



La gestione del credito post moratorie

22 giugno 2021



Luca D'Amico

Managing Director @ CRIF Ratings
Head of Large Banks @ CRIF



AGENDA



**Osservazione quantitativa del
«fenomeno» moratorie**

**Strumenti disponibili per una valutazione
rafforzata, efficace e prospettica dei clienti
privati e imprese**

CRIF MARKET OUTLOOK MORATORIE

Magnitudine osservata del fenomeno e trends

	MACRO FORMA TECNICA	CONTRATTI CON MORATORIA ATTIVA APRILE 2021	% CONTRATTI CON MORATORIA ATTIVA APRILE 2021
PRIVATI	Mutui Immobiliari	205.614	4,6%
	Altri Mutui	101.912	9,7%
	Prestiti Personali	104.176	1,9%
	Prestiti Finalizzati	80.339	0,9%
	Leasing e altri prodotti rateali	54.745	7,2%
	Totale	546.786	2,6%
DITTE E SOCIETÀ	Mutui Immobiliari	99.800	41,2%
	Altri Mutui	261.272	21,7%
	Prestiti Personali	22.693	12,7%
	Prestiti Finalizzati	44.236	9,0%
	Leasing e altri prodotti rateali	185.088	20,4%
	Totale	613.090	19,1%

Fonte: SIC di CRIF su moratorie iniziate a Marzo 2020 e ancora attive ad Aprile 2021

- **Calano lievemente le moratorie attive** rispetto al mese precedente
- L'incidenza più alta è sui **mutui**, seguiti dal **leasing**
- Il 73,3% dei contratti in moratoria relativo al comparto imprese appartiene a **Società di Capitali**

CRIF MARKET OUTLOOK MORATORIE

I contratti in moratoria sono più onerosi in termini di rata e debito residuo rispetto a quelli non sospesi

PRIVATI	MACRO FORMA TECNICA	IMPORTO MEDIO RATA SOSPESA	IMPORTO MEDIO RESIDUO
	Mutui Immobiliari	972	114.314
	Altri Mutui	758	25.158
	Prestiti Personali	389	18.545
	Prestiti Finalizzati	273	9.751
	Leasing e altri prodotti rateali	523	18.691
	Totale	673	54.513
DITTE E SOCIETÀ	Mutui Immobiliari	3.412	330.522
	Altri Mutui	3.476	113.849
	Prestiti Personali	2.897	38.398
	Prestiti Finalizzati	395	10.875
	Leasing e altri prodotti rateali	1.184	61.967
	Totale	2.530	123.206

Fonte: SIC di CRIF aprile 2021

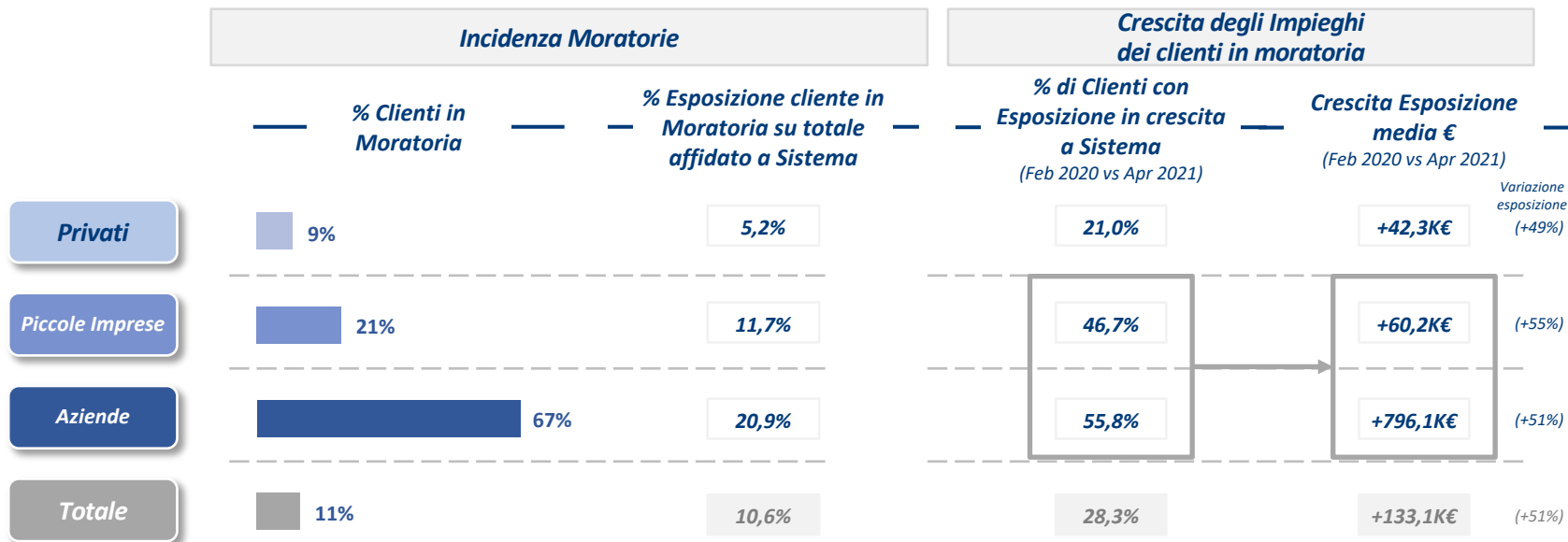
Contratti in moratoria vs contratti non ancora sospesi

