

SDA

Bocconi

**I modelli di credit risk e di pricing:
cosa cambia dopo la crisi**

Giacomo De Laurentis

AGENDA

- 1. I rating e le loro divergenti funzioni d'uso**
- 2. La discriminazione del prezzo del credito alle PMI e la differenziazione strategica**
- 3. I rating e le strategie commodity oriented**
- 4. I rating e le strategie relationship oriented**
- 5. Alla ricerca del relationship banking**
- 6. La regolamentazione e i rating**

1. I rating e le loro divergenti funzioni d'uso

I rating interni durante e dopo la crisi: rapporti banca-impresa, modelli di business e vincoli regolamentari, De Laurentis G. Maino R., Bancaria, n.1 2010

I rating stanno diventando un coltellino svizzero?

- La filosofia di Basilea 2: utilizzare anche per il calcolo dei requisiti patrimoniali con i metodi IRB i rating sviluppati internamente a fini gestionali totalmente integrati nei processi di affidamento (e, quindi, di concreta assunzione del rischio), una volta assicuratisi di un loro livello accettabile di efficacia (validazione ai fini IRB),
- L'evoluzione fattuale dei rating interni: sviluppati per rispondere a requisiti di massima indipendenza ai fini di un loro uso regolamentare, e poi utilizzati per partecipare alle decisioni di assunzione del rischio

Rating interni: funzioni d'uso e caratteristiche desiderabili

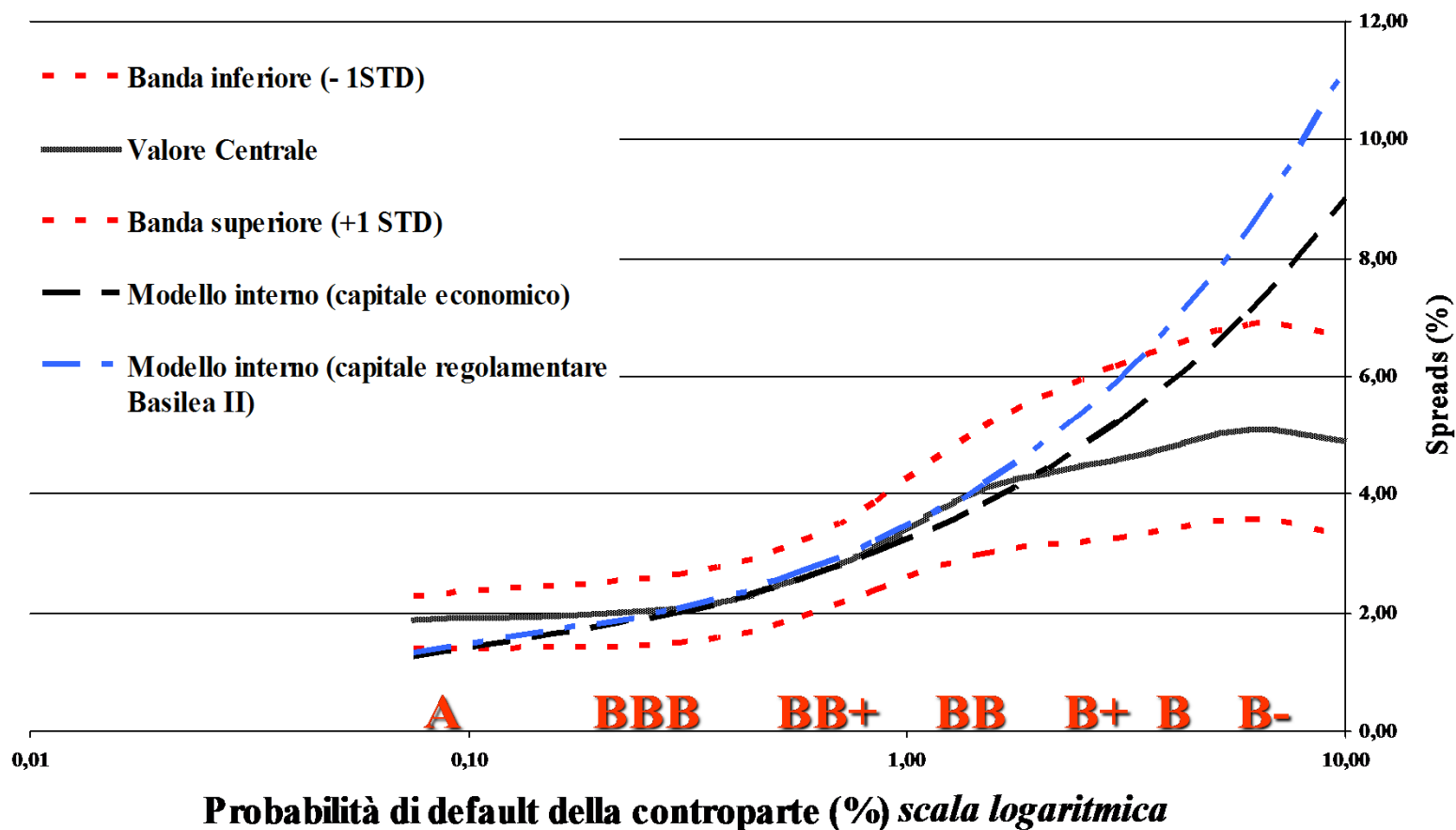
Funzioni d'uso	Caratteristiche utili dei modelli di rating		
	1. Aderenza al rischio di controparte	2. Sensibilità al ciclo	3. Lungimiranza, ovvero stabilità e robustezza
a. Affidamento puntuale (transazione)	sì	alta	bassa
b. Politica commerciale	sì	media	media
c. Strategia cliente	sì	bassa	alta
d. Early warning / watch list	sì	molto alta	nulla
e. Risk control & reporting	sì	alta	media
f. Accantonamenti a perdite (IAS attuali)	Sì solo per forfettaria "at inception"	alta	nulla
g. Accantonamenti a perdite (IAS dopo raccomandazioni G20)	Sì per forfettaria e per determinare la EL ad ogni esercizio	media	media
h. Capitale economico	sì	alta	bassa
i. Capitale regolamentare (<i>supervisory formula, Pillar 1 floor</i>)	sì	media	media
j. Adeguatezza di capitale (<i>Pillar 2</i>)	sì	bassa	alta

