



MASSIMO RELLA

*Direttore Credito
Banca Mediolanum*



Banca Mediolanum in breve

PRINCIPALI RISULTATI

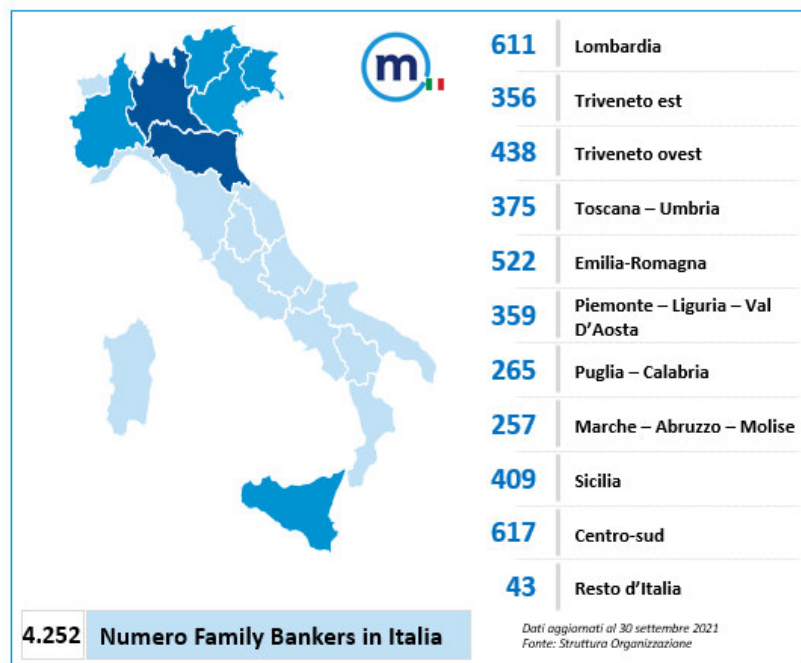
Risultati HI 2022	
Masse gestite e amministrate	100,8 miliardi €
Utile netto di gruppo	237,9 milioni €
CET I Ratio	21,1%
Clienti	2.352.000



Banca Mediolanum in breve

Con specifico riferimento al mercato principale, quello italiano, la distribuzione dei Family Bankers è omogenea sul territorio nazionale con una copertura più elevata nelle regioni settentrionali

Distribuzione dei Family Bankers in Italia



Strutture utilizzate dai Family Bankers in Italia

	Numero uffici
FBO* Special /Sedi Territoriali di Regione	66
FBO* Standard	191
Uffici Tradizionali	227
Totale	484

Fonte: «Resoconto intermedio di gestione al 30 settembre 2021»

Banca Mediolanum si articola territorialmente in 237 Uffici Tradizionali e in 257 Family Banker Office, di cui 59 sono Family Banker Office Special, caratterizzati da una superiore metratura e un maggior prestigio

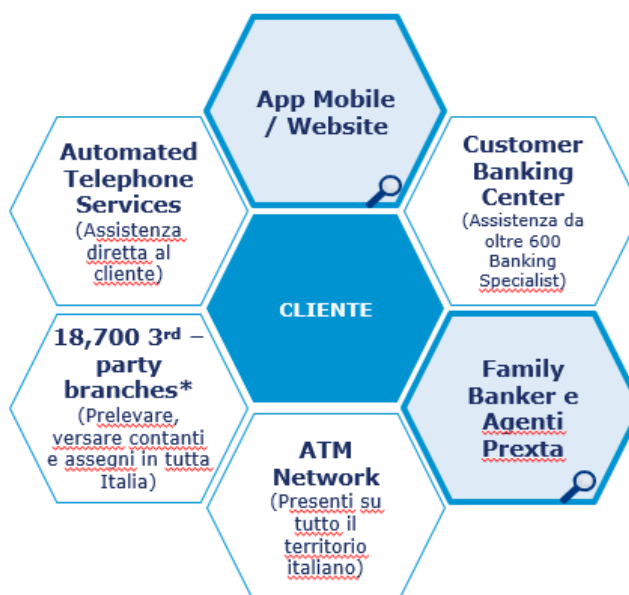


Banca Mediolanum in breve

Per il Gruppo Mediolanum, la centralità del cliente è il punto focale del modello distributivo del Gruppo, intorno al quale un insieme di servizi e canali sono stati disegnati nell'ottica di fornire un supporto olistico al Cliente

