

Il Risk Management negli intermediari-servicer NPL



SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

Giovanni Camerota
Luigi Iannilli



Agenda



- 1** *Definizione e classificazione dei crediti deteriorati*
- 2** *Modalità di acquisizione degli NPL*
- 3** *Pricing & Portfolio Monitoring*
- 4** *Gli operatori del mercato NPL*
- 5** *I modelli di business degli intermediari-servicer*
- 6** *La Funzione RM negli intermediari-servicer*



Definizione e classificazione dei crediti deteriorati

art. 10 del T.U.B.

**L'attività bancaria consiste nella raccolta di risparmio tra il pubblico
e nell'esercizio del credito**

- L'esercizio dell'attività creditizia espone la banca al **rischio di credito**, che rappresenta un rischio tipico dell'attività bancaria
- Nell'esercizio dell'attività creditizia, compito della banca è **monitorare l'andamento dei finanziamenti** accordati per verificare «*lo stato di salute del credito*»
- Secondo una prima e generica classificazione, i crediti possono essere suddivisi in due categorie:
 - *Crediti in bonis* 
 - *Non-performing exposures (crediti deteriorati)* 



Definizione e classificazione dei crediti deteriorati

Cosa sono i crediti deteriorati?

I crediti deteriorati (*non-performing exposures – NPE*) sono **crediti delle banche** (mutui, finanziamenti, prestiti) che i **debitori non riescono più a ripagare regolarmente o del tutto**. Si tratta in pratica di crediti delle banche per i quali la **riscossione è incerta** sia in termini di rispetto della **scadenza** sia per l'**ammontare** delle esposizione di capitale

- I crediti deteriorati si suddividono in:
 - Sofferenze (*Bad Loans*)
 - Inadempienze probabili (*Unlikely to Pay – UTP*)
 - Esposizioni scadute e/o sconfinanti deteriorate (*Past Due*)





Definizione e classificazione dei crediti deteriorati

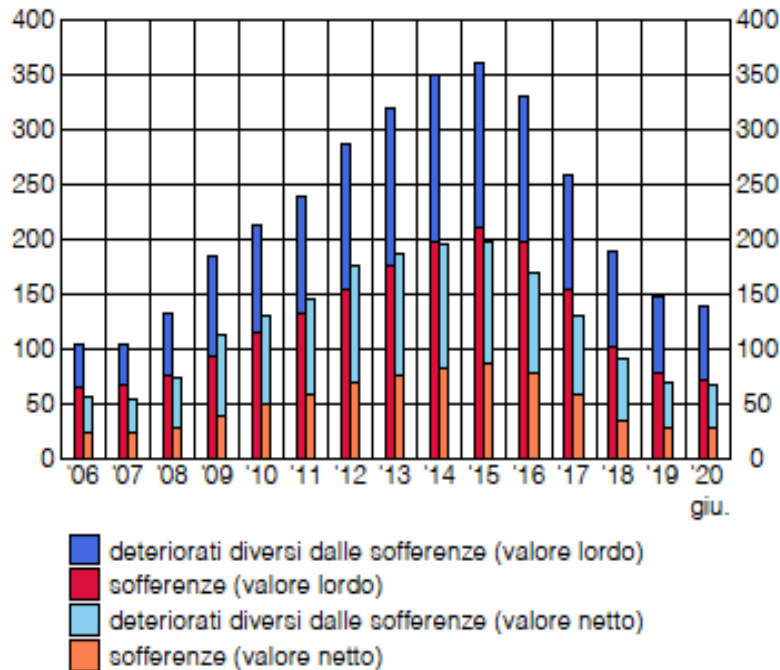
- **Esposizioni Scadute e/o Sconfinanti deteriorate**: esposizioni per cassa e “fuori bilancio”, diverse da quelle classificate tra le sofferenze o le inadempienze probabili, che, alla data di riferimento della segnalazione, sono scadute o sconfinanti da oltre 90 giorni
- **Inadempienze Probabili**: esposizioni per cassa e “fuori bilancio” la cui classificazione è il risultato del giudizio della banca circa l'improbabilità che, senza il ricorso ad azioni quali l'escussione delle garanzie, il debitore adempia integralmente (in linea capitale e/o interessi) alle sue obbligazioni creditizie
- **Sofferenze**: esposizioni per cassa e “fuori bilancio” nei confronti di un soggetto in stato di insolvenza (anche non accertato giudizialmente) o in situazioni sostanzialmente equiparabili, indipendentemente dalle eventuali previsioni di perdita della banca
- Le ***Forbearance***, ossia le esposizioni oggetto di concessioni, sono:
 - le *Non-Performing Exposures with forbearance measures*
 - le *Forborne performing exposures*



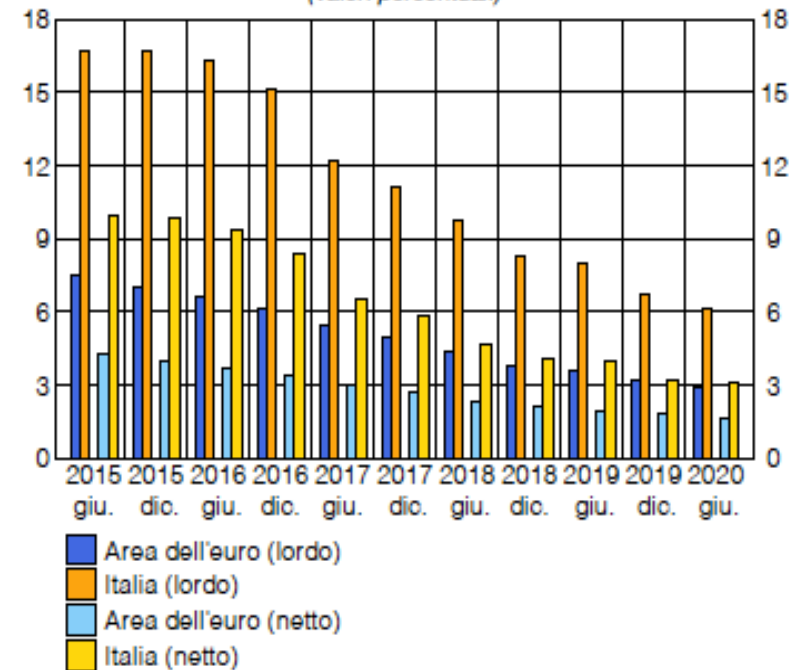
Definizione e classificazione dei crediti deteriorati

28 – Crediti deteriorati (1)

(a) Italia: totale sistema (2)
(miliardi di euro)



(b) banche significative: quota sul totale dei prestiti
(valori percentuali)



Fonte: segnalazioni di Vigilanza consolidate per i gruppi bancari, individuali per il resto del sistema bancario italiano; per l'area dell'euro, BCE, Supervisory Banking Statistics.

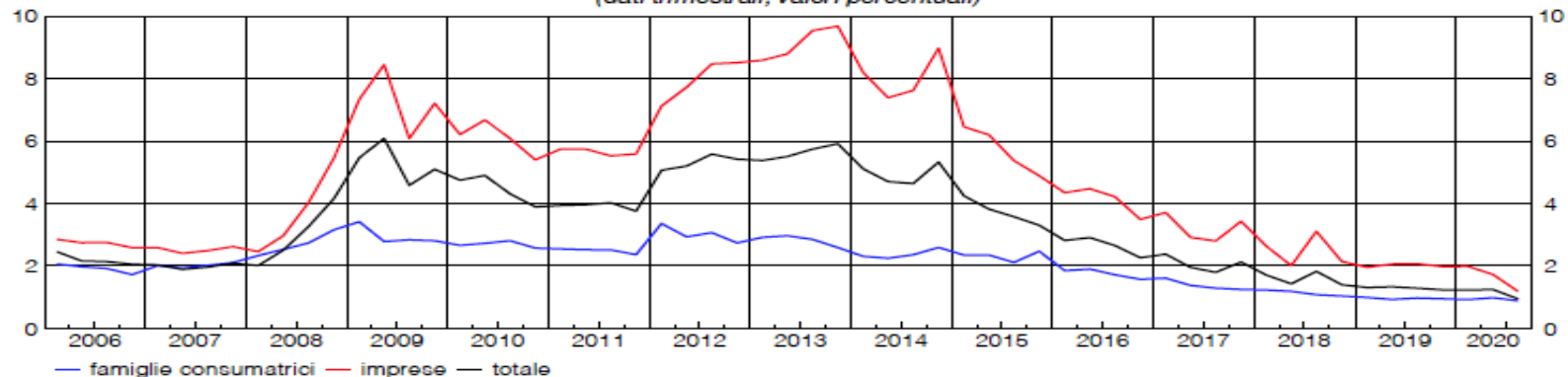
(1) I prestiti includono i finanziamenti verso clientela, intermediari creditizi e banche centrali. Dati di fine periodo. Gli ammontari e le quote sono calcolate al lordo e al netto delle relative rettifiche di valore. – (2) Sono compresi i gruppi e le banche filiazioni di intermediari esteri; sono escluse le filiali di banche estere.



Definizione e classificazione dei crediti deteriorati

27 – Tassi di deterioramento del credito (1)

(dati trimestrali; valori percentuali)

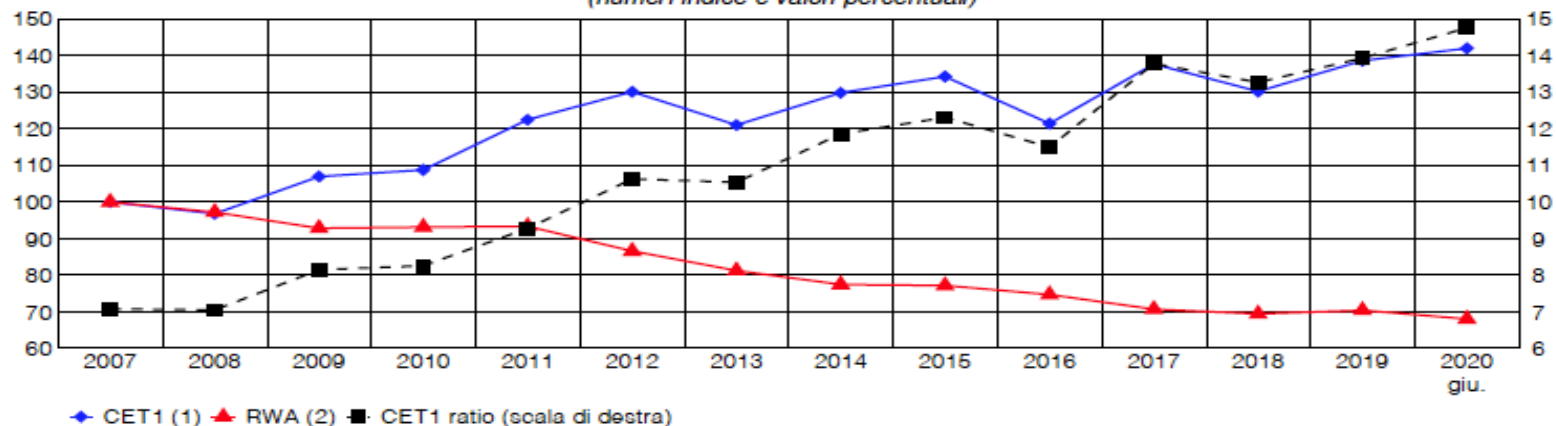


Fonte: Centrale dei rischi.

(1) Flussi trimestrali di prestiti deteriorati rettificati in rapporto alle consistenze dei prestiti, al netto dei prestiti deteriorati rettificati alla fine del trimestre precedente, in ragione annua. Dati depurati dalla componente stagionale, ove presente.

31 – Patrimonializzazione delle banche

(numeri indice e valori percentuali)



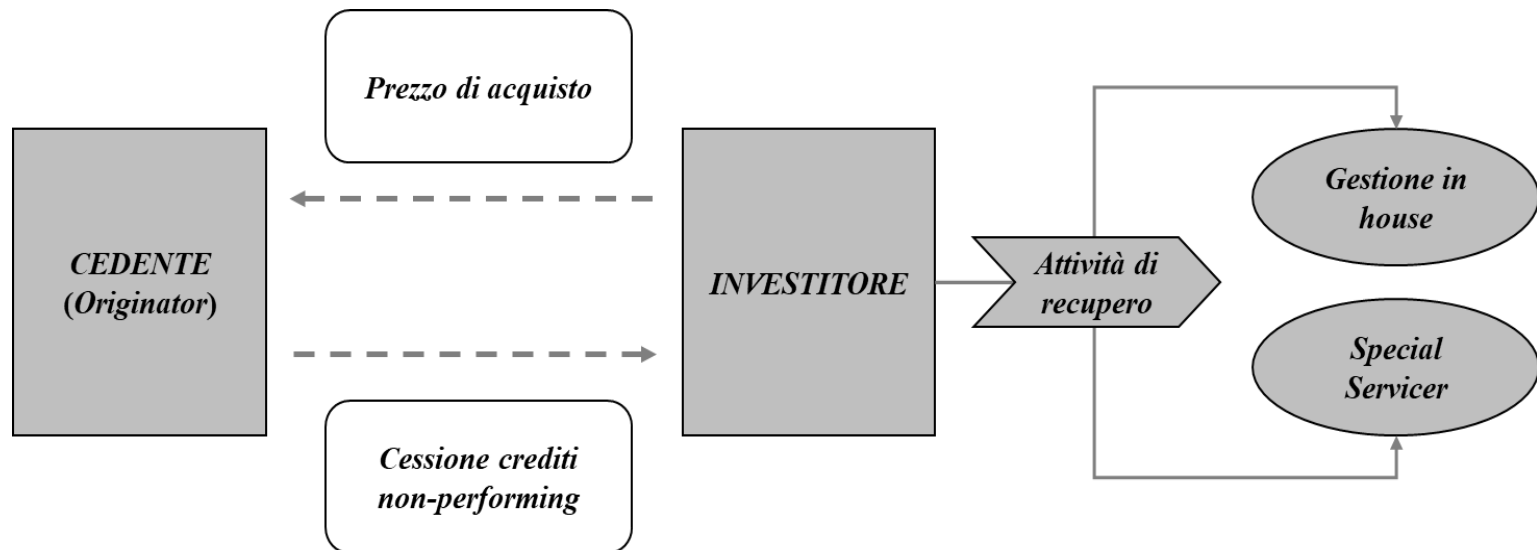
Fonte: segnalazioni di Vigilanza consolidate per i gruppi bancari e individuali per il resto del sistema.

