

Il sistema dei rating interni: come cambia l'affidamento alle Imprese

Rischi ed opportunità

Agenda

- Basilea II : la valutazione del rischio creditizio delle Imprese
- Sistema di rating interno per le piccole e medie Imprese
- Il modello di accettazione e l'analisi del cut-off per il modello stand-alone
- Applicazione del Customer Fair Value per determinare il livello di cut-off nell'accettazione dei rischi connessi alle piccole e medie imprese

L'impatto di Basilea II sulle Imprese (1/2)

Le PMI e lo Small Business

Nella prima proposta di Basilea (gennaio 2001) le PMI venivano ampiamente penalizzate perché equiparate ad esposizioni *large corporate*

Le esposizioni verso PMI presentano tuttavia aspetti specifici che vanno valorizzati a **livello di portafoglio**, non soltanto di singola impresa

Seppure le PMI abbiano un **più alto profilo di rischio** rispetto alle controparti *corporate* il loro rischio presenta una più elevata componente **individuale**, quindi diversificabile in portafogli sufficientemente ampi, come quelli delle banche commerciali

A livello aggregato, le PMI **sono meno rischiose** di insiemi di imprese più grandi, anche se di qualità più elevata.



Definizione di Default

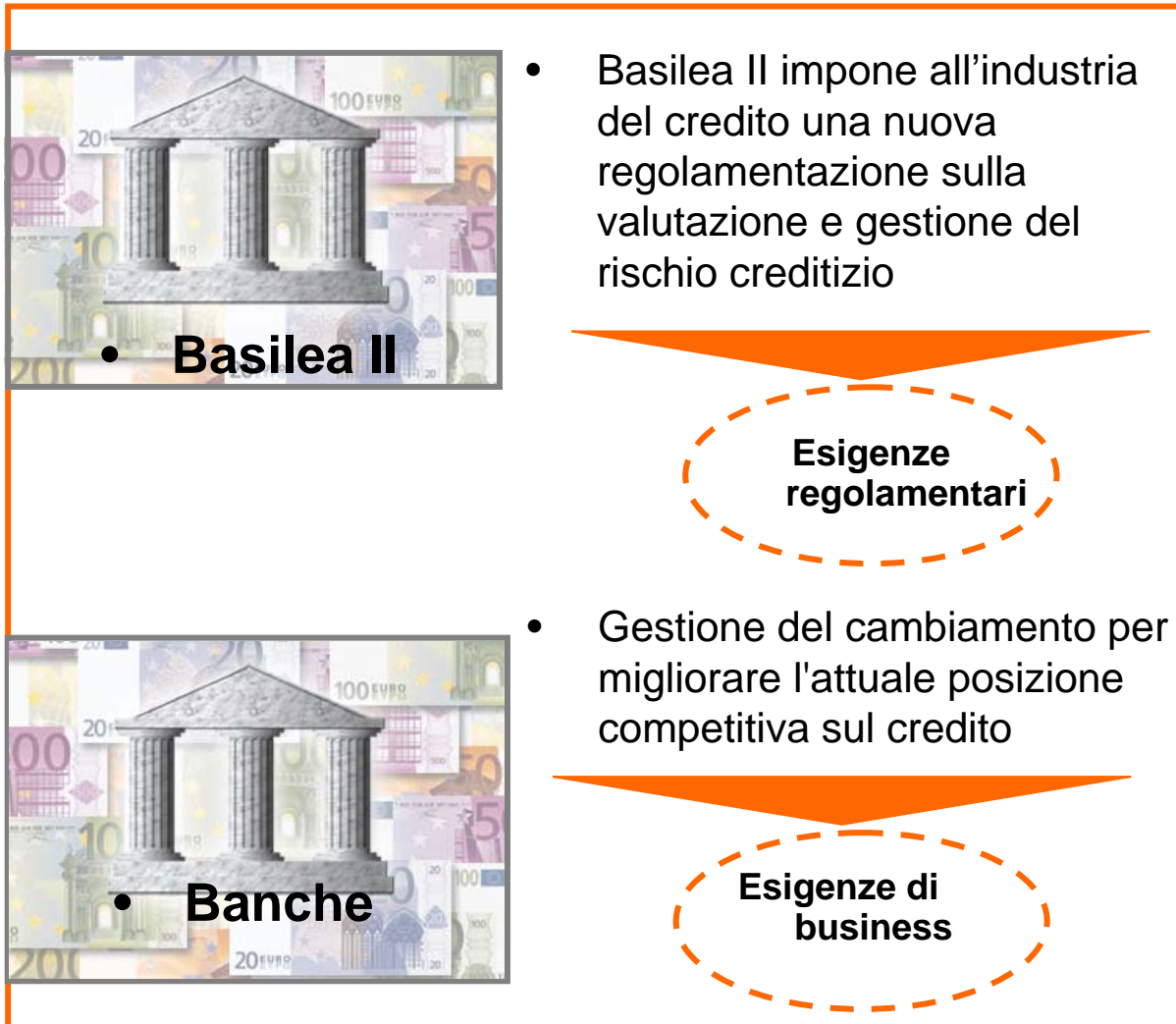
Si considera in default una posizione quando

