Edera Pricing

EDERA PRICING

La soluzione applicativa "Edera Pricing" supporta la banca nel processo di determinazione delle condizioni economiche da applicare al cliente nella vendita di prodotti e servizi, valutando tutti gli elementi che compongono il prezzo delle operazioni, con l'obiettivo di creare valore per la banca stessa.

Vantaggi:

- favorire l'orientamento dell'offerta di prodotti/servizi verso la clientela più attrattiva;
- ridurre il costo del credito / migliorare la redditività degli impieghi;
- favorire un miglioramento dell'asset quality, orientando le decisioni di credito anche in una prospettiva di ottimizzazione degli RWA;
- introdurre metriche di rilevazione delle performance risk adjusted.

Le aree della banca cui è rivolta la soluzione sono:

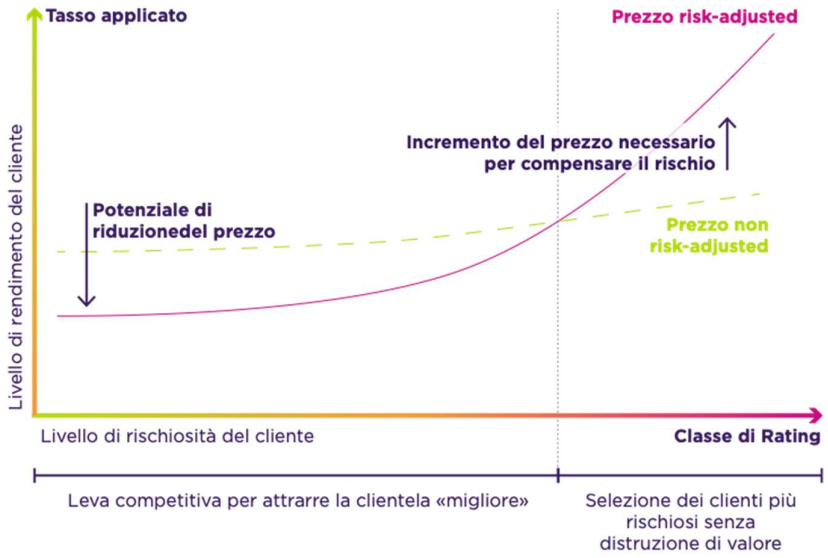
- la Direzione Commerciale, che avrà a disposizione la strumentazione utile per attuare le politiche di pricing sui vari prodotti/servizi offerti, definendo e applicando la relativa modellazione;
- la Rete di Vendita, che avrà così la possibilità di sviluppare una relazione stabile e continuativa con i clienti, prestando attenzione alla corretta applicazione del pricing, sia in ottica ex-ante, sia in ottica ex-post.

Il Modello – la logica del pricing risk adjusted

Le banche devono prestare particolare attenzione sia nei confronti della competitività nell'offerta di credito verso la clientela di migliore qualità, che ha oggi accesso ad un crescente ventaglio di opportunità di finanziamento, sia alla necessità di coprire adeguatamente il costo implicito nei finanziamenti più rischiosi: in quest'ottica il pricing rappresenta infatti una forma di remunerazione graduale del rischio che, se ben ponderata, assicura un'adeguata mitigazione delle perdite.

Praticare condizioni non sufficientemente differenziate in base al rischio della clientela genera, in fase di origination, fenomeni non virtuosi, quali *l'adverse selection* e la *cross-subsidisation*.

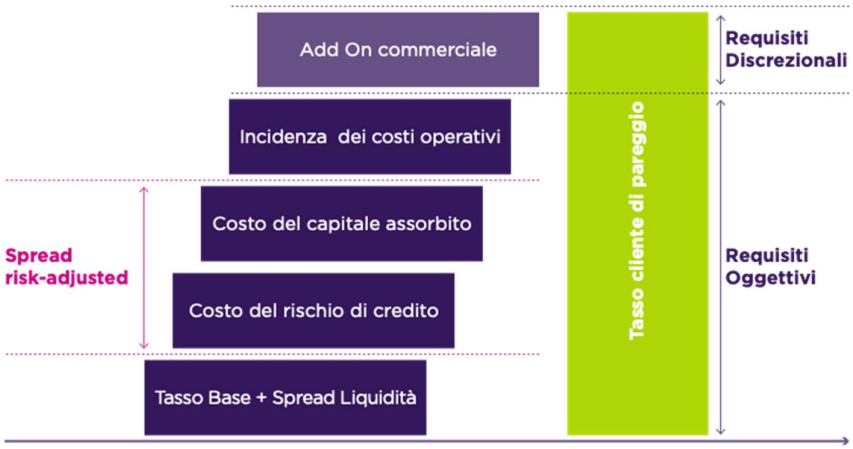
Il pricing dei crediti rappresenta quindi un passaggio particolarmente delicato all'interno del processo di gestione degli affidamenti e della filiera di creazione di valore per gli azionisti. I crediti si caratterizzano, infatti, per la presenza di una porzione di costi, legati all'effettiva rischiosità delle controparti affidate e alla loro possibile insolvenza, la cui manifestazione è differita nel tempo: tali costi devono essere, tuttavia, incorporati nel tasso finale applicato alla clientela.