- **L'importo medio rata e l'importo Residuo del contratto** sono circa il doppio dei contratti non sospesi

- **L'importo medio rata** è di poco maggiore rispetto ai contratti non sospesi, mentre **l'importo residuo del contratto** è del 50% maggiore dei contratti non sospesi

CRIF MARKET OUTLOOK MORATORIE

Molti clienti con moratorie hanno aumentato l'esposizione a sistema rispetto all'inizio della pandemia

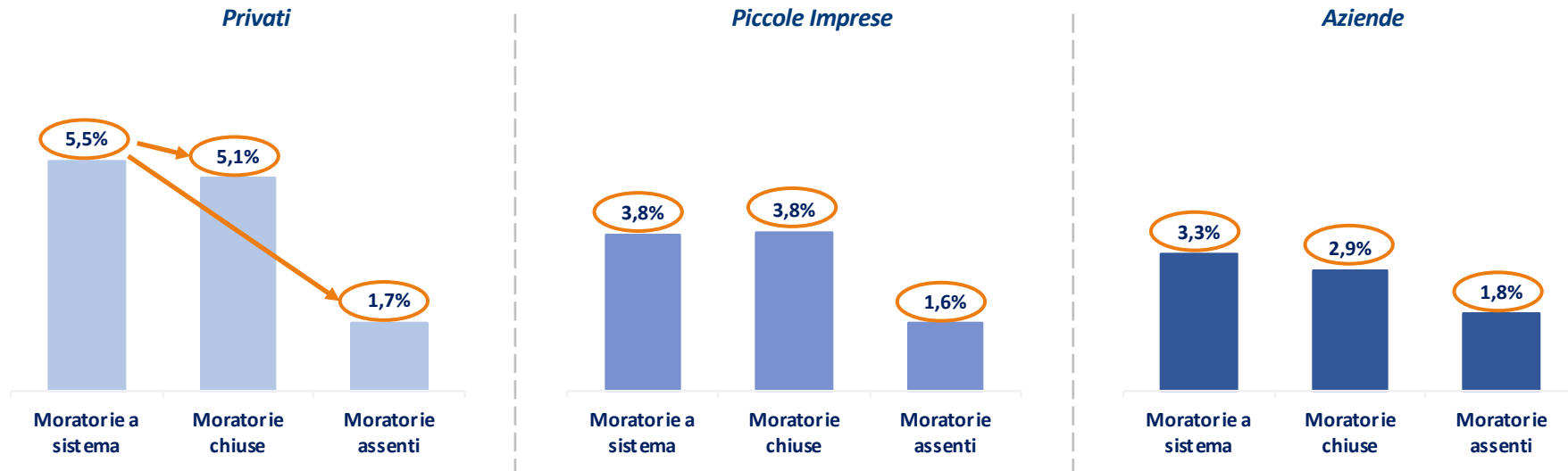


Fonte: SIC di CRIF aprile 2021

CRIF MARKET OUTLOOK MORATORIE

Tassi di insolvenza

Tasso di insolvenza post Covid

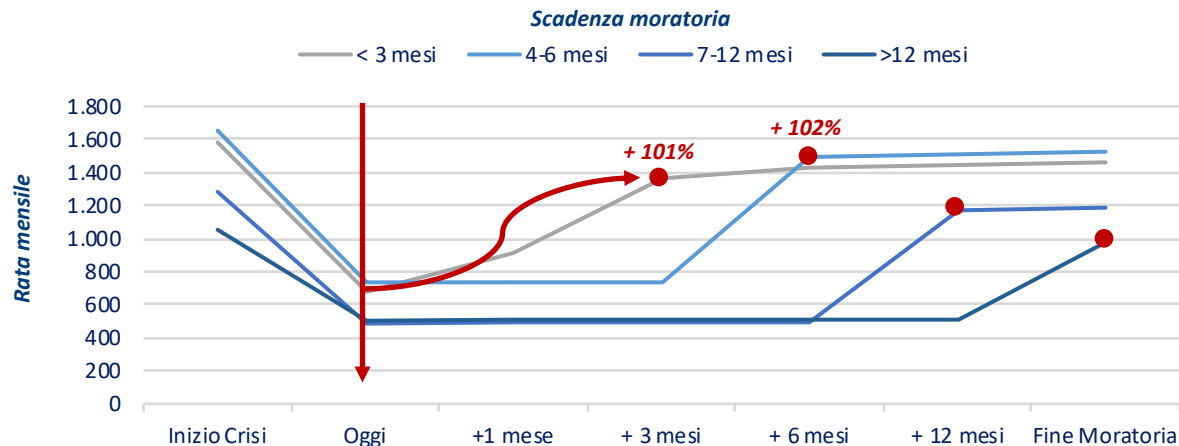


- I tassi di insolvenza dei clienti con moratorie sono molto più elevanti di quelli senza moratorie, in particolare sui Privati
- Le controparti con moratorie chiuse non mostrano un maggiore tasso di insolvenza rispetto a chi continua ad usufruirne

CRIF MARKET OUTLOOK MORATORIE

Cosa succederà al segmento Privati al termine delle moratorie ?

