

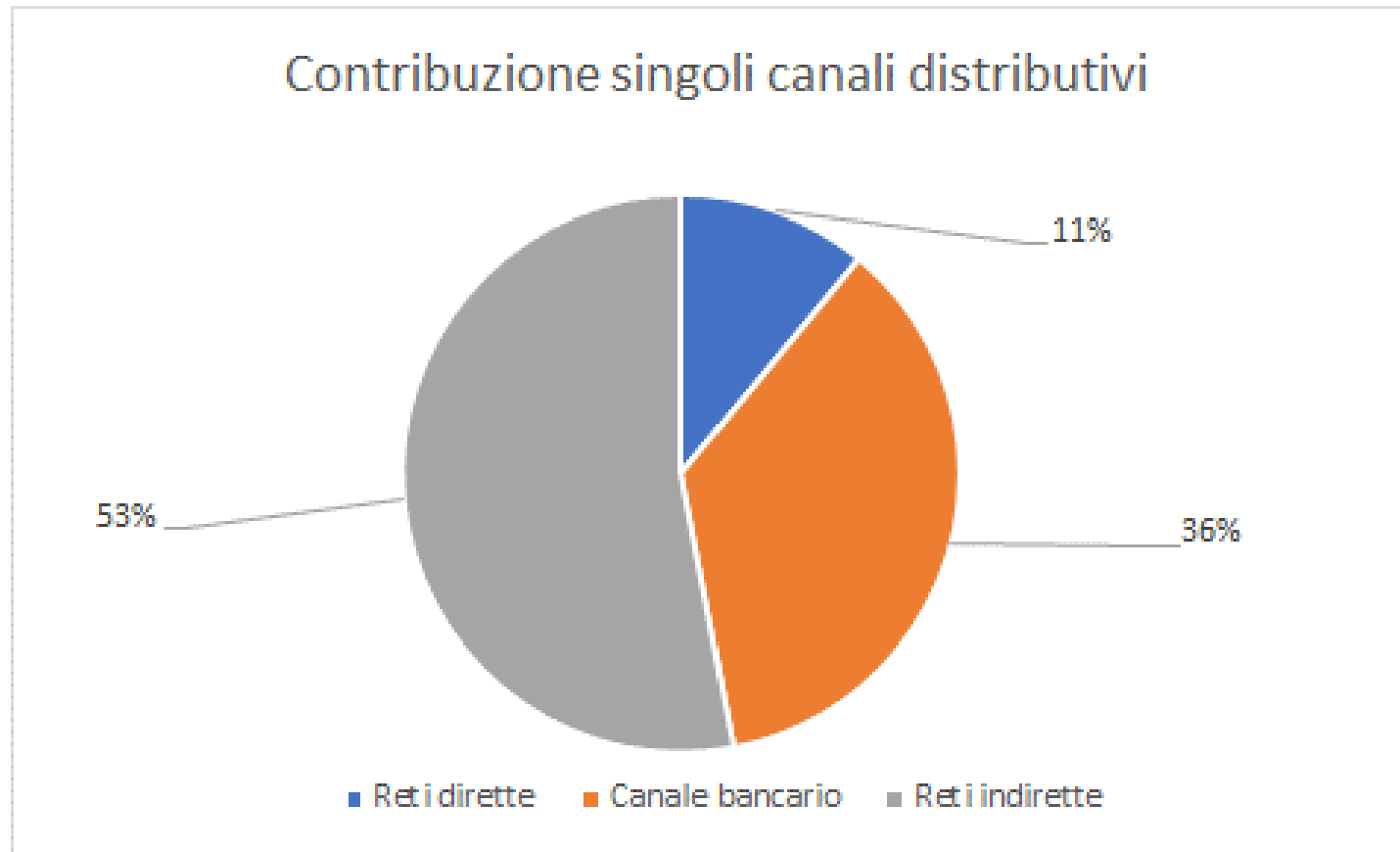


Convegno per agenti e mediatori

20 luglio 2023

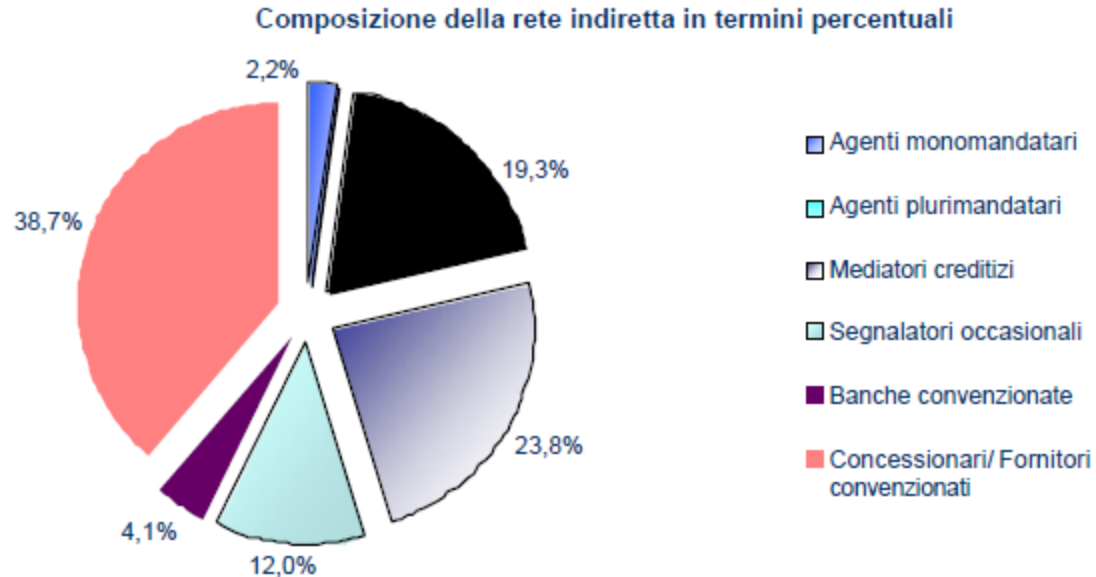
Pietro Penza
Partner PwC Italia | Financial Services Risk & Regulatory Leader