Fonte: I rating interni durante e dopo la crisi: rapporti banca-impresa, modelli di business e vincoli regolamentari, De Laurentis G. Maino R., Bancaria, n.1 2010

2. La discriminazione del prezzo del credito alle PMI e differenziazione strategica

Gruppo Sanpaolo (1998) venne fatta una rilevazione dei prezzi praticati alla clientela oggetto di valutazione, secondo il flusso di ritorno di Centrale Rischi a fine 1997. La clientela “toccata” dal Gruppo era circa il 15% di quella nazionale (imprese non finanziarie). L’analisi evidenziò che lo spread medio non mostrava relazione con la classe di rischio ma rifletteva piuttosto la dimensione della controparte e la quota di inserimento del gruppo bancario.

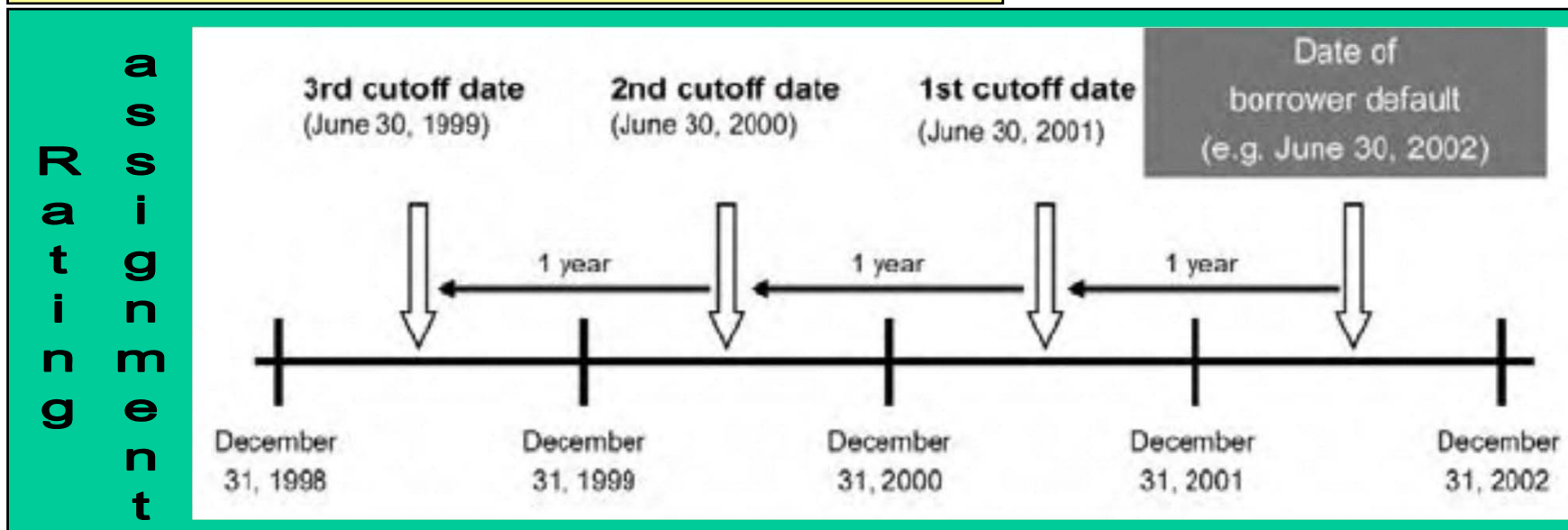
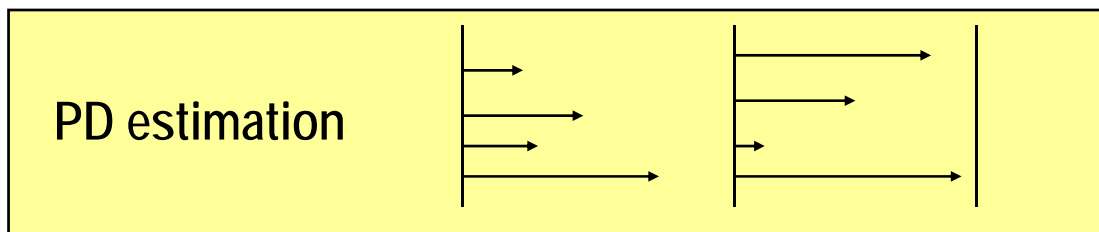
Nel 2002 la Banca d’Italia iniziò a pubblicare la classificazione della clientela nazionale per classi di rating. In una *survey* contenuta nella Relazione Annuale (Banca d’Italia, 2002, p. 336), indicò anche i tassi medi praticati dal sistema per classe di rating. Su tali dati venne condotta una simulazione (riportata per esteso in Maino, Masera, 2005)