(1) Fino a dicembre 2013 per capitale di migliore qualità si intende il "core tier 1"; da marzo 2014 si intende il "common equity tier 1" (CET1). Indice: 2007=100.
– (2) "Risk-Weighted Assets". Indice: 2007=100.



Modalità di acquisizione degli NPL

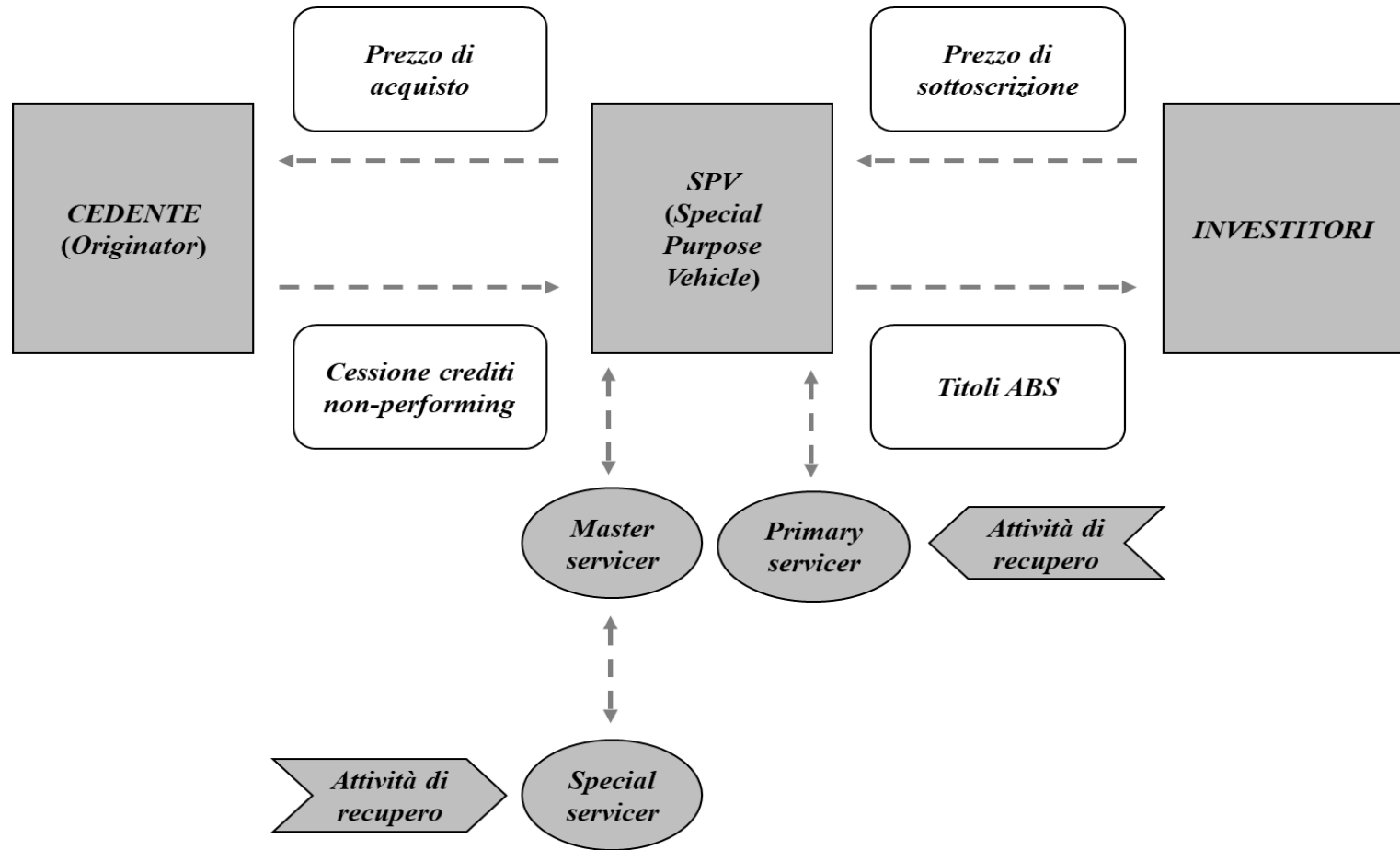
- ✓ **METODO DIRETTO:** gli investitori acquistano direttamente i crediti deteriorati dalle banche iscrivendoli nel proprio attivo di bilancio tra le attività finanziarie detenute. Per il recupero dei crediti acquisiti (attività di *special servicing*) potrebbero avvalersi sia di una propria struttura interna (gestione *in house*) sia delegando tale attività a terzi operatori specializzati (*sub-servicer*)





Modalità di acquisizione degli NPL

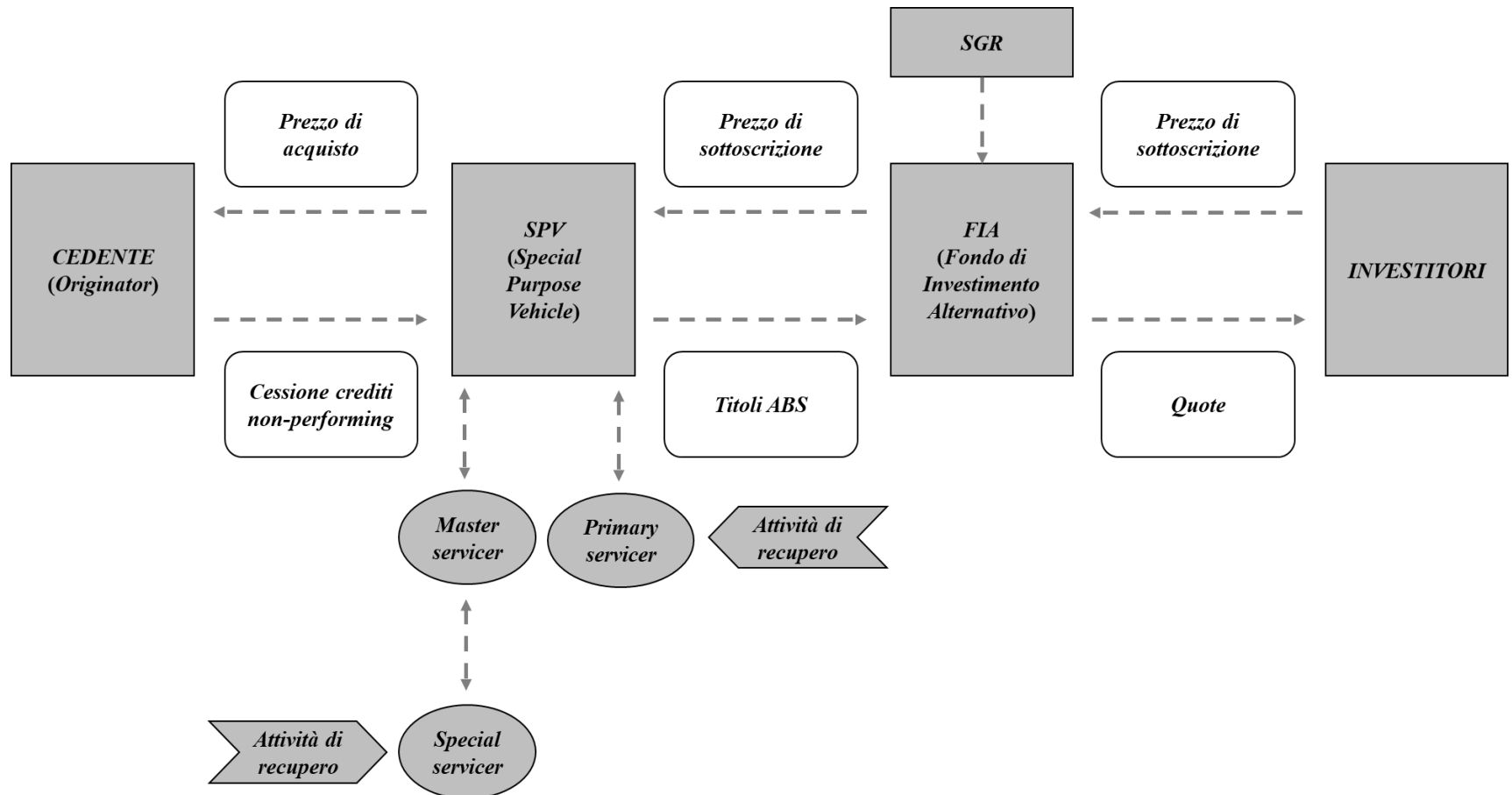
✓ **METODO INDIRETTO:** *la cartolarizzazione*





Modalità di acquisizione degli NPL

✓ **METODO INDIRETTO:** *i fondi di investimento alternativi*





Pricing & Portfolio Monitoring



Predisposizione *data room*



Richiesta chiarimenti da parte dei *bidder* potenziali



Binding offer / Non-binding offer



Selezione del vincitore



Finalizzazione dei contratti di cessione



Pricing & Portfolio Monitoring

GBV – Gross Book Value

Rappresenta l'ammontare dell'esposizione debitoria, ossia il valore nominale del credito vantato (comprensivo di interessi di mora e/o spese legali)

NBV – Net Book Value

Rappresenta il valore contabile del credito, ossia il valore di iscrizione in bilancio

GDP – Gross Disposal Proceeds

Rappresenta l'ammontare recuperabile atteso sulla base della predisposizione di un Business Plan che definisce la strategia di recupero sulle singole posizioni

PP – Purchase Price

Rappresenta il pricing dell'investitore, ossia il prezzo al quale è disponibile ad acquistare il portafoglio NPE



Pricing & Portfolio Monitoring

- In sede di *underwriting*, la valutazione dei crediti deteriorati è condotta attraverso la stima degli importi di recupero associati al singolo rapporto e delle relative date di incasso. La valutazione viene espressa al netto della stima degli oneri attesi per la conclusione delle attività di recupero direttamente correlati al rapporto (i.e. spese legali) e dei costi di *servicing*

Determinazione importo recuperabile

Le previsioni di recupero vengono effettuate sulla base del:

- credito ammesso
- GBV alla data di valutazione

Le fonti di recupero sono rappresentate da:

- garanzie ipotecarie
- altre garanzie
- crediti *unsecured*

GDP

Stima spese di recupero

Agli importi recuperabili vengono sottratte le spese legali e i costi di *servicing*

NET NET

Tempo di recupero

Il *time to recovery* è calcolato tenendo conto di:

- tempi medi delle procedure
- tempi delle aste (per posizioni *secured*)
- tempi di incasso (per posizioni garantite da immobili aggiudicati)

TIME TO RECOVERY



Pricing & Portfolio Monitoring

- Per la valutazione di portafogli NPE possono essere utilizzate diverse metodologie:
 - valutazione analitica: analisi *line by line* delle posizioni creditizie dal punto di vista legale, immobiliare (nel caso di crediti *secured*) e procedurale, sulla base della quale si determinano la strategia di recupero, il *time to recovery* e le GDP e, di conseguenza, si individua il *purchase price* in funzione dell'IRR fissato dall'investitore. In questo caso, la precisione della *due diligence* è massima e vengono considerati e valutati tutti gli aspetti fondamentali della posizione creditizia oggetto di analisi
 - valutazione statistica: analisi effettuata sulla base di modelli statistici calibrati in funzione delle caratteristiche dei crediti oggetto di cessione
 - valutazione mediante curve di recupero benchmark: analisi effettuata sulla base di curve di recupero storiche evidenziate su portafogli omogenei di crediti *non-performing* (*security* e *default vintage*). Le principali variabili considerate per la creazione dei *cluster* sono la *ticket size*, la tipologia di credito (*secured/unsecured*), il *borrower* (*corporate/individual*)



Pricing & Portfolio Monitoring

- In sede di *underwriting*, utilizzando in modo combinato le tre metodologie di valutazione precedentemente evidenziate e attualizzando i flussi di cassa netti relativi ad ogni singolo rapporto (*GDP Net Net*) ad un determinato tasso di rendimento atteso per l'investimento (*IRR*), viene definito il *pricing* del portafoglio NPE oggetto di acquisizione
- Il *pricing* del portafoglio NPE deriva dalla definizione di un *business plan* di recupero delle posizioni deteriorate