Rata mensile per scadenza moratoria



% Clienti per scadenza

60%

23%

14%

3%

% Incremento rata alla scadenza

101%

102%

142%

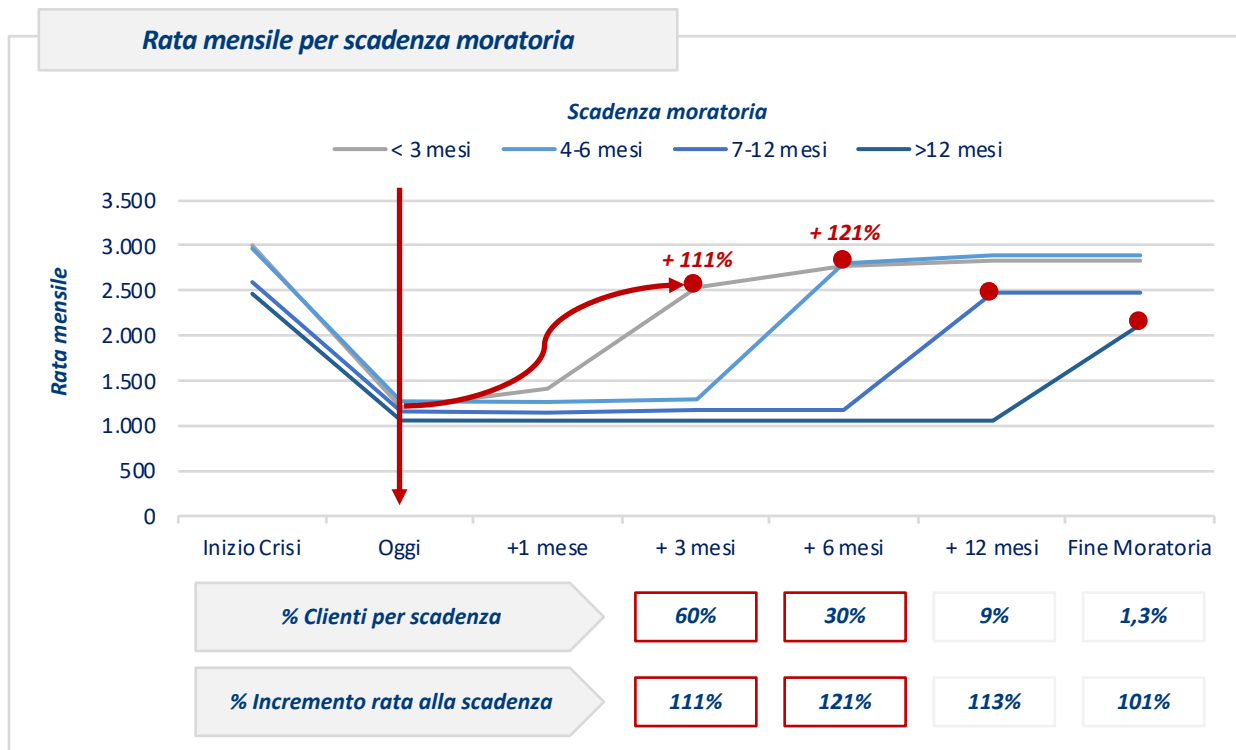
95%

- L'83% dei clienti Privati in moratoria vedrà raddoppiare (rispetto ad oggi) la rata mensile entro i prossimi 6 mesi

Fonte: SIC di CRIF aprile 2021

CRIF MARKET OUTLOOK MORATORIE

Cosa succederà al segmento «Piccole Imprese» al termine delle moratorie ?