3. I rating e le strategie commodity oriented

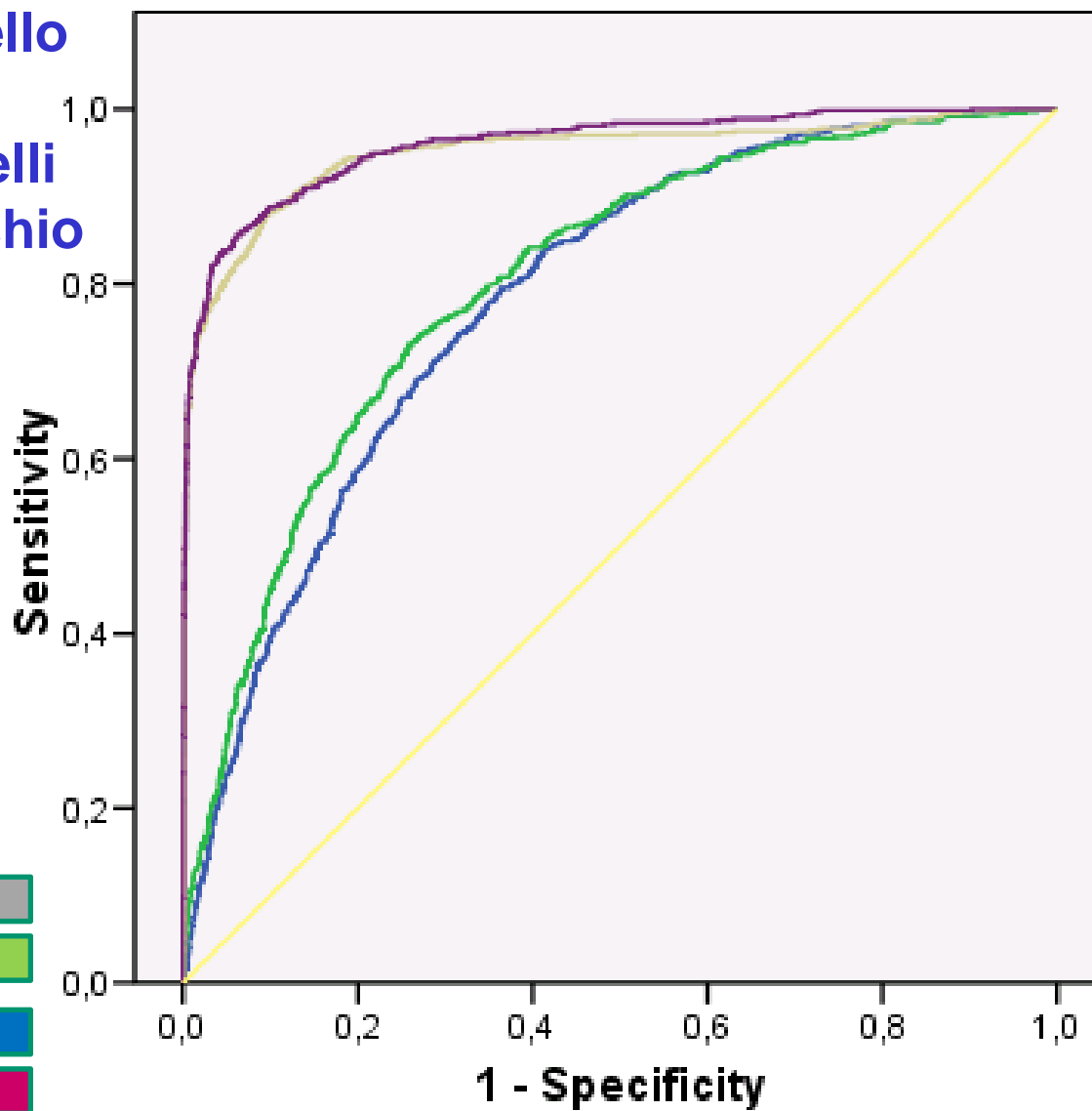
Basel II, §414

Although the time horizon used in PD estimation is one year, banks are expected to use a longer time horizon in assigning ratings.



