

Credito al credito

Banca del territorio e gigantismo bancario: una possibile simbiosi
5 aprile 2022

Strictly private and confidential



Indice

Definizione e performance della banca del territorio	3
Le evoluzioni regolamentali (GL LOM)	11
Come convivere con i “giganti” ?	17
Conclusioni	19

Definizione e performance della banca del territorio

Una possibile definizione di “banca del territorio”

- Non esiste una definizione “regolamentare” o “istituzionale” di “Banca del Territorio”.
- Le caratteristiche che contribuiscono a definire una banca come “banca del territorio” vanno ricercate con un approccio induttivo più che deduttivo, ovvero partendo da quell minimo comun denominatore che si osserva nel mercato per quelle realtà che vengono comunemente definite come banche del territorio

Possibili caratteristiche della “Banca del territorio”

Operatività geografica “contenuta”/ concentrate in specifiche aree

Dimensioni solitamente limitate

Offerta di prodotti tipicamente concentrate sull’erogazione del credito bancario

Modello distributivo tradizionalmente orientato al “branch banking”

Segmenti di clientele tipici: individui e small business (in alcuni casi anche PMI)

Basata sul relationship banking

Potenziati aspetti distintivi ed elementi di debolezza della banca del territorio

Potenziati aspetti distintivi

Vicinanza al territorio e maggiore disponibilità di "soft information" da incorporate nelle decisioni creditizie

Minori vincoli regolamentari in materia di erogazione (ad esempio rispetto alle banche che utilizzano modelli interni)

Minori rischi (per la maggiore disponibilità di informazioni "soft")

Maggiore vicinanza dei centri decisionali maggiore velocità di erogazione

Minore complessità/articolazione organizzativa e minore cost/income e/o migliore redditività

Elementi di debolezza

Ridotta diversificazione geografica e settoriale

Mancanza di "fabbriche prodotto" e gamma di prodotti ridotta rispetto ai gruppi bancari maggiori

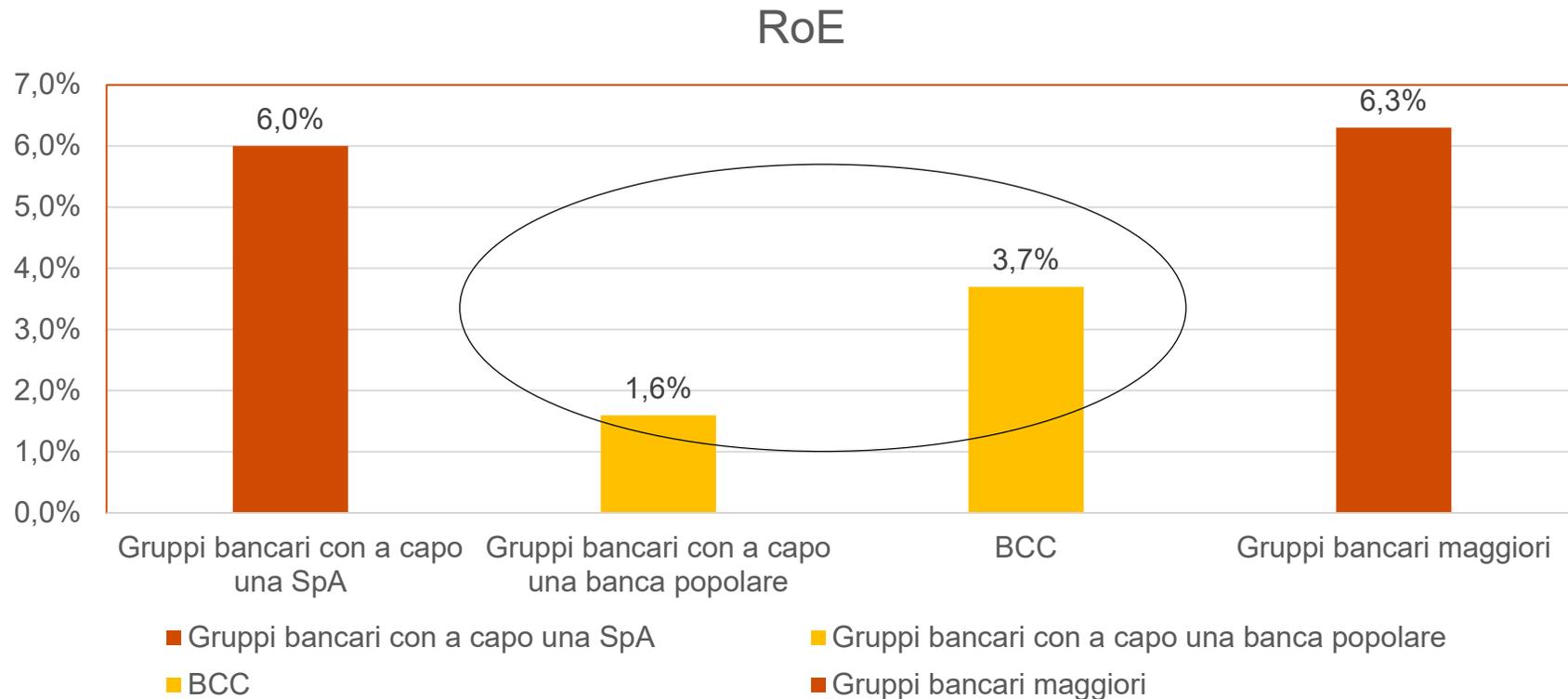
Maggiore dipendenza dal margine di interesse (soprattutto in un contesto di tassi di interesse bassi e spread molto ridotti)

