



Università degli Studi Roma Tre  
Dipartimento di Economia aziendale

# Credit Pricing and Risk-Adjusted Return Measures

26 Novembre 2021

Andrea Favretti, Principal Prometeia  
Practice Credit Intelligence Optimisation and Strategy

# Introduzione

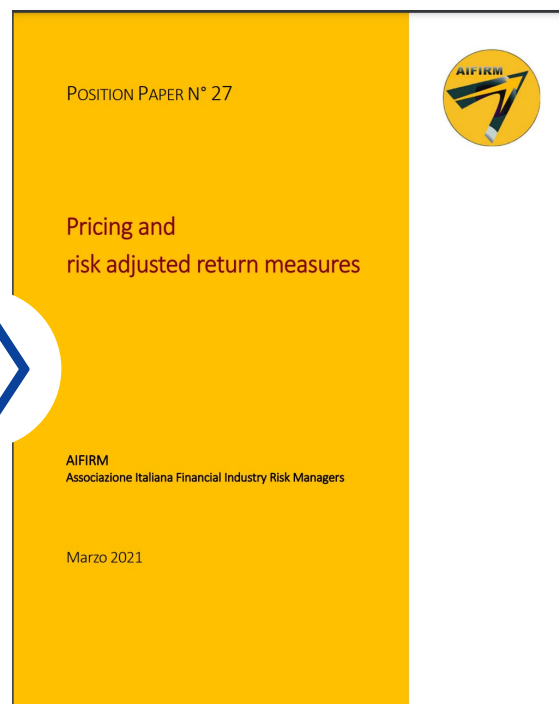
## Contesto

- Il tema del **pricing risk based** dell'attività di prestito è diventato **cruciale** per le imprese bancarie, in un **contesto** caratterizzato da **restrizione severa dei margini** di profittabilità anche in relazione a un **livello dei tassi** d'interesse di mercato che in area Euro è ai **minimi storici**, ormai stabilmente in area negativa.
- Le stesse **Authority Europee sollecitano** l'adozione di **framework di adjusted pricing adeguati e coerenti** rispetto al **modello di business**, al **profilo di rischio** e alla **risk governance** complessiva della banca.
- Il **processo metodologico ed organizzativo** di determinazione del pricing risk adjusted è reso infine ulteriormente complesso dalla **pandemia Covid19** che, per il tramite degli **impatti** fortemente **asimmetrici** su **segmenti** di clientela e **settori** industriali, rende ulteriormente rilevante la **valutazione** in ottica **prospettica e macroeconomica** della componente di **rischio** dei settori stessi



# I temi del paper

- Il paper è stato strutturato per **argomentare le principali componente e sotto-componenti del pricing risk adjusted**, oltre che per apprezzare gli **impatti attesi** derivati su modelli e prassi di pricing dalla **pandemia**
- Il paper è stato strutturato per incorporare **riflessioni teoriche**, ma anche e soprattutto per corroborare le stesse con le **prassi** di pricing e le principali **problematiche** percepite **dall'industry**, raccolte tramite la Survey sul tema



## 1 Introduzione

- 1.1 *Contesto e obiettivi*
- 1.2 *Le componenti del pricing*

## 2 Il price to value o “hurdle rate»

- 2.1 *Componenti del Price to Value*
- 2.2 *Costo per il rischio di credito*
- 2.3 *Costo da remunerazione del capitale assorbito*
- 2.4 *Costi gestionali o “costi operativi”*
- 2.5 *Costo del Funding*

## 3. Il price to market

- 3.1 *Le logiche di price to market*
- 3.2 *Le modalità di determinazione del price to market*

