

# L'IMPATTO DELLA POLITICA MONETARIA SULLE FORME DI RACCOLTA, SUI MODELLI COMPORTAMENTALI E LE POLITICHE DI PRICING DEI DEPOSITI

1. Come hanno reagito le banche in termini di rischio liquidità e funding a seguito del rialzo dei tassi ?
2. Il Ruolo dei modelli comportamentali
3. Pricing dei depositi nel nuovo contesto di politica monetaria



## CON LO SGUARDO A BASILEA 3+

tra vigilanza, nuovi rischi e la sfida della competitività

12 - 13 giugno 2024

Milano, Auditorium Bezzi Banco BPM

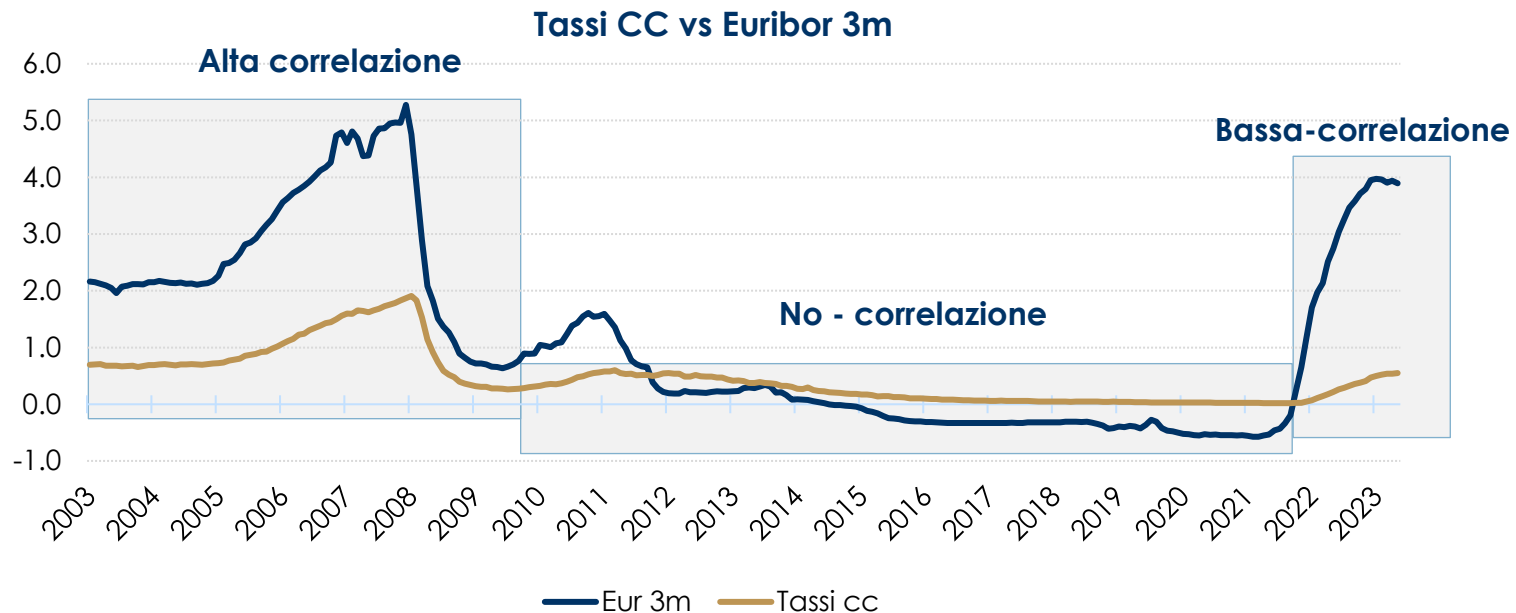
**Matteo Formenti**

Group Treasury -  
Business Development  
**Mediobanca**

#abisupervision

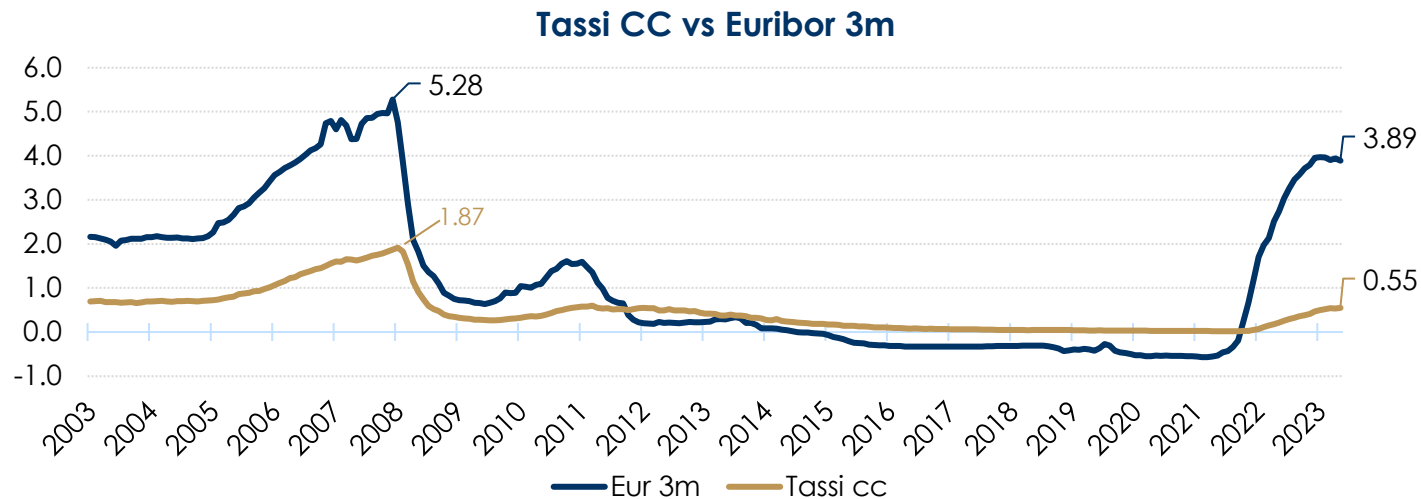
# 1. POLITICA MONETARIA E TASSI DEI CONTI CORRENTI

- ❖ I tassi dei **Conti Correnti** e l'**Euribor 3m** sono stati **altamente correlati** nel periodo **2003-2011**
- ❖ Il **periodo di tassi negativi non può essere considerato statisticamente significativo** per misurare la correlazione con i tassi dei conti correnti
- ❖ Il periodo del recente rialzo **dal luglio 2022** mostra che Euribor 3m e Conti Correnti **sono meno correlati**



# 1. POLITICA MONETARIA E TASSI DEI CONTI CORRENTI

- ❖ Misurando il «**pass-through**» negli unici due periodi in cui Euribor 3m è aumentato di ca. 3% si stima che nel **2005-2008** i tassi dei conti siano aumentati del **37%** mentre **nell'ultimo rialzo 2022-2024** tale «**pass-through**» è stato pari al **16%**



A) I **clienti accettano di essere remunerati di meno** perché è aumentato il servizio bancario sul Conto Corrente