Survey ASSILEA-PwC sulle reti indirette: canali distributivi



Survey ASSILEA-PwC sulle reti indirette: composizione dei canali distributivi indiretti

- Il campione è costituito da 5.320 (*) unità.
- Gli agenti plurimandatari erano numericamente superiori e più diffusi rispetto ai monomandatari.
- Significativo il ricorso a mediatori e segnalatori occasionali.
- Il canale apparentemente più “popoloso” è costituito dai concessionari e fornitori convenzionati (nonostante nel campione non vi fossero società captive di leasing auto)

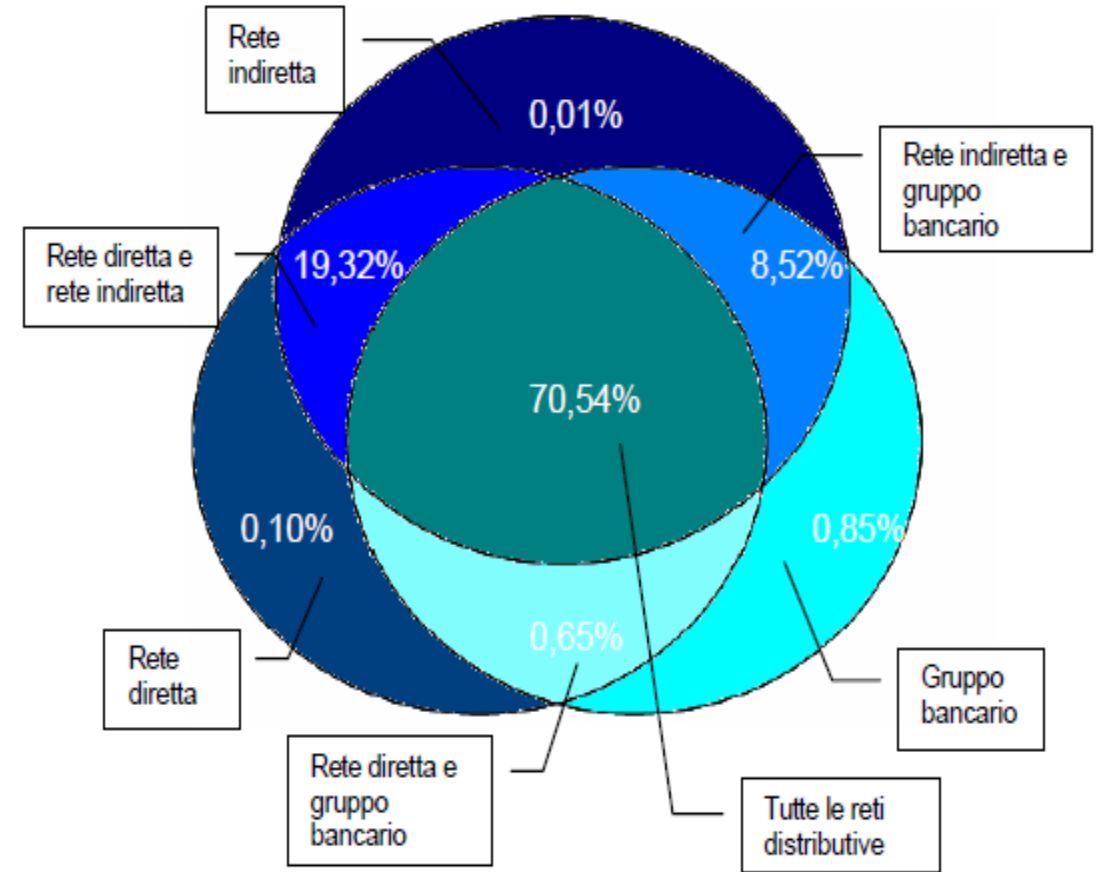
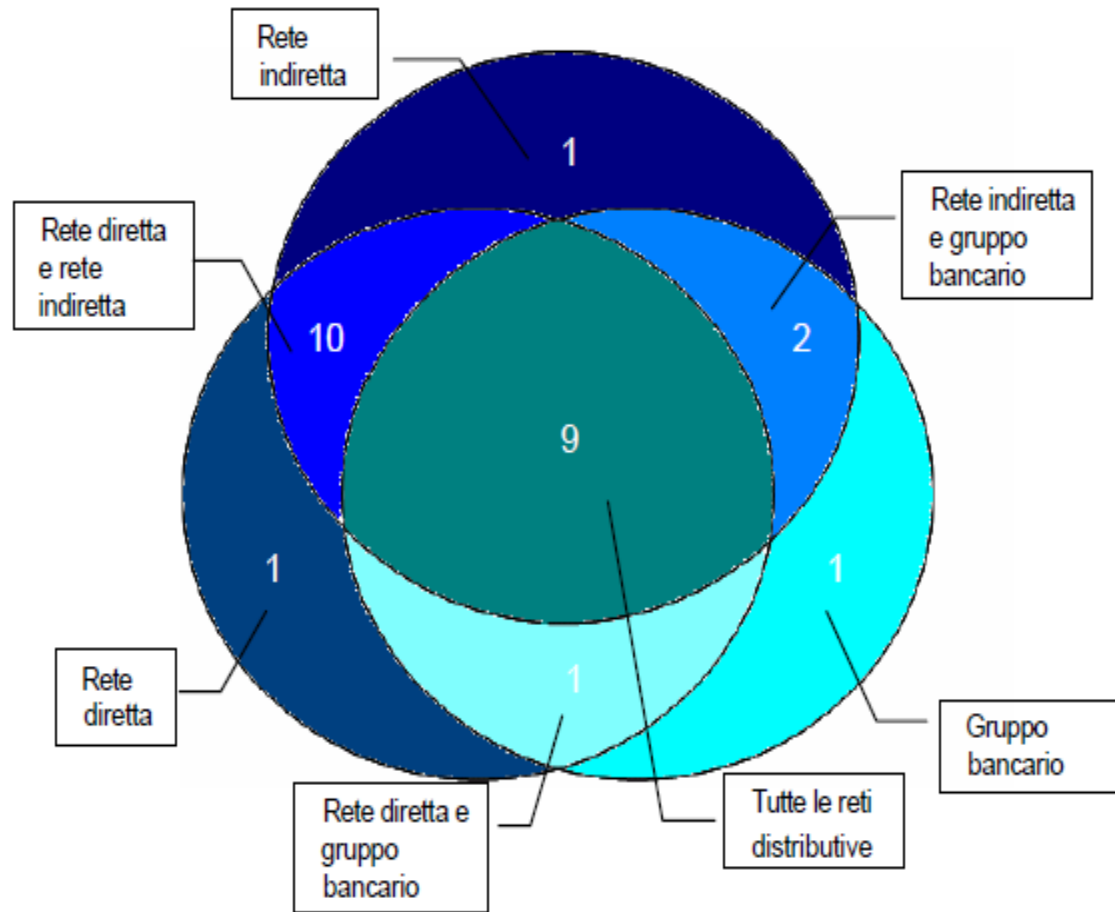


