

Basilea 3, ABI
Roma, 27 Giugno 2013



Università Commerciale
Luigi Bocconi

Bocconi

Coniugare regolamentazione, strumenti interni e mercato

Giacomo De Laurentis

Università Bocconi

AGENDA



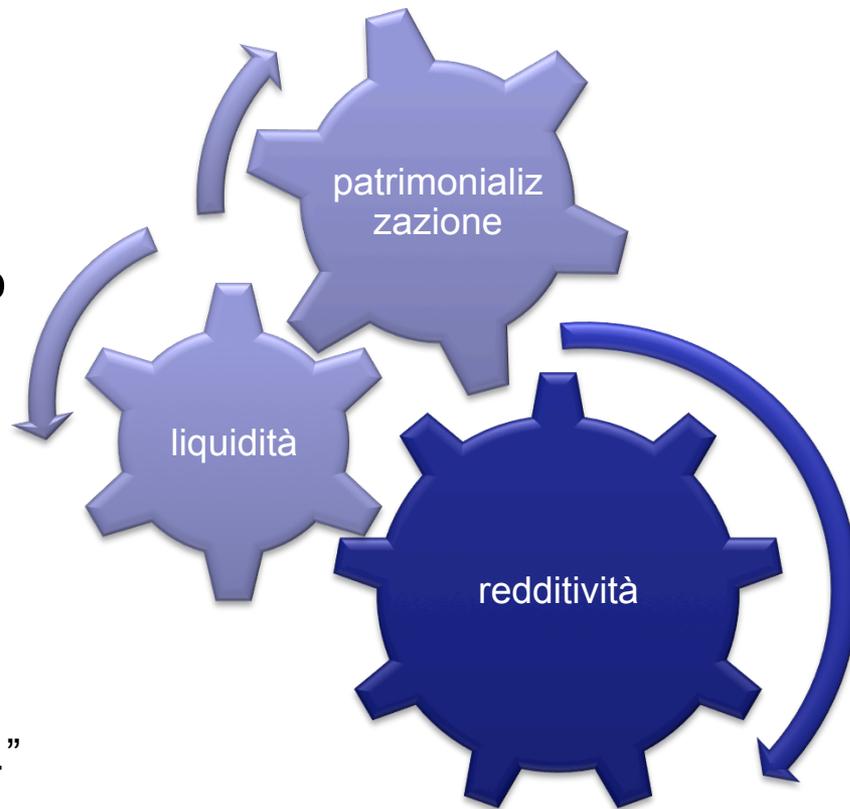
- 1. Regolamentazione, strumenti, mercato**
- 2. Innovazioni nelle politiche e negli strumenti gestionali: gli interventi della sessione C**
- 3. Innovazione del modello di business**