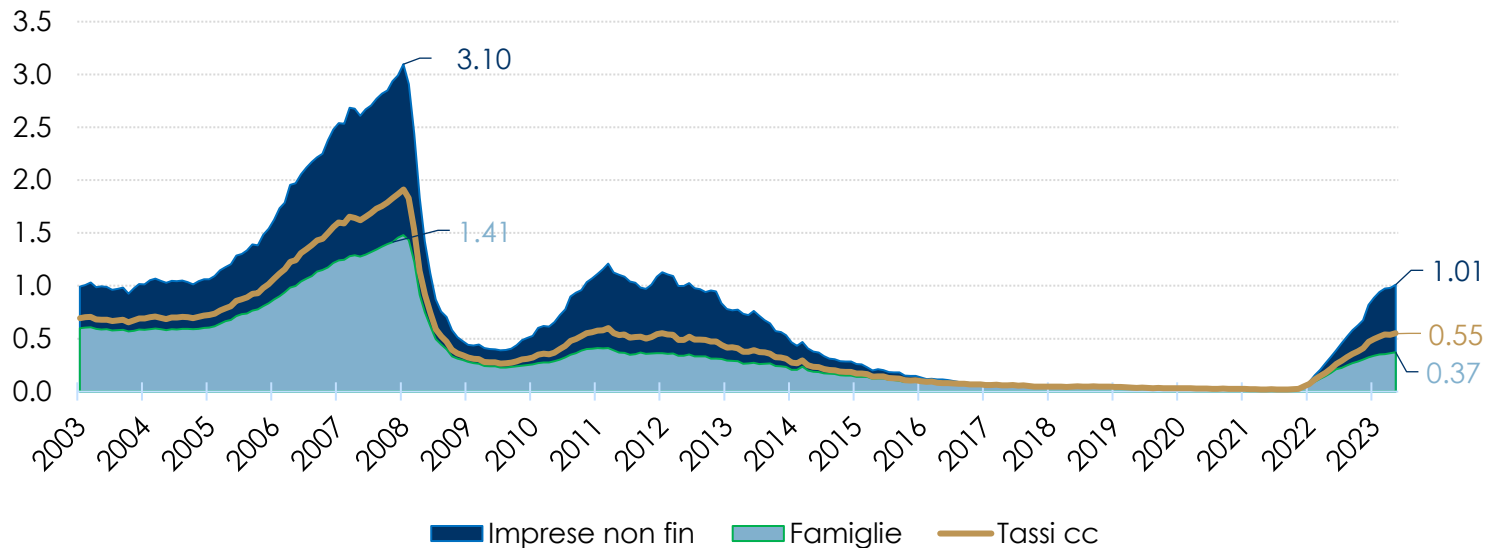
oppure

B) **Le banche sono capaci di «ribaltare» i tassi SOLO sui** clienti più «rate sensitive»?

# 1. POLITICA MONETARIA E TASSI DEI CONTI CORRENTI FAMIGLIA E IMPRESE

- ❖ Occorre **distinguere** gli impatti di politica monetaria nei due periodi rialzisti tra i tassi dei **Conti Correnti** delle **famiglie** e delle **imprese**
- ❖ L'impatto rialzista di politica monetaria si conferma **ridotto** nell'ultimo periodo (2022-24): **le famiglie hanno avuto un pass-through del 11%** (rispetto al 28% del 2005-2008) e **le imprese del 32%** (rispetto al 62% del 2005-2008)
- ❖ Osservando i «picchi» dell'Euribor 3m si osserva che i tassi delle imprese sono il 26% dell'Euribor vs 65% del 2008 mentre nelle famiglie tale rapporto era del 31% mentre oggi è del 10%

Tassi CC Famiglie & Imprese vs Euribor 3m



C) Tutte le famiglie hanno avuto lo stesso livello di «pass-through» o ci sono famiglie +/- rate sensitive?