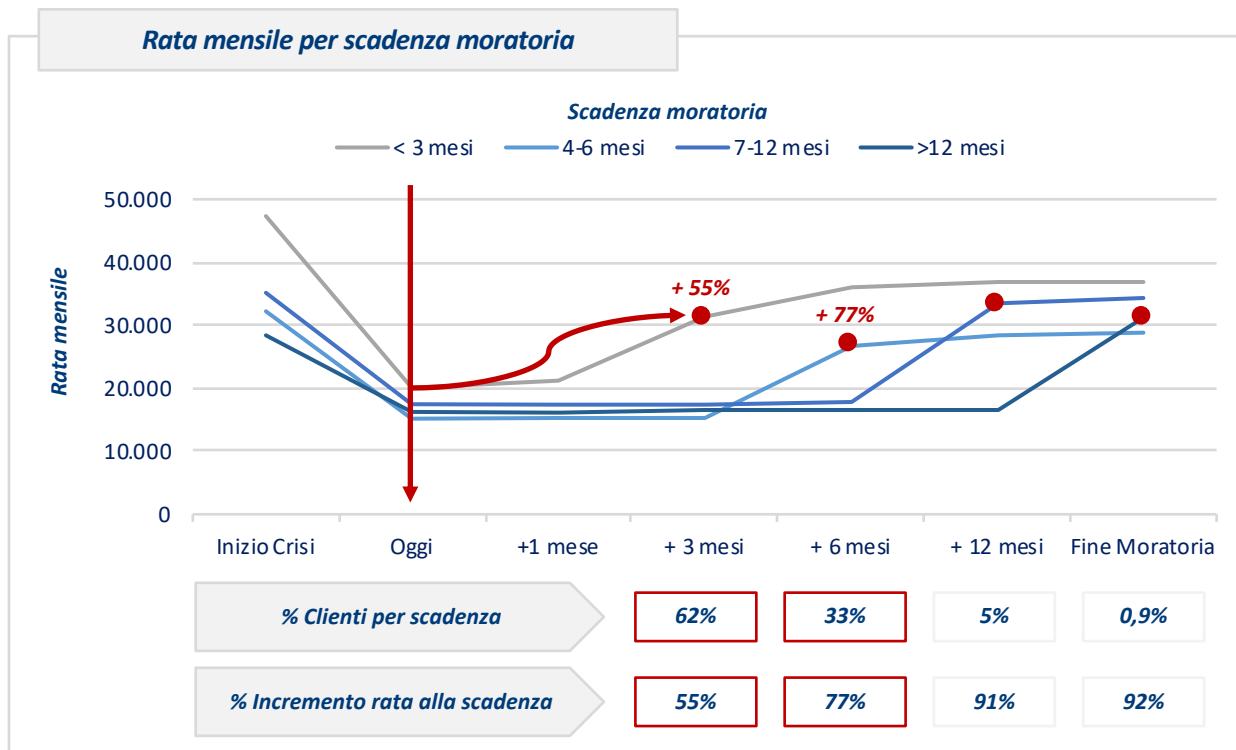


- Circa il 90% delle «piccole imprese» in moratoria vedrà **più che raddoppiare** (rispetto ad oggi) la rata mensile entro i prossimi **6 mesi**

Fonte: SIC di CRIF aprile 2021

CRIF MARKET OUTLOOK MORATORIE

Cosa succederà al segmento «Aziende» al termine delle moratorie ?