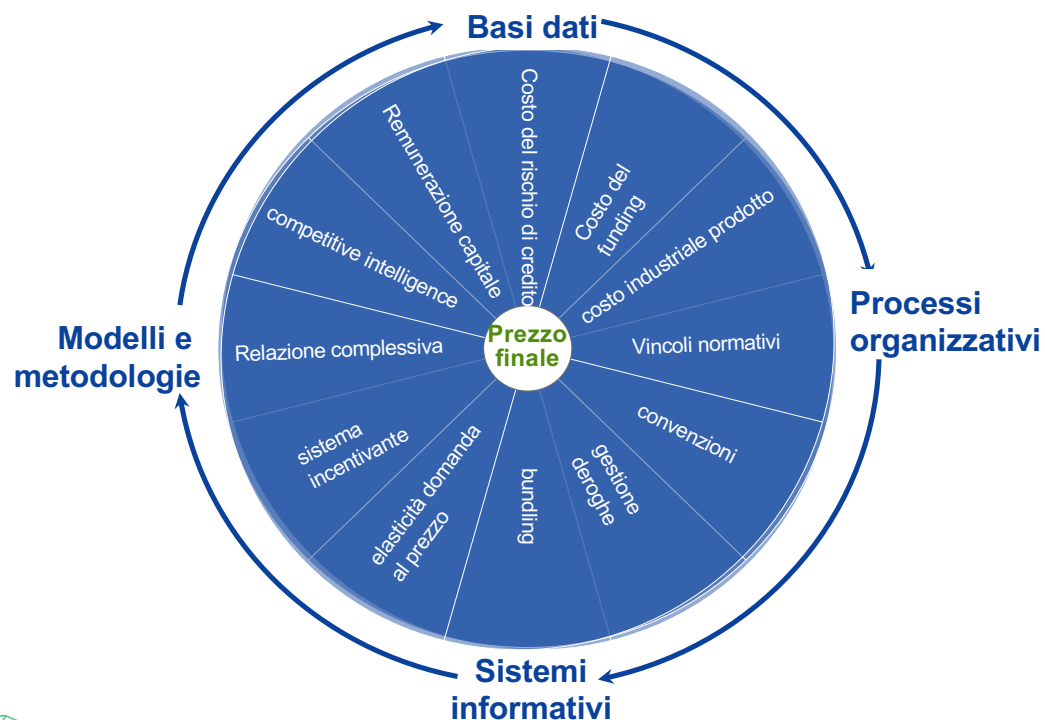
## 4 Il price to client

## 5 Conclusioni

# Pricing Risk Adjusted

## Overview

La consapevole **formulazione del pricing** dipende da numerosi elementi quali dati, **modelli e metodologie**, **processi**, supportati da una adeguata infrastruttura in termini di basi dati e sistemi IT