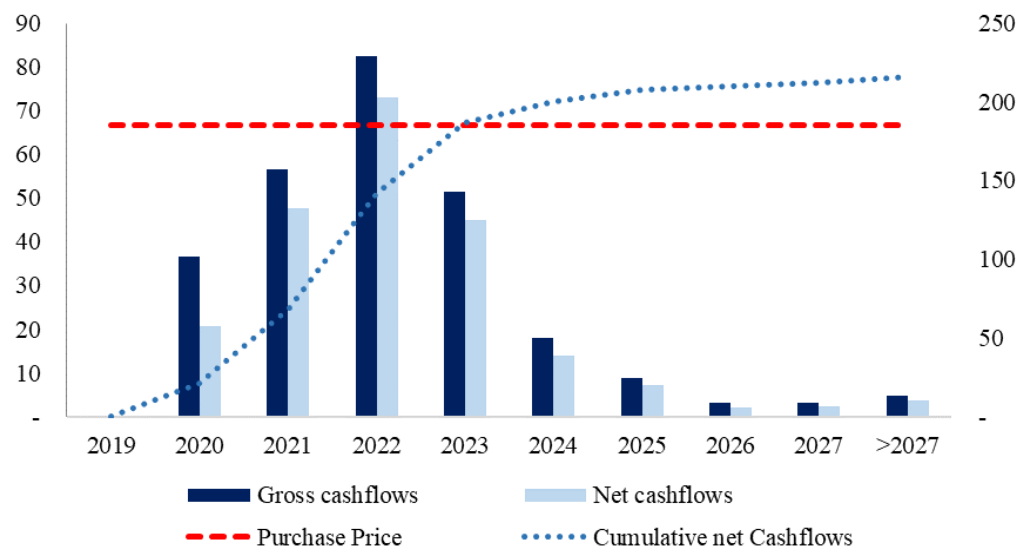
$$\text{Pricing investitore} = \sum_{t=1}^N \frac{GDP \text{ Net Net}_t}{(1 + IRR)^t}$$



Pricing & Portfolio Monitoring

Year	Gross cashflows	Net cashflows	Net cashflows %
2019	-	-	0,0%
2020	36,54	20,83	9,6%
2021	56,70	47,67	22,1%
2022	82,38	73,13	33,8%
2023	51,33	44,88	20,8%
2024	17,92	13,98	6,5%
2025	8,85	7,23	3,3%
2026	3,11	2,14	1,0%
2027	3,23	2,47	1,1%
>2027	4,78	3,77	1,7%
	264,83	216,11	100%

- Effettuata la valutazione delle singole posizioni creditizie, viene costruito il *Business Plan* di *underwriting* del portafoglio oggetto di acquisizione da parte dell'investitore





Pricing & Portfolio Monitoring

- Il prezzo di un credito *non-performing* è funzione di:
 - *Recovery Rate* → *cash flow* attesi dalle attività di recupero
 - *Time to Recovery* → tempistica attesa di recupero
 - *Internal Rate of Return (IRR)* → tasso di attualizzazione dei cash flow

Loan ID	Borrower ID	Asset Manager	Default Date	Total GBV	Pricing Methodology	Purchase Price (IRR = 10%)	WAL	Total GDP @ UW	Expenses	Net	Fees	Net Net
1001	1825027	Team Support	dic-11	11.330	Model	299	3,87 yrs	509	25	483	51	432
1002	1825028	Servicer	mar-14	44.011	Individual BP	3.662	6,33 yrs	7.878	394	7.484	788	6.696



Pricing & Portfolio Monitoring

IRR di un investimento con Cash on Cash = 2 al variare del tempo di recupero

Investment	100																			
Recovery	200																			
IRR/Yr	304,6%	100,0%	58,9%	41,4%	32,0%	26,0%	21,9%	18,9%	16,7%	14,9%	13,4%	12,2%	11,3%	10,4%	9,7%	9,0%	8,5%	8,0%	7,6%	7,2%
0	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100
0																				
0,5	200																			
1		200																		
1,5			200																	
2				200																
2,5					200															
3						200														
3,5							200													
4								200												
4,5									200											
5										200										
5,5											200									
6												200								
6,5													200							
7														200						
7,5															200					
8																200				
8,5																	200			
9																		200		
9,5																			200	
10																				200



Pricing & Portfolio Monitoring

Esempio di analisi indicatori per la selezione di investimenti in crediti NPL single names al lordo delle spese di gestione

Indicatori calcolati sui GCF <i>business plan Base case</i> al lordo delle spese di gestione								
Cluster	Debitore	Credito Ammesso	Garanzie	PAcq Veicolo	Van al 10,25%	IRR	Cash Multiple	WAL
Banche	AAAAAA	4.527.828	chiro	699.162	635.617	56,48%	2,29	1,85
Industriali	BBBBBBB	159.188	chiro	31.838	14.691	35,40%	1,75	1,85
Industriali	CCCCCCC	731.327	chiro	40.000	61.001	229,27%	2,74	0,85
Servicer	DDDDDD	2.025.706	chiro	172.185	85.700	31,00%	1,88	2,34
Servicer	FFFFFFF	990.265	chiro	39.611	51.564	195,16%	2,5	0,85
Industriali	GGGGGG	3.786.600	chiro	388.505	193.979	49,50%	1,72	1,39
Servicer	HHHHHH	1.739.841	chiro	58.000	18.311	35,25%	1,5	1,34
Industriali	KKKKKK	9.441.748	chiro	311.578	149.158	75,01%	1,61	0,85
	Totale	23.402.502		1.740.878	1.210.021	56,22%	1,98	1,59



Pricing & Portfolio Monitoring

Esempio di analisi indicatori per la selezione di investimenti in crediti NPL single names al netto delle spese di gestione

Indicatori calcolati sui GCF <i>business plan Base case</i> al netto delle spese di gestione								
Cluster	Debitore	Credito Ammesso	Garanzie	PAcq Veicolo	Van al 10,25%	IRR	Cash Multiple	WAL
Banche	AAAAAA	4.527.828	chiro	699.162	522.161	49,13%	2,09	1,85
Industriali	BBBBBBB	159.188	chiro	31.838	10.736	29,04%	1,6	1,85
Industriali	CCCCCCC	731.327	chiro	40.000	52.416	196,47%	2,51	0,85
Servicer	DDDDDD	2.025.706	chiro	172.185	63.780	26,12%	1,72	2,34
Servicer	FFFFFFF	990.265	chiro	39.611	43.814	165,76%	2,29	0,85
Industriali	GGGGGG	3.786.600	chiro	388.505	144.467	39,63%	1,57	1,39
Servicer	HHHHHH	1.739.841	chiro	58.000	11.825	26,59%	1,37	1,34
Industriali	KKKKKK	9.441.748	chiro	311.578	109.995	57,57%	1,47	0,85
	Totale	23.402.502		1.740.878	959.195	47,08%	1,81	1,59



Pricing & Portfolio Monitoring

- Lo IAS 39 prima e l'IFRS 9 a partire dal 1° gennaio 2018 impongono alle banche (c.d. *originator*) ed anche agli altri intermediari finanziari obbligati ad utilizzare i criteri IFRS, di utilizzare ai fini del trattamento contabile dei crediti il criterio del «costo ammortizzato». Ciò comporta che il valore contabile iniziale sia pari al «*gross book value*» di un credito e cioè al valore attuale dei flussi contrattuali FC:

$$GBV = \sum_{t=1}^N \frac{FC_t}{(1+r)^t}$$

I principi contabili impongono di utilizzare il «tasso effettivo di rendimento»

- Nel corso del tempo, la banca procederà alla svalutazione del credito stesso. L'IFRS 9 impone la valutazione, per la stima della perdita attesa, di:
 - *Probability of Default (PD)*
 - *Loss Given Default (LGD)*
 - *Exposure At Default (EAD)*



Pricing & Portfolio Monitoring

- Dopo aver valutato la perdita attesa in questa logica «*forward-looking*», determinando così dei nuovi flussi di cassa FC' , si deve tener conto di un nuovo tempo di recupero N per gli stessi, ovviamente superiore a quello originariamente previsto da contratto
- Si passa così alla valutazione del «*net book value*», corrispondente al nuovo valore di bilancio tenuto conto delle svalutazione effettuate

$$NBV = \sum_{t=1}^N \frac{FC'_t}{(1+r)^t}$$

- **Punto chiave**: in questa nuova valutazione il tasso utilizzato per scontare i flussi di cassa è speculare a quello utilizzato nel calcolo del GBV e consiste nel tasso di rendimento effettivo previsto contrattualmente



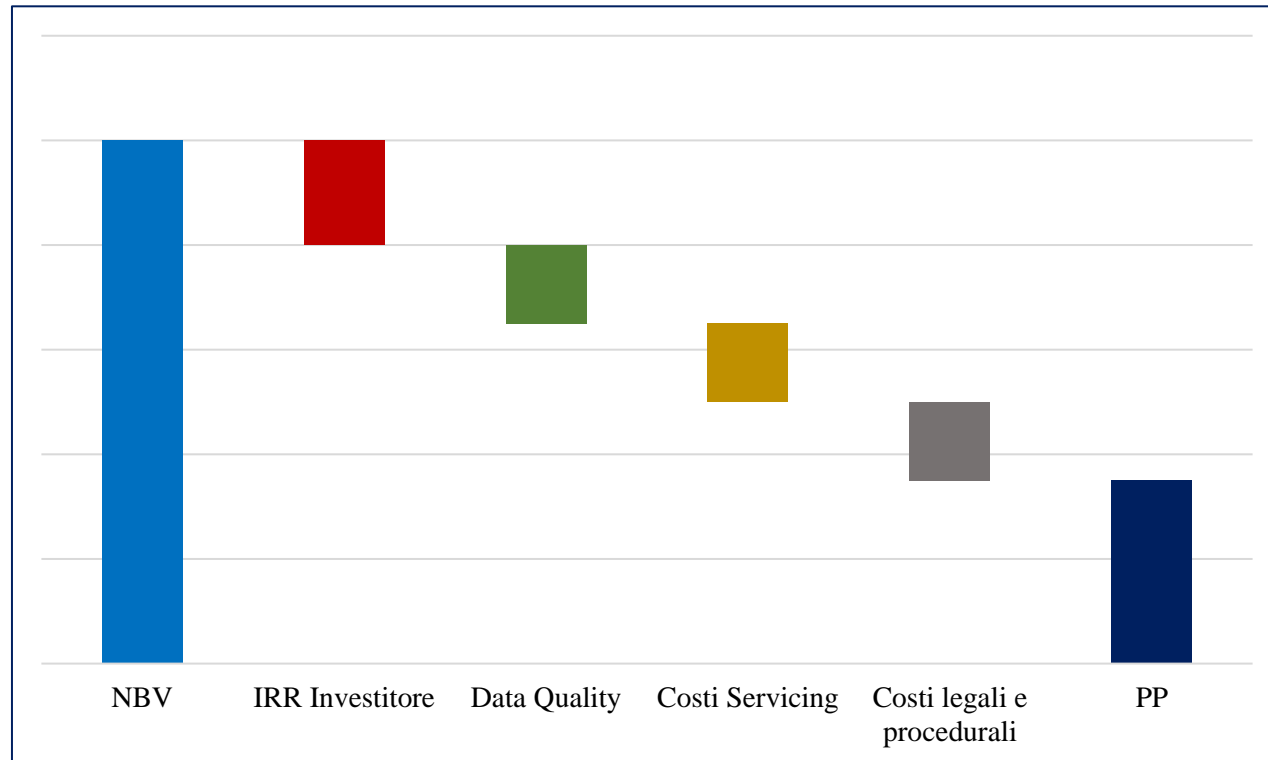
Pricing & Portfolio Monitoring

- I principali elementi che contribuiscono alla formazione del «*price gap*» tra *originator* e *investor* sono:
 - il tasso IRR utilizzato dall'investitore: questo è di gran lunga superiore al tasso di rendimento effettivo utilizzato nelle valutazioni della banca. Ciò a causa essenzialmente del basso *leverage* e dell'avversione al rischio del soggetto investitore
 - collegata al tasso IRR, di cruciale importanza è la qualità dell'informazione relativa ai crediti oggetto della cessione
 - i diversi costi che riguardano la gestione di tale portafoglio (es. costo del *servicing*). I principi contabili internazionali impongono alle banche di tener conto dei costi indiretti di gestione solo nell'anno in cui questi vengono sostenuti, laddove i diversi investitori ne tengono conto al momento della valutazione



Pricing & Portfolio Monitoring



- Minore sarà l'IRR utilizzato dall'investitore (che sconta anche la qualità dell'informazione relativa ai crediti del portafoglio oggetto di cessione), minore sarà il *price gap* che si crea tra il *Net Book Value* dell'*originator* e il *Purchase Price* dell'*investor*





Pricing & Portfolio Monitoring

Scenario	Bank	Investor 1	Investor 2
GBV	100	100	100
GDP	40,0	40,0	40,0
WAL	4,0yrs	4,0yrs	4,0yrs
IRR	n.a.	10,0%	15,0%
Costs	-	5,0	5,0
Discount Rate	4%	10,0%	15,0%
GDP Net Net	40,0	35,0	35,0
NBV / PP	34,2	23,9	20,0
Coverage	65,8	-	-