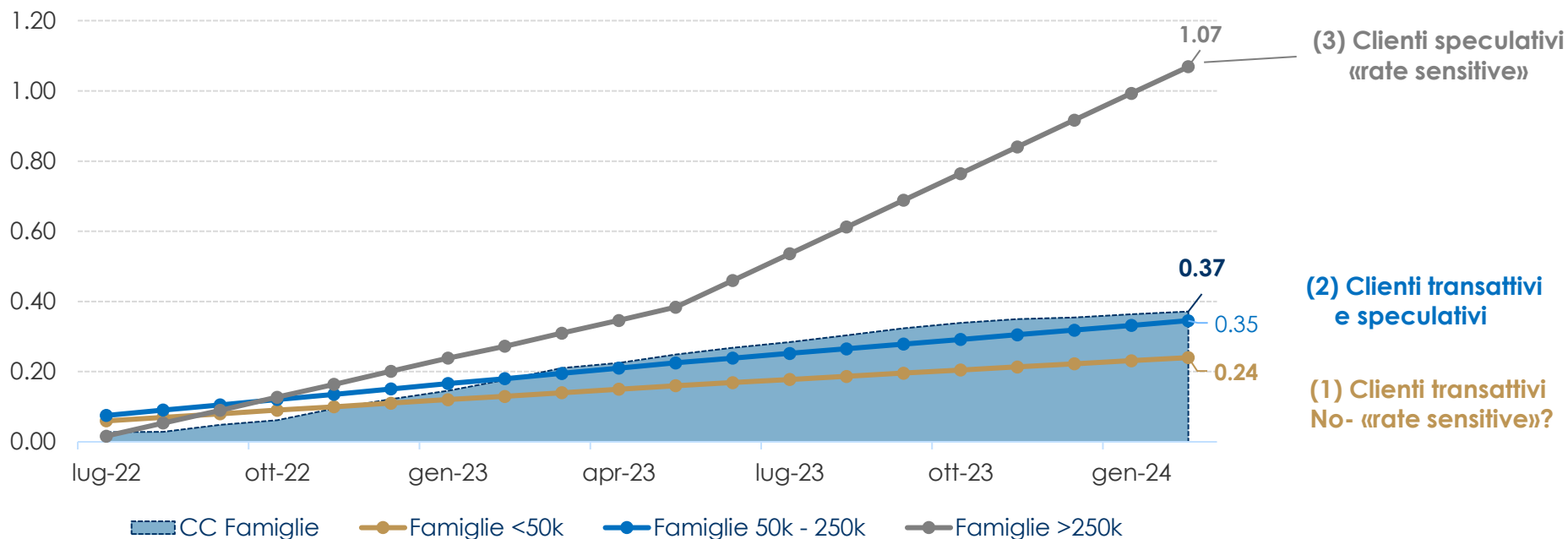
# 1. POLITICA MONETARIA E TASSI DEI CONTI CORRENTI

## FAMIGLIA PER TIPOLOGIA (RETAIL VS PRIVATE)

❖ **Osservando i tassi dei Conti Correnti** tra tre tipologie di famiglie la cui «proxy» livello di conto corrente implica una precisa relazione tra banca-cliente, ed un'implicita propensione al rischio, si può avere tale rappresentazione

1. Livello di **conti correnti <50k** <sup>(1)</sup> ↔ clienti **transattivi No- «rate sensitive»**
2. Livello di **conti correnti >50k e <250k** <sup>(2)</sup> ↔ clienti **transattivi e speculativi «rate sensitive»**
3. Livello di **conti correnti >250k** <sup>(3)</sup> ↔ clienti **speculativi «rate sensitive»**