(*) Il dato, rappresentato dall'aggregato delle risposte, non tiene conto delle "duplicazioni" derivanti dalla presenza di agenti plurimandatari.

	Persone fisiche	Persone giuridiche	Tot. Associate (**)
Agenti monomandatari	79	37	8
Agenti plurimandatari	190	837	17
Mediatori creditizi	270	997	13
Segnalatori occasionali	270	366	7
Banche convenzionate	---	217	11
Concessionari/ Fornitori convenzionati	118	1.939	13
TOTALE	927	4.393	---

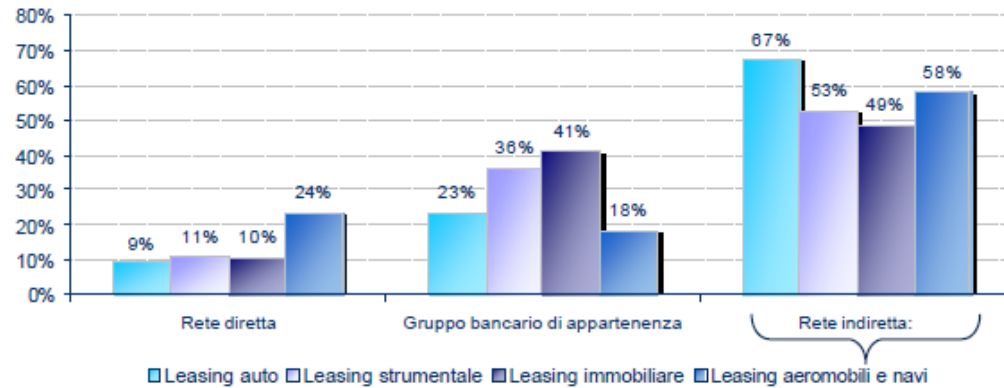
(**) Numero di società che utilizza le singole figure sulle 25 rispondenti

Survey ASSILEA-PwC sulle reti indirette: la multicanalità delle reti indirette

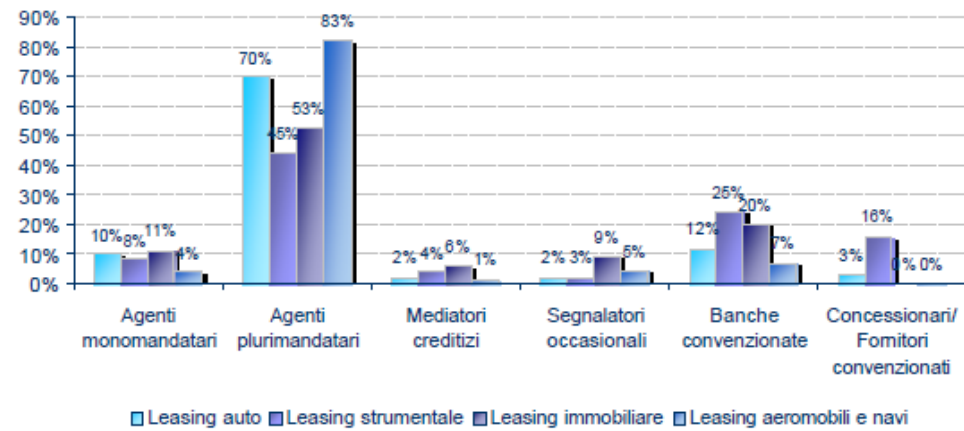


Survey ASSILEA-PwC sulle reti indirette: analisi per prodotto

Contribuzione dei singoli canali distributivi in termini di stipulato - valori percentuali