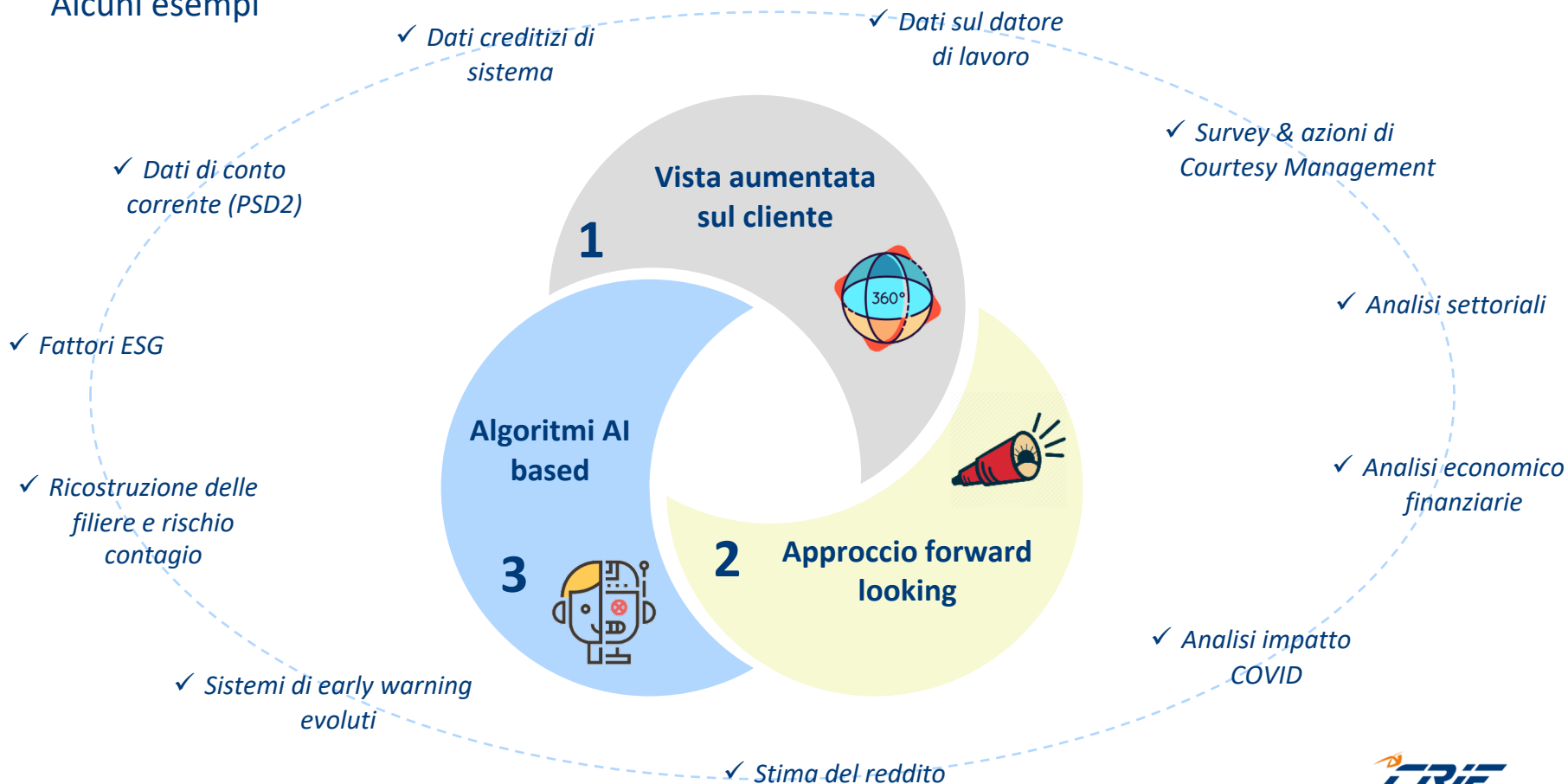


- Il 95% delle «aziende» in moratoria vedrà aumentare significativamente (rispetto ad oggi) la rata mensile entro i prossimi 6 mesi

Fonte: SIC di CRIF aprile 2021

VISIONE OLISTICA DEL CREDITO POST MORATORIE

Alcuni esempi

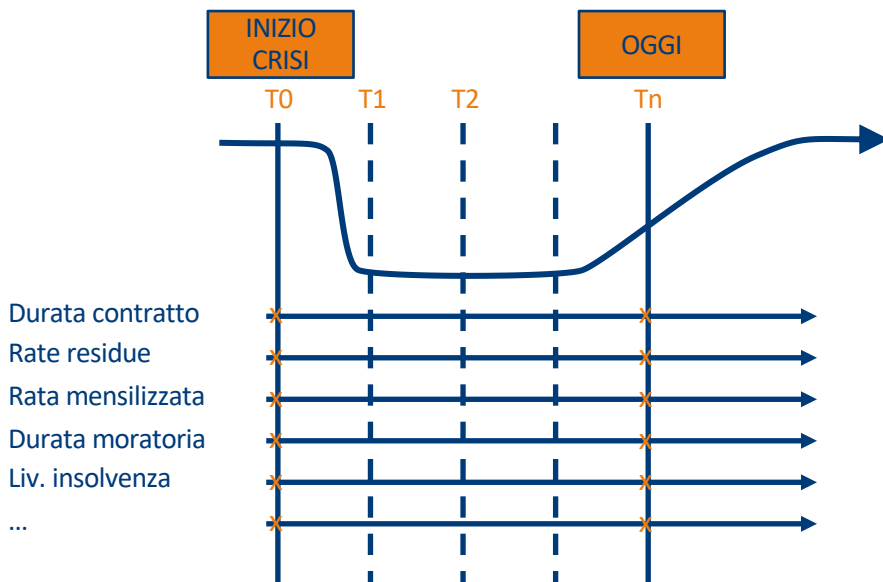


DATI CREDITIZI DI SISTEMA

CHECK MORATORIA

A COSA SERVE

- Un set di indicatori a livello di soggetto che confrontano la situazione dei contratti contribuiti in EURISC ad oggi, rispetto a quella a inizio crisi



Ad avere elementi per **interpretare correttamente la situazione creditizia attuale e prospettica** del cliente:

- Il cliente **ha beneficiato** delle moratorie di legge ?
- Ha beneficiato **anche di altre agevolazioni** e sospensioni volontarie?
- Le agevolazioni sono **ancora in corso**?
- Per **quanti mesi ancora** dureranno?
- Quale quota** del credito complessivo è soggetta alle agevolazioni?
- Qual è la **rata mensile cumulata attuale**?
- Quale sarà la rata mensile cumulata **al termine delle agevolazioni**?