La natura del modello finale rispetto ai contributi dei modelli parziali. C'è un rischio di miopia?

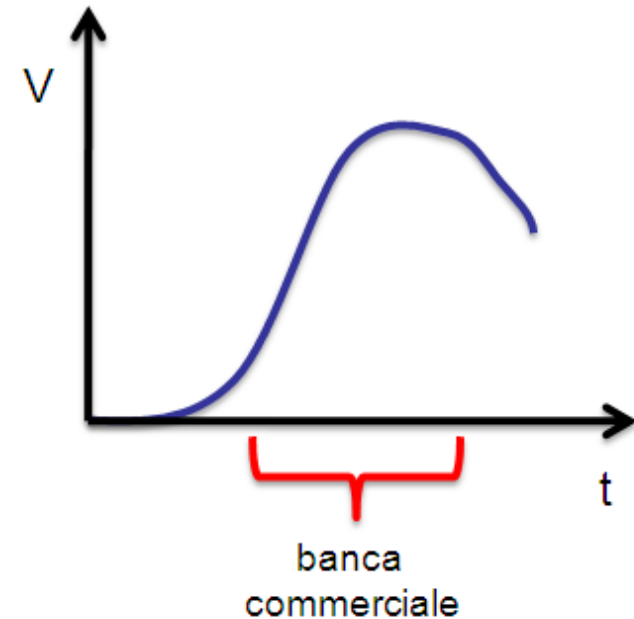
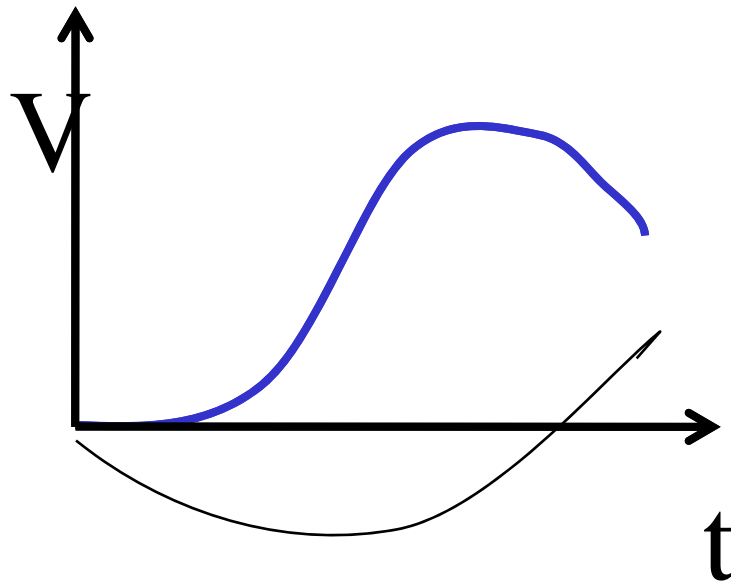
Modelli andamentale,
di CR,
di bilancio,
finale