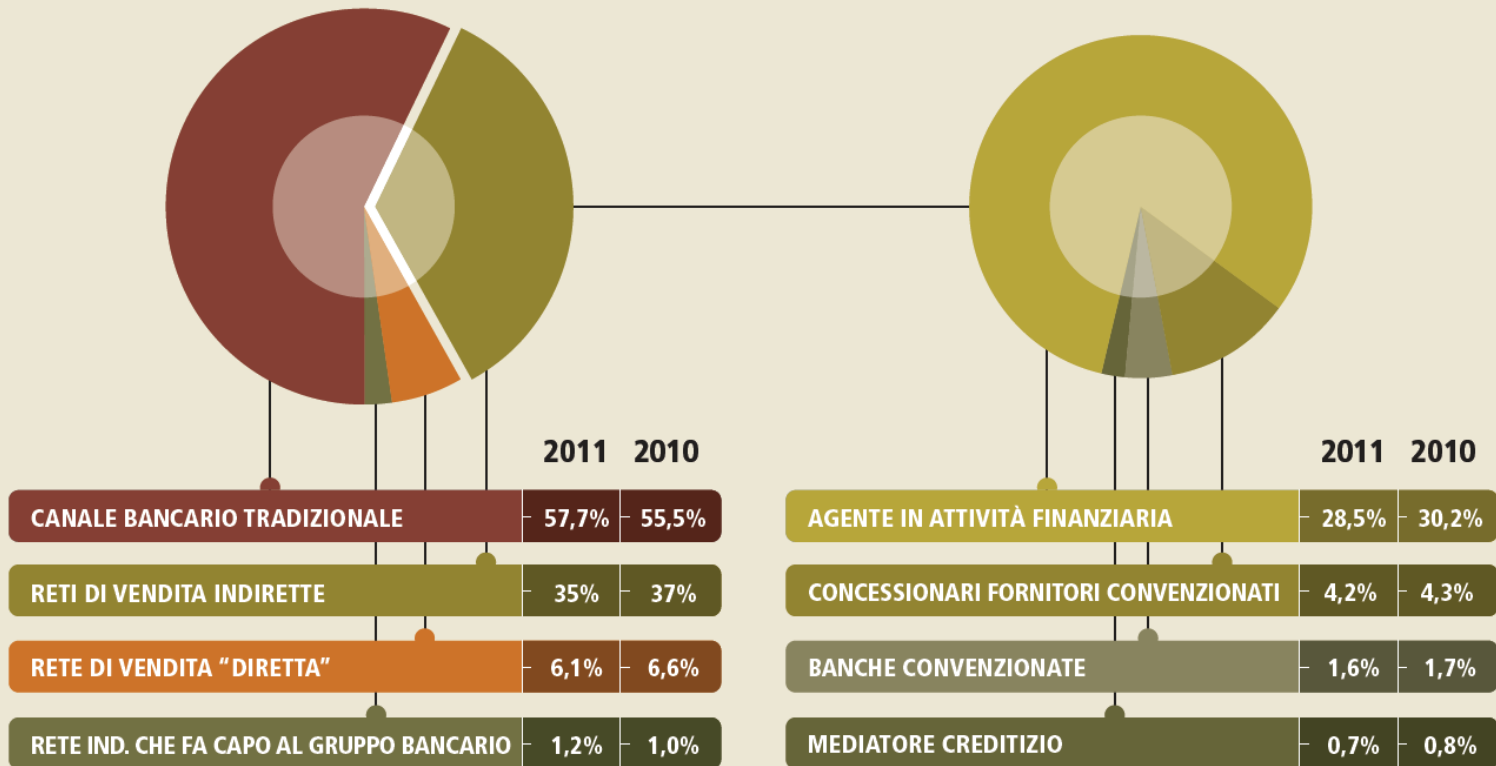


Contribuzione dei singoli canali distributivi in termini di stipulato - valori percentuali



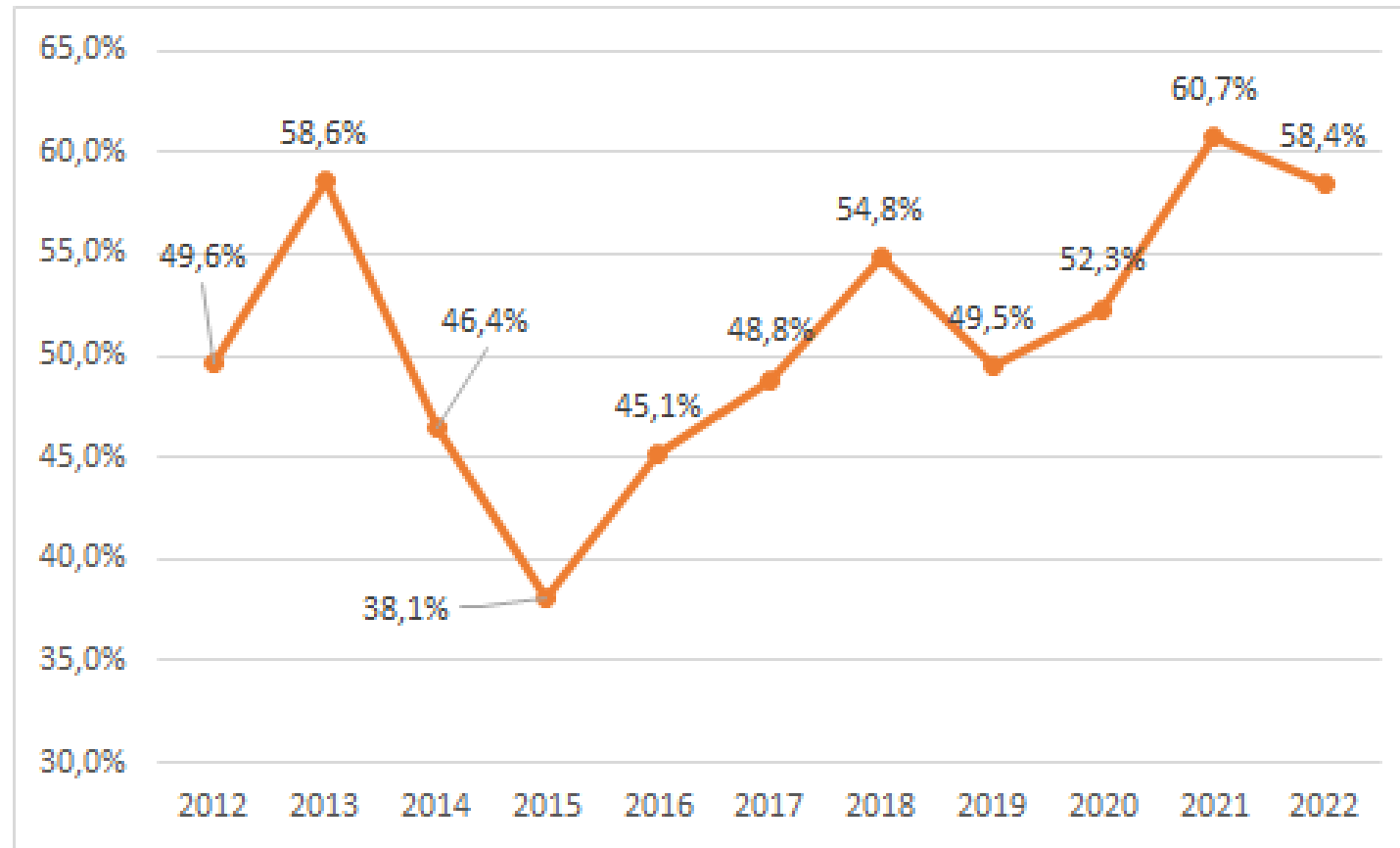
Ripartizione stipulato per canali di vendita - 2011