- si ritiene che il debitore non sia in grado di adempiere in pieno alle proprie obbligazioni contrattuali (**Criterio Soggettivo**)
- essa risulti scaduta ed impagata da oltre 90 giorni (**Criterio Oggettivo**)

La soglia è stata elevata a **180 giorni** da Banca d'Italia:

- per le esposizioni retail sfruttando la discrezionalità riconosciuta a tutti i national supervisor
- per il portafoglio corporate in via eccezionale per 5 anni

Basilea II: verso un nuovo modello del credito



**Nuovo
modello del
credito**

- Il nuovo modello del credito deve rispondere ad entrambe le:
 - Esigenze regolamentari di Basilea II
 - Esigenze di business

Obiettivi del processo del credito

La ridefinizione del modello del credito nell'ottica di Basilea vuole perseguire l'obiettivo di rafforzare ulteriormente le performance nel credito attraverso tre leve fondamentali

- **Efficienza**

Ridurre il **cost-to-serve** attraverso il contenimento delle attività amministrative connesse all'istruttoria delle pratiche di fido

- **Accuratezza**

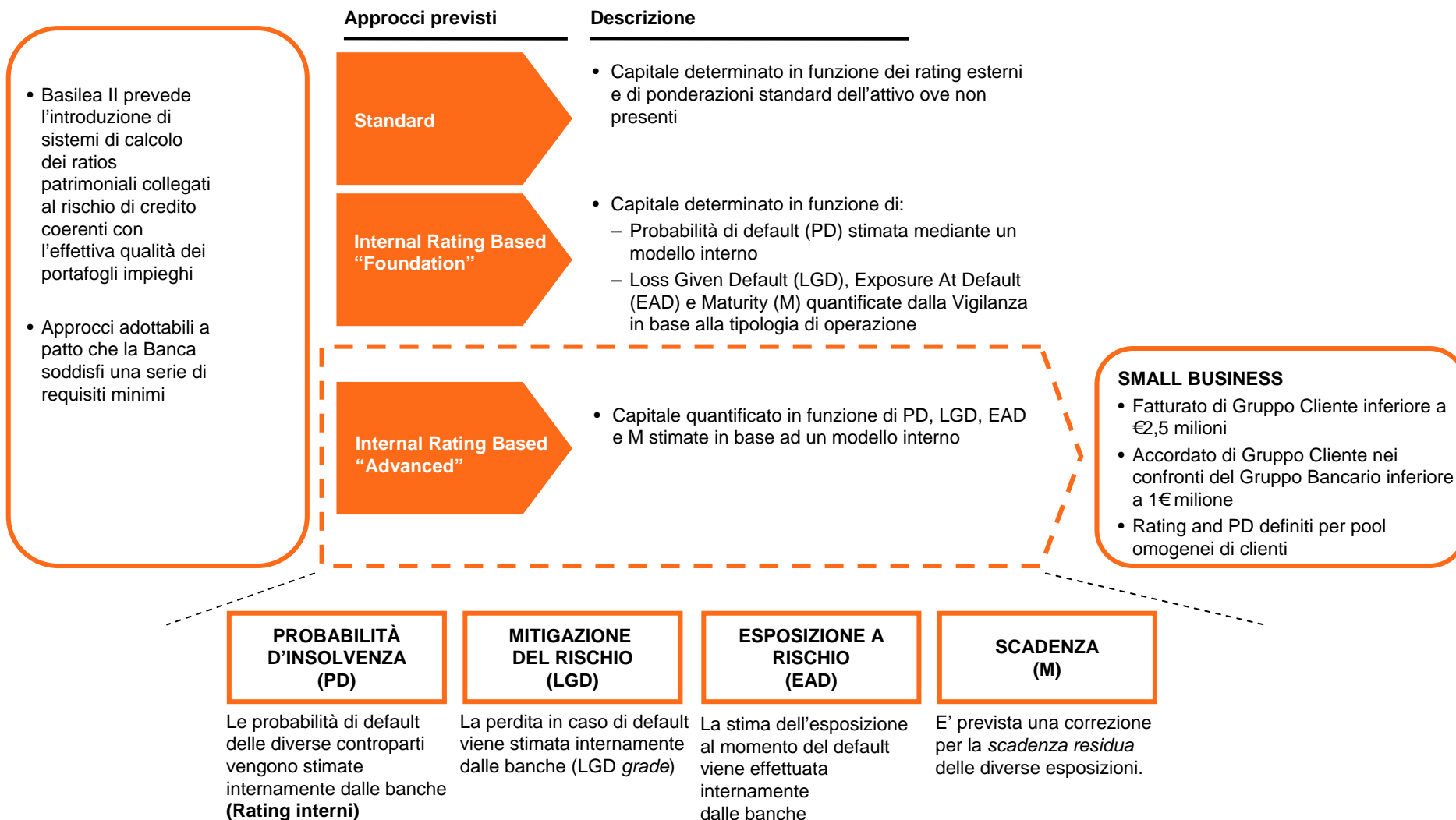
Migliorare la **capacità predittiva del default** delle controparti attraverso il supporto di modelli statistici per l'analisi del merito creditizio