VALUTAZIONE FORWARD LOOKING DI SETTORI INDUSTRIALI, PICCOLE IMPRESE ED AZIENDE

Visione «olistica»: strutturale & creditizia



Per valutare le imprese nel new normal CRIF ha sviluppato una suite di score che consentono di:

- **Valutare le dinamiche micro-settoriali** determinate dall'emergenza COVID-19
- **Integrare i tradizionali strumenti di valutazione dell'impresa** con score di machine learning



Pulse Settore – oltre 1.600 ATECO

- **Score PULSE:** indicatore sintetico di rischio prospettico del settore tenuto conto anche degli impatti economico / finanziari del Covid-19
- **Score Factor Forward Looking:** valuta le dinamiche economiche finanziarie attese per il settore nel triennio
- **Score Factor Pulse Trade:** valuta la resilienza/velocità di ripartenza del settore a livello di scambi commerciali e regolarità dei tempi di pagamento
- **Score Factor Pulse Credit:** valuta lo stato di salute creditizia delle imprese del settore

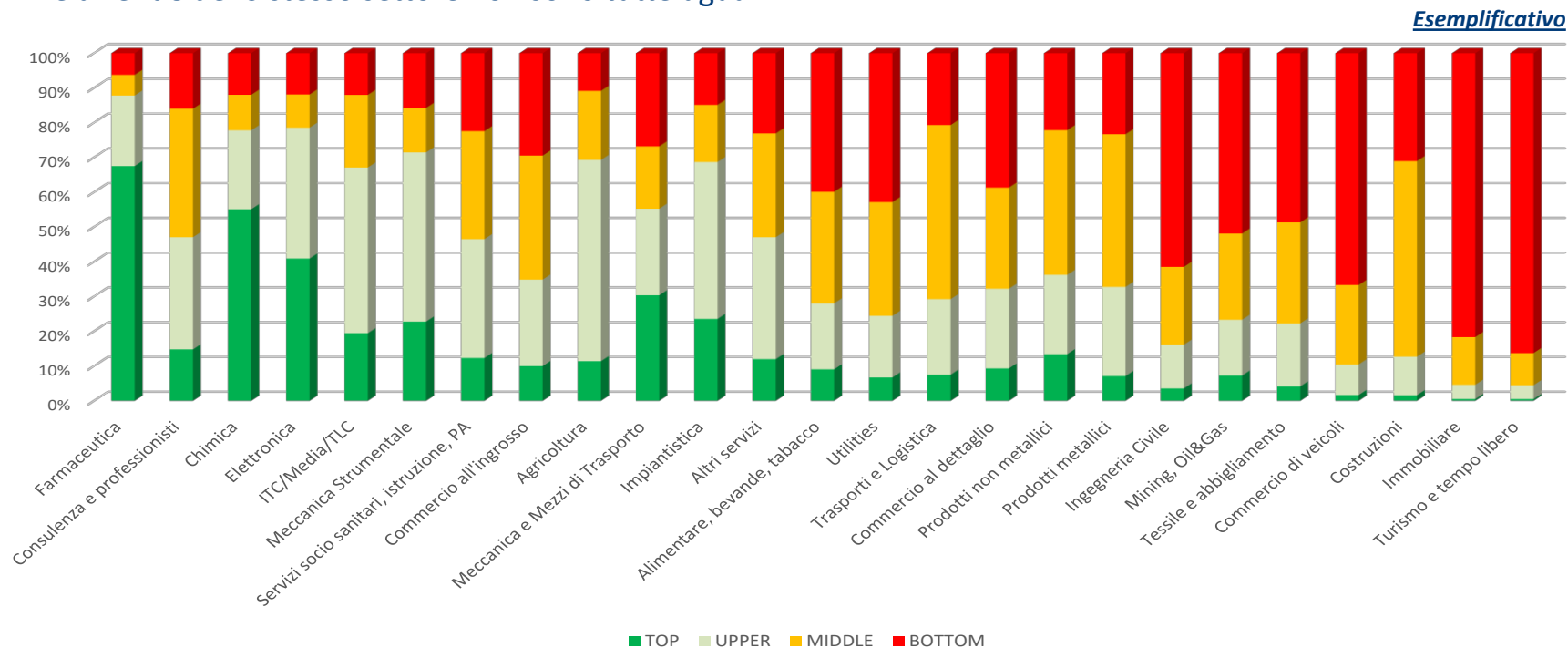


Pulse Single Name – circa 6 milioni di imprese

- **Score PULSE:** prevede il rischio prospettico dell'impresa tenuto conto anche degli impatti economico / finanziari del Covid-19
- **Indicatori di bilancio:** previsione triennale di quattro KPI economico finanziari dell'impresa (per Società di Capitali)

APPLICAZIONE «PULSE» A UN PORTAFOGLIO DI UN GRUPPO BANCARIO

Le aziende dello stesso settore non sono tutte uguali



- Fattori quali la collocazione di ogni azienda in **determinate filiere, mercati di sbocco, aree geografiche** e le caratteristiche peculiari di ogni azienda (**innovatività, digitalizzazione, propensione all'export**) fanno sì che all'interno di ogni settore convivano realtà con una resilienza e una capacità di ripartenza molto diverse tra loro.