L'esigenza delle banche è di disporre di un pricing teorico, ovvero un prezzo che pareggia i ricavi che derivano dall'applicazione del tasso definito con i costi: sia nell'erogazione dei nuovi finanziamenti, sia in un momento successivo nella revisione on-going dei finanziamenti erogati e nel governo del portafoglio.

L'approccio utilizzato per determinare il tasso cliente è chiamato *building block*, ossia un modello che prevede di procedere operativamente per comparti/sezioni, per arrivare ad un valore aggregato.

Tale approccio di pricing tiene quindi conto, tra le varie componenti, del rischio specifico del cliente e della necessità di remunerare il capitale assorbito, la cui sintesi è data dallo spread *risk-adjusted*, che consente di differenziare i tassi sugli impieghi in relazione alla rischiosità della controparte affidata, calcolata in base ai parametri di rischio definiti dal quadro regolamentare di vigilanza prudenziale.



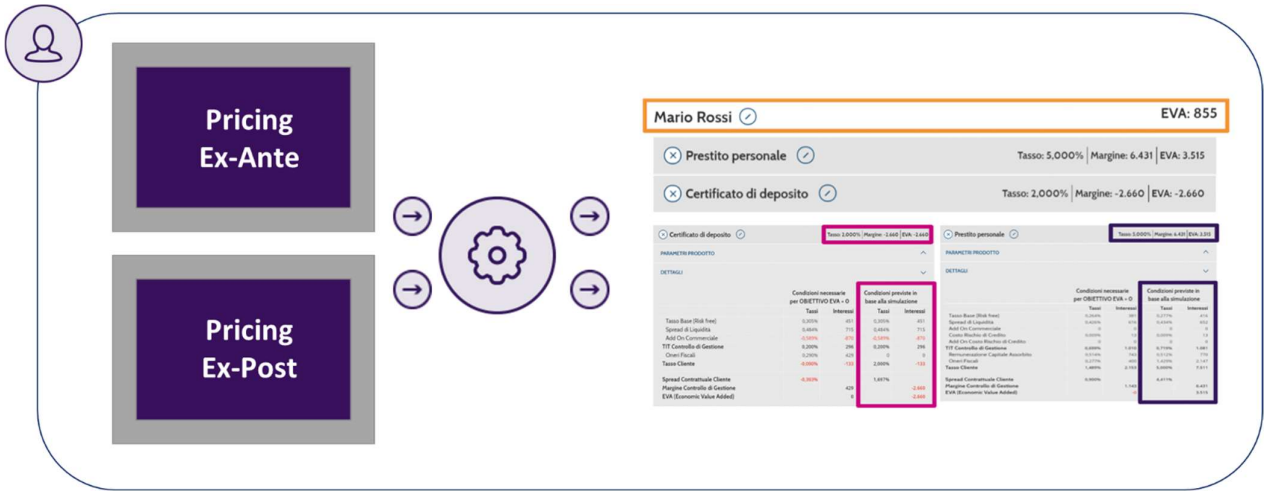
Si perviene quindi alla determinazione del tasso cliente che permette di coprire tutti i costi direttamente ed indirettamente associati all'operazione:

- Requisiti discrezionali di pricing, che consentono di determinare uno Add On/Spread di tipo commerciale, così da remunerare direttamente i vari costi di carattere commerciale propri della banca per un pool specifico di prestiti.
- Requisiti oggettivi di pricing, al cui interno rientrano appunto il livello dei tassi di interesse, l'incidenza dei costi operativi inclusi i costi e commissioni da eventuali servizi associati, lo spread risk-adjusted.