- **Livello di servizio**

Accrescere la spinta commerciale, anche attraverso la **riduzione** della **tempistica** necessaria alla concessione del credito

- Basilea II : la valutazione del rischio creditizio delle Imprese
- Sistema di rating interno per le piccole e medie Imprese
- Il modello di accettazione e l'analisi del cut-off per il modello stand-alone
- Applicazione del Customer Fair Value per determinare il livello di cut-off nell'accettazione dei rischi connessi alle piccole e medie Imprese

Basilea 2: Internal Rating System - IRS



Il processo del credito deve essere conforme con:

Regolamentazione

- **Rating:** importante strumento di definizione del rischio di credito
- **Informazioni rilevanti:** tenere conto di ogni altra informazione rilevante, anche su elementi non colti dal modello
- **Scostamenti dal modello:** la correzione dei modelli di valutazione deve sempre essere motivata e storicizzata
- **Aggiornamento del Rating:** una volta all'anno

Modello del credito



Requisiti
minimi di
Capitale

Controllo
prudenziale

Disciplina
di Mercato

Requisiti di Business

- **Efficienza:** ridurre il costo-serve attraverso il contenimento delle attività amministrative
- **Accuratezza:** migliorare la capacità predittiva del default attraverso il supporto di modelli statistici per l'analisi del merito creditizio
- **Livello di servizio:** accrescere la spinta commerciale, anche attraverso la riduzione della tempistica necessaria alla concessione del credito

Basilea II: impatti sul modello di credito

Basilea II richiede una rivisitazione delle macro-componenti del modello di credito