APPLICAZIONE «PULSE» A UN PORTAFOGLIO DI UN GRUPPO BANCARIO

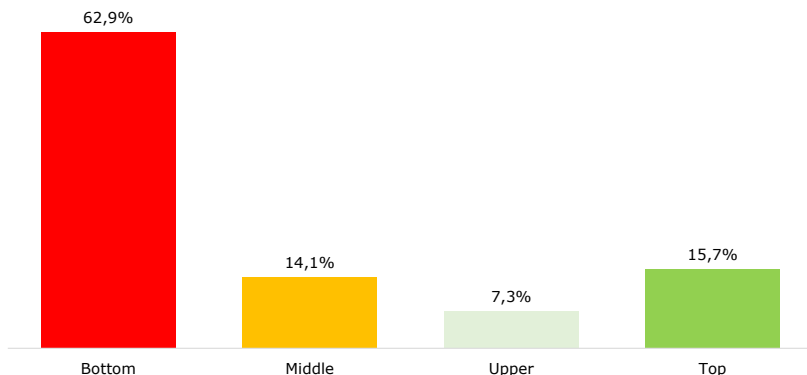
Il contributo della vista forward looking in ambito Early Warning

Esemplificativo

Rating	Dicembre 2020											DF	Totale	Downgrade (%)
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11			
Giugno 2020	1	71,5%	20,8%	3,5%	2,1%	1,0%	1,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	100%	28,5%
	2	10,6%	63,6%	14,5%	6,4%	2,8%	1,1%	0,6%	0,2%	0,1%	0,0%	0,2%	100%	25,8%
	3	1,5%	17,6%	50,0%	18,4%	6,7%	3,0%	1,3%	0,9%	0,3%	0,1%	0,3%	100%	31,0%
	4	0,6%	5,2%	17,4%	45,7%	17,1%	8,0%	3,0%	1,5%	0,8%	0,3%	0,2%	100%	31,1%
	5	0,1%	1,7%	5,8%	20,3%	39,0%	18,6%	8,3%	3,6%	1,3%	0,6%	0,4%	100%	33,1%
	6	0,0%	0,6%	2,8%	9,3%	21,6%	33,2%	17,7%	9,0%	3,6%	0,8%	0,6%	100%	32,6%
	7	0,0%	0,6%	1,0%	3,9%	11,2%	19,5%	36,9%	17,1%	7,1%	1,6%	0,7%	100%	26,9%
	8	0,0%	0,4%	0,3%	2,3%	4,8%	10,1%	20,1%	32,6%	21,8%	5,4%	1,3%	100%	29,4%
	9	0,0%	0,0%	0,2%	0,5%	2,1%	5,5%	10,4%	21,8%	37,7%	16,3%	3,5%	100%	21,8%
	10	0,0%	0,0%	0,5%	0,5%	1,9%	0,7%	2,9%	9,7%	26,1%	45,8%	8,8%	100%	11,9%
	11	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	1,3%	0,6%	3,1%	6,9%	7,8%	22,5%	46,9%	100%	10,6%

Downgrade
medio: 25,7%

Pulse Score Single Name Maggio 2020 - Downgrade



L'utilizzo dell'indicatore CRIF PULSE permette di potenziare la capacità **predittiva** del rating. Ciò risulta evidente dalla lettura combinata della matrice di transizione giugno-dicembre 2020 e dell'indicatore CRIF PULSE su base Single Name a maggio 2020.

Del **totale downgrade** fra le due date oltre il **60%** presentava un CRIF PULSE Score «**BOTTOM**». La quota sale al **77%** se si considerano anche le anagrafiche con CRIF PULSE Score «**MIDDLE**»

APPLICAZIONE «PULSE» A UN PORTAFOGLIO DI UN GRUPPO BANCARIO

La vista forward looking come strumento di risk clustering

A partire dal portafoglio complessivo, sono individuati i seguenti clusters di rischio, con particolare attenzione alle Aree di Monitoring:

	Cluster Single Name				
	Forward Looking				
Rating	Bottom	Middle	Upper	Top	TOTALE
Rischio Alto	10,8%	0,5%	0,5%	0,1%	11,9%
Rischio Medio-Alto	18,2%	3,6%	4,6%	1,2%	27,6%
Rischio Medio-Basso	12,2%	4,6%	7,4%	2,7%	26,9%
Rischio Basso	7,4%	4,8%	12,2%	9,2%	33,7%
TOTALE	48,5%	13,5%	24,7%	13,2%	100,0%

Aree di
Monitoring

Esemplificativo

33,1%

19,6%

Le **Aree di Monitoring** rappresentano le posizioni esposte a un potenziale deterioramento creditizio.

L'area a *tratteggio nero* (**rischio strutturale**) rappresenta le posizioni ad alto rischio già intercettate dal solo rating interno, mentre l'area a *tratteggio rosso* identifica le posizioni a più basso rischio ma esposte ad un rapido deterioramento creditizio.