I moduli logici

- Il Modulo Pricing Ex-Ante, che permette al gestore, con la massima flessibilità, di approntare i preventivi di vendita dei prodotti e servizi alla clientela, sia «prospect» che «già cliente», simulandone la redditività al variare delle condizioni contrattuali, delle caratteristiche finanziarie delle operazioni ed in base alla tipologia della controparte. La redditività simulata è basata sul calcolo dell'EVA (Economic Value Added) a livello di singolo prodotto finanziario: in base agli obiettivi di redditività definiti dal gestore, permette infatti di calcolare il tasso cliente dell'operazione (il pricing) e simulare il valore così creato.
- Il Modulo Pricing Ex-Post, che monitora e analizza la redditività prospettica del portafoglio prodotti detenuto dal cliente, oltre a simularne l'andamento al variare delle condizioni.

Il gestore ha quindi la possibilità di «modulare» l'offerta di prodotti e servizi verso la clientela, valutando l'EVA complessivo dell'intero portafoglio detenuto.



Modulo Ex Ante

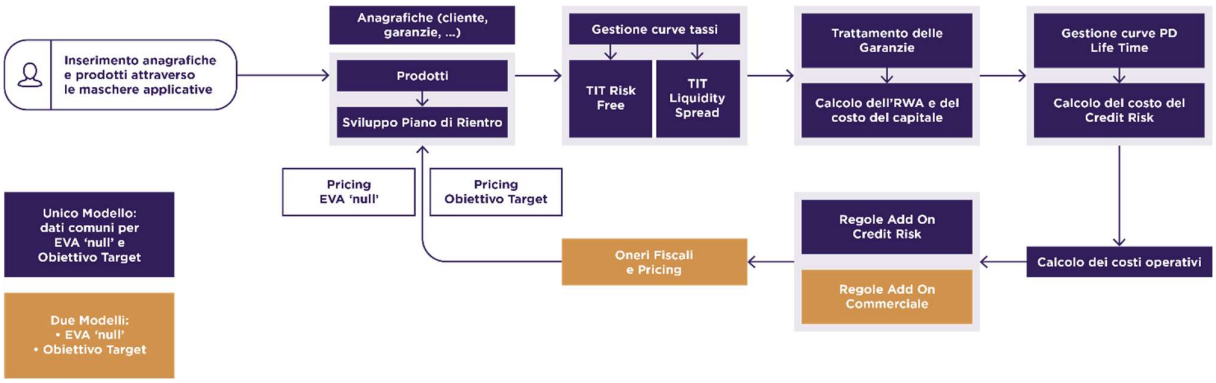
Il modulo applicativo di Pricing «ex-ante» supporta il gestore nel processo di offerta di prodotti ai clienti della banca oppure clienti prospect, simulando, attraverso l'applicazione di algoritmi di calcolo e l'integrazione delle metriche di rischio, gli impatti economici al variare delle condizioni contrattuali e delle caratteristiche finanziarie delle operazioni, con l'obiettivo di ottenere il giusto equilibrio che permetta di soddisfare le esigenze della clientela stessa e gli obiettivi di economicità della Banca.

Il modello prevede quindi la quantificazione del tasso cliente da applicare:

- ai prodotti di impiego, che permetta di coprire tutti i costi direttamente ed indirettamente associati all'operazione, oltre ad un'adeguata remunerazione del capitale, (tasso di pareggio) e di assegnare un mark-up, quale espressione dell'obiettivo di creazione di valore economico (E.V.A.) legato all'operazione;
- ai prodotti di raccolta diretta, di modo da ottenere un adeguato mark down, tenendo conto dei ricavi figurativi del funding legati all'operazione.

Impostati i parametri identificativi del nuovo potenziale cliente, in termini di segmento e classe di rating, ed identificati i prodotti oggetto dell'offerta, il gestore procede con la definizione del preventivo.

Possono essere creati, modificati ed archiviati più preventivi per una stessa offerta, il gestore può effettuare agevolmente analisi «what if» variando le condizioni applicate al cliente.



In una scheda di dettaglio, il sistema fornisce evidenza (sia al tasso di break even che al valore obiettivo) del pricing e delle relative componenti economiche di dettaglio. Ipotizzando un'operazione di impiego, oltre al pricing (in termini di tasso e spread), viene esposto:

- Tasso Base: tasso risk free, legato alle caratteristiche finanziarie dell'operazione.
- Spread Liquidità: cost of founding dell'operazione.
- Add On Commerciale: componente opzionale relativa ad adjustment di natura commerciale.
- Costo Rischio di Credito: costo della perdita attesa, funzione della PD del cliente e dell'LGD dell'operazione.
- Remunerazione Capitale Assorbito: costo del capitale necessario a coprire il rischio di credito dell'operazione.
- Oneri Fiscali: opportunità di inserire l'impatto della tassazione sui redditi a livello di singolo prodotto, applicando un tax rate alla base imponibile, data dalla differenza tra i ricavi (interessi attivi cliente) e i costi detraibili (costo della provvista + costo per il rischio di credito).
- EVA: l'Economic Value Added dell'operazione.