Perdita per la banca = 10,3 *Perdita per la banca = 14,2*



Pricing & Portfolio Monitoring

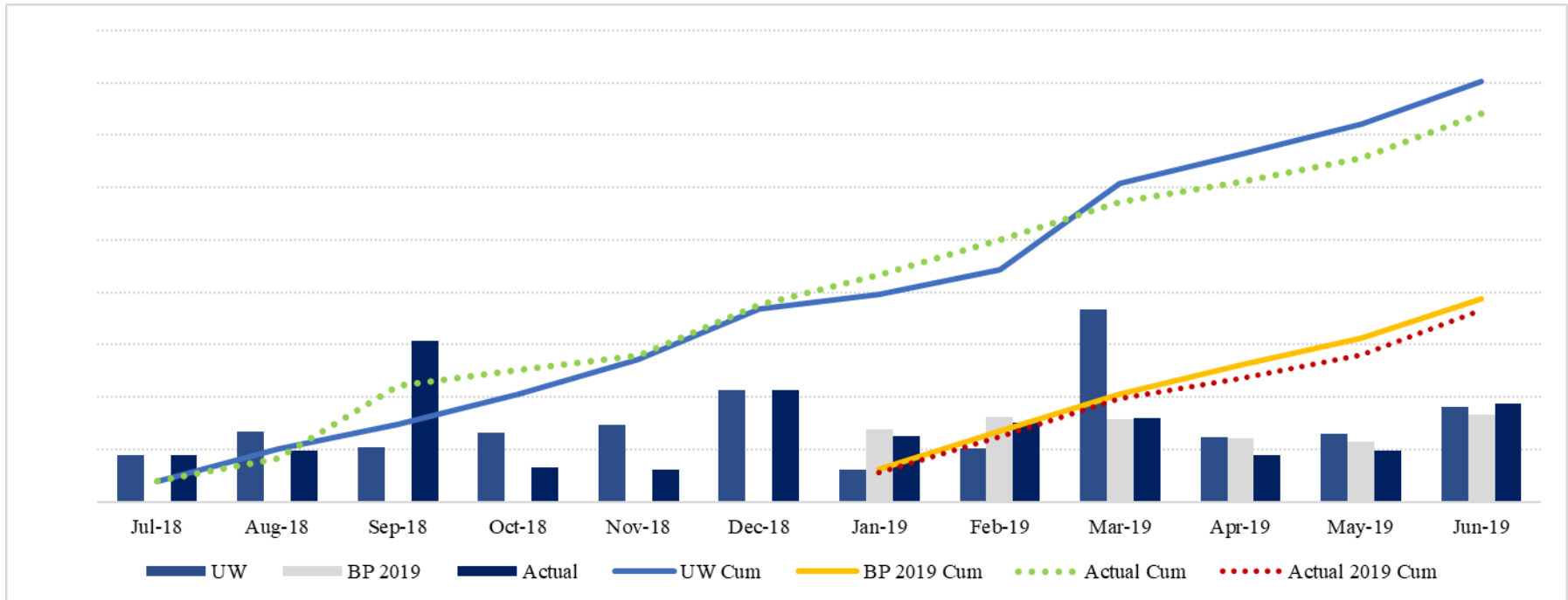
- Per gli operatori specializzati nell'acquisto di portafogli *non-performing*, il rischio di credito rappresenta il rischio di perdita derivante da incassi da gestione dei crediti deteriorati detenuti inferiori rispetto ai corrispettivi pagati per assenza di garanzie, andamento avverso del mercato immobiliare, mancato rispetto delle tempistiche dei recuperi attesi o per mancato recupero degli interessi capitalizzati sul rendimento atteso, o per presenza di crediti di ridotta commerciabilità
- È pertanto necessario un monitoraggio continuo dell'andamento dell'attività di recupero, del rispetto delle stime dei tempi di recupero e, di conseguenza, degli scostamenti rispetto al *business plan* di *underwriting* (da cui deriva il valore dei crediti deteriorati iscritti in bilancio) al fine di analizzare gli effetti che i ritardi/anticipi degli incassi previsti sui portafogli *non-performing* determinano sui risultati economici, finanziari e patrimoniali dell'investitore



Pricing & Portfolio Monitoring

Collections overview

	Monthly				Year to date					Inception to date				
	Actual	BP	Δ BP	Δ% BP	Actual 2019	BP 2019	Δ BP 2019	Remaining GDP	Δ% BP 2019	Total Cash	BP UW	Δ BP UW	Δ% BP UW	
Total	882	852	30	+3,5%	4.626	4.317	309	6.607	+7,1%	15.027	15.432	-	405	-2,6%
Ptf 1	455	422	32	+7,7%	2.857	2.662	195	3.711	+7,3%	7.333	7.617	-	284	-3,7%
Ptf 2	190	278	-	88	997	1.095	-	1.864	-9,0%	4.065	4.431	-	366	-8,3%
Ptf 3	238	152	86	+56,7%	771	559	212	1.033	+37,9%	3.629	3.384	245	+7,2%	





Pricing & Portfolio Monitoring

- Su un portafoglio *non-performing* viene effettuato un monitoraggio che include:
 - scostamento incassi *vs business plan per servicer*
 - scostamento incassi *vs business plan per metodologia di valutazione*

	Monthly				Year to date					Inception to date				
	Actual	BP	Δ BP	Δ% BP	Actual 2019	BP 2019	Δ BP 2019	Remaining GDP	Δ% BP 2019	Total Cash	BP UW	Δ BP UW	Δ% BP UW	
Total	882	852	30	● +3,5%	4.626	4.317	309	6.607	● +7,1%	15.027	15.432	-	405	● -2,6%
In House	455	422	32	● +7,7%	2.857	2.662	195	3.711	● +7,3%	7.333	7.617	-	284	● -3,7%
Servicer 1	190	278	-	● -31,7%	997	1.095	-	1.864	● -9,0%	4.065	4.431	-	366	● -8,3%
Servicer 2	238	152	86	● +56,7%	771	559	212	1.033	● +37,9%	3.629	3.384		245	● +7,2%

	Monthly				Year to date					Inception to date				
	Actual	BP	Δ BP	Δ% BP	Actual 2019	BP 2019	Δ BP 2019	Remaining GDP	Δ% BP 2019	Total Cash	BP UW	Δ BP UW	Δ% BP UW	
Total	882	852	30	● +3,5%	4.626	4.317	309	6.607	● +7,1%	15.027	15.432	-	405	● -2,6%
Individual BP	455	422	32	● +7,7%	2.857	2.662	195	3.711	● +7,3%	7.333	7.617	-	284	● -3,7%
Model	190	278	-	● -31,7%	997	1.095	-	1.864	● -9,0%	4.065	4.431	-	366	● -8,3%
Extrapolation	238	152	86	● +56,7%	771	559	212	1.033	● +37,9%	3.629	3.384		245	● +7,2%



Pricing & Portfolio Monitoring

- Il monitoraggio degli incassi, se da un lato ha lo scopo di prevedere una eventuale *overperformance/underperformance* del processo di recupero rispetto al *business plan*, dall'altro ha l'obiettivo di evidenziare eventuali errate valutazioni effettuate in sede di *underwriting*/valutazione di bilancio dei crediti relativi ad un determinato portafoglio *non-performing*
- Altra analisi da porre in essere sul processo di recupero di un portafoglio *non-performing* è monitorare:
 - il *business plan all life*;
 - il *business plan* dell'esercizio in corso;
 - il *business plan* del mese/trimestre/semestre analizzato



Pricing & Portfolio Monitoring

- Per l'*investor*, minori incassi effettivi rispetto alle previsioni di *business plan* indicano:
 - rettifiche di valore nette per rischio di credito
 - minor utile d'esercizio/maggior perdita d'esercizio
 - minore liquidità derivante *da cash flow* in entrata
 - minore adeguatezza patrimoniale

- Al contrario, maggiori incassi effettivi rispetto alle previsioni di *business plan* indicano:
 - riprese di valore nette per rischio di credito
 - maggior utile d'esercizio/minor perdita d'esercizio
 - maggiore liquidità derivante *da cash flow* in entrata
 - maggiore adeguatezza patrimoniale



Pricing & Portfolio Monitoring

Overperformance

Underperformance

P&L



+ Riprese di valore



+ Rettifiche di valore

Capital Adequacy



+ Utile d'esercizio
- RWA per < NBV
(> incassi)



+ Perdita d'esercizio
+ RWA per > NBV
(< incassi)
- RWA per rettifiche

Liquidity



+ *cash flow* per >
incassi



- *cash flow* per <
incassi



Pricing & Portfolio Monitoring

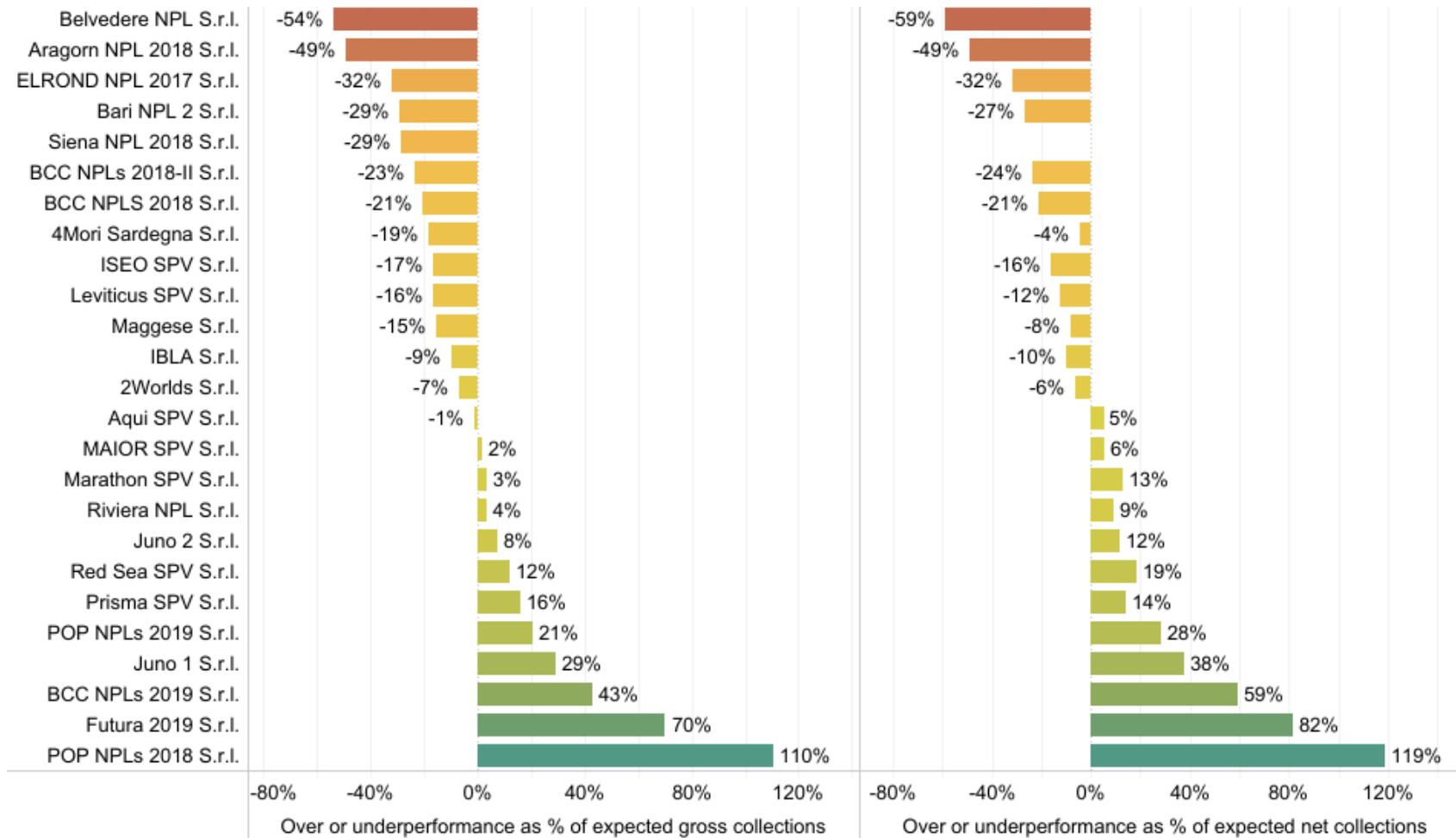
Esempio di Curve di recupero in mesi per tipologia di borrower / ticket size / scenari