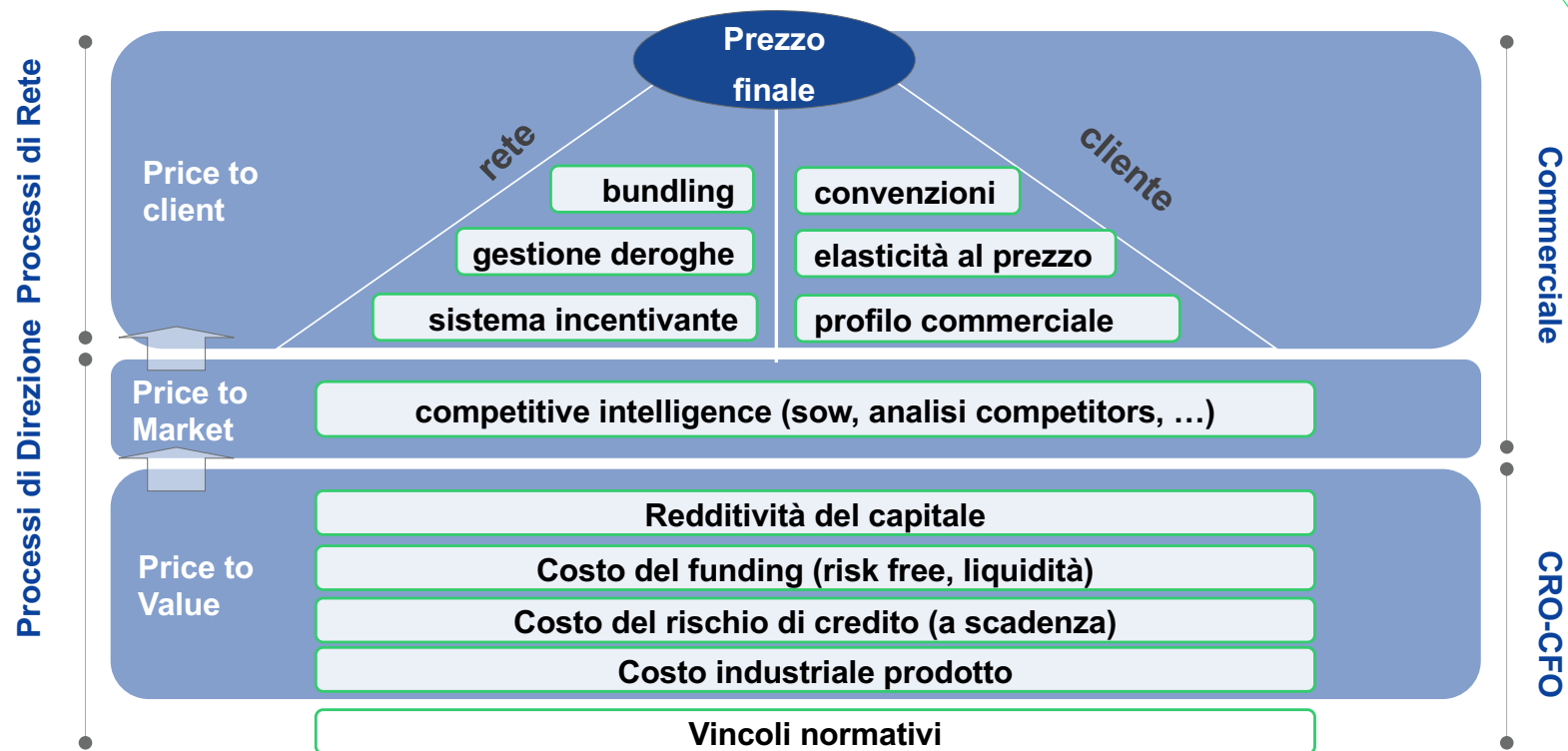
Le singole componenti vanno **valutate in modo differenziato** in funzione **dell'oggetto del pricing** (impieghi, raccolta, servizi) e del **segmento** commerciale di appartenenza ...

Tale valutazione vede prevalere in alcuni ambiti l'**analisi di mercato**, in altri l'accurata **analisi dei costi** (credito, liquidità, ...) **modulando** in modo differenziato anche la **rilevanza** della componente di **relazione complessiva con il cliente finale**

# Pricing Risk Adjusted

## Overview

L'evoluzione dell'impianto consente pertanto l'attivazione di metodologie, processi e strumenti di price management basati su una gestione sinergica delle componenti del prezzo

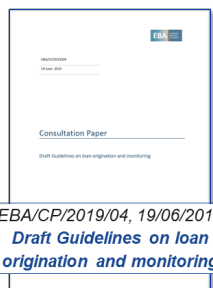


# Ambiti evolutivi

## Vincoli e opportunità

In tale contesto, la **normativa di vigilanza e l'evoluzione del contesto macro economico offrono alcuni «vincoli», ma altrettante opportunità** per la progressiva evoluzione dei sistemi di pricing, intesi come l'insieme delle metodologie e dei processi sottostanti