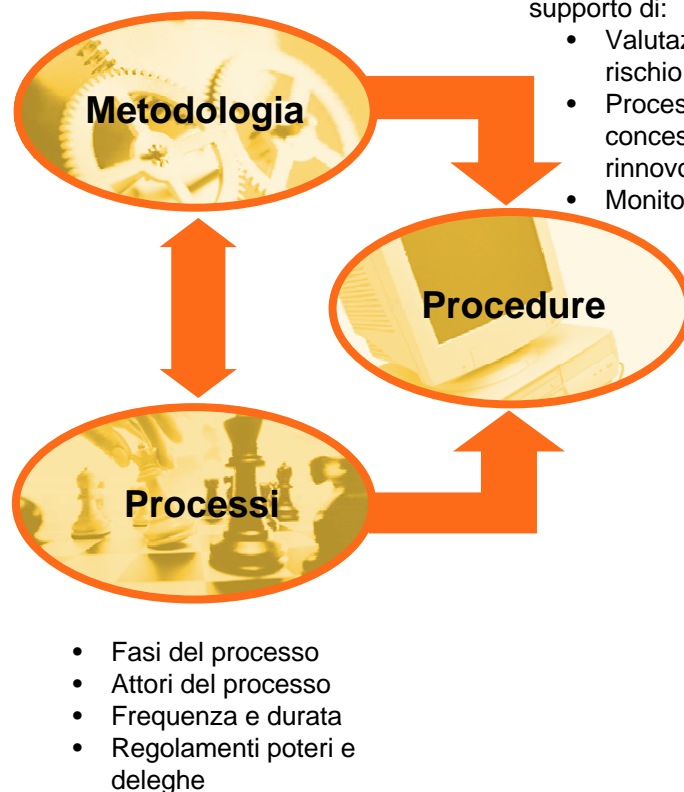
1. Introduzione di modelli di rating
2. Requisito d'uso del rating
3. Strumenti di:
 - Calcolo di rating, PD, LGD e EAD
 - Archiviazione rating
 - Gestione del workflow

Criteria di valutazione del merito creditizio che includono:

- Modelli statistici di analisi
- Strategie di concessione/ gestione del credito

Procedure informatiche a supporto di:

- Valutazione del rischio
- Processi di concessione/ rinnovo
- Monitoraggio



- Fasi del processo
- Attori del processo
- Frequenza e durata
- Regolamenti poteri e deleghe

STATO DELL'ARTE DEI MODELLI

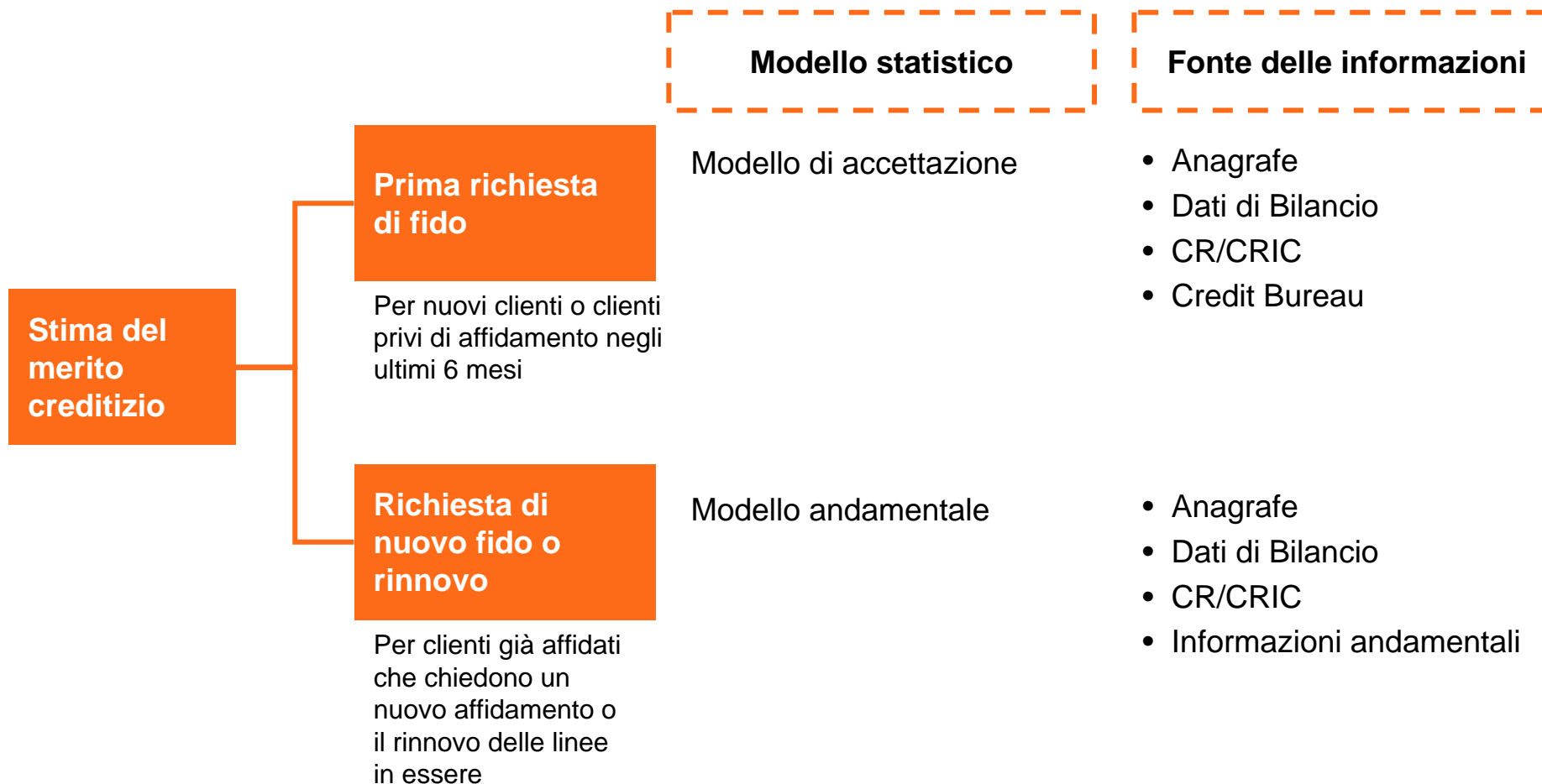
Implementazione di metodologie statistiche