CURVE BENCHMARK DI RECUPERO PER SEGMENTO E TICKET GBV																						
TIPO DI BORROWER	TICKET	SCENARIO	6	12	18	24	30	36	42	48	54	60	66	72	78	84	90	96	102	108	114	120
RETAIL	UNSECURED (<30K€)	WORST	1,43%	3,40%	5,41%	7,13%	9,22%	11,44%	13,50%	15,44%	17,27%	19,00%	20,67%	22,27%	23,81%	24,77%	25,48%	26,15%	26,78%	27,39%	27,98%	28,53%
		BASE	1,47%	3,50%	5,58%	7,35%	9,50%	11,79%	13,92%	15,92%	17,80%	19,59%	21,31%	22,96%	24,54%	25,54%	26,27%	26,96%	27,61%	28,24%	28,84%	29,41%
		BEST	1,54%	3,68%	5,86%	7,72%	9,98%	12,38%	14,61%	16,71%	18,69%	20,57%	22,37%	24,11%	25,77%	26,81%	27,58%	28,31%	28,99%	29,65%	30,28%	30,88%
RETAIL	UNSECURED (>30K€<35)	WORST	2,46%	3,90%	5,37%	6,63%	8,15%	9,77%	11,27%	12,69%	14,02%	15,29%	16,51%	17,68%	18,80%	19,50%	20,02%	20,51%	20,97%	21,42%	21,84%	22,24%
		BASE	2,54%	4,02%	5,54%	6,83%	8,40%	10,07%	11,62%	13,08%	14,46%	15,76%	17,02%	18,23%	19,38%	20,10%	20,64%	21,15%	21,62%	22,08%	22,52%	22,93%
		BEST	2,66%	4,22%	5,81%	7,17%	8,82%	10,57%	12,20%	13,74%	15,18%	16,55%	17,87%	19,14%	20,35%	21,11%	21,67%	22,20%	22,70%	23,18%	23,64%	24,08%
RETAIL	SECURED (<50K€)	WORST	7,31%	10,31%	15,42%	20,71%	25,36%	28,41%	33,67%	37,85%	42,78%	45,83%	47,82%	47,98%	49,93%	50,55%	51,17%	51,77%	51,91%	52,39%	52,57%	53,52%
		BASE	7,54%	10,63%	15,89%	21,35%	26,15%	29,29%	34,71%	39,02%	44,10%	47,25%	49,30%	49,46%	51,48%	52,11%	52,76%	53,37%	53,52%	54,01%	54,19%	55,18%
		BEST	7,91%	11,16%	16,69%	22,42%	27,46%	30,75%	36,44%	40,97%	46,31%	49,62%	51,76%	51,94%	54,05%	54,72%	55,39%	56,04%	56,19%	56,71%	56,90%	57,93%
RETAIL	SECURED (>50K€<400K€)	WORST	9,99%	12,49%	21,30%	25,07%	32,60%	36,66%	42,35%	45,55%	50,27%	53,04%	56,57%	58,73%	61,61%	63,53%	65,73%	67,32%	68,85%	70,32%	71,62%	72,92%
		BASE	10,30%	12,87%	21,95%	25,85%	33,61%	37,79%	43,66%	46,96%	51,82%	54,68%	58,32%	60,55%	63,51%	65,49%	67,76%	69,40%	70,98%	72,49%	73,83%	75,17%
		BEST	10,81%	13,52%	23,05%	27,14%	35,29%	39,68%	45,84%	49,30%	54,41%	57,41%	61,23%	63,58%	66,69%	68,77%	71,15%	72,87%	74,53%	76,12%	77,52%	78,93%
SME	UNSECURED (<30K€)	WORST	6,12%	8,01%	9,62%	10,95%	12,53%	14,16%	15,63%	16,98%	18,21%	19,34%	20,39%	21,36%	22,27%	22,81%	23,20%	23,55%	23,87%	24,17%	24,43%	24,68%
		BASE	6,31%	8,26%	9,92%	11,29%	12,92%	14,60%	16,12%	17,51%	18,77%	19,94%	21,02%	22,03%	22,95%	23,52%	23,92%	24,28%	24,61%	24,91%	25,19%	25,44%
		BEST	6,63%	8,67%	10,41%	11,86%	13,57%	15,33%	16,92%	18,38%	19,71%	20,93%	22,07%	23,13%	24,10%	24,69%	25,11%	25,50%	25,84%	26,16%	26,45%	26,71%
SME	UNSECURED (>30K€<35)	WORST	5,43%	7,21%	8,73%	9,99%	11,48%	13,01%	14,40%	15,67%	16,83%	17,89%	18,88%	19,80%	20,65%	21,17%	21,53%	21,87%	22,17%	22,44%	22,70%	22,93%
		BASE	5,60%	7,44%	9,00%	10,30%	11,83%	13,42%	14,85%	16,16%	17,35%	18,45%	19,47%	20,42%	21,29%	21,82%	22,20%	22,54%	22,85%	23,14%	23,40%	23,64%
		BEST	5,88%	7,81%	9,45%	10,81%	12,42%	14,09%	15,59%	16,96%	18,21%	19,37%	20,44%	21,44%	22,36%	22,91%	23,31%	23,67%	24,00%	24,30%	24,57%	24,82%
SME	SECURED (<50K€)	WORST	5,31%	7,29%	12,34%	14,60%	19,58%	21,06%	25,62%	27,09%	27,87%	29,89%	31,12%	31,20%	35,17%	38,46%	39,24%	39,72%	42,24%	42,66%	43,41%	43,61%
		BASE	5,48%	7,52%	12,72%	15,05%	20,19%	21,71%	26,42%	27,92%	28,73%	30,81%	32,08%	32,16%	36,26%	39,64%	40,45%	40,95%	43,55%	43,98%	44,75%	44,96%
		BEST	5,75%	7,89%	13,36%	15,80%	21,19%	22,79%	27,74%	29,32%	30,17%	32,35%	33,69%	33,77%	38,07%	41,63%	42,47%	43,00%	45,72%	46,18%	46,99%	47,20%
SME	SECURED (>50K€<400K€)	WORST	7,71%	11,02%	17,68%	22,12%	28,05%	32,34%	36,82%	40,19%	43,89%	46,80%	49,56%	51,82%	54,11%	56,05%	57,83%	59,40%	60,78%	62,05%	63,21%	64,34%
		BASE	7,95%	11,36%	18,23%	22,81%	28,92%	33,35%	37,95%	41,43%	45,25%	48,25%	51,09%	53,43%	55,78%	57,79%	59,62%	61,24%	62,66%	63,96%	65,17%	66,33%
		BEST	8,35%	11,93%	19,14%	23,95%	30,36%	35,01%	39,85%	43,50%	47,51%	50,66%	53,65%	56,10%	58,57%	60,68%	62,60%	64,30%	65,79%	67,16%	68,43%	69,64%



Pricing & Portfolio Monitoring

Performance of Italian NPL securitisations (Fonte Scope Rating Dec.2020)





Pricing & Portfolio Monitoring

Investimenti – Esempio di analisi performance per serie di cartolarizzazione

SCENARIO PROSPETTICO

Importi in €k				Cashflow			Factor			IRR			WAL (Year)			Cost of Funding		
Serie	Tranche	Nom	Outstanding	Inception	Actual	Delta	Inception	Actual	Delta	Inception	Actual	Delta	Inception	Actual	Delta	Inception	Actual	Delta
NPL 1	Senior	11.688	9.473	13.309	14.811	1.502	14,5%	81,1%	-66,6%	7,65%	7,66%	0,0%	1,79	3,28	1,50	1.508	1.694	185
	Junior Cap	1.031	1.031	2.578	735	-1.842	100,0%	100,0%	0,0%	34,44%	-5,87%	-40,3%	3,10	5,59	2,50			
	Junior	1.037	1.037	3.282	-	-3.282	100,0%	100,0%	0,0%	45,08%	-95,15%	-140,2%	3,10	6,10	3,00			
NPL 2	Senior	11.688	10.301	13.415	14.652	1.237	17,3%	88,1%	-70,8%	7,65%	7,65%	0,0%	1,90	3,11	1,21	1.579	1.764	186
	Junior Cap	1.031	1.031	2.578	2.292	-286	100,0%	100,0%	0,0%	34,44%	19,27%	-15,2%	3,10	4,55	1,46			
	Junior	1.037	1.037	3.373	-	-3.373	100,0%	100,0%	0,0%	46,34%	-96,31%	-142,6%	3,10	5,59	2,50			
NPL 3	Senior	25.550	10.745	28.272	28.459	187	23,86%	42,05%	-18,2%	7,64%	7,82%	0,2%	1,72	1,45	-0,27	2.503	2.441	62
	Junior Cap	2.250	2.250	4.507	4.500	-7	100,0%	100,0%	0,0%	33,39%	28,50%	-4,9%	2,52	2,79	0,27			
	Junior	2.250	2.250	6.685	42	-6.643	100,0%	100,0%	0,0%	37,65%	-68,23%	-105,9%	3,60	3,47	-0,13			
NPL 4	Senior	12.750	6.319	13.988	14.060	72	38,03%	49,56%	-11,5%	7,33%	6,64%	-0,7%	1,32	1,53	0,21	1.025	876	149
	Junior Cap	1.125	1.125	2.250	2.250	-	100,0%	100,0%	0,0%	36,93%	26,74%	-10,2%	2,21	2,93	0,73			
	Junior	1.125	1.125	4.304	1.974	-2.330	100,0%	100,0%	0,0%	49,54%	14,16%	-35,4%	3,46	4,25	0,79			
NPL 5	Senior	12.750	11.478	14.479	14.470	-9	96,40%	90,02%	6,4%	7,64%	7,73%	0,1%	1,82	1,72	-0,10	501	501	-
	Junior Cap	1.125	1.125	2.250	2.250	-	100,00%	100,00%	0,0%	31,60%	31,89%	0,3%	2,59	2,50	-0,09			
	Junior	1.125	1.125	2.637	2.000	-637	100,00%	100,00%	0,0%	32,52%	20,45%	-12,1%	3,12	3,12	-0,01			
NPL 6	Senior	12.750	7.964	14.227	14.805	577	31,35%	62,46%	-31,1%	7,94%	7,83%	-0,1%	1,86	2,01	0,15	1.318	1.643	325
	Junior Cap	1.125	1.125	2.813	2.813	-	100,0%	100,0%	0,0%	33,91%	34,69%	0,8%	3,27	3,09	-0,18			
	Junior	1.125	1.125	2.429	3.861	1.432	100,0%	100,0%	0,0%	21,66%	39,55%	17,9%	3,93	3,81	-0,12			
NPL 7	Senior	12.750	4.737	14.138	14.337	199	35,86%	37,15%	-1,3%	7,97%	7,89%	-0,1%	1,83	1,58	-0,26	1.217	1.366	149
	Junior Cap	1.125	1.125	2.813	2.813	-	100,0%	100,0%	0,0%	35,61%	36,79%	1,2%	3,26	2,93	-0,33			
	Junior	1.125	1.125	2.501	6.142	3.641	100,0%	100,0%	0,0%	22,57%	58,08%	35,5%	3,93	3,79	-0,13			
NPLI 8	Senior	45.000	36.489	53.601	49.236	-4.366	94,6%	81,1%	13,5%	8,90%	9,04%	0,1%	2,08	0,85	-1,23	2.945	2.649	297
	Junior	5.000	5.000	7.761	27.018	19.256	100,0%	100,0%	0,0%	52,13%	94,13%	42,0%	4,48	2,80	-1,68			
Totale		167.562	120.143	218.190	223.518	5.328	80,5%	88,3%	-7,8%	26,54%	8,74%	-17,8%	2,74	3,17	0,43	12.597	12.934	338



Pricing & Portfolio Monitoring

Special Purpose Vehicle (SPV) – composizione attivo/passivo e rischiosità

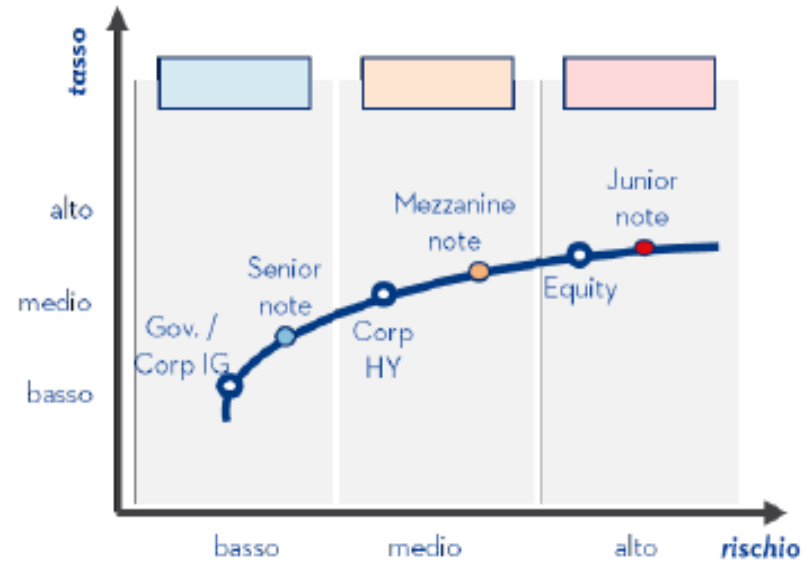
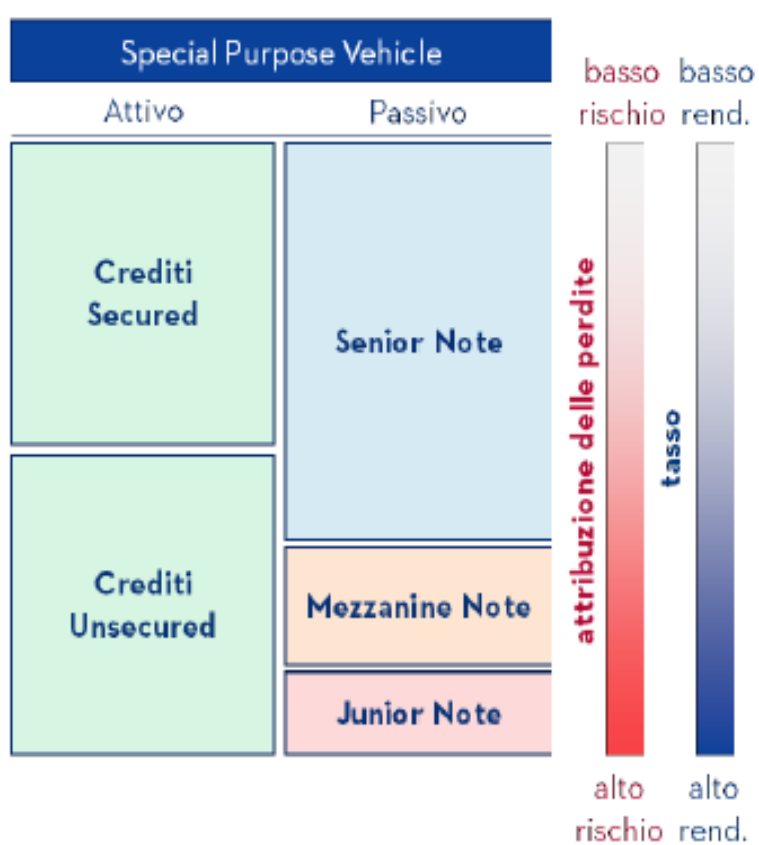


Grafico Prometeia



Pricing & Portfolio Monitoring

Prezzo di cessione e rischio cedente/investitore

- ✓ Maggiore la volatilità dei recuperi e maggiore è il rischio di perdita per gli investitori
- ✓ Determinato un livello di recupero atteso e la volatilità, i rischi degli investitori dipendono anche dall'ampiezza del cuscinetto di protezione tra prezzo di cessione dei crediti NPL e RR atteso

