



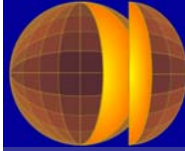
STUDIO BALESTRERI

Sofferenze (banche): utilizzato
(milioni di euro)



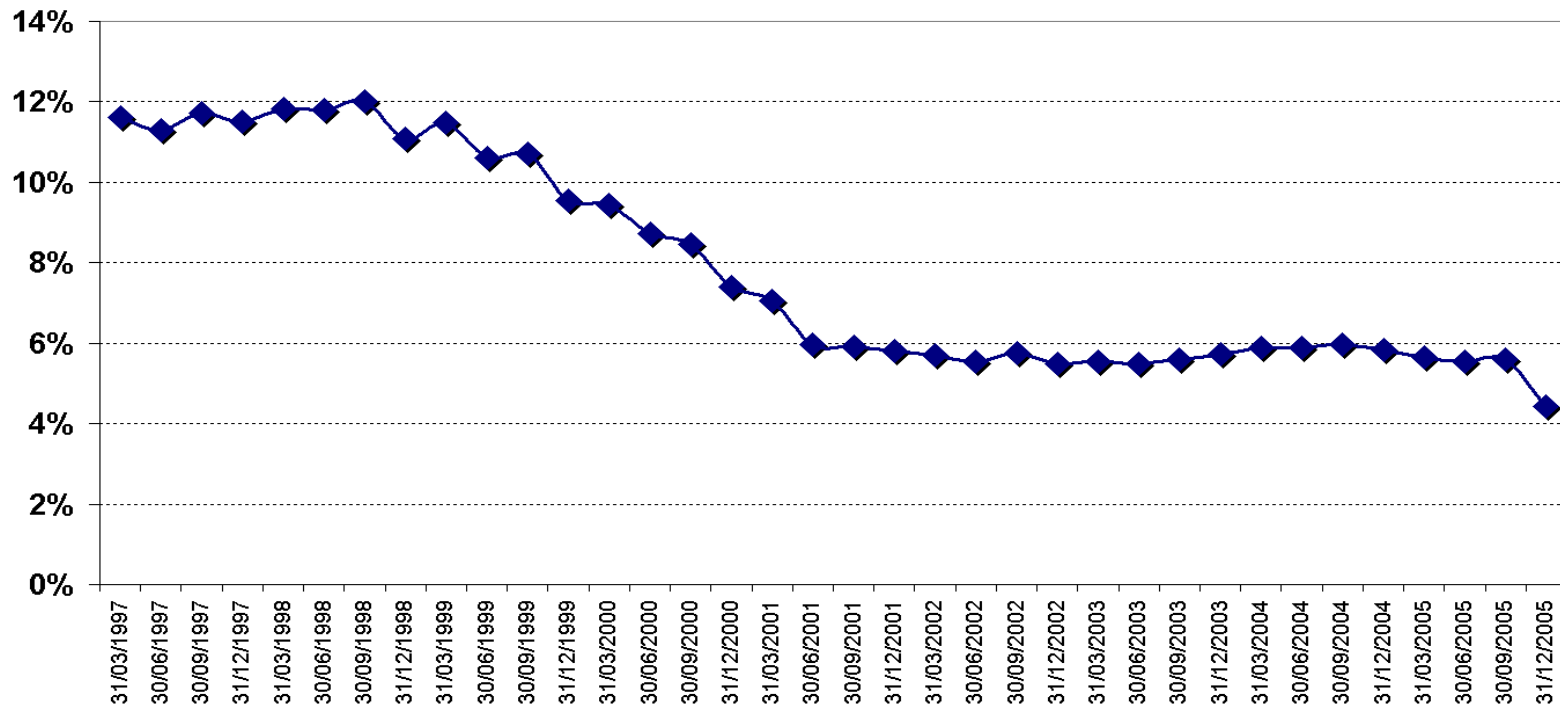
Fonte: Banca d'Italia

Andamenti recenti del mercato del credito in Italia

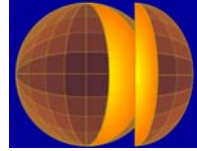


STUDIO BALESTRERI

Sofferenze (banche): incidenza sugli utilizzi dei finanziamenti per cassa



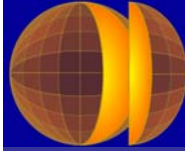
Fonte: Banca d'Italia



STUDIO BALESTRERI

L'analisi della relazione con il cliente

Cosa è il relationship banking?