L'elaborazione dell'impatto economico dell'operazione può essere relativa a tutta la durata dell'operazione, come nell'esempio riportato, oppure limitato a periodi temporali circoscritti, es. annualmente.

Modulo Ex post

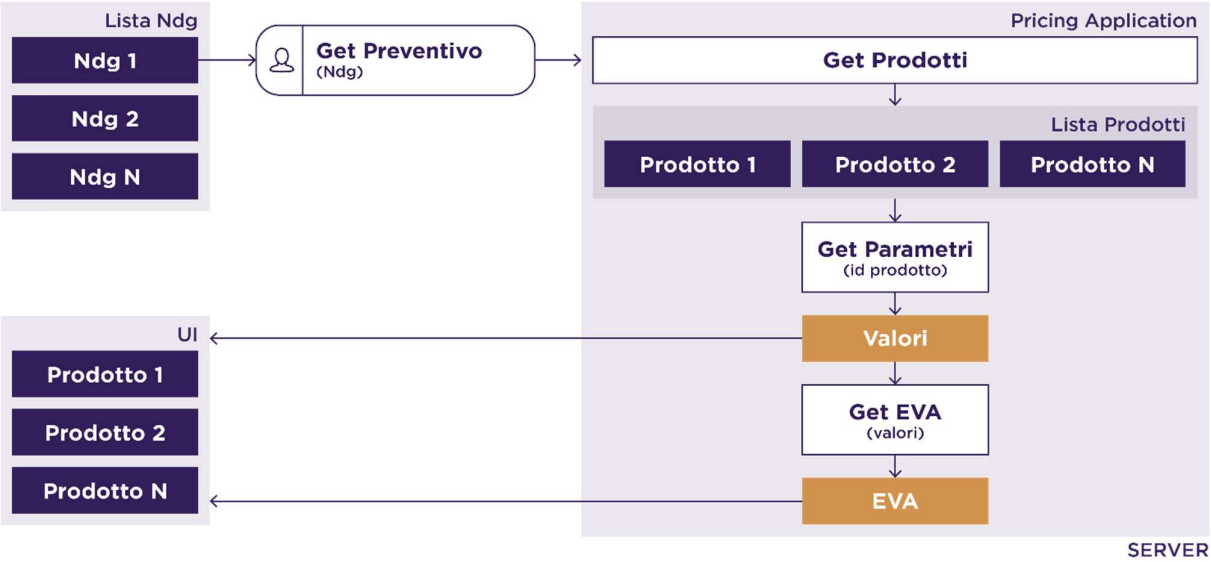
L'applicazione fornisce al Gestore una «vista» aggiornata e dettagliata, per ogni cliente, su:

- la composizione e caratteristiche del portafoglio prodotti;
- la redditività prospettica di ogni prodotto;
- la contribuzione alla creazione di valore per la banca.