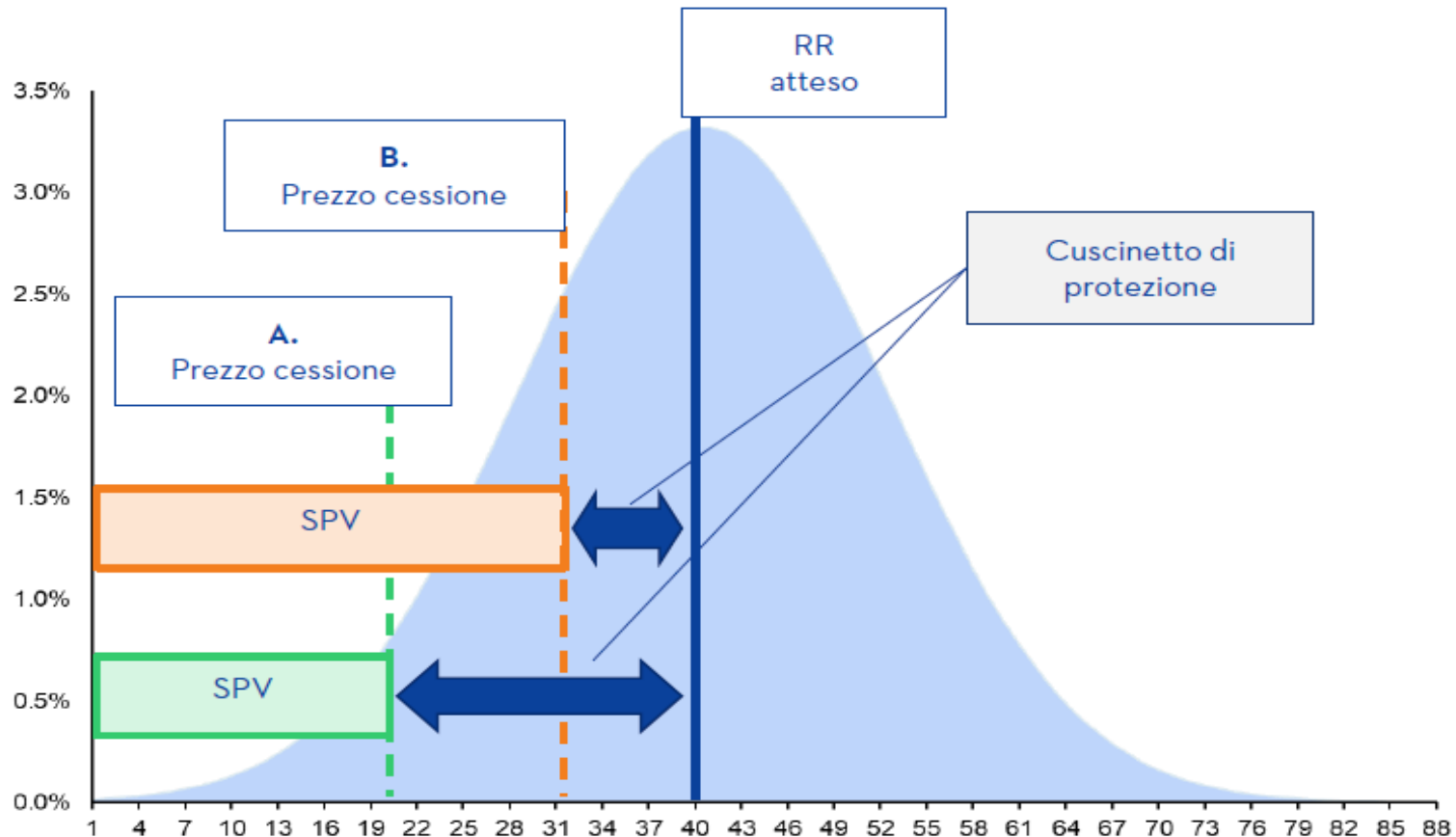


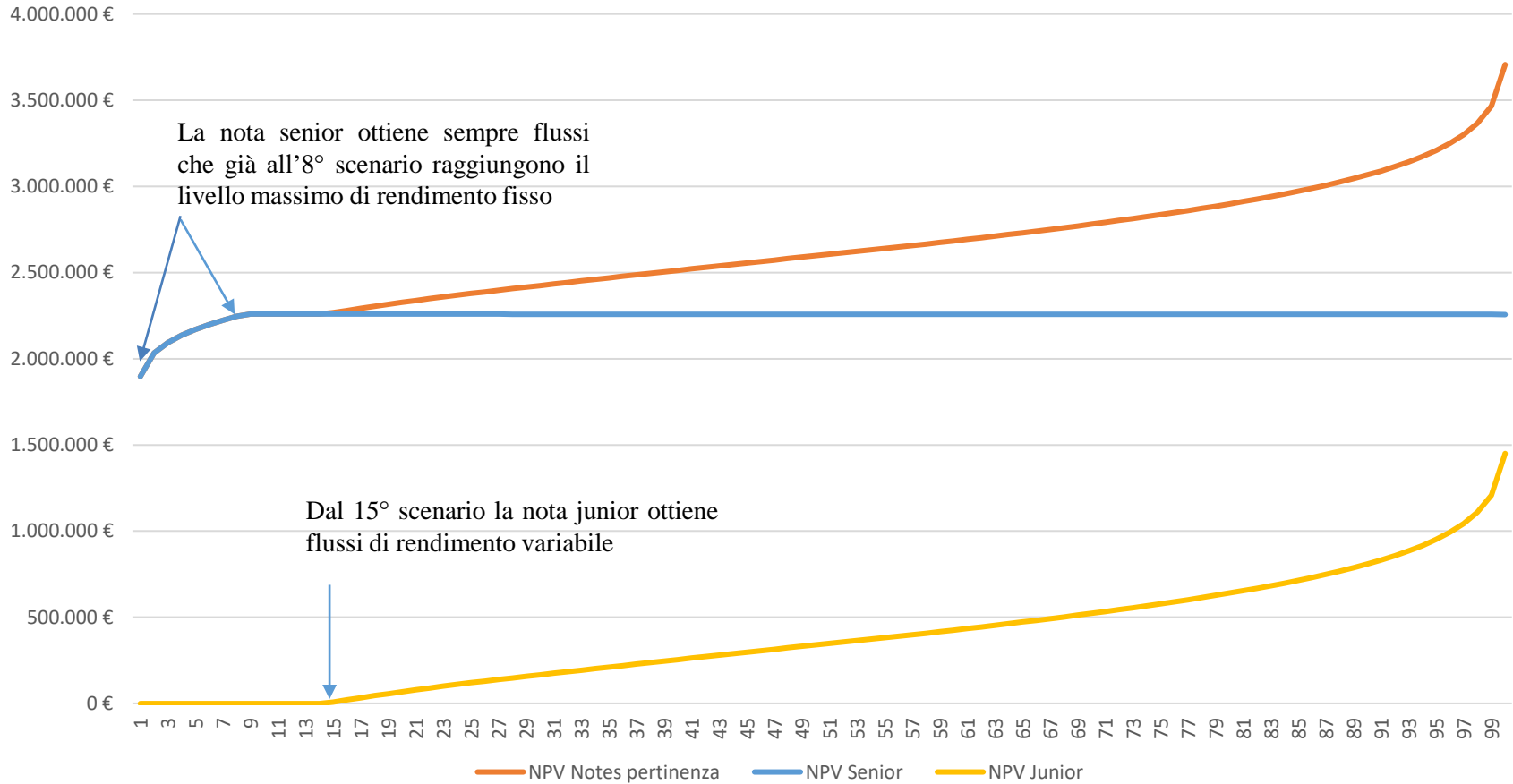
Grafico Prometeia



Pricing & Portfolio Monitoring

Analisi di scenari applicata a investimenti in notes junior/ senior (n.100 scenari con haircut flussi variabile da -40% a +30%)

Andamento NPV Notes pertinenza scenario Average





Pricing & Portfolio Monitoring

Esempio di diverse strutture di cartolarizzazione spessore junior e mezzanine e rendimenti cedolari e rendimenti attesi

					Amt	Cpn	Exp IRR@inception	IRR Actual BP
serie 1 Wal =	3,0	Tot Amt	100,00	Senior	80,00	8%	8,16%	6%
IRR inception	13,41%	Avg Cpn	8,2000%	Mezzanine	10,00	18%	18,81%	15%
IRR senior + Mezz	9,34%	Act IRR	6,50%	Junior	10,00	0%	50,00%	2%
serie 2 Wal =	3,0	Tot Amt	100,00	Senior	80,00	8%	8,16%	6%
IRR inception	13,41%	Avg Cpn	8,2000%	Mezzanine	10,00	18%	18,81%	5%
IRR senior + Mezz	9,34%	Act IRR	2,80%	Junior	10,00	0%	50,00%	-25%
serie 3 Wal	3,0	Tot Amt	100,00	Senior	50,00	5%	5,06%	6%
IRR inception	16,32%	Avg Cpn	4,0000%	Mezzanine	15,00	10%	10,25%	15%
IRR senior + Mezz	6,26%	Act IRR	5,95%	Junior	35,00	0%	35,00%	2%
serie 4 Wal	3,0	Tot Amt	100,00	Senior	50,00	5%	5,06%	6%
IRR inception	16,32%	Avg Cpn	4,0000%	Mezzanine	15,00	10%	10,25%	5%
IRR senior + Mezz	6,26%	Act IRR	-5,00%	Junior	35,00	0%	35,00%	-25%



Pricing & Portfolio Monitoring

Confronto iniziale tra performance di diverse strutture di cartolarizzazione

Il rendimento junior e mezzanine delle serie più sottili, pur avendo rendimento atteso e leva maggiore in caso di scenari positivi, non sono in grado di sopportare stress test rilevanti dei GCF

		Base Scenario		Stress - 10%		Stress - 20%	
		AMD	CoC	AMD	CoC	AMD	CoC
	GBV	1.000,0					
	Pacq	100,0					
	GCF	140,0		126,0		112,0	
	RR	14,00%		12,60%		11,20%	
		AMD	CoC	AMD	CoC	AMD	CoC
Serie 1 e 2 precedenti	Senior int.	12,80		12,80		12,80	
	Senior Cap	80,00		80,00		80,00	
	Fondi Residu	47,20		33,20		19,20	
	Mezz int	4,50		4,50		4,50	
	Mezz cap	10,00		10,00		10,00	
	Fondi Residu	32,70		18,70		4,70	
	Junior	32,70	3,27	18,70	1,87	4,70	0,47
							IRR < 0
Serie 1 e 2 precedenti	Senior int.	5,00		5,00		5,00	
	Senior Cap	50,00		50,00		50,00	
	Fondi Residu	85,00		71,00		57,00	
	Mezz int	3,75		3,75		3,75	
	Mezz cap	15,00		15,00		15,00	
	Fondi Residu	66,25		52,25		38,25	
	Junior	66,25	1,89	52,25	1,49	38,25	1,09
							IRR > 0

Hp: Vita residua: 2,0yr Senior 2,5yr Mezzanine, no valore finanziario del tempo no spese



Gli operatori del mercato NPL

<i>BANCHE</i>	<i>INTERMEDIARI FINANZIARI (art. 106 TUB)</i>	<i>SOCIETÀ DI RECUPERO CREDITI (art. 115 TULPS)</i>
<i>Acquisizione di crediti (metodo diretto e indiretto)</i>	<i>Acquisizione di crediti (metodo diretto e indiretto)</i>	<i>Acquisizione di crediti (metodo diretto e indiretto) <u>con condizionalità</u></i>
<i>Modifica dei termini contrattuali dei crediti acquisiti</i>	<i>Modifica dei termini contrattuali dei crediti acquisiti</i>	
<i>Concessione di finanziamenti</i>	<i>Concessione di finanziamenti</i>	
<i>Master Servicing</i>	<i>Master Servicing</i>	
<i>Special Servicing</i>	<i>Special Servicing</i>	<i>Special Servicing</i>



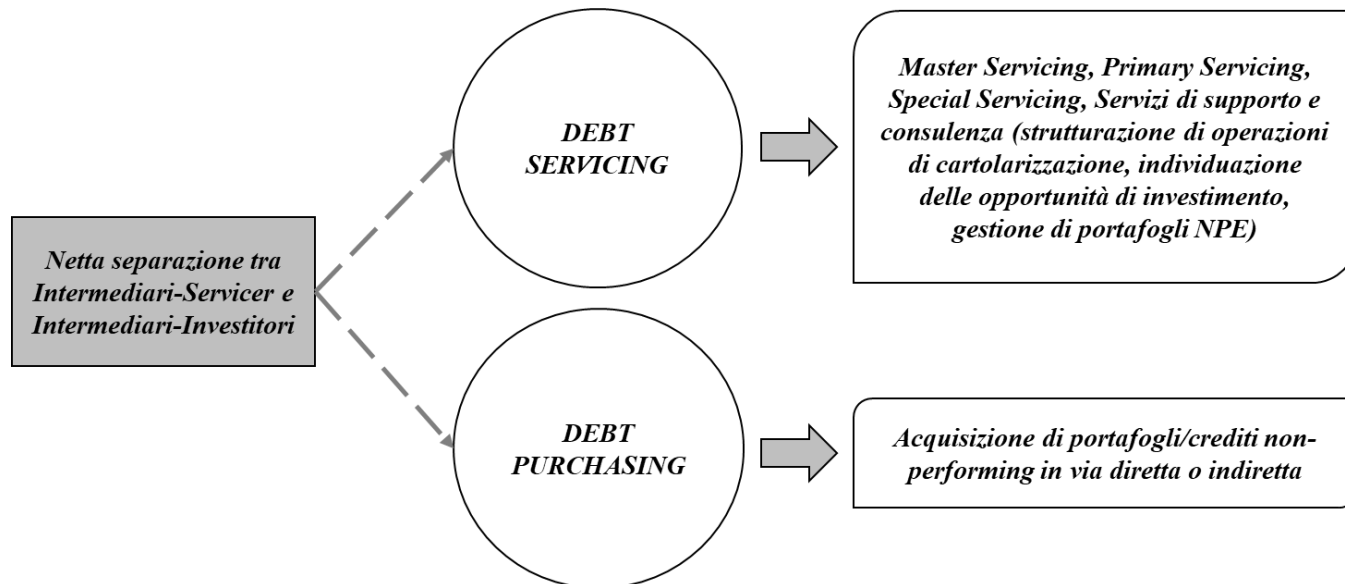
Gli operatori del mercato NPL

- Le banche, gli intermediari “106” e le società di recupero “115”, oltre che come potenziali investitori, sono presenti sul mercato dei crediti deteriorati nelle vesti di *servicer*. Nello specifico, le banche con modello di *business* incentrato sugli NPL, le banche che presentano al loro interno una specifica *business line* dedicata al comparto dei crediti *non-performing* e gli intermediari “106” possono svolgere attività sia di *master* sia di *special servicing*. Le società in possesso di licenza ex art. 115 TULPS possono invece svolgere soltanto attività di *special servicing*
- Il ruolo svolto dai diversi operatori varia a seconda che si operi o meno nell’ambito di operazioni di cartolarizzazione: in tal caso, solo le banche e gli intermediari “106” possono assumere il ruolo di *master servicer*. Il ruolo di *special servicer* può essere invece assunto indistintamente da banche, intermediari “106” e società di recupero “115”
- L’attività di *special servicing* può essere svolta da banche, intermediari “106” e società di recupero “115” anche al di fuori dell’ambito della cartolarizzazione a seguito dell’assunzione di mandati relativi alla gestione e al recupero di crediti *non-performing* per conto terzi (banche e investitori)