- Conformità con i requisiti regolamentari
- Assicurare l'accuratezza e l'obiettività nei processi di valutazione del merito creditizio

Integrazione della componente qualitativa

- Migliorare l'accuratezza nella valutazione del merito creditizio, principalmente per clienti con scarse informazioni
- Assicurare l'integrazione dei modelli statistici con l'esperienza dei Gestori di Filiale

Il modello di valutazione



Il modello di accettazione

Esempio

Forma giuridica	Sotto modelli					
	CR/CRIC	Bilancio	Anagrafe	Bilancio	CR/CRIC	Bureau
Società di capitali	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	✓	-	✓	-	✓	✓
	-	✓	✓	✓	-	✓
	-	-	✓	-	-	✓
Società di persone	✓	✓	✓	-	✓	✓
	✓	-	✓	-	-	✓
	-	✓	✓	-	-	✓
	-	-	✓	-	-	✓
Ditte individuali	✓	✓	✓	-	✓	✓
	✓	-	✓	-	-	✓
	-	✓	✓	-	-	✓
	-	-	✓	-	-	✓

Il modello andamentale

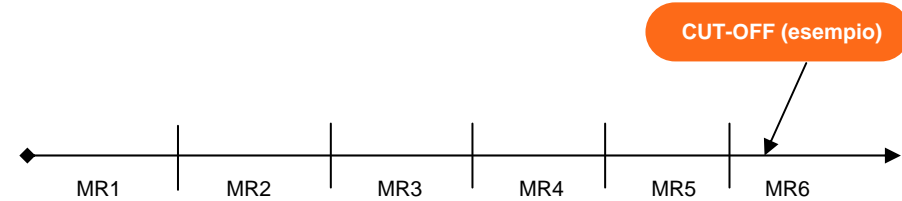
Esempio

Forma giuridica			Sotto modelli			
	CR/CRIC	Bilancio	c/c	Rateali	Bilancio	CR/CRIC
Società di capitali con c/c	✓	✓	✓	n.a.	✓	✓
	✓	-	✓	n.a.	-	✓
	-	✓	✓	n.a.	✓	-
	-	-	✓	n.a.	-	-
Società di persone con c/c	✓	✓	✓	n.a.	-	✓
	✓	-	✓	n.a.	-	-
	-	✓	✓	n.a.	-	-
	-	-	✓	n.a.	-	-
Ditte individuali con c/c	✓	✓	✓	n.a.	-	✓
	✓	-	✓	n.a.	-	-
	-	✓	✓	n.a.	-	-
	-	-	✓	n.a.	-	-
Clienti senza c/c ma con rateali	✓	✓	-	✓	-	✓
	✓	-	-	✓	-	-
	-	✓	-	✓	-	-
	-	-	-	✓	-	-

- Basilea II : la valutazione del rischio creditizio delle Imprese
- Strumenti del rischio di credito – sistema di rating interno
- Il modello di accettazione e l'analisi del cut-off per il modello stand-alone
- Applicazione del Customer Fair Value per determinare il livello di cut-off nell'accettazione dei rischi connessi alle piccole e medie Imprese

Relazione tra rating e cut-off

- Il **rating** esprime una valutazione del merito creditizio della controparte o della transazione. La relativa scala di riferimento deve rimanere stabile nel tempo, in modo da costituire un “linguaggio” comprensibile ai diversi attori aziendali.
- Il **cut-off** è la soglia che discrimina le pratiche tra accettabili e non accettabili. La fissazione di tale valore è legata alle scelte di strategia creditizia e di politica commerciale che possono evolvere nel tempo.
- Il **livello di cut-off** viene definito in termini di PD puntuale. Esso potrebbe pertanto cadere all'interno di una classe di rating.