Il Multi-channel model costruito intorno al Cliente

Il **modello di business** di Banca Mediolanum è costruito per soddisfare le esigenze di ciascun Cliente. Attraverso un **modello multicanale**, il cliente, può scegliere le modalità per l'interazione con la banca, decidendo i tempi e le modalità che di volta in volta preferisce. Grazie alla forte impronta della **digitalizzazione**, incrementata durante il periodo pandemico, il cliente ha a sua disposizione diverse tipologie di strumenti e servizi, da quelli tradizionali a quelli più innovativi e digitali



Nell'ambito del multi-channel model definito, **pilastro fondamentale** per l'operatività del Gruppo è rappresentata dai **Family Bankers e Agenti Prexta**. Accanto al modello distributivo tradizionale, tuttavia, **rilevanza crescente va attribuita a Selfy**, la nuova realtà introdotta dal Gruppo Banca Mediolanum che rende la **banca più smart e digitale** permettendo ai clienti, in pochi istanti, di eseguire diverse **operazioni bancarie in modo autonomo**.



Banca Mediolanum in breve

Il Conglomerato Mediolanum, tramite le sue controllate opera nei settori del risparmio, investimento e assicurativo, ponendo al centro del suo modello il Cliente e la sua soddisfazione in termini di completezza dell'offerta e servizi su misura

Il modello di offerta del Conglomerato Mediolanum – Il Cliente al centro

La **mission** del Conglomerato Mediolanum è la **soddisfazione** delle esigenze del **cliente** in termini di risparmio, investimento e previdenza. In questo contesto, il Conglomerato Mediolanum offre un servizio di **consulenza finanziaria** personalizzata attraverso la sua rete di **Family Banker®** e **Agenti Prexta**, e anche attraverso **prodotti finanziari** appositamente studiati per soddisfare le **esigenze dei clienti**. Nel perseguire la propria **mission**, il Conglomerato mette a disposizione del cliente sia una **linea di prodotti e servizi** ampiamente diversificati sia una **banca digitale 2.0**