FIGURA 5 Ripartizione dello stipulato 2011 per canale di vendita (nella colonna destra la percentuale riferita al 2010)

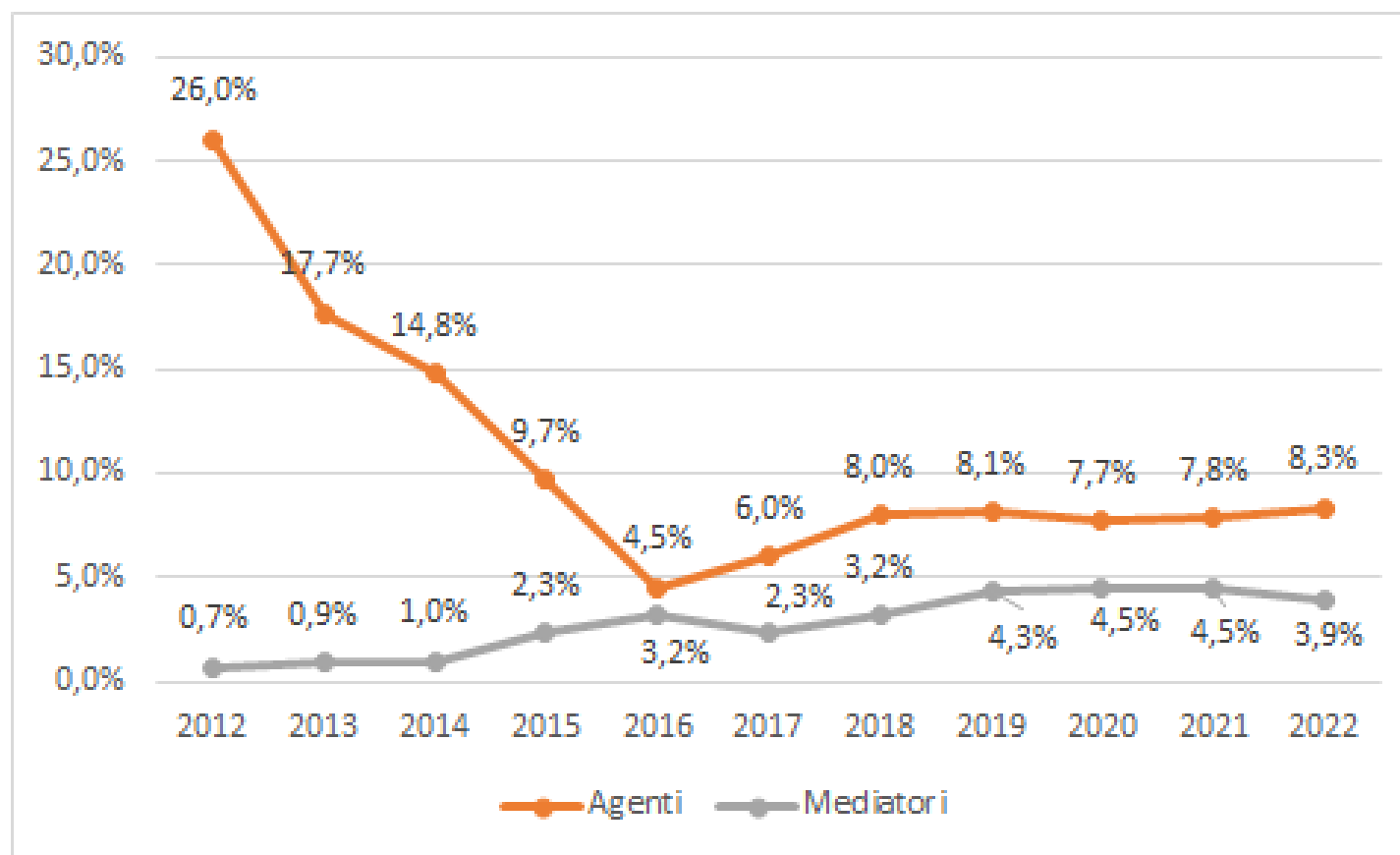


Fonte: dati rilevati a dicembre 2011 su un campione rappresentativo di Associate, ma non comprensivo delle "captive"