Limitate (se non nulle) economie di scala

Limitato accesso al mercato dei capitali

Minore capacità di investimento

La redditività delle banche del territorio è mediamente inferiore a quella delle banche più grandi...

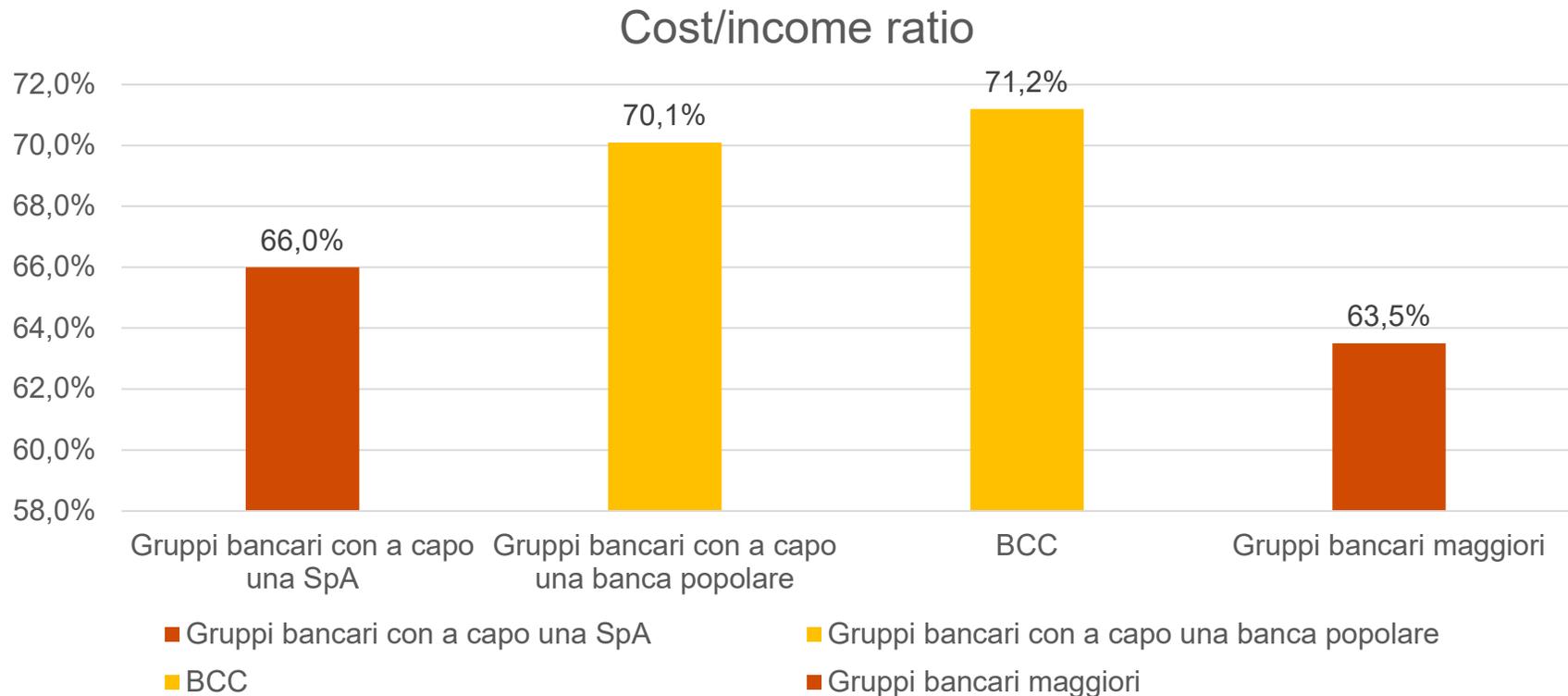


Fonte: Banca d'Italia – Appendice statistica alla Relazione Annuale sul 2018.