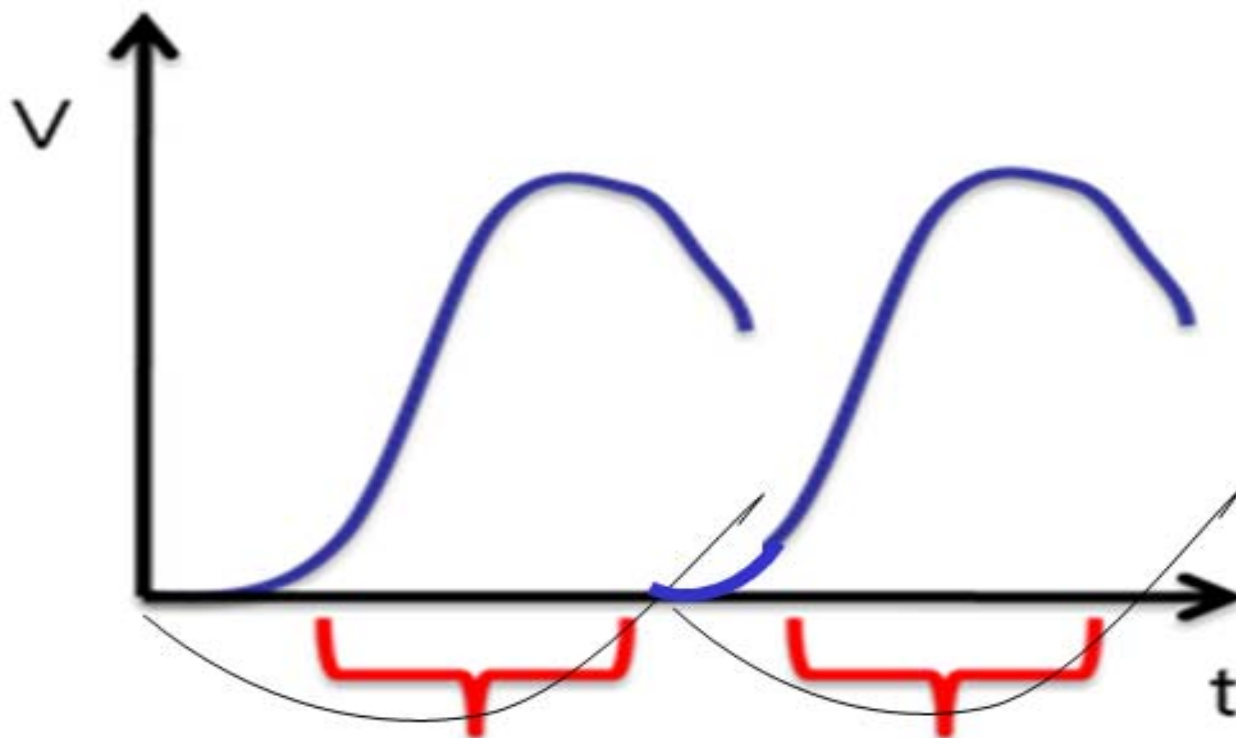
4. I rating e le strategie relationship oriented

