

**MERCATO
DEI CAPITALI**

Banche al giro
di boa

**RISPARMIO
GESTITO**

L'impatto della Mifid 2
su strutture e organizzazioni

**TECNOLOGIA
& INFORMATICA**

Le strategie per la
trasformazione digitale

N.8-9 | Agosto-Settembre 2015 | € 5 | Newspaper

BancaFinanza

Tecnologia e regole
europee stanno
trasformando i modelli
di business della distribuzione
dei prodotti finanziari.
Come? Ne parla Pietro
Giuliani, presidente
e amministratore delegato
del gruppo Azimut

IL FUTURO delle reti

ProFamily

**Il credito al consumo
punta sulla consulenza**

MASSIMILIANO
BECHERONI

Le sfide del credito alle imprese: la visione di CSE

consolidata l'inversione di tendenza partita nel 2013 con un consistente aumento dei nuovi mandati di matrice bancaria. La percentuale registrata lo scorso anno è del 76% sul totale. Mentre nel primo trimestre del 2015 fanno riferimento ad un istituto di credito il 74% dei neo iscritti.

LA CONCORRENZA DELLE BANCHE Un fenomeno dovuto anche alla massiccia opera di ristrutturazione in atto nel mondo bancario che ha riversato sul mercato migliaia di esuberanti da ricollocare. I numeri parlano chiaro: Mps nel prossimo triennio ha pianificato l'ingaggio di circa 1.000 promotori attraverso Widiba, Bpm avvierà il reclutamento di 300 consulenti finanziari e Bnl prevede di assumere 600 professionisti entro il 2018. Stesse operazioni stanno studiando Intesa, con il nuovo polo del private banking, e Unicredit, che ha addirittura annunciato 2.000 nuovi promotori entro il 2015 abilitando tutti i consulenti all'offerta fuori sede. Secondo **Massimo Scolari**, presidente di Ascocim, per l'applicazione della Mifid 2 in Italia, dove le banche sono molto presenti sul risparmio gestito, «si andrà probabilmente verso un doppio regime: i promotori delle banche o delle sgr avranno due banchetti da presentare contemporaneamente al risparmiatore a seconda delle necessità. Da una parte si potrà offrire la consulenza indipendente (con il divieto di incassare retrocessioni) dall'altra quella tradizionale dove il cliente non paga direttamente nulla ma il ricavato della rete di vendita arriva dalle retrocessioni delle commissioni delle società prodotte». Scolari, in ogni caso, non teme la concorrenza. «La Mifid 2», ha spiegato, «rafforza ulteriormente i presidi di controllo al fine di innalzare il grado di protezione degli investitori. Il mercato sarà più competitivo e verranno premiati gli operatori che sapranno offrire un servizio qualificato». ■

Mentre il dibattito attuale è ancora fortemente incentrato sul rapporto tra congiuntura e accesso al credito da parte delle aziende, in un contesto caratterizzato da un elevato stock di prestiti in sofferenza, si vanno progressivamente a delineare nuovi scenari che caratterizzeranno il mondo del credito. L'entrata in vigore a livello Europeo dell'SSM (Single Supervisory Mechanism), preceduta dall'esercizio di valutazione degli attivi (AQR - Asset Quality Review), impone necessariamente una revisione dei modelli di Business nel settore del credito. Il settimo aggiornamento della circolare 272 di Banca d'Italia rappresenta un significativo segnale delle tendenze che progressivamente si andranno ad affermare nel panorama del credito: ne sono un esempio l'enfasi posta sulla necessità d'individuare tempestivamente la difficoltà finanziaria del cliente nonché l'importanza di valutare iniziative di rimodulazione delle esposizioni (forbearance) prima del manifestarsi di conclamate situazioni di insolvenza. L'esercizio di misurazione della qualità degli attivi delle principali Banche ha spostato l'attenzione sulla rilevanza della misurazione della capacità del debitore di poter far fronte, nel tempo, agli impegni assunti, prima ancora della valutazione delle garanzie, per le quali prevarranno valutazioni sui tempi di recupero o di assicurazione.

Si tratta di elementi che devono essere letti non come condizionamenti al processo del credito, ma come inequivocabili segnali di cambiamento nella relazione tra Banca e cliente. Queste evoluzioni, e le prossime che seguiranno, condizioneranno in modo determinante le politiche e i processi creditizi, ma affinché non siano solo cause di ulteriori strette sul credito, dovrà necessariamente



Emanuele Spada, Responsabile Sistemi di Sintesi di CSE Consulting

mente avviarsi un nuovo rapporto con le aziende, caratterizzato da una costante collaborazione e continui flussi informativi per consentire alle Banche un atteggiamento proattivo rispetto alle esigenze finanziarie delle imprese. Si potranno così creare nuovi spazi, tanto più nel contesto italiano caratterizzato da piccole imprese: quante aziende dispongono o possono

permettersi esperti di finanza per valutare il proprio assetto finanziario, l'adeguatezza del proprio cash flow rispetto agli impegni attuali e futuri, oltre ai rischi e alle precauzioni da adottare per evitare e fronteggiare situazioni di insolvenza o downgrade nel merito creditizio? E i benefici sarebbero evidenti anche nel pricing complessivamente applicato (minore rischio, minori costi).

Questi scenari possono rappresentare reali opportunità se si svilupperanno soluzioni che permetteranno di rilevare tempestivamente, e valutare, gli effetti a catena che derivano dalle relazioni tra imprese, come le difficoltà di un settore economico o l'insolvenza di una azienda. In questo contesto si inquadrano i numerosi progetti realizzati da CSE: il nuovo portale del credito consente di rendere efficiente e flessibile l'intero processo, automatizzando le attività che possono essere demandate ai sistemi, ma favorendo in questo modo le valutazioni dei credit analyst. Anche la soluzione per il Monitoraggio Crediti che, sfruttando l'intero patrimonio informativo inserito nel Data Warehouse e completato da dati esterni, consente di individuare i fenomeni di early warning in modo estremamente efficace e flessibile. La futura sfida sarà capitalizzare le informazioni che si possono ottenere dai big data e dalla capacità di analizzarle estrapolando valore dai dati (Business Analytics).

The BIG BANK THEORY

Nasce un nuovo modello di banca

Nasce un nuovo modello di banca, agile e dinamica, in grado di concentrarsi sui clienti, affidando i servizi no-core ad un partner che ne fa la sua mission. Da oltre 25 anni Caricese si propone come partner primario nel Business Process Outsourcing e offre soluzioni di efficientamento e ottimizzazione dei processi operativi. Massima professionalità ed elevatissimi standard qualitativi fanno di Caricese il partner ideale con il quale costruire un nuovo modello di banca sempre più efficiente e performante. **Caricese: the new bank theory.**

www.caricese.it

caricese

GRUPPO CSE

lean banking