Rating e cut-off, pur provenendo dalla medesima valutazione di rischio, assumerebbero pertanto funzioni distinte:

- Il **rating** (e la connessa PD) ha una finalità di valutazione della qualità creditizia dell'operazione, a cui sono collegate azioni gestionali (eventualmente arricchibile in prospettiva, ad es. con riferimento al pricing) ed è utilizzabile dal gestore anche in chiave di sviluppo commerciale;
- Il **cut-off**, determinando la scelta tra accettazione e rifiuto, fornirebbe un'indicazione di processo a carattere prescrittivo.

La scelta del cut-off ottimale (1/2)

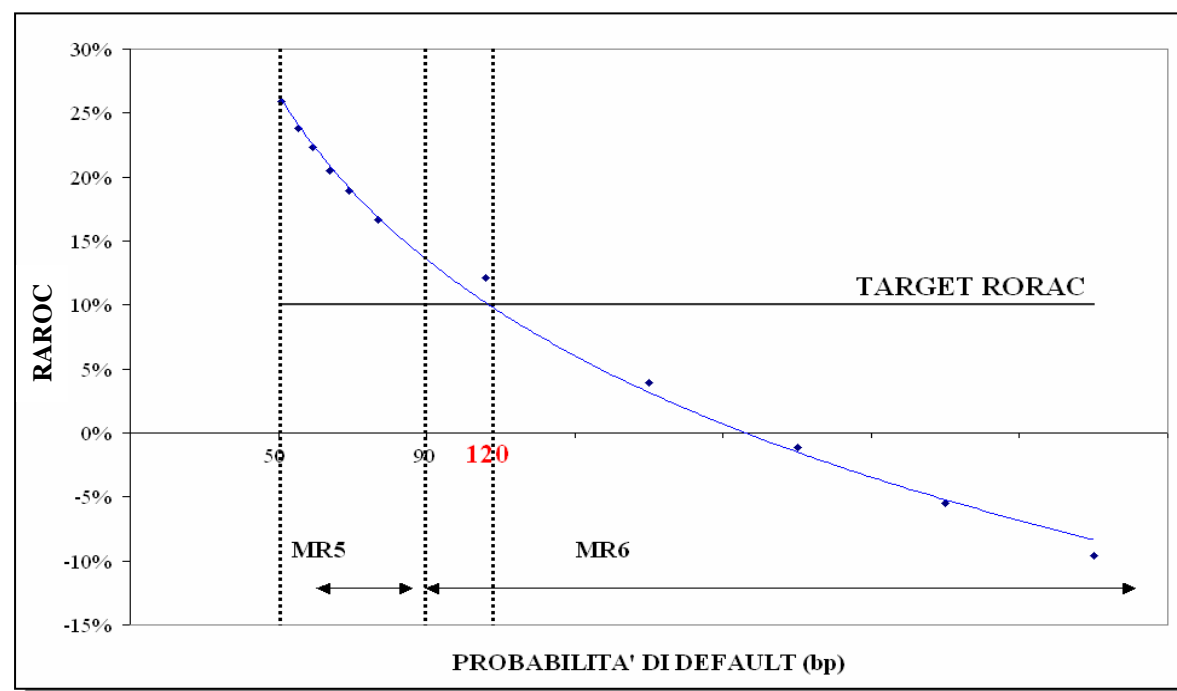
Al fine di individuare un **livello ottimale di cut-off**, è stato utilizzato un modello di pricing che consente, sulla base delle seguenti ipotesi, di **calcolare il RAROC corrispondente a diversi livelli di probabilità di default**