I dati sono riferiti al 2018 per una maggiore evidenza delle dinamiche di tipiche banche del territorio quali le BCC

Per Banche del Territorio sono state considerate le banche appartenenti a Gruppi con a capo una banca popolare e le BCC (nel 2018 non ancora costituite in forma di Gruppo). I Gruppi maggiori sono i primi 5 gruppi per totale attivo al 31.12.2018

...e il cost/income mediamente più alto...



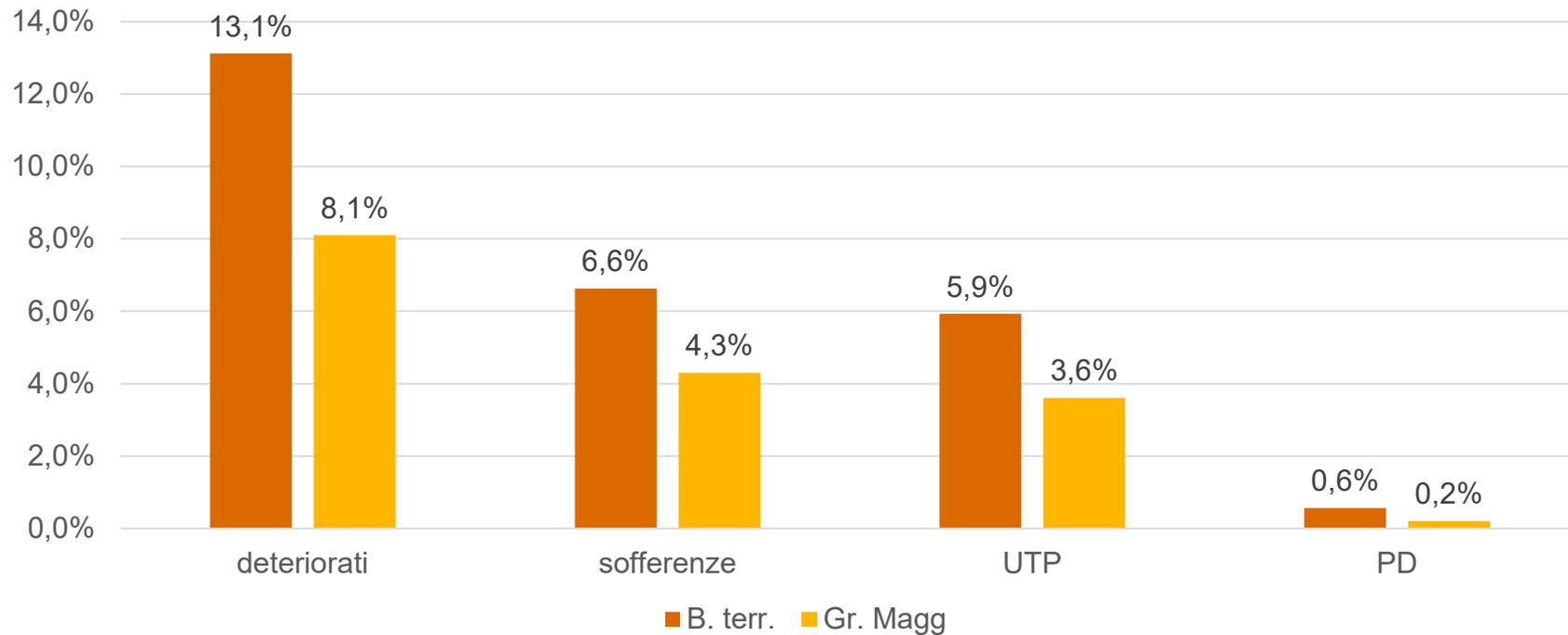
Fonte: Banca d'Italia – Appendice statistica alla Relazione Annuale sul 2018.