Regolamentazione, strumenti, mercato

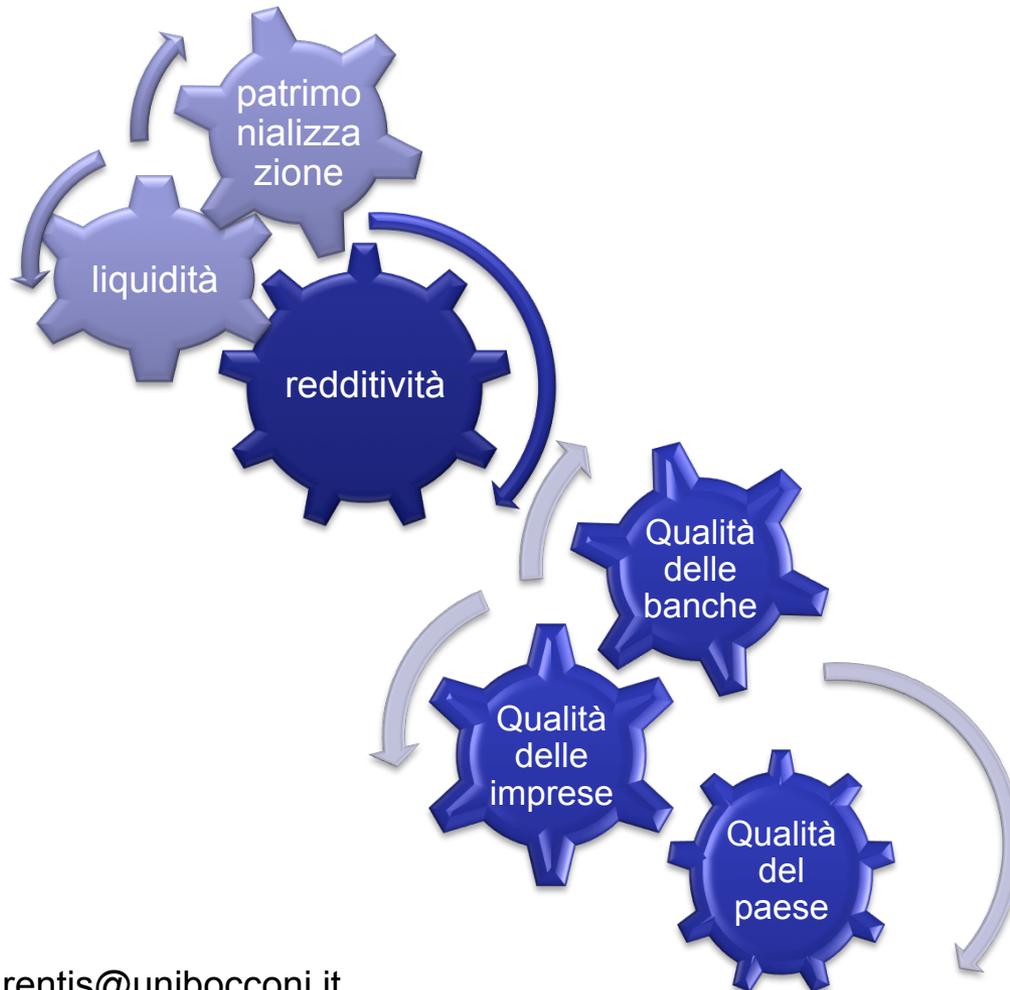
Nella tradizionale visione sistemica della banca