Il ciclo strategico e il ciclo finanziario

Nelle diverse fasi cambia la natura e l'estensione dei rischi. Di conseguenza cambia la logica di intervento dei finanziatori e la tipologia di servizi richiesti dall'impresa

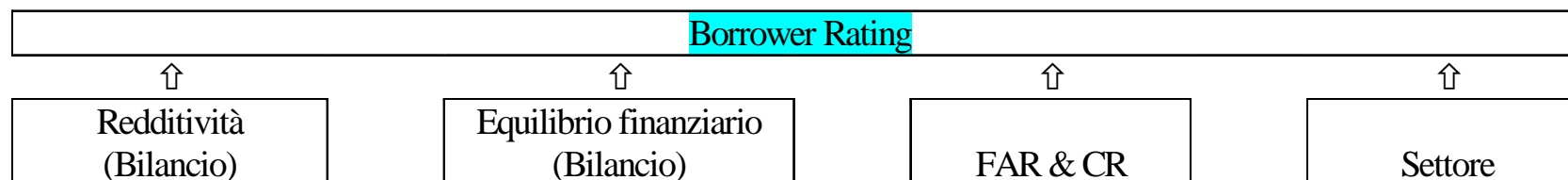


Le trappole per chi non riconosce i cicli

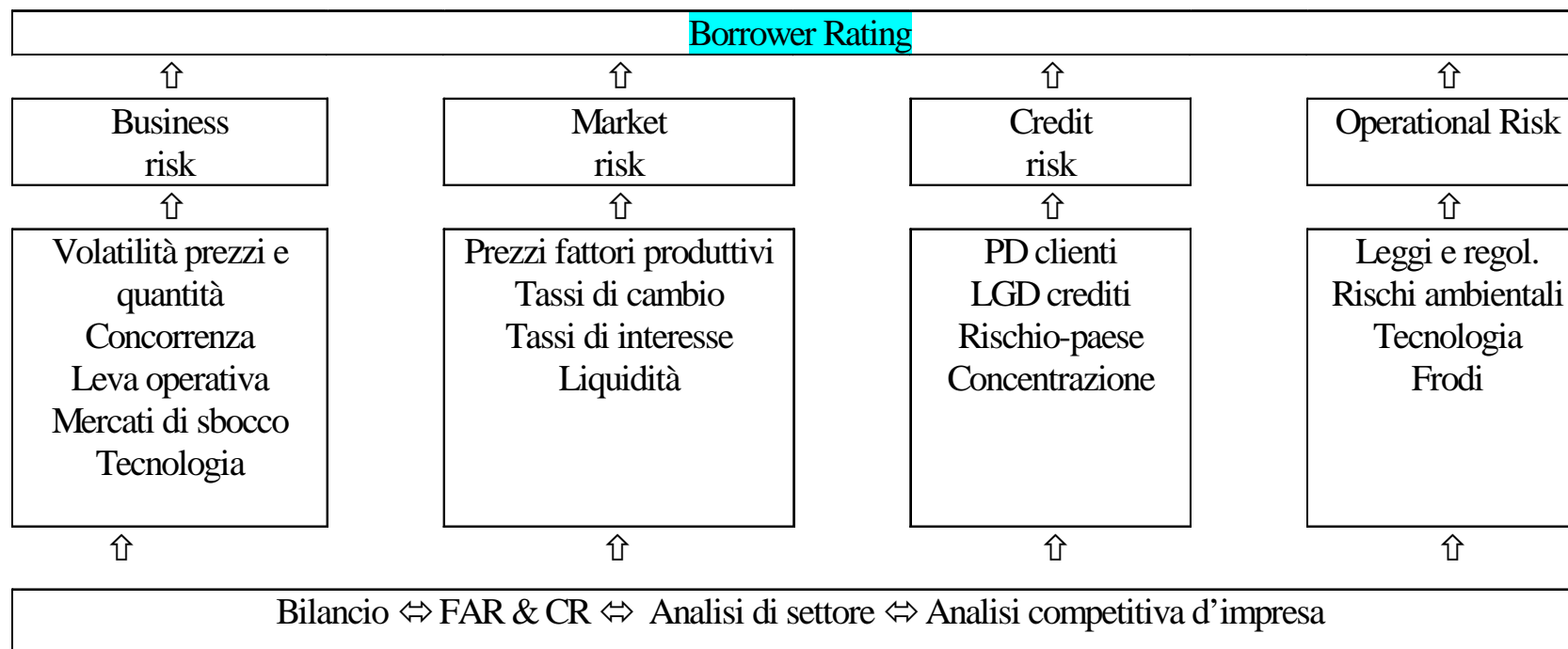


L'analisi strategico-finanziaria d'impresa

Il borrower rating per fonti informative



Il borrower rating per fattori di rischio



5. Alla ricerca del relationship banking

Draghi M., *Intervento del Governatore della Banca d'Italia, ABI Assemblea Ordinaria, 8 luglio 2009*

“ è altrettanto importante che le banche nel decidere sul credito da dare usino tutta l’informazione loro disponibile; integrino i risultati dei metodi statistici di scoring – che perdono parte della loro capacità predittiva in momenti eccezionali – con la conoscenza diretta del cliente, delle sue effettive potenzialità di crescita e di redditività nel lungo periodo. Il radicamento territoriale del sistema bancario è prezioso; va utilizzato, dove è stato perso va ricostruito. Occorre valorizzare quanto più possibile le conoscenze sul campo, evitando un eccesso di automatismi. Esistono ampi margini di miglioramento. Alcune banche, anche grandi, stanno cominciando a muoversi in questa direzione, rivedendo modelli organizzativi e procedure decisionali.”

**Alessandro Profumo,
Sole 24 Ore 25 marzo 2012
Presidente in pectore di MPS**

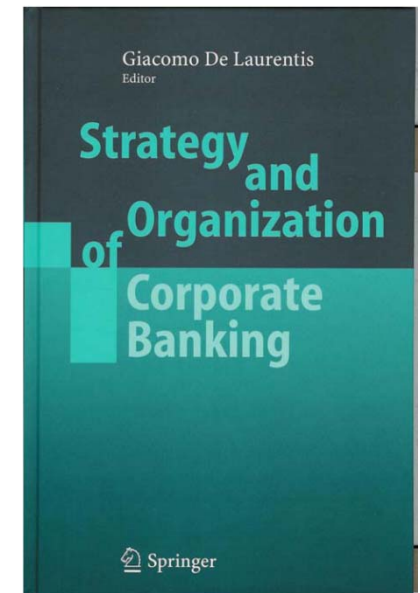
- ***Occorre conoscere il cliente , avere la giusta territorialità***
- ***Occorre creare professionalità interne molto diverse***