### EBA GL on LO&M



- Richiede l'irrobustimento del **presidio del rischio credito performing in origination e monitoraggio** oltre che a livello di **governance complessiva**
- Prescrive alcuni principi atti a **presidiare le fasi del ciclo di vita del credito performing** migliorando ulteriormente la **qualità degli attivi** e presidiando le **marginalità del portafoglio crediti**

### Pandemia Covid-19

- La pandemia **Covid -19** ha comportato una **sfida** importante non solo a livello **macro economico**, ma anche in termini di **misurazione e gestione del rischio**
- Gli **effetti fortemente asimmetrici** sull'economia hanno evidenziato la necessità di dotarsi di **sistemi** di misurazione del rischio più **specializzati** e sensibili alle diverse caratteristiche di **settori industriali e filiere** produttive, oltre che quanto più possibile **forward looking e scenario dependent**

# Framework di riferimento

## Le componenti del pricing

Il pricing del credito può essere determinato da almeno 3 differenti componenti analitiche e discrezionali

### Price to value

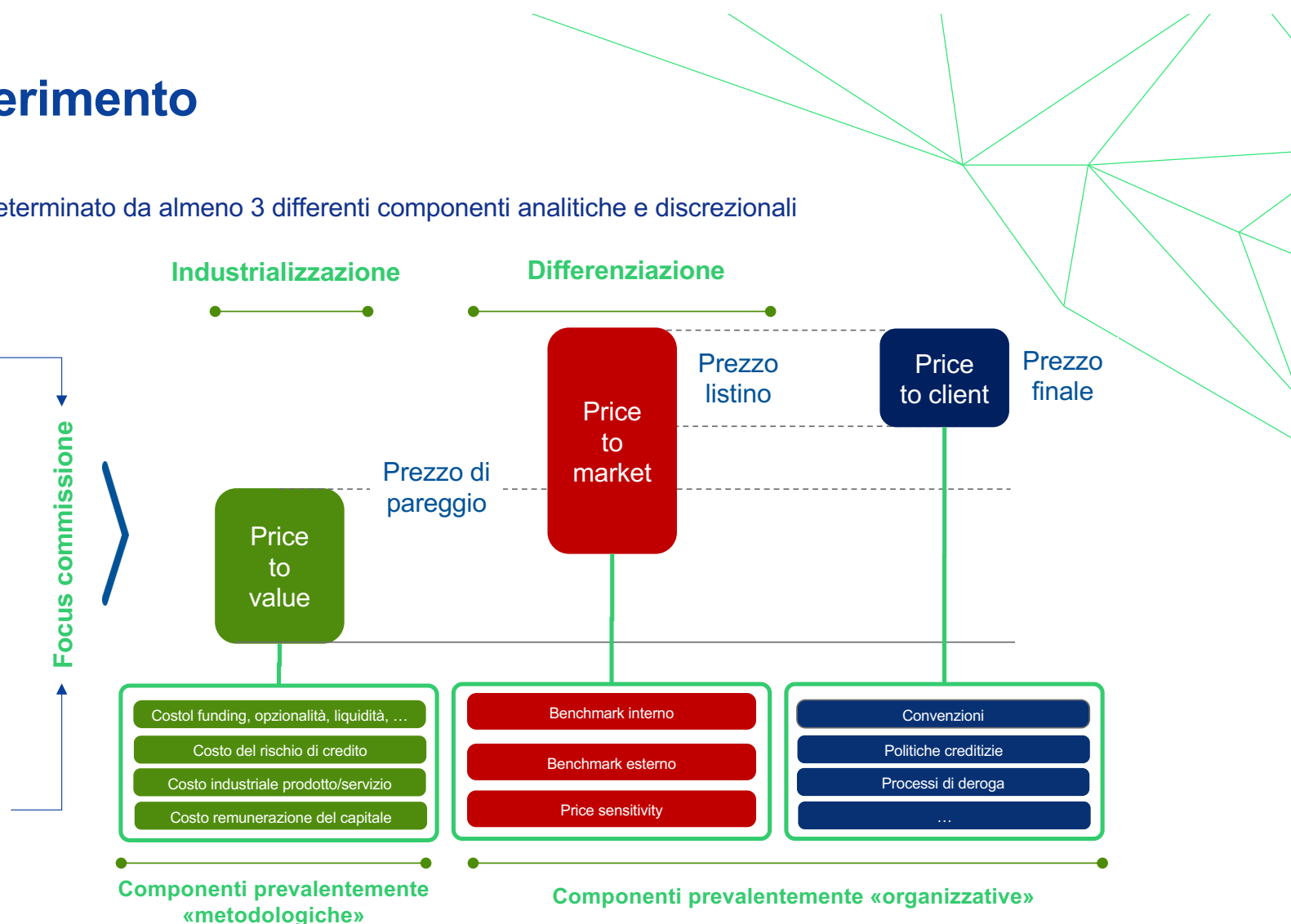
Finalizzata a misurare il **costo industriale** (“prezzo di pareggio”) e quindi del valore generato dai diversi prodotti/servizi