**Tassi Conti Correnti per fascia di volume ~ tipologia di cliente «rate sensitive»**



# 1. POLITICA MONETARIA E TASSI DEI CONTI CORRENTI

## FAMIGLIA PER TIPOLOGIA (RETAIL VS PRIVATE)

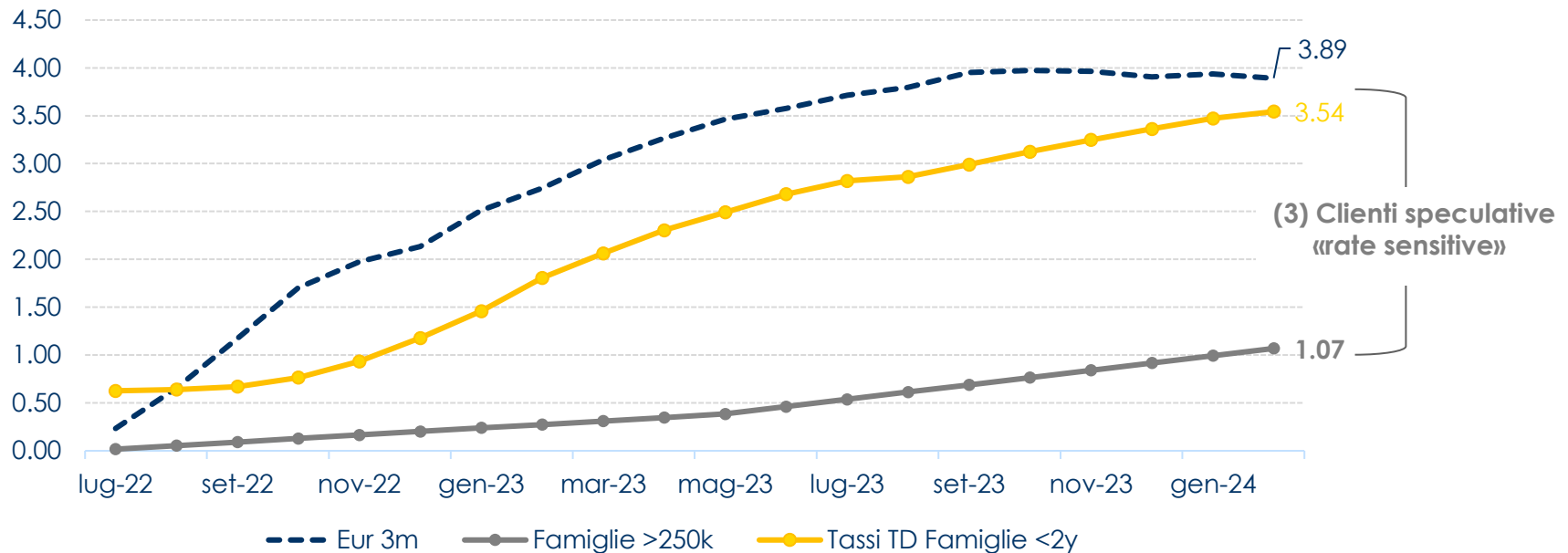
- ❖ Osservando i tassi dei depositi vincolati < 2y la clientela «rate sensitive» ottiene il massimo possibile rendimento di mercato (eg. Euribor -35bp) mentre il tasso dei **Conti Correnti** per i volumi >250k aumenta relativamente



- ❖ Le banche **ribaltano i tassi di mercato alla clientela «rate sensitive»** per cui è fondamentale per la banca avere conoscenza della tipologia di funding-mix che dipende a sua volta dalla conoscenza del tipo di clienti

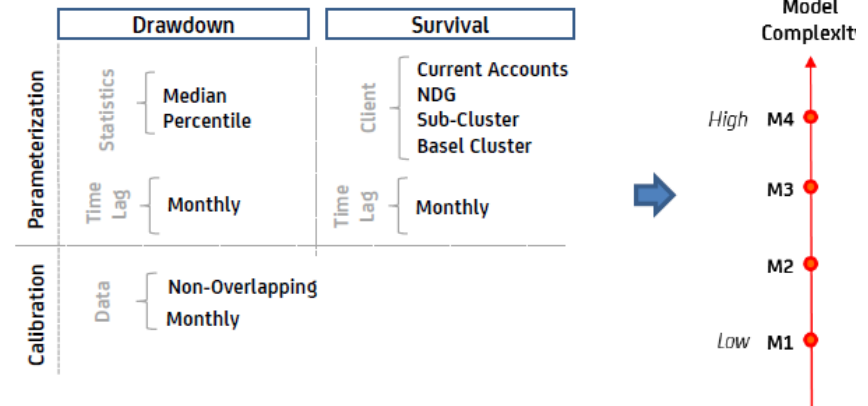
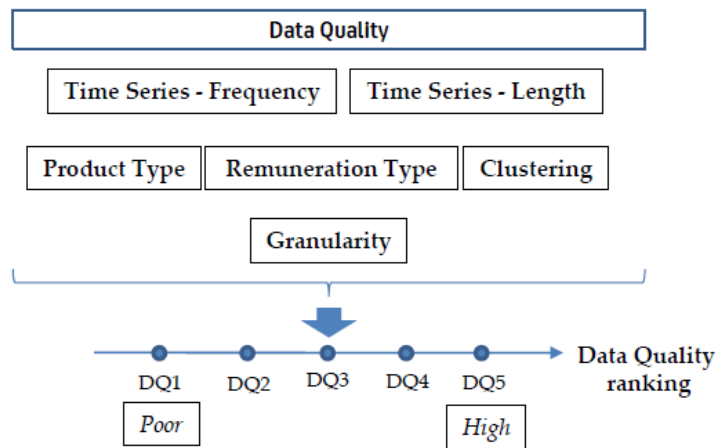
Ruolo dei **Behavioural Models**  
per catturare il **pass-through prospettico**