- ***Ci saranno un numero minore di banche, che a loro volta avranno meno clienti, con i quali però il legame sarà più forte***
- ***Disporre di tantissimi sportelli non è più sostenibile***

Ripensare la segmentazione della clientela per differenziare il modello di business
Nel 1995 Derek Channon scriveva:

“Negli anni ottanta si è diffusa la pratica di separare le attività di retail banking da quelle di corporate banking. Nonostante vi siano state forti resistenze, la gestione della maggior parte delle operazioni di corporate banking è stata sottratta alla rete di filiali tradizionale ... La segmentazione di questo mercato operata dalle banche britanniche è ancora abbastanza rudimentale e si fonda su criteri dimensionali”

Channon Derek F. (1995), “Il marketing bancario in Gran Bretagna”, in Walter G. Scott (a cura di), *Manuale di marketing bancario*, Utet.

Venti anni dopo, la segmentazione non va eliminata, bensì va realizzata in modo da essere maggiormente coerente con VMS



Nel segmento di relazione

le politiche di frazionamento degli apporti a singoli debitori (limitazione del rischio) possono essere ripensate?

- **I benefici del frazionamento e della diversificazione del portafoglio da parte di banche molto più grandi del passato possono essere raggiunti anche senza perseguire la limitazione del rischio su singoli debitori?**
- **Quanto costa la limitazione del rischio dal punto di vista:**
 - dell'efficacia commerciale?
 - dei costi operativi
 - di selezione e gestione dei crediti ?
 - di recupero dei crediti ?
 - di assistenza e di sviluppo commerciale?