### Price to market

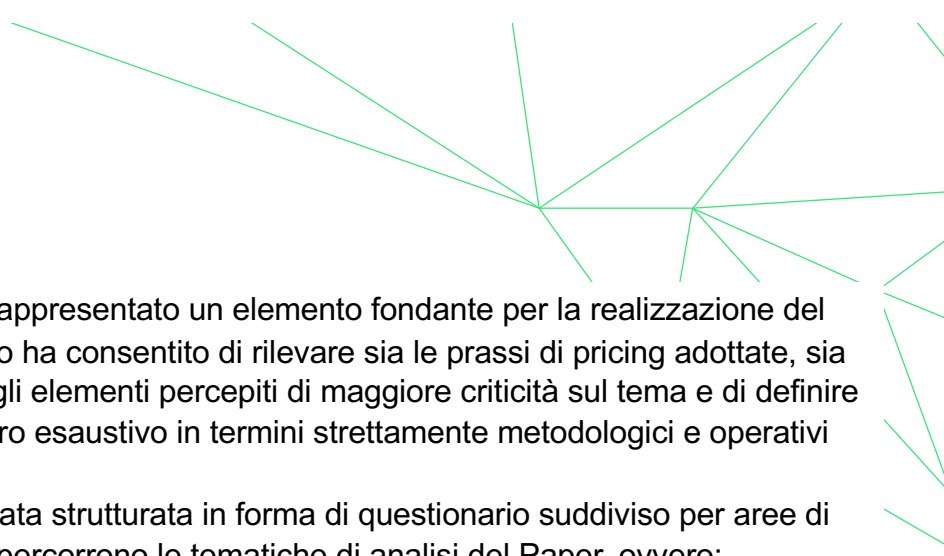
Finalizzata alla gestione attiva dei “**prezzi di listino**” attraverso un sistematico monitoraggio di **posizionamento** interno ed esterno

### Price to client

Finalizzata definizione del “**prezzo finale**” al cliente, tenendo conto delle **caratteristiche del cliente**, degli **obiettivi di politiche creditizie**, dei meccanismi di **deroga** e **incentivanti**