I dati sono riferiti al 2018 per una maggiore evidenza delle dinamiche di tipiche banche del territorio quali le BCC

Per Banche del Territorio sono state considerate le banche appartenenti a Gruppi con a capo una banca popolare e le BCC (nel 2018 non ancora costituite in forma di Gruppo). I Gruppi maggiori sono i primi 5 gruppi per totale attivo al 31.12.2018

...sono mediamente più rischiose...

NPE ratios (dati lordi)



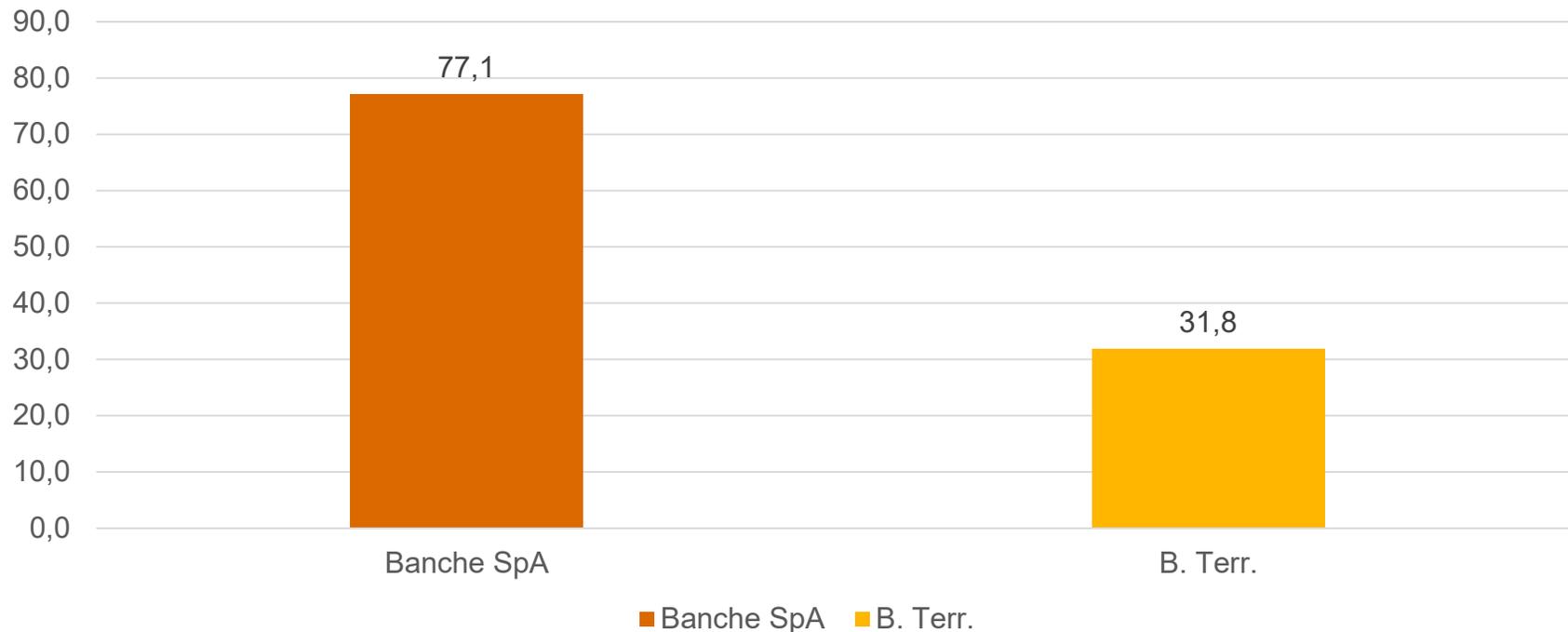
Fonte: Banca d'Italia – Appendice statistica alla Relazione Annuale sul 2018.

I dati sono riferiti al 2018 per una maggiore evidenza delle dinamiche di tipiche banche del territorio quali le BCC

Per Banche del Territorio sono state considerate le banche appartenenti a Gruppi con a capo una banca popolare e le BCC (nel 2018 non ancora costituite in forma di Gruppo).

...e con un sistema distributivo molto filiale-centrico.