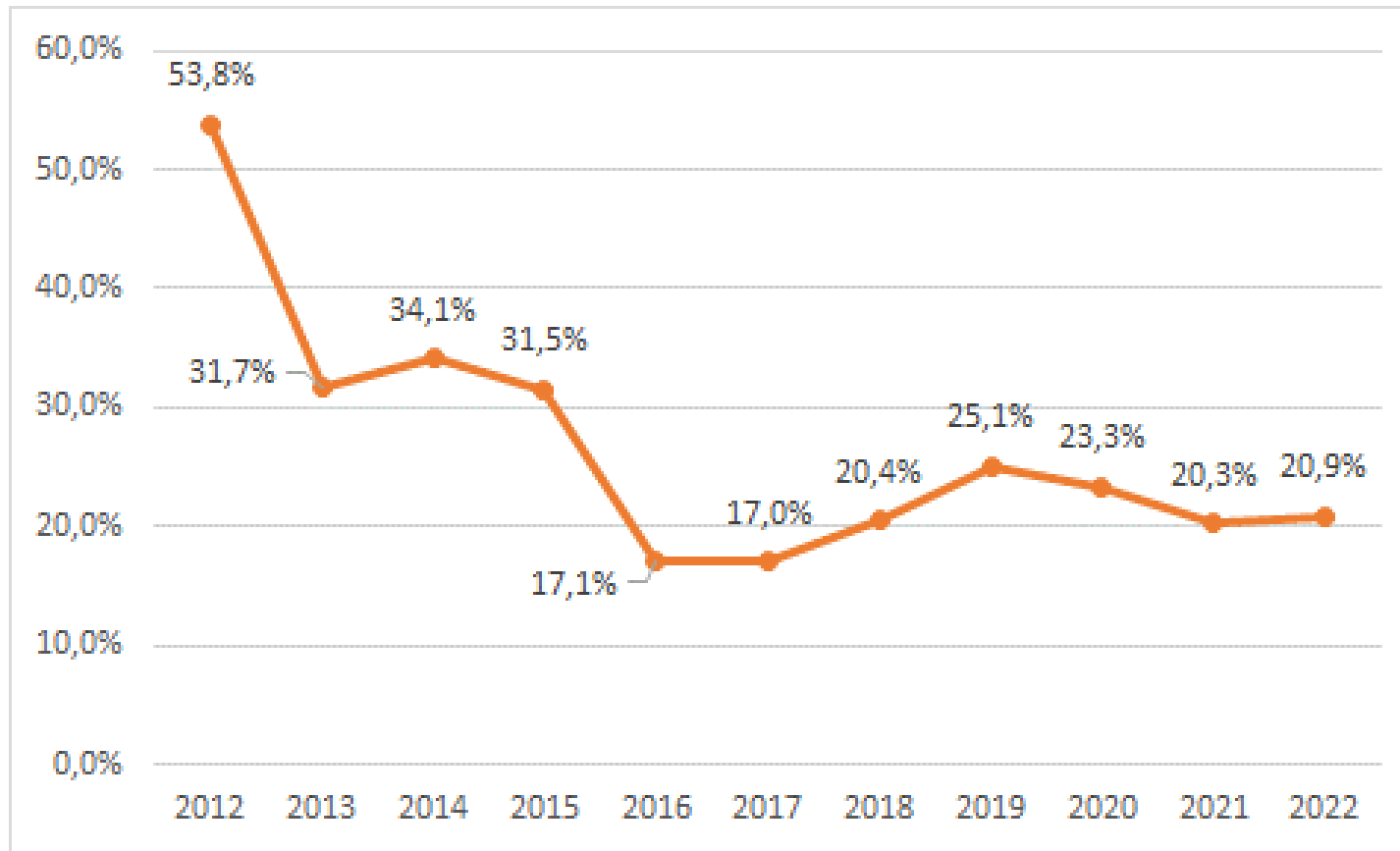
Evoluzione del peso delle reti indirette sullo stipulato 2012-2022