# La Survey



## COMMISSIONE AIFIRM PRICING AND RISK ADJUSTED MEASURES

*Survey sulle prassi di determinazione del pricing risk adjusted*



- La Survey ha rappresentato un elemento fondante per la realizzazione del Paper in quanto ha consentito di rilevare sia le prassi di pricing adottate, sia di apprezzare gli elementi percepiti di maggiore criticità sul tema e di definire quindi un quadro esaustivo in termini strettamente metodologici e operativi
- La Survey, è stata strutturata in forma di questionario suddiviso per aree di indagine che ripercorrono le tematiche di analisi del Paper, ovvero:
  1. **Introduzione.** Quesiti di ordine generale per l'individuazione dell'istituto del posizionamento rispetto al pricing e all'uso di parametri risk based
  2. **Price to value** o "hurdle rate" minimo per la copertura dei costi sottostanti l'operazione creditizia
  3. **Price to Market**, ossia il prezzo risultante dai correttivi al price to value guidati da valori di mercato (benchmark esterni) o di operazioni comparabili (benchmark interni) e tipicamente espresso in listini con range di prezzo applicabili
  4. **Price to Client**, ossia il prezzo finale applicato al cliente sulla base di politiche di portafoglio, campagne, relazione diretta con il cliente
  5. Valutazione di eventuali specificità legate al **Covid-19**





# Conclusioni

---

- L'analisi delle prassi adottate dall'industria bancaria ha consentito di rilevare alcuni elementi comuni nei framework di pricing:
  - la presenza consolidata di logiche di price to value;
  - le metodologie price to value sono state oggetto di importanti affinamenti negli ultimi anni grazie all'introduzione dei framework IFRS9 sebbene con logiche gestionali;
  - il processo di pricing prevede quindi logiche di price to market e to client, volte a strutturare la formulazione del prezzo finale.
- Il framework complessivo evidenzia tuttavia anche alcuni elementi che presentano spazi per ulteriore consolidamento ed evoluzione:
  - le modalità di rilevazione dei costi operativi non presentano ad oggi prassi consolidate né uniformi in termini metodologici;
  - le valutazioni del costo del rischio di credito poggiano, come sopra detto, ormai stabilmente su framework IFRS9, ma permangono spazi interpretativi ed opportunità di affinamento delle valutazioni prospettiche tramite applicazione di analisi scenario dependent e che sappiano cogliere le specificità proprie dei diversi settori, micro settori, filiere industriali, accentuate sia dalla pandemia in atto, sia da ulteriori driver di rischio quali il climate risk, anch'essi fortemente attenzionati dal Regolatore;
  - i processi metodologici ed organizzativi di determinazione del prezzo finale (sia in termini di price to market che di price to client) richiedono infine una maggiore oggettivizzazione negli strumenti e nei processi applicativi e di monitoraggio, soprattutto per irrobustire il presidio dei processi di deroga e l'impatto che questi hanno sulla creazione di valore a livello di operazione, cliente, gruppi di clienti, portafoglio, come richiesto anche dalle Guidelines EBA on Loan Origination & Monitoring e perseguendo pertanto la visione olistica auspicata dalla Vigilanza;
  - In tale contesto, non è infine da trascurare la possibilità affinare i processi di modellizzazione valorizzando nuove fonti dati (PSD2, dati transazionali interni ed esterni, ...) e nuove tecniche di analisi (in particolare gli approcci offerti nel mondo dell'artificial intelligence), anche valorizzando le evidenze di quei processi di monitoraggio che la Vigilanza auspica.

# Contacts

---

## Bologna

Piazza Trento e Trieste, 3  
+39 051 6480911  
italy@prometeia.com

## London

Dashwood House 69 Old Broad Street  
EC2M 1QS  
+44 (0) 207 786 3525  
uk@prometeia.com

## Cairo

Smart Village - Concordia Building, B2111  
Km 28 Cairo Alex Desert Road  
6 of October City, Giza  
egypt@prometeia.com

## Milan

Via Brera, 18  
Viale Monza, 265  
+39 02 80505845  
italy@prometeia.com

## Istanbul

River Plaza, Kat 19  
Büyükdere Caddesi Bahar Sokak  
No. 13, 34394  
| Levent | Istanbul | Turkey  
+ 90 212 709 02 80 – 81 – 82  
turkey@prometeia.com

## Moscow

ul. Ilyinka, 4  
Capital Business Center Office 308  
+7 (916) 215 0692  
russia@prometeia.com

## Rome

Viale Regina Margherita, 279  
italy@prometeia.com



[www.prometeia.com](http://www.prometeia.com)