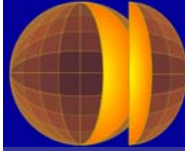


STUDIO BALESTRERI

Sulla base di informazioni privilegiate sul cliente, la banca commerciale:

- seleziona i clienti ai quali prestare fondi;
- monitora gli andamenti del business e della relazione;
- trasforma la liquidità di cui dispone in impieghi alla clientela;
- sviluppa con il cliente una molteplicità continua di relazioni di affari.

Cosa è il transaction banking?

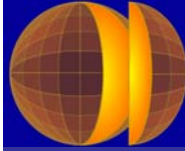


STUDIO BALESTRERI

Sulla base della propria specializzazione, gli intermediari offrono uno specifico set di servizi finanziari (transazioni) a tutti gli operatori (ad es. aumenti di capitale, sottoscrizione di bond, ..)

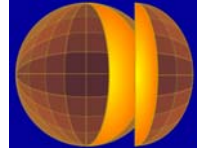
In questo ambito ciò che conta è la singola transazione e non, invece, lo sviluppo di una relazione continua nel tempo con il cliente.

E' da tenere presente che:



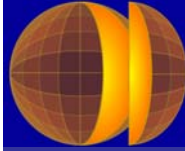
STUDIO BALESTRERI

- a) lo sviluppo del relationship banking richiede un **ingente investimento in conoscenze** per selezionare, valutare e monitorare il cliente. In questo ambito la tecnologia può molto ...
- b) all'aumentare della qualità del cliente, però, **la relazione tende a diventare sempre più transazione:**
 - il cliente è meno rischioso
 - desidera pagare meno
 - ha meno bisogno di assistenza da parte della banca

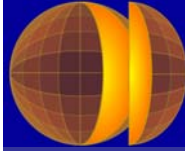


STUDIO BALESTRERI

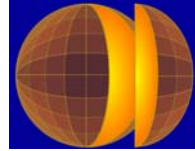
Principali criticità



1. Conoscenza dei contenuti, con particolare attenzione a criteri di classificazione della clientela (settori, residenza e domicilio, ...) e sofferenze;
2. Conoscenza integrale delle segnalazioni di andata (e delle relative rettifiche apposte ex-ante);
3. Criteri di aggregazione dei gruppi industriali;
4. Disponibilità di altre fonti dei dati (PUMA2, rilevazioni della direzione crediti e commerciale, ..)
5. Bilanci delle società
6. Passaggi a sofferenza da parte della banca e/o di altri intermediari
7. Modalità di aggregazione dei dati da parte dell'Organo di vigilanza (es. classi di importo)
8. Accesso diretto alle basi dati originarie

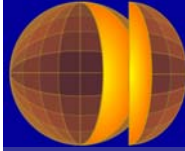


1. Analisi finalizzate al business
2. Sviluppare molte utility nei processi di analisi e controllo dei dati
3. Creare "ponti" logici tra CR, PUMA2, CdG e bilancio
4. Stretta collaborazione con Direzione Commerciale e Risk Management



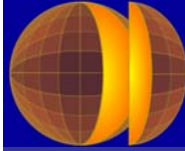
STUDIO BALESTRERI

Nuove tendenze nella gestione del portafoglio crediti ed utilizzo della Centrale dei Rischi



- 1. nuovi modelli di gestione del portafoglio impieghi**
- 2. nuovi ambiti di lavoro per il risk management sul portafoglio crediti**
- 3. nuovi requisiti per la compliance del mondo crediti**
- 4. nuove modalità di gestione del credito distressed**
- 5. nuove relazioni con il mercato e con gli investitori**

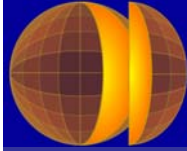
1. Nuovi modelli di gestione del portafoglio impieghi



STUDIO BALESTRERI

1. La **gestione del portafoglio crediti** dovrà:
 - risultare flessibile e molto rapida nel recepire le variazioni dei Credit Standards interni, e cioè dei criteri prescelti per attuare la politica del credito del gruppo;
 - considerare condizioni non-interest e termini contrattuali più ampi e specifici;
 - consentire una più puntuale percezione della qualità e del rischio associato alla domanda di credito;
 - permettere una severa disciplina del credito affidato e/o concesso, non fondata solo su condizioni di tasso o contrattuali.
2. Il portafoglio crediti deve essere considerato un **servizio intermedio**, e non più il "prodotto finale" caratteristico degli intermediari finanziari:
 - agevole riconfigurazione delle relazioni tra portafoglio impieghi e business lines;
 - elevata mobilità di ampie porzioni del portafoglio impieghi (securitization, acquisizione/cessione di business lines, segmenti di clientela, sportelli);
 - sicurezza operativa e controllo della relazione come elementi che aumentano il valore del portafoglio impieghi e, conseguentemente, della banca;
3. Il portafoglio crediti dovrà essere sempre più aperto verso una **molteplicità di collaterali**, derivatives ed altri strumenti di garanzia/gestione, tradizionali e non