6. La regolamentazione e i rating

Basilea 2

- 417 “I modelli di credit scoring e altre procedure meccaniche sono consentite (are permissible) come base primaria o parziale per l’assegnazione dei rating e possono avere un ruolo nella quantificazione delle stime”
- ... “generalmente usano un sottoinsieme delle informazioni disponibili”
 - ... “sebbene talvolta evitino errori su singoli casi... l’uso meccanico di limitate informazioni è a sua volta fonte di errori nella assegnazione dei rating”

Circolare n.263 del 27/12/2006

Titolo II Capitolo 1 Sezione III

3.5 Integrità del processo di attribuzione del rating

Nel caso in cui la responsabilità di assegnazione definitiva del rating sia attribuita a soggetti inseriti nell'ordinario percorso valutativo e di delibera del credito, **le soluzioni organizzative adottate garantiscono che coloro che hanno compiti di delibera in materia di erogazione del credito o che sono interessati dai meccanismi di incentivazione sopra descritti non abbiano anche la responsabilità dell'attribuzione definitiva del rating.**

Devono altresì essere previste opportune cautele volte ad evitare che l'autonomia delle valutazioni del soggetto che attribuisce il rating in via definitiva sia indebolita dalla appartenenza ad una struttura organizzativa titolare di poteri di delibera del fido o destinataria di incentivi retributivi correlati ai volumi o ai ricavi su impieghi.

Le decisioni delle Autorità di Vigilanza

	Rating interpretazione corrente (SBRIS con funzioni regolamentari usati come gestionali)	Basel II reality approach (separazione rating gestionali vs regolamentari)	Basel II soul approach (rating gestionale, usato anche per regolamentazione)
Sistema di rating unitario (gest. & regolam)	SI	NO	SI
Uso rating nell'underwriting (delibera rating & fidi)	NO	SI	SI
Congiunzione capital adequacy, provisions & underwriting	NO	NO	SI
Aderenza rating (gestionali) alle logiche di relazione individuale	NO	SI	SI
Ruolo prevalente del primo pilastro di Basilea II	SI	SI	NO
Crescita cultura del rating nella rete e nella clientela	NO	SI	SI

giacomo.delarentis

- **Professore ordinario, Dipartimento di Finanza, Università Bocconi**
- **Direttore della Divisione Custom Programs for Banks, Insurance and Financial Institutions, SDA Bocconi School of Management**



“Rating interni e credit risk management”, G.De Laurentis, Bancaria Editrice, 2001

“Rating interni e controllo del rischio di credito”, G.De Laurentis, F.Saita, A.Sironi (a cura di), Bancaria Editrice, 2004;

“Strategy and Organization of Corporate Banking”, (G. De Laurentis, a cura di), Springer 2005;

“Miti e verità di Basilea2”, (G. De Laurentis S. Caselli), Egea, 2004 (seconda edizione, 2006)

“Il gestore imprese. Creare valore per la banca e il cliente con I sistemi informativi di ruolo”, G. De Laurentis
G.Gandolfi (a cura di), Bancaria Editrice, 2008

“I rating a base statistica. Sviluppo, validazione e funzioni d’uso”, G.De Laurentis R.Maino, Bancaria Editrice, 2009

“I rating interni durante e dopo la crisi: rapporti banca-impresa, modelli di business e vincoli regolamentari”, De Laurentis G.
Maino R., Bancaria, n.1 2010

“The model risk in credit risk management processes”, De Laurentis G. Gabbi G., in Gregoriu G.N. Hoppe C. Wehn C.S. (a cura di), Model risk evaluation handbook, McGraw Hill, 2010

“Developing, validating and Using Internal ratings”, De Laurentis G. Maino R. Molteni L.,Wiley, 2010

Capitolo 2: Il finanziamento delle reti d’impresa, Capitolo 7: Contenuto e ruolo dei rating delle PMI, Capitolo 8: I rating delle reti di imprese, De Laurentis G., in, AIP Associazione Italiana Politiche Industriali (a cura di), Reti di impresa. Profili giuridici, finanziamento e rating, IlSole24Ore 2011

“Il credito alle imprese dopo la crisi. Politiche e strumenti di dialogo banca-impresa: rating, analisi e previsione finanziaria”, De Laurentis G., Bancaria Editrice, 2011

giacomo.delarentis@unibocconi.it