LINEA DI PRODOTTI E SERVIZI OFFERTI



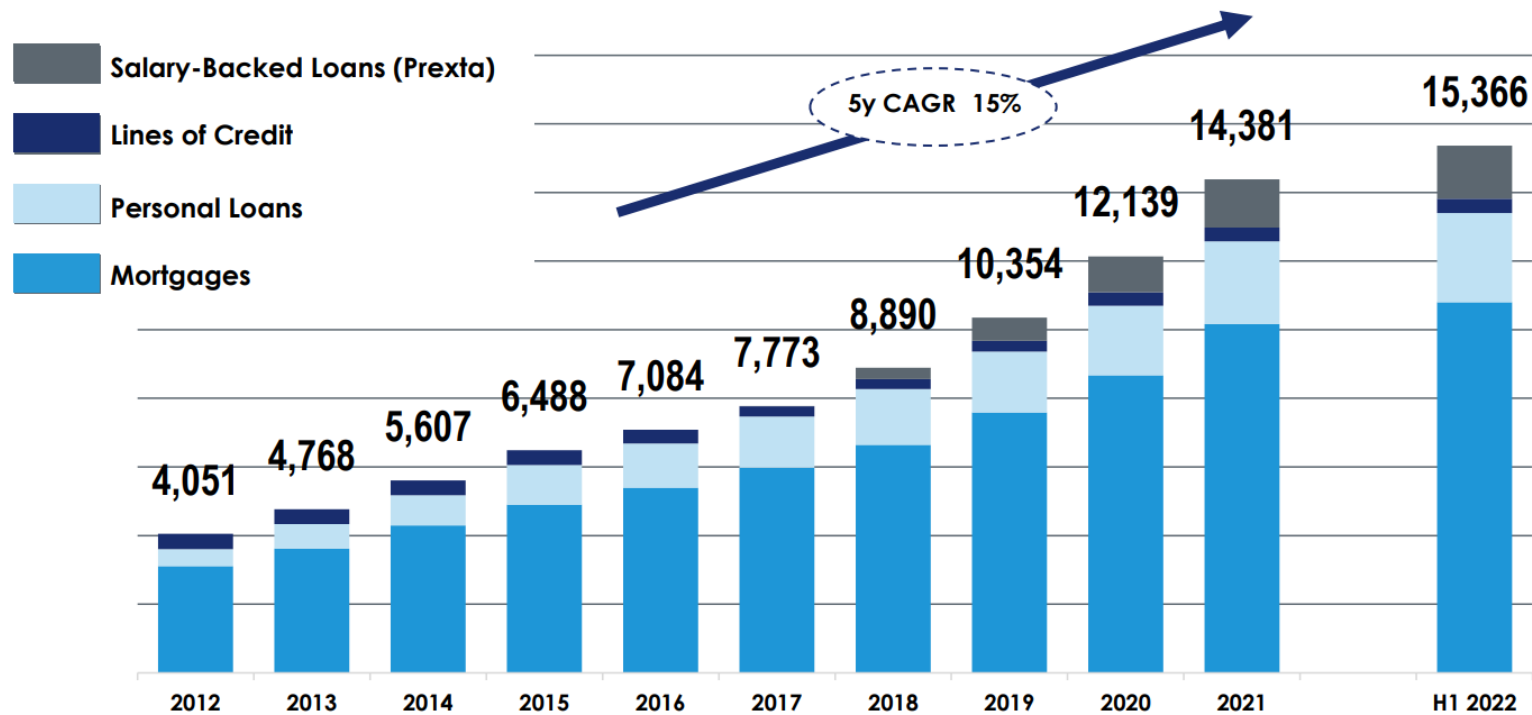
BANCA DIGITALE 2.0



Accanto alla linea di prodotti e servizi offerti tradizionali, al fine di intercettare nuovi segmenti di clientela e rafforzare anche la propria posizione rispetto ai competitors, il Conglomerato Mediolanum ha previsto un nuovo modello di **Banca Digitale** con la nascita di **Selfy**, colonna portante del programma Self