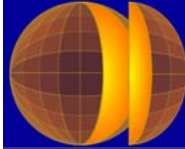
2. Nuovi ambiti di lavoro per il Risk Management sul portafoglio crediti



STUDIO BALESTRERI

1. La **valutazione del rischio di credito** deve seguire le raccomandazioni statuite dal Comitato di Basilea (“Principles for the management of credit risk”)
2. La **definizione dei Credit Standards** deve impedire l’assunzione di rischi eccessivi durante le fasi positive del ciclo e ridurre, invece, la prociclicità dell’offerta di credito durante le fasi recessive
3. I **rischi operativi** associati alla erogazione ed alla gestione del credito devono essere mantenuti sotto stretto controllo, riducendo anche sotto questo profilo il fabbisogno di patrimonio di vigilanza.
4. La **gestione dei derivati** associati a specifiche operazioni di credito deve mantenere aperte le opzioni di uscita dall’operazione a favore della banca, evitando l’emersione di nuove forme di conflitto di interesse
5. La gestione efficiente del credito richiede la definizione di **modelli organizzativi** complessi, nei quali i processi di controllo possano beneficiare degli apporti della tecnologia.

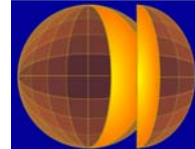
3. Nuovi requisiti per la Compliance del mondo crediti



STUDIO BALESTRERI

1. Gli **obblighi di compliance** delle applicazioni del mondo crediti sono crescenti in relazione a:
 - evoluzione della normativa;
 - ispessimento quali-quantitativo dei flussi informativi in entrata ed in uscita;
 - richieste del controllo di gestione, del risk management e del marketing;
2. Il **valore della singola operazione di credito** deve essere sottoposto a continuo monitoraggio:
 - fair value degli impieghi e dei credit derivatives;
 - valore della banca funzione del valore della clientela;
3. Le **pratiche di auditing interno ed esterno** saranno sempre più invasive e si estenderanno ad un set di fattori più ampio rispetto a quello sinora considerato

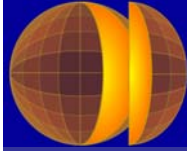
4. Nuove modalità di gestione del credito distressed



STUDIO BALESTRERI

1. Le applicazioni del mondo crediti devono consentire **processi sistematici di credit review** per identificare crediti potenzialmente problematici
2. La gestione dei crediti problematici richiederà **funzione dedicate**, con importanti implicazioni sulle applicazioni del mondo crediti
3. La presenza di funzioni specializzate nella gestione dei crediti problematici può:
 - aumentare l'efficacia delle azioni di recupero;
 - ridurre i rischi legati al pagamento delle prestazioni;
 - assicurare supporti più avanzati nella proposizione di azioni di ristrutturazione;
4. Tutto il mondo del distressed loans (ristrutturazioni, incagli, sofferenze e dubbi esiti) dovrà essere gestito coerentemente con **l'evoluzione del quadro normativo europeo**, riducendo costi e rischi operativi.

5. Nuove relazioni con il mercato e con gli investitori



STUDIO BALESTRERI

1. Mercato

- Ogni singola relazione di credito deve essere facilmente **riconfigurabile**, in ciascuna delle sue componenti, per tutto il corso della relazione con il cliente
- Le operazioni di **acquisizione di portafoglio crediti** rivenienti da terzi o da acquisizioni/fusioni/riorganizzazioni bancarie devono essere rese sicure e veloci;

2. Investitori

- La **trasparenza** acquisisce, nell'ottica di Basilea II, un valore molto elevato (Terzo Pilastro). Il mercato deve essere messo a conoscenza delle politiche del credito adottate, delle coperture dal rischio di credito in essere, dei modelli di gestione del rischio di credito, delle politiche di controllo e delle operazioni di ristrutturazione condotte.