Rapporto tra prestiti a clientela ordinaria e numero filiali



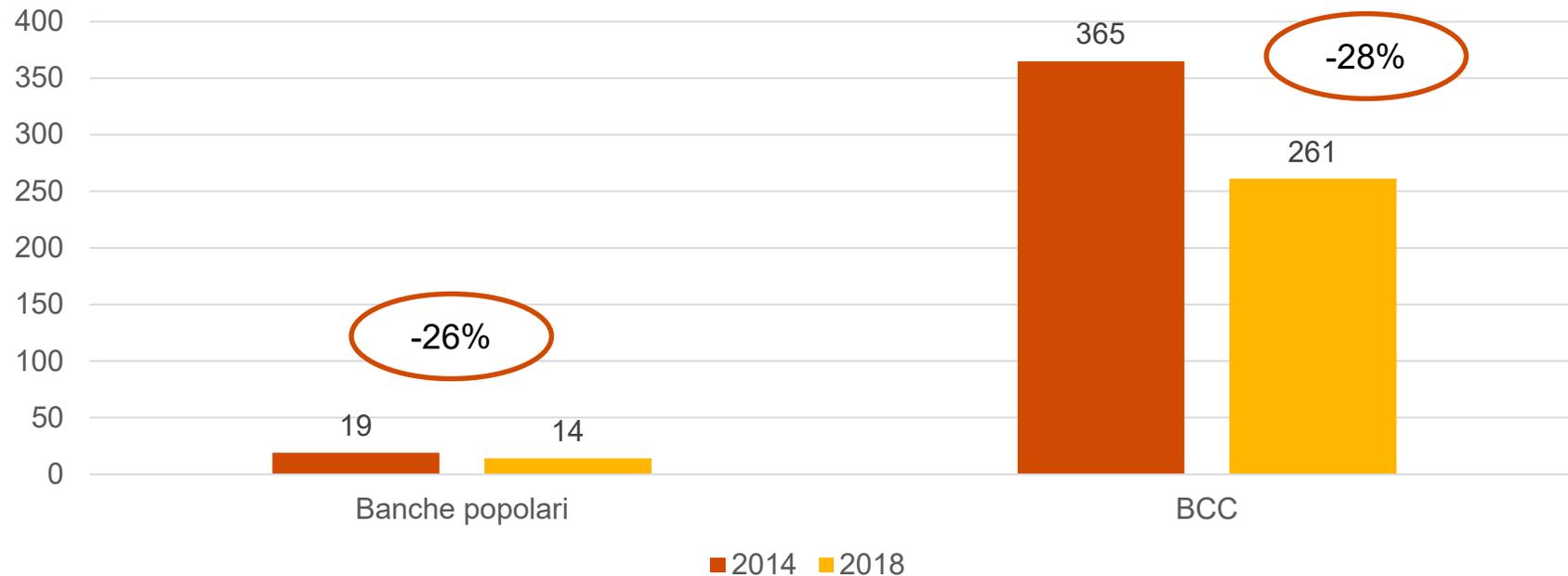
Fonte: Banca d'Italia – Appendice statistica alla Relazione Annuale sul 2018.

I dati sono riferiti al 2018 per una maggiore evidenza delle dinamiche di tipiche banche del territorio quali le BCC

Per Banche del Territorio sono state considerate le banche popolari e le BCC (nel 2018 non ancora costituite in forma di Gruppo) in logica di legal entity

Un processo di consolidamento comunque in atto

Numero di banche popolari e BCC non incluse nei Gruppi bancari



Fonte: Banca d'Italia – Appendice statistica alla Relazione Annuale sul 2014 e 2018.

I dati sono riferiti al 2018 per una maggiore evidenza delle dinamiche di tipiche banche del territorio quali le BCC

Le evoluzioni regolamentali (GL LOM)

Gli impatti delle GL su Loan Origination monitoring

Prestiti ai consumatori

- Documento identificativo e residenza
- Scopo del finanziamento
- Evidenza dell'ammissibilità circa il fine del finanziamento
- Evidenza del reddito
- Attività e passività finanziarie
- Stato fiscale
- Presenza assicurazione sulla vita
- Registro dei crediti o uffici di informazioni sul credito

Project finance

- Piano aziendale, documentazione contrattuale, licenze, permessi, due diligence.

Prestiti per lo sviluppo immobiliare

- Esperienza pertinente, permessi di costruzione, evidenza di contratti, domanda sul mercato, stime costi e tempi.