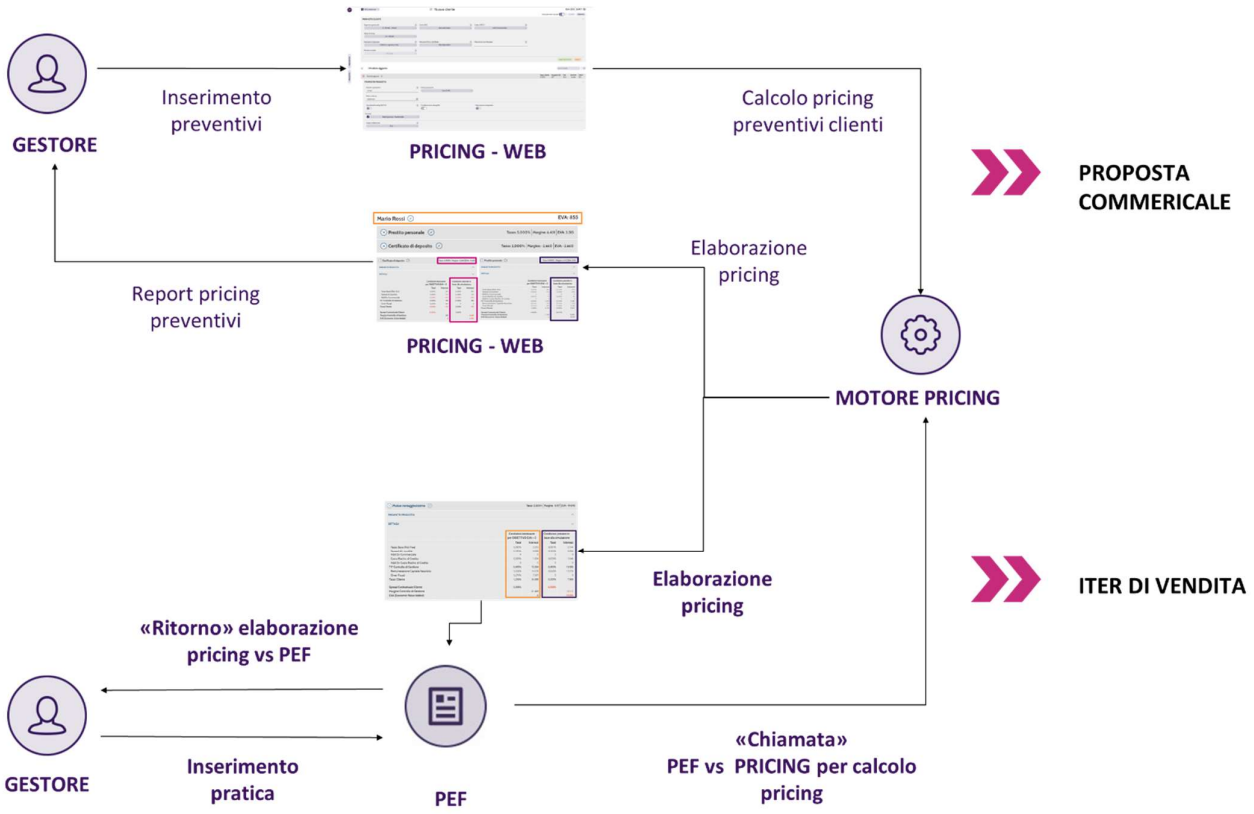
L'applicazione inoltre supporta il Gestore nel processo di **rinegoziazione** delle condizioni e/o modifica dei prodotti del cliente, simulando così gli impatti reddituali sul prodotto e sull'intero portafoglio del cliente:

- tasso cliente
- rimborso anticipato parziale e totale
- modifica delle garanzie
- etc

Il Gestore ha infine la possibilità di simulare la redditività del cliente sul medio/lungo periodo, ipotizzando la «riaccensione», dopo la scadenza, di tutti o parte dei prodotti detenuti: la funzione di reiterazione, impostata su una durata parametrizzabile, è applicabile anche ai nuovi prodotti, in sede di preventivo.



Processo ed integrazione con la Pratica Elettronica di Fido



Fase 1: Proposta commerciale

1. Il gestore analizza le necessità del cliente e propone un'offerta commerciale.
2. Il gestore propone uno o più preventivi al cliente, nella piena consapevolezza di quale è l'impatto sulla redditività per la Banca
3. Il gestore in questa fase utilizza l'applicazione web di EDERA, che gestisce il processo end-to-end.

Fase 2: Iter di vendita

Il gestore inizia il perfezionamento della pratica, avviando il processo tramite PEF. La PEF interagisce con il motore di Pricing, che fornirà il dettaglio dell'impatto economico per la Banca relativamente ad ogni prodotto oggetto di vendita.

Dal punto di vista regolamentare (IFRS9), lo strumento offre un importante supporto nella conduzione del «SPPI Test», a livello di singolo contratto, per la classificazione delle attività finanziarie.

In particolare, la verifica che i flussi finanziari contrattuali sono esclusivamente rappresentati da pagamenti di capitale e interessi, dove gli interessi sono la compensazione per il valore temporale del denaro (tasso base), per il rischio di credito (spread coerente con la rischiosità della

controparte), per il rischio di liquidità, per la copertura dei costi amministrativi collegati al prestito e per conseguire un margine di profitto.

Ardenta Srl - Società soggetta a Direzione e Coordinamento di Techedge S.p.a.
Milano - Via Caldera, 21 Palazzo B2 – 20153
Brescia – Viale Italia , 26 - 25126

C.F./P.Iva 03780180984

mail: info@ederabs.com
pec: ardentasas@pec.it / rea: MI – 2114928

- This document and the information contained herein are proprietary to Ardenta (a Techedge group company).
- This document, either in whole or in part, may not be reproduced in any form or by any means without Ardenta's prior written permission.
- Any third-party names, trademarks and copyrights contained in this document are the property of their respective owners.

Copyright © 2019 Ardenta - All Rights Reserved