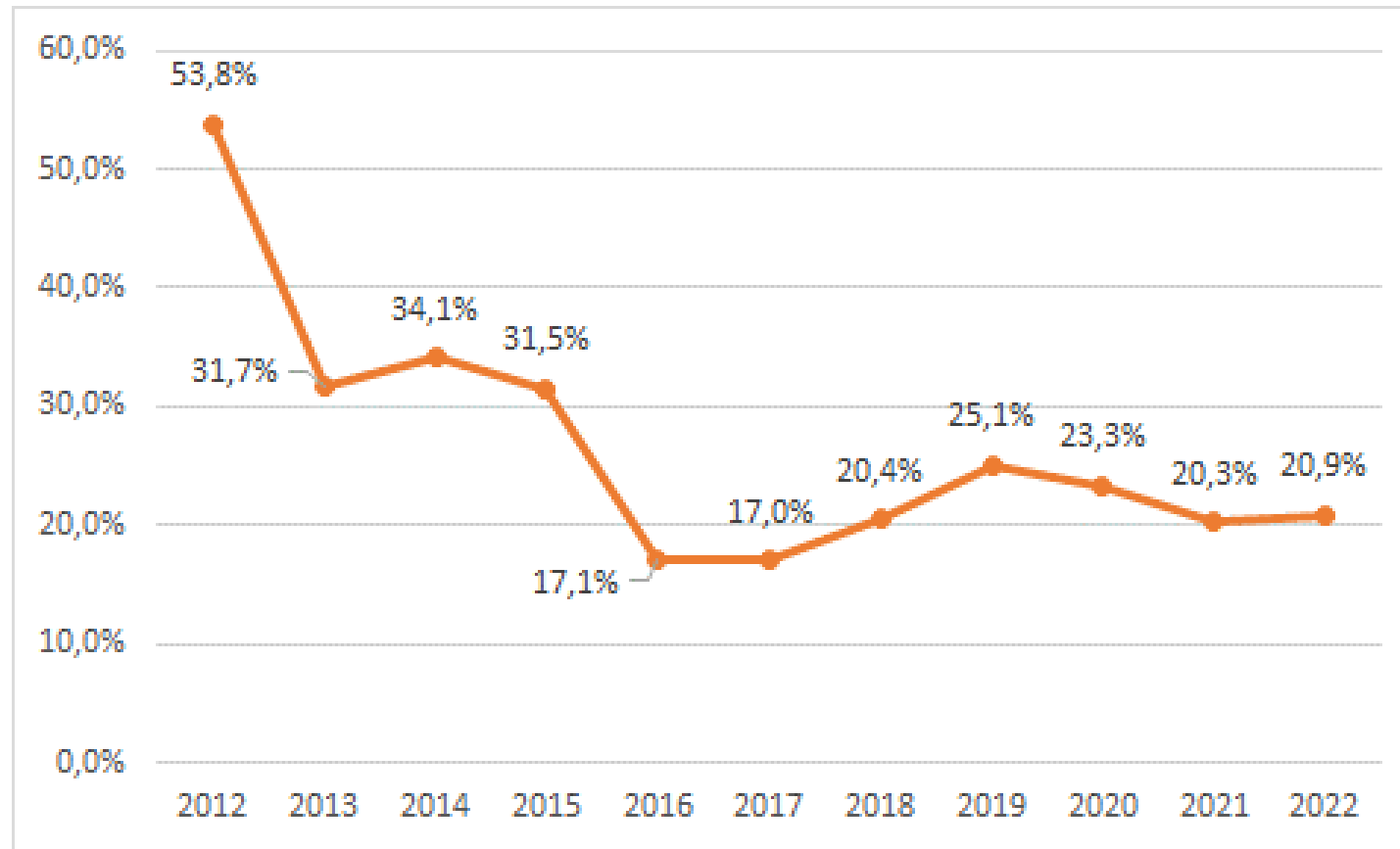
Evoluzione di agenti e mediatori sullo stipulato 2012-2022



Evoluzione del peso di agenti e mediatori sullo stipulato tramite reti indirette 2012-2022



Evoluzione del peso degli agenti sul totale agenti e mediatori sullo stipulato tramite reti indirette 2012-2022

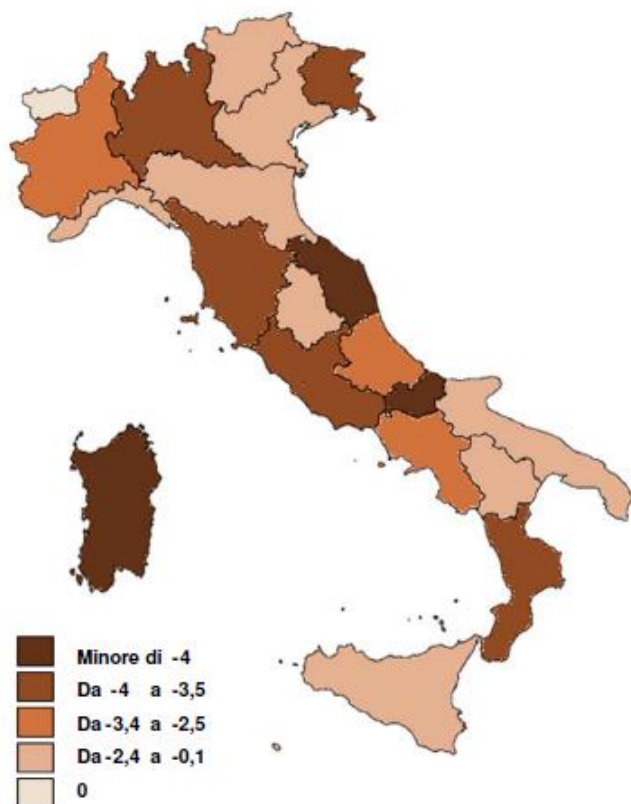


Alcuni macrotrend

- Riduzione della presenza territoriale delle banche in aree periferiche / sul segmento retail
- Introduzione di requisiti normativi più stringenti in materia di concessione e monitoraggio

Evoluzione dell'articolazione territoriale delle banche

Andamento degli sportelli bancari per regione
tra il 2021 e il 2022
(variazioni percentuali;
dati al 31 dicembre di ciascun anno)



«Nel corso del 2022 si è registrata una riduzione del numero degli sportelli bancari attivi sul territorio italiano, da 21.650 di fine 2021 a 20.986 di fine 2022 (-664 sportelli; -3,1 per cento). La diminuzione ha riguardato tutte le regioni ad eccezione della Valle D'Aosta ed è stata percentualmente più accentuata in Molise, nelle Marche e in Sardegna»

L'introduzione delle GL EBA sulle LOM (1/3)

SINTESI PRINCIPALI INDICAZIONI

~ 115 requisiti

1

RACCOLTA DI INFORMAZIONI / DOCUMENTAZIONE

- raccolta e analisi delle informazioni con **livello di granularità differenziato** in base alla tipologia di **clientela** (consumatori, micro, piccole, medie e grandi imprese) e alla tipologia di **strumento di credito** (es. secured / unsecured)
- informazioni e dati** devono rispettare i criteri di **accuratezza, tempestività e pertinenza** rispetto ad **asset class e caratteristiche del prodotto**
- in caso di cliente appartenente ad un **gruppo di clienti connessi**, raccolta di informazioni sui soggetti ad esso collegato in conformità alle **EBA Guidelines on «Connected Clients»**