I modelli di *business* degli intermediari-servicer

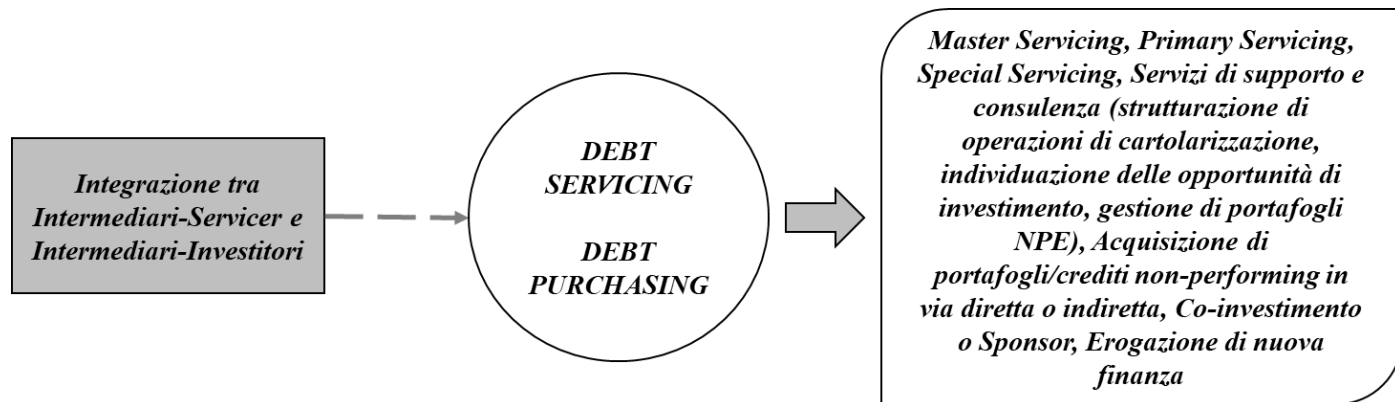
- ✓ **NETTA SEPARAZIONE TRA DEBT SERVICER E DEBT PURCHASER**: da un lato coloro che svolgono attività di *servicing* e forniscono servizi di supporto e consulenza e dall'altro coloro che acquisiscono portafogli di crediti deteriorati o singoli crediti direttamente o indirettamente; siamo quindi di fronte a due estremi di *business*: solo *servicing* e servizi nell'ambito del *credit management* (non assunzione di rischio) o solo investimenti (assunzione di rischio)





I modelli di *business* degli intermediari-servicer

- ✓ **INTEGRAZIONE TRA DEBT SERVICER E DEBT PURCHASER**: intermediari che svolgono varie attività e offrono una molteplicità di servizi nell'ambito della gestione dei crediti deteriorati. Lato “*debt purchasing*” le attività riguardano l'investimento in portafogli NPE sia direttamente sia tramite l'acquisto di titoli emessi da veicoli di cartolarizzazione o di quote di fondi. In tale ambito, l'intermediario può anche assumere il ruolo di co-investitore o ricoprire il ruolo di *sponsor* nelle operazioni di cartolarizzazione. Può erogare, inoltre, direttamente nuova finanza per consentire la continuità aziendale a determinati debitori. Lato “*debt servicing*” l'intermediario, dotato di risorse specializzate e di adeguate infrastrutture tecnologiche e operative, può offrire a banche, società finanziarie e investitori terzi diversi servizi di *servicing* (*master, primary e special servicing*) e di supporto e consulenza nel *credit management*





I modelli di *business* degli intermediari-servicer

Obiettivi dell'indagine di Banca d'Italia

Obiettivi	Modalità di approfondimento
Acquisire una visione complessiva degli operatori attivi nel comparto della gestione dei crediti deteriorati	Interlocazione diretta con gli intermediari soggetti alla vigilanza della Banca d'Italia. Si tratta di confronti tecnici che, benché si svolgano presso l'intermediario, sono una forma di interlocazione non ispettiva, di breve durata, con finalità prettamente conoscitive/ricognitive volte ad ampliare le informazioni acquisite dalla Vigilanza mediante gli ordinari canali di interlocazione con i soggetti vigilati. È un approccio flessibile, adatto all'approfondimento di tematiche specifiche che coinvolgono in modo trasversale un ampio numero di soggetti vigilati. Qualora dal confronto con l'intermediario emergano ulteriori necessità di indagine, è possibile avviare appropriate iniziative di vigilanza ispettiva. Al termine dell'approfondimento in corso sarà verificata la complessiva efficacia dell'assetto attuale anche in funzione di un eventuale intervento sui profili regolamentari, segnaletici e sull'azione di vigilanza
Valutare eventuali misure in grado di estendere il quadro informativo sul fenomeno	
Stimare le <i>performance</i> degli operatori nell'attività di recupero rispetto ai <i>business plan</i> iniziali	
Verificare lo <i>status</i> del quadro regolamentare e l'efficacia delle attività di supervisione	
Assicurare che gli intermediari vigilati adottino un adeguato e continuo presidio dei potenziali rischi	
Garantire parità di trattamento concorrenziale fra gli operatori di mercato	

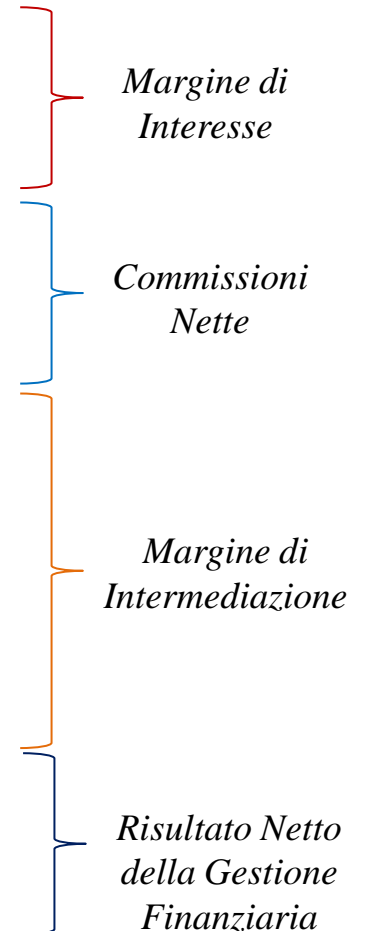
Fonte: Approfondimento della Banca d'Italia sull'attività di gestione e recupero di crediti deteriorati – Nota illustrativa



I modelli di *business* degli intermediari-servicer

Attivo Stato Patrimoniale
Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato (<i>POCI e ABS senior</i>) (a)
Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato (<i>crediti da attività di servicing</i>) (b)
Attività finanziarie valutate al <i>fair value</i> con impatto a Conto Economico (<i>ABS junior e quote OICR</i>) (c)

Conto Economico
Interessi attivi (a) (c)
Commissioni attive (b)
Utili (perdite) da cessione o riacquisto (a)
Risultato netto delle altre attività e delle passività finanziarie valutate al <i>fair value</i> con impatto a conto economico (c)
Rettifiche/ripresе di valore nette per rischio di credito (a)





La Funzione RM negli intermediari-*servicer*

- ✓ La Funzione *Risk Management* costituisce la struttura tecnico/specialistica di cui un intermediario si deve dotare per identificare, misurare, monitorare e gestire i rischi a cui lo stesso è esposto o potrebbe esserlo
- ✓ Ha il compito di collaborare alla definizione e attuazione della propensione al rischio e delle relative politiche di governo dei rischi, attraverso un adeguato processo di gestione degli stessi. Ogni Intermediario deve garantire l'espletamento delle sue responsabilità attraverso l'individuazione di soluzioni organizzative che non determinino una eccessiva distanza dal contesto operativo. Per la piena consapevolezza dei rischi è necessario, infatti, che vi sia una continua interazione con le Strutture Aziendali che assumono il rischio
- ✓ A tutela della sua indipendenza, è collocata in una posizione gerarchico – funzionale adeguata, ossia è posta alle dirette dipendenze del Consiglio di Amministrazione, a cui riferisce direttamente, e non ha responsabilità diretta di aree operative sottoposte a controllo né è gerarchicamente subordinata ai responsabili di tali aree. Ha, inoltre, facoltà di accesso al Collegio Sindacale e comunica con questo senza restrizioni o intermediazioni
- ✓ È quindi una Funzione distinta e indipendente dalle Strutture Aziendali incaricate della «gestione operativa» dei rischi, le quali incidono sull'assunzione degli stessi e modificano il profilo di rischio degli Intermediari



Risk Management Framework

***Risk
Strategy***

- ✓ *Risk Map*
- ✓ ICAAP
- ✓ Pillar III

***Risk
Measurement***

- ✓ Rischi Pillar I
(credito, operativo
e mercato)
- ✓ Rischi Pillar II
(tasso, leva
finanziaria,
liquidità,
strategico,
reputazionale, ecc.)
- ✓ *Stress Test*

***Risk
Control***

- ✓ Report
Trimestrale
- ✓ Relazione
Annuale
- ✓ *Risk Opinion*
- ✓ *Framework*
Controlli Interni

***Risk
Governance***

- ✓ Definizione e
aggiornamento
Policy,
Regolamenti,
Procedure



La Funzione RM negli intermediari-*servicer*

Piano di Attività

Documento che riepiloga l'estensione e il perimetro delle attività che verranno svolte nel corso dell'anno di riferimento dalla Funzione RM che viene sottoposto all'approvazione del C.d.A. Tiene in considerazione i vincoli normativi (interni ed esterni), gli obiettivi aziendali, le eventuali indicazioni provenienti dagli Organi Aziendali e le eventuali richieste dell'Autorità di Vigilanza. Le diverse attività che la Funzione RM pianifica sono riconducibili agli elementi chiave del *Risk Management Framework* precedentemente illustrato

Risk Monitoring Report

Reportistica di monitoraggio dei rischi a cui è esposto l'Intermediario al fine di fornire una panoramica complessiva sull'adeguatezza patrimoniale e sui diversi profili di rischio dello stesso e verificare il rispetto dei limiti definiti. È necessario un *framework* di *risk reporting* evoluto e integrato al fine di permettere un corretto presidio dei rischi e adeguati controlli e processi informativi verso gli Organi Aziendali

Relazione Annuale

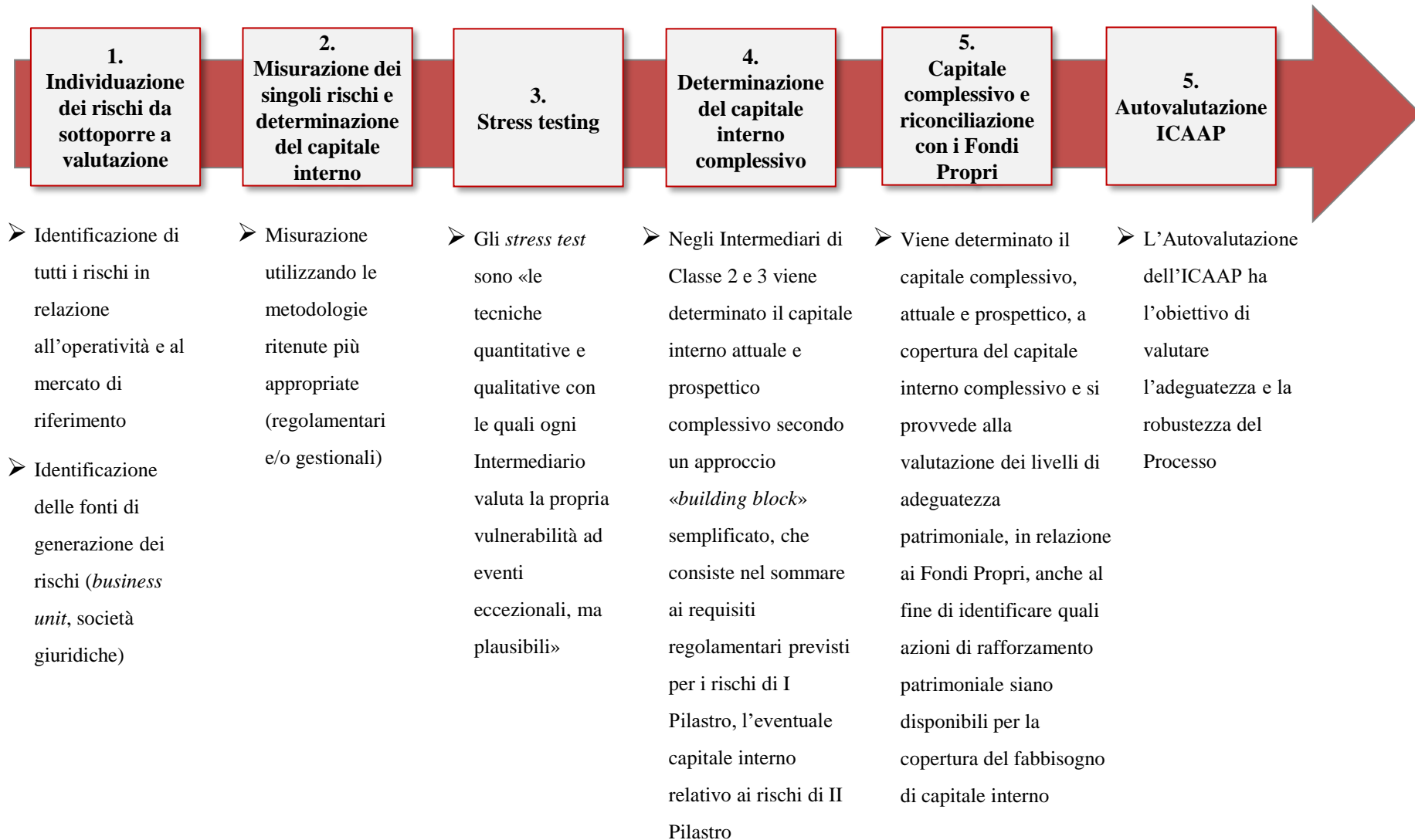
Relazione sull'attività svolta dalla Funzione RM, che illustra le verifiche effettuate, i risultati emersi, i punti di debolezza rilevati e le proposte di interventi adottati per la loro rimozione. In tale documento vengono pertanto: a) illustrate le attività ordinarie e di verifica svolte; b) rappresentate le principali criticità rilevate nel corso dell'esercizio di riferimento; c) forniti dettagli sugli aggiornamenti in merito alla rimozione delle anomalie riscontrate