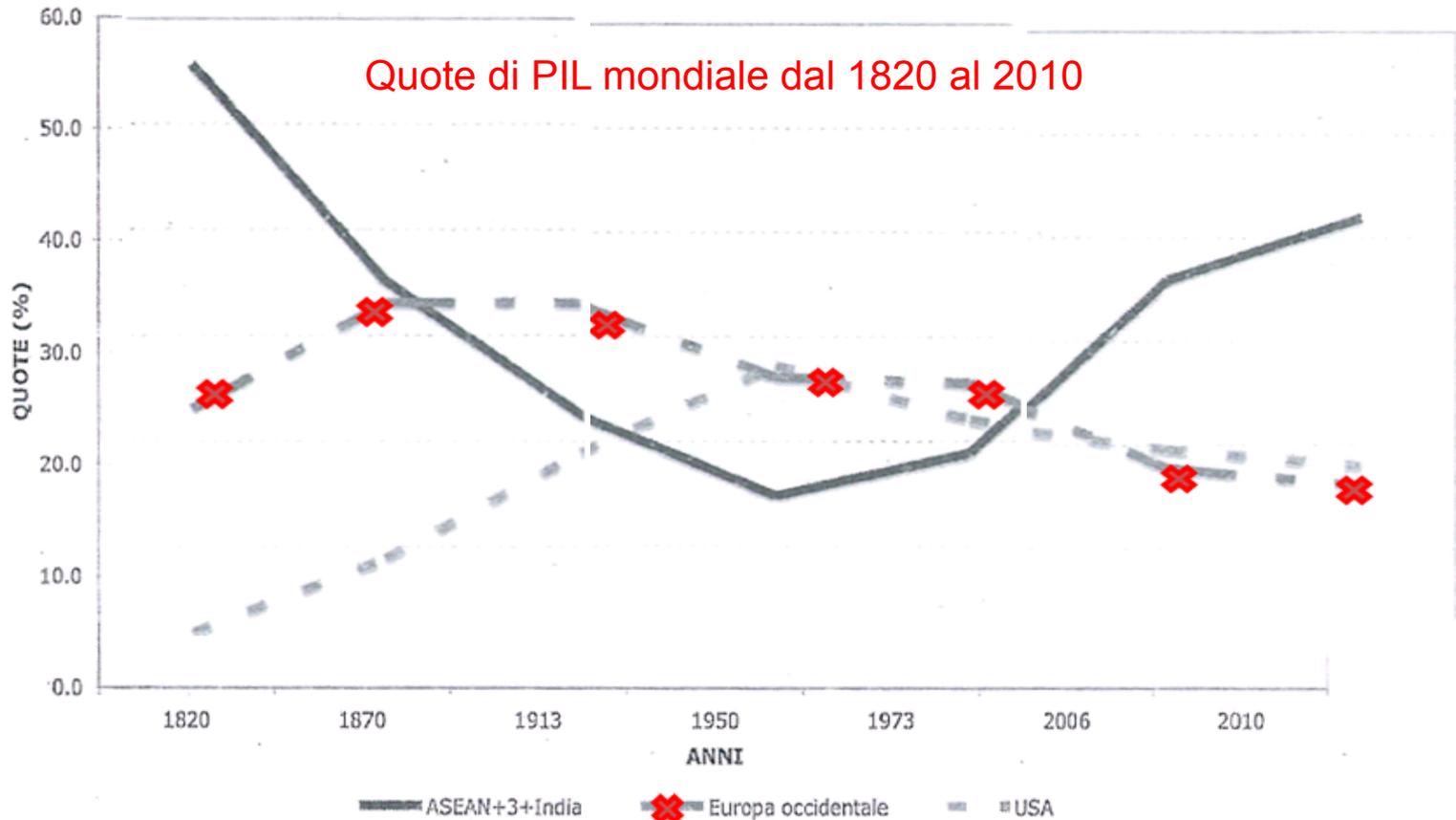
- “un’impresa realizza il proprio equilibrio di gestione quando è in grado di conseguire durevolmente nel tempo condizioni, che si possono definire di secondo ordine, per l’equilibrio di gestione:
 - a) l’equilibrio economico...
 - b) l’equilibrio finanziario...
 - c) l’equilibrio patrimoniale...”



Come sappiamo, è poco produttivo concentrare l'attenzione sulle sole banche



Con il passaggio alla vigilanza prudenziale, la spinta all'innovazione di prodotto e di processo (cost management, risk management) è stata enorme: il sistema finanziario ha già fatto tutto ciò che poteva?



Il focus della Sessione C

**Risk-weighted
assets e credit risk**

**Innovazioni nelle
politiche e negli
strumenti**

**Innovazione del
modello di business**



Innovazioni nelle politiche e negli strumenti gestionali

1. RWA: rischi, non solo pesi
 2. Esperienze di validazione in un contesto recessivo
 3. Credit Risk & Risk integration: nuovi requisiti per la raccolta e storicizzazione delle informazioni
 4. Regulatory Risk Management: un possibile modello operativo
 5. Modelli FIRB, stato dell'arte tra Basilea 2 e 3
 6. Utilizzo dei modelli interni per i rischi di credito alla luce del contesto macroeconomico
 7. Rischio di credito sovrano e scelte d'investimento degli istituzionali
1. Francesco Cannata, Titolare del Settore Impatto della Regolamentazione, Servizio Normativa e Politiche di Vigilanza Banca d'Italia
 2. Natale Schettini, Head of Eastern Corporate Validation UniCredit
 3. Marco Salemi, Risk Management Practice Director CRIF Decision Solutions
 4. Giuseppe Quaglia, Partner e Salvatore Spagnolo, Executive Director Ernst & Young
 5. Marino Ranzieri, Responsabile Risk Management Credito Emiliano
 6. Mauro Senati, Chief Risk Officer UBI Banca
 7. Renzo Avesani, Chief Risk Officer Unipol Gruppo Finanziario



Innovazione del modello di business

Bocconi

Ennio La Monica,
DG Gruppo
Carige

Quale risultato della “finanziarizzazione” delle banche commerciali, queste hanno spesso perso le competenze necessarie per capire l’impresa.... Oggi, il problema non è tanto relativo alla tipologia dei prodotti offerti, quanto piuttosto alla disponibilità di professionisti in grado di valutare, assieme all’imprenditore, il servizio più adeguato

Alessandro
Profumo,
Presidente di MPS

Conoscere il cliente , avere la giusta territorialità... Ci sarà un numero minore di banche, che a loro volta hanno meno clienti, con i quali però il legame è più forte

...segue...