Input used in the pricing model	Notes
• Spread	-
• Durata	-
• Costi di provvista	-
• Costi di gestione	-
• Copertura dell'aumento della Perdita Attesa legato ad un aumento dei tassi di interesse	-
• LGD	-
• Asset correlation	• Input necessari per la determinazione del capitale economico desunti dal modello di portafoglio rischi creditizi
• Moltiplicatore del capitale	
• RAROC obiettivo	-

La scelta del cut-off ottimale (2/2)

Esempio

Interpolando i risultati ottenuti, si ottiene un punto di pareggio, al di sopra del quale la redditività sarebbe inferiore al RAROC obiettivo



- Basilea II : la valutazione del rischio creditizio delle Imprese
- Strumenti del rischio di credito – sistema di rating interno
- Il modello di accettazione e l'analisi del cut-off per il modello stand-alone
- Applicazione del Customer Fair Value per determinare il livello di cut-off nell'accettazione dei rischi connessi alle piccole e medie Imprese

Customer Fair Value - CFV

Applicazione dell'approccio secondo la redditività del cliente ai fini della determinazione del livello di accettazione dei rischi relativi agli Small Business

- L'approccio per prodotto non tiene conto della redditività della relazione e dei rischi di abbandono
- La misurazione della redditività della relazione e dell'indotto può essere un "driver" più preciso nella determinazione delle soglie di accettazione dei rischi
- La visione unitaria del rischio di credito, del tasso di abbandono, dell'indice di propensione all'acquisto e del legame delle relazioni tra clienti consente una valutazione più precisa del rapporto rischio/rendimento, favorendone la massimizzazione

CFV – Small Business Analysis (1/4)

Esempio

CFV – Small Business Analysis

Customer Information

Name	ID	Birth date
	0311473868000	--
Segment	Risk class	Bank
SMALL BUSINESS	3	01025
Churn index	Propension index	Growth index
0.22	0.67	0.03

Contract Data

Risk Data

Simulation

Related Parties

Contract Data

Amount [Euro]	Maturity [Years]	Frequency	Contract rate
100000	10	Monthly	4
Drawdown option [%]	Prepayment option [%]	Arrangement fee [Euro]	Funding Rate [%]
0	0,16	0	2,5
Commercial rebate [%]	Annual costs [Euro]	Sales costs [Euro]	Management costs [Euro]
0	0	0	100
Initiations costs [Euro]	Attrition [%]	Spread [Euro]	DCF rate [%]
0	0	1,5	2,5

CFV – Small Business Analysis (2/4)

Esempio

CFV – Small Business Analysis

Customer Information

Name	ID	Birth date
	0311473868000	--
Segment	Risk class	Bank
SMALL BUSINESS	3	01025
Churn index	Propension index	Growth index
0.22	0.67	0.03

Contract Data

Risk Data

Simulation

Related Parties

Risk Data

Risk level	Guarantee	Expected loss [%]
Medium - low	Medium	0,4464
PD	EAD	LGD
1,24	1	36

CFV – Small Business Analysis (3/4)

Esempio

CFV – Small Business Analysis

Customer Information

Name	ID	Birth date
	0311473868000	--
Segment	Risk class	Bank
SMALL BUSINESS	3	01025
Churn index	Propension index	Growth index
0.22	0.67	0.03

Contract Data Risk Data **Simulation** Related Parties

Simulation

Execute	Gross interests	Fair value gross expected loss	Expected loss	Fair value net expected loss
	19731,25	5928,62	2169,39	3759,23

CFV – Small Business Analysis (4/4)

Esempio

CFV – Small Business Analysis

Customer Information

Name	ID	Birth date
	0311473868000	--
Segment	Risk class	Bank
SMALL BUSINESS	3	01025
Churn index	Propension index	Growth index
0.22	0.67	0.03

Contract Data

Risk Data

Simulation

Related Parties

Related Parties

Customer ID	Segment	Risk class	Loan FV	Future loan FV**	Deposits FV	Future deposits FV**	Services FV	Future services FV**	Non Maturity FV	Future Non Mat. FV**	TOTAL FV
0740747974000	RETAIL	3	0	308.37	6845.51	0	3082.15	0	2117.41	0	12353.44
4672748361000	RETAIL	3	0	308.37	6732.63	0	3082.15	0	2117.41	0	12240.56
0311473868000	SMALL BUSINESS	3	0	-582.81	0	0	0	0	0	0	-582.81

** Five year projection