**Individuazione
dei rischi da
sottoporre a
valutazione
(*Risk Map*)**

- ✓ Sulla base di metriche quali-quantitative, ogni Intermediario identifica le singole tipologie di rischio a cui può essere esposto nonché valuta le stesse secondo specifici *driver* che possano essere rappresentativi della significatività e della materialità del rischio stesso
- ✓ Il risultato del processo di identificazione viene riportato all'interno della mappa dei rischi, il cui scopo è quello di rappresentare, in termini relativi, i rischi che insistono sull'operatività dell'Intermediario, al fine di determinarne l'esposizione complessiva ai rischi
- ✓ La responsabilità dell'esecuzione periodica (almeno annuale) del processo di individuazione dei rischi rilevanti è della Funzione *Risk Management* che si avvale anche del supporto di altre Funzione Aziendali tecnico-specialistiche
- ✓ Devono essere considerati almeno i seguenti rischi: credito, mercato, operativo, concentrazione, tasso di interesse sul *banking book*, liquidità, residuo, cartolarizzazione, strategico e reputazionale

La Funzione RM negli intermediari-*servicer*





La Funzione RM negli intermediari-servicer

Esempio di metodologie di misurazione/valutazione Rischi Finanziari – Circ. BdI 288/2015

Tipologia di Rischio	Rischio Presente	Rilevanza	Metodologia di misurazione (requisiti patrimoniali / capitale interno)
Rischi di Primo Pilastro			
Credito e Controparte	Si	Si	Metodo Standardizzato Circ. 288 e Reg. (UE) 575/2013 CRR
Operativo	Si	Si	Metodo Base (BIA) Circ. 288 art. 315 Reg. (UE) 575/2013 CRR
Rischio di mercato	No		
Altri rischi - II Pilastro			
Concentrazione	Si	Si	Metodo del <i>Granularity Adjustment</i> – Herfindahl Circ. 288 Titolo IV Capitolo 14 All. B
Rischio di tasso di interesse derivante da attività diverse dalla negoziazione	Si	Si	Stima dell'effetto economico di una variazione dei tassi d'interesse +200 b.p. Metodo degli sbilanci per fasce temporali Circ. 288 Titolo IV Capitolo 14 All. C
Liquidità	Si	Si	Sbilancio entrate/uscite per fasce di scadenza <i>Maturity Ladder</i> interna
Rischio di una leva finanziaria eccessiva	Si	No	<i>Leverage Ratio</i> art. 429 CRR
Strategico	Si	Si	Stimato in base ai risultati previsti dal Budget e dal Piano Strategico
Reputazione	Si	Si	Stimato in base ad una percentuale dell'indicatore rilevante preso a base per il calcolo del rischio operativo (margine d'intermediazione corretto)
Paese	No		
Trasferimento	No		
Rischio base	No		
Rischio residuo	No		
Rischio derivante da cartolarizzazioni	No		



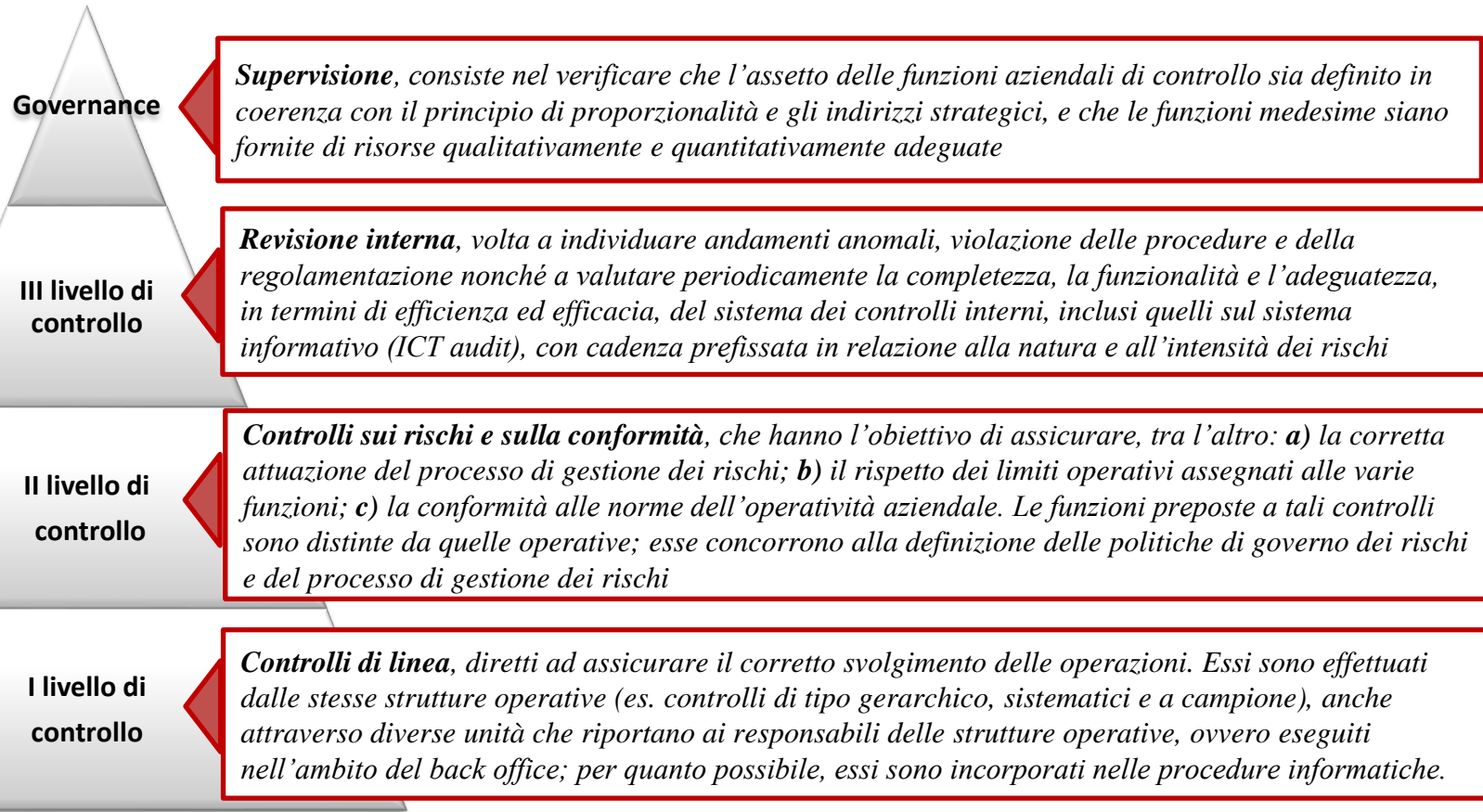
Cos'è il Sistema dei Controlli Interni?



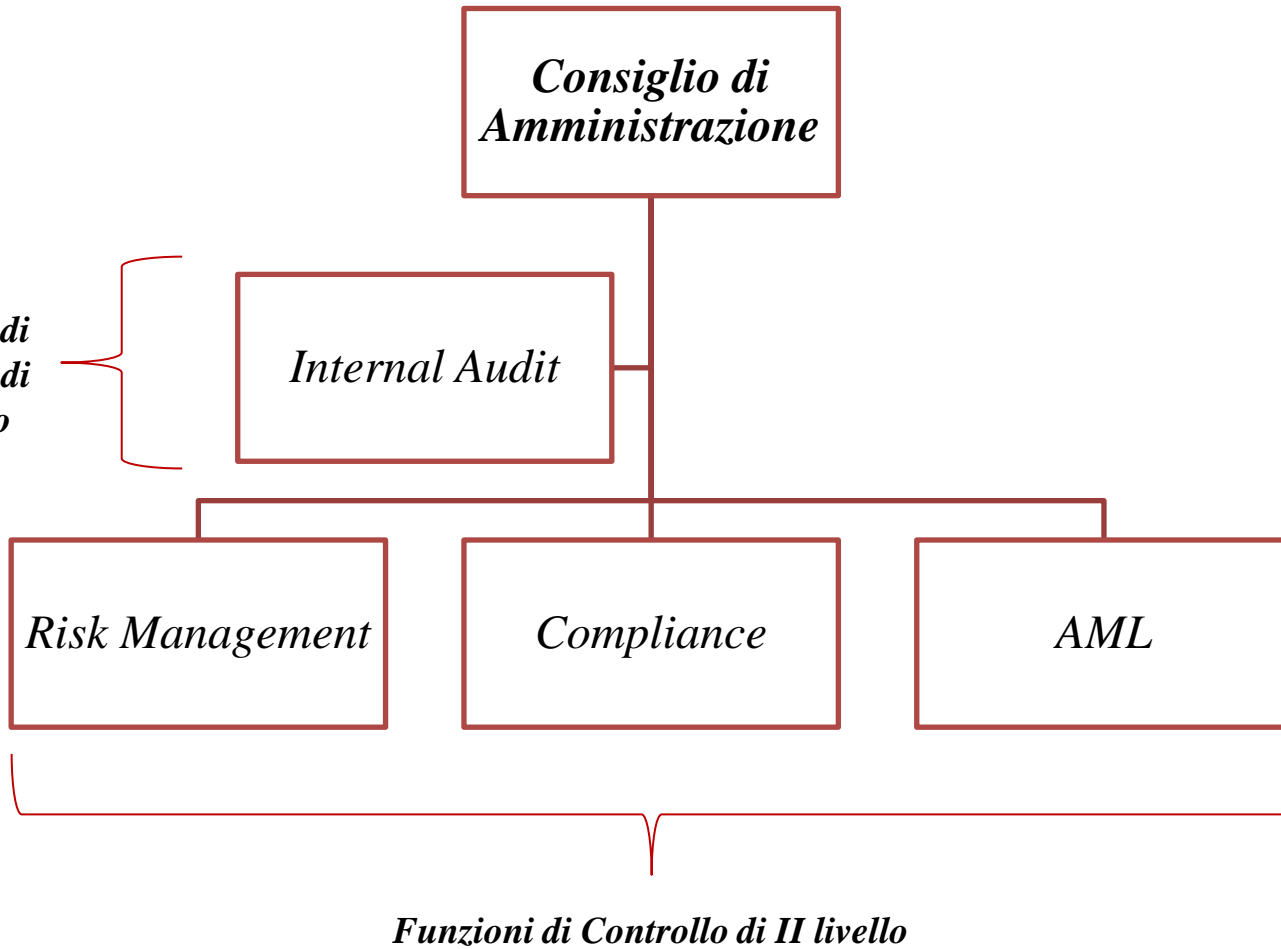
Il **SCI** è costituito dall'insieme di regole, funzioni, strutture, risorse, processi e procedure volti ad assicurare, nel rispetto della **sana e prudente gestione**, il conseguimento delle seguenti finalità:

- ❖ verifica dell'attuazione delle **strategie** e delle **politiche aziendali**
- ❖ salvaguardia del **valore delle attività** e protezione dalle perdite
- ❖ efficacia ed efficienza dei **processi aziendali**
- ❖ affidabilità e sicurezza delle **informazioni aziendali** e delle **procedure informatiche**
- ❖ prevenzione del rischio che l'Intermediario sia coinvolto, anche involontariamente, in **attività illecite** (con particolare riferimento a quelle connesse con il riciclaggio, l'usura ed il finanziamento al terrorismo)
- ❖ **conformità** delle operazioni **con la legge e la normativa di vigilanza**, nonché con le politiche, i regolamenti e le procedure interne

La Funzione RM negli intermediari-servicer



La Funzione RM negli intermediari-*servicer*





La Funzione RM negli intermediari-*servicer*

<i>Funzione Aziendale di Controllo</i>	<i>Report</i>	<i>Frequenza</i>	<i>Organi Aziendali</i>
<i>Risk Management</i>	Piano di Attività	Annuale	CdA, CS
	Risk Map	Annuale	CdA, CS
	Resoconto ICAAP	Annuale	CdA, CS
	Risk Monitoring Report	Trimestrale	CdA, CS
	Informativa al Pubblico – Pillar III	Annuale	CdA, CS
	Relazione Annuale	Annuale	CdA, CS
	Risk Opinion	Ad evento	CdA, CS