Bocconi

Vincenzo Boccia,
Presidente Piccola
Industria–
Confindustria

occorrerebbe far evolvere la cultura bancaria relativamente alla valutazione delle imprese e recuperare la loro capacità di “valutare il futuro” dell’impresa...occorre ripensare i modelli di relazione tra banca e impresa, superando l’idea che le “banche dei territori” o le “banche locali” siano soggetti più vicini alle imprese. Il futuro sarà delle “banche delle imprese

Mario Draghi 2009
Governatore Bdl

E’ 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

Segmentazione

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 è spesso sviluppata ancora negli stessi termini



Università Commerciale
Luigi Bocconi

Giacomo De Laurentis
Editor

Strategy
and
Organization
of
Corporate
Banking

Springer

Frazionamento

Test: un terzo (dei clienti) per il triplo (degli affidamenti)

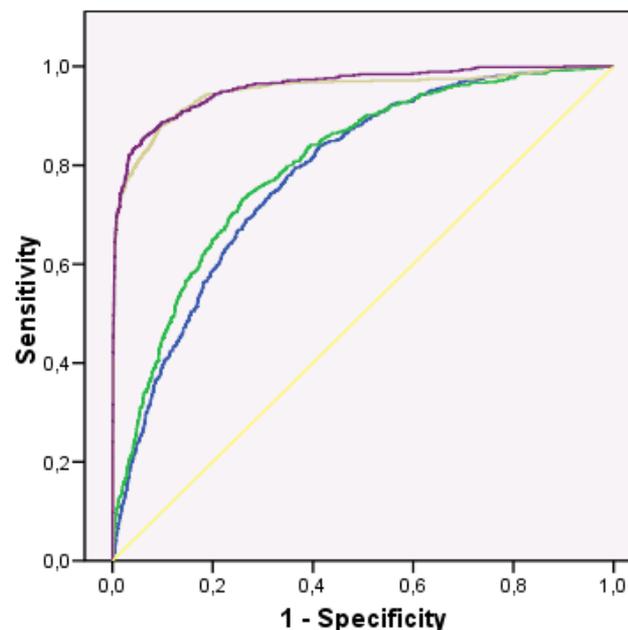


- I benefici del frazionamento e della diversificazione del portafoglio da parte di banche molto più grandi del passato possono essere raggiunti anche senza perseguire la limitazione del rischio su singoli debitori anche sul segmento su cui si intende fare relationship banking?
- Quanto costa la limitazione 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?

Strumenti

Nei modelli di rating a base statistica, le informazioni idiosincratiche hard sono più utili per valutazioni di breve termine che di medio termine

Modelli andamentale,
di CR,
di bilancio,
finale



Processi



- Dall'organizzazione fordista alla learning organization
 - Generare apprendimento nell'interazione istruttore-deliberante
 - Ricreare specializzazioni di settore
 - Ridurre la rotazione del personale sui territori
 - Massimizzare gli spillover informativi tra attività commerciale e di gestione dei rischi, tra attività copporate e private/wealth management
 - Aumentare lo scambio informativo strutturato di soft information all'interno della banca

Competenze

- Analisi di impresa
- Analisi di settore
- Family business
- Tempestiva predisposizione di competenze ad esempio sulle Reti d'Imprese (Circolare n. 20/E Agenzia delle entrate 18/6/2013: riconoscimento della soggettività tributaria alle reti-soggetto e disconoscimento della sospensione d'imposta sugli utili della rete-soggetto)



giacomo.delaurentis@unibocconi.it



Per approfondimenti



Università Commerciale
Luigi Bocconi