Prestiti alle imprese

- Informazioni (e evidenze) sullo scopo del finanziamento
- Bilanci
- Piano aziendale (del debitore e in relazione allo scopo del finanziamento)
- Proiezioni finanziarie
- Situazione fiscale e passività fiscali
- Registro dei crediti o uffici di informazioni sul credito
- Valutazione esterna del credito del debitore
- Covenants esistenti (e conformità)
- Principali controversie che coinvolgono il debitore

Prestiti per immobili non residenziali

- Informazioni (e evidenze) su livelli di affitto, posti vacanti e inquilini

Informazioni specifiche sulle garanzie

- Evidenza sulla proprietà delle garanzie
- Evidenza sul valore delle garanzie
- Evidenza della presenza di polizze sulle garanzie
- Informazioni su fattori di mitigazione del rischio di credito e garanti
- Informazioni sull'assetto proprietario ai fini di AML / CTF (per le società)



Le Banche raccolgono e verificano già questo insieme di informazioni? Le Banche sono in possesso di requisiti specifici in termini di documentazione / informazioni per tipo di debitore? Le Banche sono in grado di aggiornare regolarmente queste informazioni?

Gli impatti delle GL su Loan Origination monitoring

Per le micro e piccole imprese e per il segmento consumatori, la **raccolta** e lo **storage** dei **dati** dovrà essere **definita in modo strutturato**

CONSUMATORI



Gli enti dovrebbero effettuare analisi di sensibilità che riflettano:



Prestiti ai consumatori in relazione a immobili residenziali

Potenziali eventi negativi futuri, tra cui:

- o una riduzione del reddito (es. rapporto rata/reddito in fase di concessione),
- o un aumento dei tassi di interesse nel caso dei contratti di prestito a tasso variabile,
- o un ammortamento negativo del prestito, e maxi-rate finali o pagamenti differiti del capitale o degli interessi.

Altri prestiti garantiti ai consumatori

Potenziali eventi idiosincratici e di mercato negativi futuri pertinenti per il tipo e la finalità del prestito, tra cui:

- o riduzione del reddito,
- o aumento dei tassi di interesse nel caso dei contratti di prestito a tasso variabile,
- o ammortamento negativo del prestito, maxi-rate finali o pagamenti differiti del capitale o degli interessi,
- o deterioramento delle prospettive di commercializzazione del bene immobile, aumento dei tassi di affitto e calo dei canoni di locazione

MICROIMPRESE E PICCOLE IMPRESE

Nel valutare la posizione finanziaria dei clienti, gli enti dovrebbero valutare la sostenibilità e la fattibilità della futura capacità di rimborso in condizioni potenzialmente avverse pertinenti per il tipo e la finalità del prestito e che possono verificarsi nel corso della durata del contratto di prestito. Tali eventi possono comprendere:

- o una riduzione del reddito e di altri flussi di cassa,
- o un aumento dei tassi di interesse,
- o un ammortamento negativo del prestito, pagamenti differiti del capitale o degli interessi,
- o un deterioramento delle condizioni di mercato e operative per il cliente e variazioni dei tassi di cambio, se del caso.

Gli impatti delle GL su Loan Origination monitoring

	Consumatori	Imprese		Set informativo/documentale a supporto della valutazione ⁽¹⁾
		Micro e piccole imprese	Medie e grandi imprese	
a) Reddito , al netto degli impegni finanziari	Sezione 5.2.1 «Prestiti ai consumatori» Req. 96	-	-	3 requisiti
b) Attività e passività finanziarie	Sezione 5.2.1 «Prestiti ai consumatori» Req. 96	-	-	2 requisiti
c) posizione finanziaria attuale e prospettica , compresi i bilanci, la fonte della capacità di rimborso per adempiere gli obblighi contrattuali, anche in caso di possibili eventi sfavorevoli, e, se del caso, la struttura patrimoniale, il capitale circolante, il reddito e il flusso di cassa;	-	Sezione 5.2.5 «Prestiti alle microimprese e piccole imprese» Req. 128 a)	Sezione 5.2.6 «Prestiti alle medie e grandi imprese» Req. 150 a)	6 requisiti
d) il risultato netto di gestione e la redditività , specialmente in relazione al debito gravato da interessi	-	-	Sezione 5.2.6 «Prestiti alle medie e grandi imprese» Req. 150 b)	6 requisiti