LO SCORE ESG AFFINA LA DISTRIBUZIONE SULLE CLASSI DI RATING



Il contributo della valutazione ESG su un rating tradizionale è stata valutato su un campione di imprese attraverso integrazione a matrice (performance valutata ad un anno).

Esemplificativo

		Score ESG				
% pop		1	2	3	4	5
RATING	BASSO	7,40%	29,10%	37,22%	25,31%	0,98%
	MEDIO BASSO	6,72%	30,88%	36,89%	24,27%	1,23%
	MEDIO	4,64%	28,58%	34,89%	29,83%	2,06%
	MEDIO ALTO	4,14%	27,73%	32,16%	32,99%	2,99%
	ALTO	2,24%	24,03%	31,00%	36,58%	6,15%

Lo score ESG CRIF è tendenzialmente correlato con il rating: controparti con rating medio alto tendono a concentrarsi su classi di score ESG alte (livello di adeguamento basso)

Lo score ESG CRIF, a parità di rischio, consente di affinare la distribuzione della popolazione sulle classi di rating

Lo score ESG CRIF permette di affinare la valutazione in fase di erogazione o di ottimizzare la stima del pricing

VISTA «ESTESA» SUI PRIVATI: DATI DI CONTO CORRENTE E RISCHIO DI CONTESTO

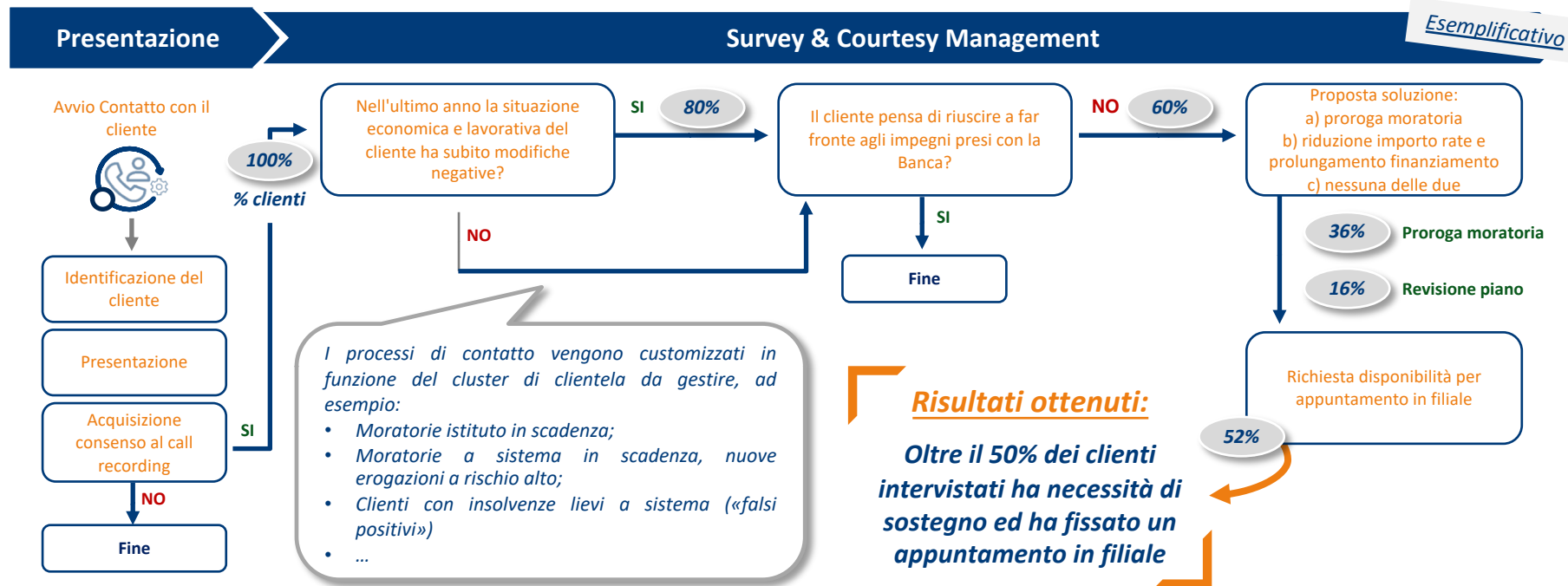
Esemplificativo



SURVEY & AZIONI DI COURTESY MANAGEMENT

Case study di contatto clienti privati e imprese in ottica preventiva

Per gestire il cliff effect, i **clienti** individuati a **rischio alto o medio-alto** sono **contattati in ottica di care e prevention** per definire azioni di **proroga della moratoria o revisione del piano di ammortamento**



CONCLUSIONE

Fattori di successo nella gestione del credito post moratorie



Accesso a tanti dati e capacità di interpretarli conoscendo il business e i processi della Banca

Governo trasversale delle informazioni, non solo per esigenze normative ma per guidare le scelte di business della Banca

Scarica gli ultimi contenuti

CRIF FINANCE NEXT



l.damico@crif.com