2

VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO

- valutazione del **profilo di rischio del debitore** in allineamento a **credit risk appetite**, politiche creditizie e limiti
- identificazione di **parametri / indicatori differenziati** per tipologia di clientela / strumento di credito, tenendo conto anche dei fattori che potrebbero impattare sulla capacità di rimborso del creditore
- elaborazione **analisi di sensitività** volte ad intercettare potenziali **scenari negativi futuri** a fronte di eventi / fattori esterni (es. riduzione del reddito aumento dei tassi interesse, ecc.)
- meccanismi di controllo, «override» del modello e procedure di escalation, **compresi gli approcci qualitativi**, gli strumenti di valutazione qualitativa del rischio (compreso il **giudizio di esperti e l'analisi critica**) e limiti quantitativa
- chiara e adeguata documentazione** su valutazione del merito creditizio

3

EROGAZIONE DEL CREDITO

- maggiore **enfasi** sulla valutazione della **capacità del debitore di adempiere alle proprie obbligazioni** sulla base del futuro reddito / cash flow, in modo da non basare la concessione esclusivamente sulla presenza di garanzie «*Collateral by itself should be under no circumstances criterion for approving a loan*».

L'introduzione delle GL EBA sulle LOM (2/3)

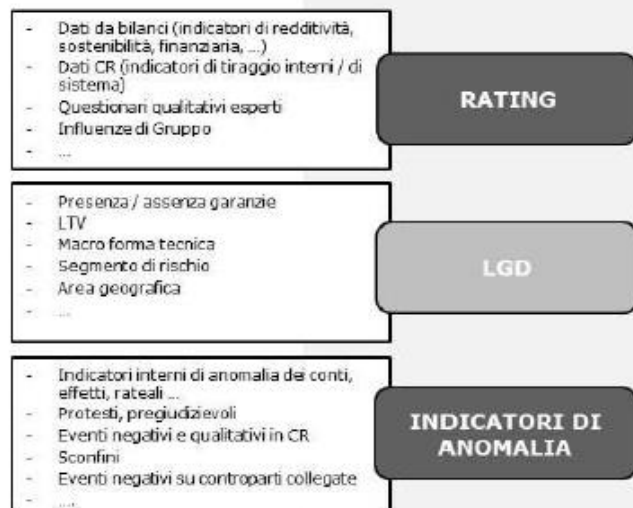
<i>Consumatori</i>	<i>Microimprese, piccole, medie e grandi imprese</i>
<p><i>a. finalità del prestito</i></p> <p><i>b. occupazione</i></p> <p><i>c. fonte della capacità di rimborso</i></p> <p><i>d. composizione della famiglia e persone a carico</i></p> <p><i>e. impegni finanziari e spese relative al loro servizio</i></p> <p><i>f. spese regolari</i></p> <p><i>g. garanzia reale (per i prestiti garantiti)</i></p> <p><i>h. altri fattori di attenuazione del rischio, come eventuali garanzie personali.</i></p>	<p><i>a. finalità del prestito</i></p> <p><i>b. reddito e flusso di cassa</i></p> <p><i>c. posizione e impegni finanziari, comprese le attività costituite in garanzia e le passività potenziali</i></p> <p><i>d. modello di business e, se del caso, struttura aziendale</i></p> <p><i>e. piani aziendali supportati da proiezioni finanziarie</i></p> <p><i>f. garanzia reale (per i prestiti garantiti)</i></p> <p><i>g. altri fattori di attenuazione del rischio, come eventuali garanzie personali</i></p> <p><i>h. documentazione legale specifica del tipo di prodotto (ad esempio, permessi, contratti)</i></p>

L'introduzione delle GL EBA sulle LOM (3/3)

<i>Consumatori</i>	<i>Microimprese, piccole, medie e grandi imprese</i>
<ul style="list-style-type: none">- <i>loan to income ratio</i>- <i>loan service to income ratio</i>- <i>debt to income ratio</i>- <i>debt service to income ratio</i>	<ul style="list-style-type: none">- <i>debt service coverage ratio</i>- <i>EBITDA</i>- <i>interest coverage ratio</i>- <i>loan to value ratio</i>- <i>debt to equity ratio o leverage ratio</i>- <i>loan to cost ratio</i>- <i>return on equity</i>- <i>capitalization rate (net operating income / market value)</i>

L'introduzione delle GL EBA sulle LOM: il patrimonio informativo

Analisi «tradizionale»



Analisi di «nuova generazione»



Quale futuro per gli agenti ?

Prodotto Mandato	2020	2021	2022	$\frac{\Delta}{20/22}$	Incremento % 20/22
Cessioni del V / pensione e delegazioni di pagamento	4.751	5.012	5.298	547	12%
Credito personale	3.943	4.152	4.362	419	11%
Mutui	2.862	2.868	2.931	69	2%
Acquisto credito	1.366	1.698	1.904	538	39%
Leasing autoveicoli e aeronavali	1.705	1.768	1.812	107	6%
Credito finalizzato	1.545	1.614	1.616	71	5%
Leasing strumentale	1.037	1.080	1.264	227	22%
Credito revolving	944	948	987	43	5%
Aperture di credito in conto corrente	674	839	907	233	35%
Leasing immobiliare	692	832	888	196	28%
Factoring	441	578	830	389	88%
Leasing su fonti rinnovabili ed altre tipologie di investimento	634	723	759	125	20%
Ristrutturazione dei crediti	330	337	348	18	5%
Rilascio di fidejussioni e garanzie	330	307	305	-25	-8%
Anticipi e sconti commerciali	236	274	279	43	18%
Prestito su pegno	169	154	151	-18	-11%
Garanzia collettiva dei fidi	113	138	138	25	22%

Grazie

Pietro Penza

Partner | Financial Services Risk & Regulatory Leader

+39 348 2740422

pietro.penza@pwc.com

[pwc.com/it](https://www.pwc.com/it)

© 2023 PricewaterhouseCoopers Business Services Srl. All rights reserved. PwC refers to PricewaterhouseCoopers Business Services Srl and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details. This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.