Gli impatti delle GL su Loan Origination monitoring

Aspetti da valutare \ Segmento clientela	Consumatori	Imprese		Set informativo/documentale a supporto della valutazione ⁽¹⁾
		Micro e piccole imprese	Medie e grandi imprese	
e) il livello di leva finanziaria , la distribuzione dei dividendi e le spese in conto capitale effettive e previste del cliente , nonché il suo ciclo di conversione di cassa in relazione alla linea di credito in esame	-	<input checked="" type="checkbox"/> Sezione 5.2.5 «Prestiti alle microimprese e piccole imprese» Req. 128 b)	<input checked="" type="checkbox"/> Sezione 5.2.6 «Prestiti alle medie e grandi imprese» Req. 150 c)	6 requisiti
f) se del caso, il profilo di esposizione fino alla scadenza, in relazione ai potenziali movimenti di mercato, come le esposizioni denominate in valuta estera e le esposizioni garantite da veicoli di rimborso;	-	<input checked="" type="checkbox"/> Sezione 5.2.5 «Prestiti alle microimprese e piccole imprese» Req. 128 c)	<input checked="" type="checkbox"/> Sezione 5.2.6 «Prestiti alle medie e grandi imprese» Req. 150 d)	6 requisiti
g) se del caso, la probabilità di default , sulla base del credit scoring o del rating interno;	-	<input checked="" type="checkbox"/> Sezione 5.2.5 «Prestiti alle microimprese e piccole imprese» Req. 128 d)	<input checked="" type="checkbox"/> Sezione 5.2.6 «Prestiti alle medie e grandi imprese» Req. 150 e)	-
h) l'uso di opportune metriche e indicatori finanziari , specifici per classe di attività o per tipo di prodotto, in linea con la loro propensione al rischio di credito e con le politiche e i limiti ad esso relativi.	-	<input checked="" type="checkbox"/> Sezione 5.2.5 «Prestiti alle microimprese e piccole imprese» Req. 128 e)	<input checked="" type="checkbox"/> Sezione 5.2.6 «Prestiti alle medie e grandi imprese» Req. 150 f)	20 requisiti

I possibili impatti sulle banche del territorio

- Maggiore formalizzazione/documentazione del processo di affidamento
- Miglioramento delle skill analitiche
- Potenziale minore velocità di erogazione
- Disponibilità di informazioni strutturate da parte di una clientela non abituata a produrla/fornirla
- Potenziali maggiori costi “di compliance”

Come convivere con i “giganti” ?

Banca del territorio e gigantismo bancario: I driver di una possibile complementarietà

- **Specializzarsi** per territorio e segmento di clientela. Non sovrapporsi alla clientela atipica delle banche grandi, non uscire dai territori dove la soft information è un vantaggio competitivo.
- **Ripensare e semplificare** della gamma prodotti in ottica di massima efficienza e velocità di processo
- **Sfruttare la soft information per ridurre i rischi**, rifuggendo da logiche puramente relazionali
- **Industrializzare** il recupero del credito per evitare l'eccessivo accumulo di NPL
- **Sfruttare la posizione di vantaggio tipica della raccolta** per recuperare redditività

La banca del territorio è e resta un'impresa, pertanto deve essere profittevole e generare capitale endogeno per coprire i rischi e consentire la crescita.

Deve essere "al servizio" del territorio ma non "di servizio" al territorio

Conclusioni

Quali le condizioni per una simbiosi efficace ?

- **Per le banche:** una gestione che rimetta a posto i fondamentali e che sia profittevole
- **Per le imprese (micro e piccole):** migliorare la capacità di produrre informazioni strutturate, affidabili e tempestive
- **Per il supervisore:** declinare nell’implementazione il principio di proporzionalità in modo tale da non penalizzare i vantaggi competitivi delle banche del territorio ed esaltarne la complementarietà con le banche “grandi”



This publication has been prepared for general guidance on matters of interest only, and does not constitute professional advice. You should not act upon the information contained in this publication without obtaining specific professional advice. No representation or warranty (express or implied) is given as to the accuracy or completeness of the information contained in this publication, and, to the extent permitted by law, PricewaterhouseCoopers Advisory SpA, its members, employees and agents do not accept or assume any liability, responsibility or duty of care for any consequences of you or anyone else acting, or refraining to act, in reliance on the information contained in this publication or for any decision based on it.

© 2022 PricewaterhouseCoopers Advisory SpA. All rights reserved. In this document, "PwC" refers to PricewaterhouseCoopers Advisory SpA which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.