Tassi Conti Correnti e depositi >2y vs Euribor 3m: clienti «rate sensitive»



## 2. RUOLO DEI BEHAVIOURAL MODELS

- ❖ Per conoscere la tipologia di clientela e catturare il **pass-through prospettico** occorre **aumentare la qualità dei dati** e la relativa **complessità dei modelli comportamentali utilizzati per ALM** per stimare la reattività al mercato tramite modelli con crescente grado di complessità<sup>(1)</sup>
- ❖ La **qualità del dato** è la profondità della serie storica, il **clustering** e la **granularità**, le **tipologie** di prodotti, le informazioni di AuM/AuC per stimare l'asset allocation della clientela «rate-sensitive»



### Product Type

Total Financial Asset  
 Asset Under Management (AuM)  
 Asset Under Custody (AuC)  
 Current Accounts  
 Time Deposits

### Granularity

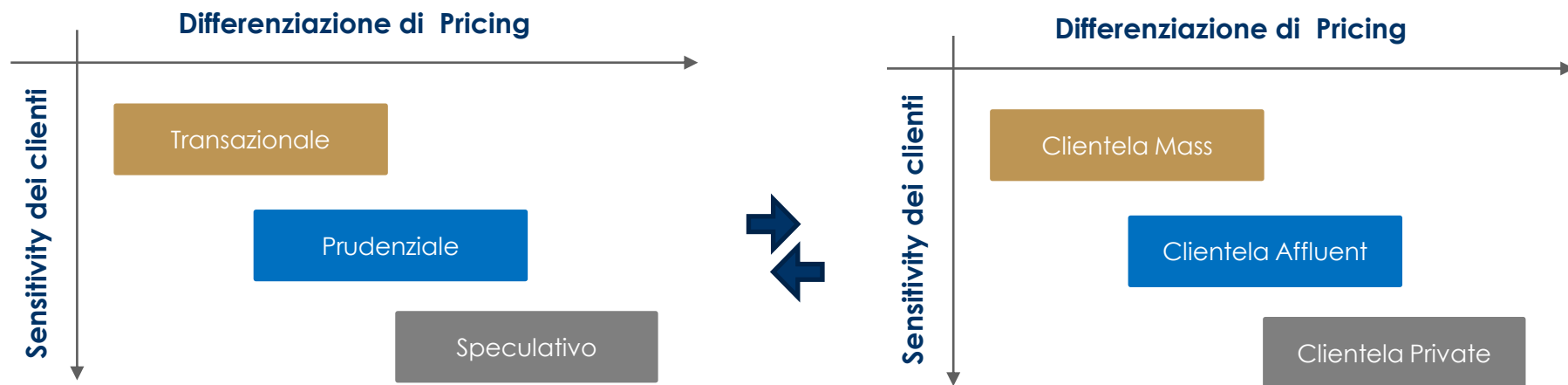
# CC operations  
 # Credit/Debt card operations  
 # Trading Operations

### Clustering

Age  
 Location  
 Profitability

### 3. RUOLO DEI BEHAVIOURAL MODELS E POLITICHE DI PRICING

- ❖ La **conoscenza della base clienti determina** un forte incentivo a **differenziare politiche di Pricing** in funzione di clienti **rate-sensitive** mantenendo la coerenza con la **modellizzazione dei clienti utilizzata per la gestione del ALM**



Stimare una relazione tra i **deflussi per investimenti**, il **tasso di rendimento** e le **caratteristiche dei clienti** in termini di **propensione al rischio/rendimento**

#### Differenziazione di Pricing per clientela Private

- ❖ **Asset allocation framework**
- ❖ **Indifferenza di pricing** tra prodotti per clustering di clientela
- ❖ Ruolo delle “**campagne**” per gestire il trade-off tra liquidità, funding mix e incentivi alla gestione patrimoniale