Banca Mediolanum in breve

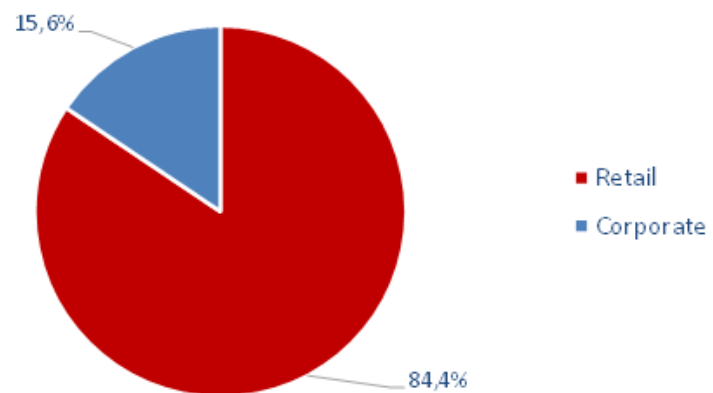


	30/06/2022
Gross NPL	1.32%
Net NPL	0.72%
Annualised Cost of risk	0.10%

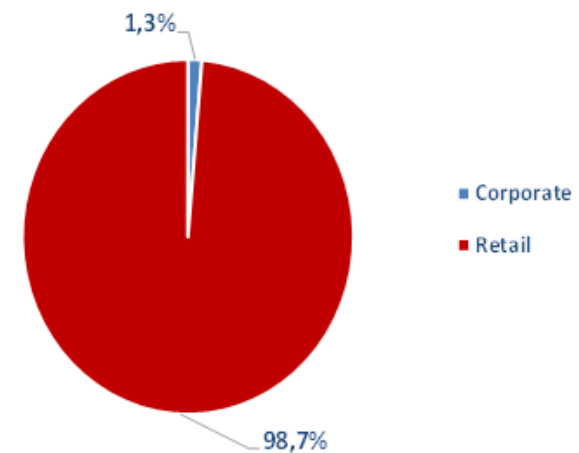


Banca Mediolanum in breve

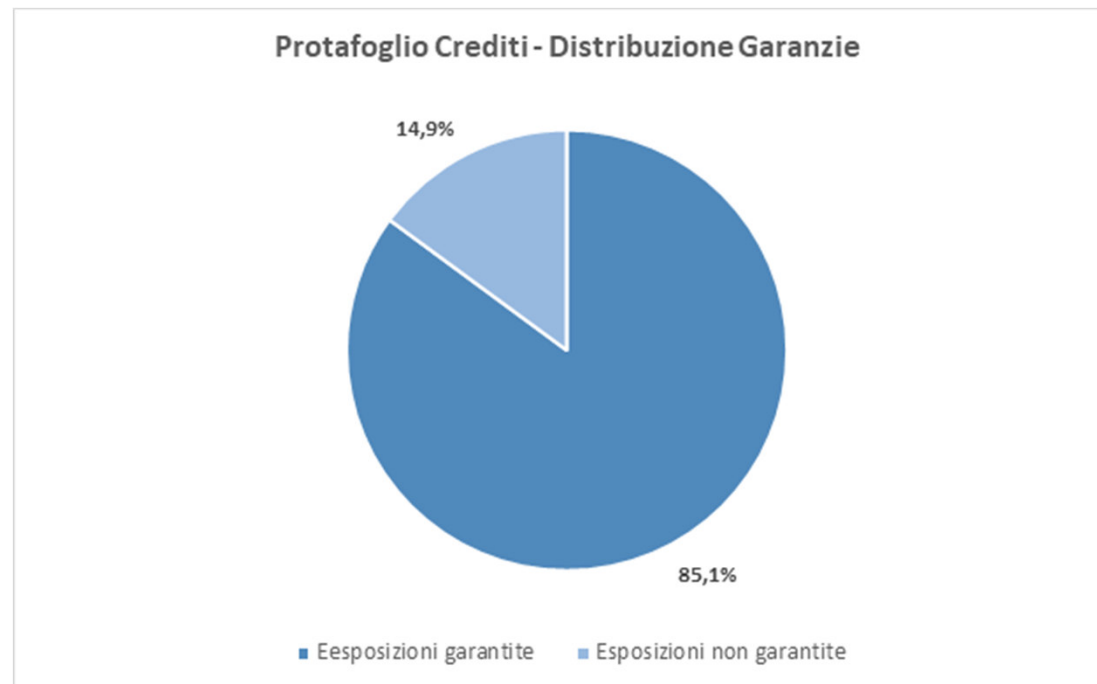
Ptf Prestiti Banca Mediolanum (mln€) - tipo clientela



Ptf Mutui Banca Mediolanum (mln€) - tipo clientela




Banca Mediolanum in breve



Valutazione del merito creditizio

RELAZIONE FINALE SUGLI ORIENTAMENTI IN MATERIA DI CONCESSIONE E MONITORAGGIO DEI PRESTITI

 EBA EUROPEAN BANKING AUTHORITY

ABE/GL/2020/06

29/05/2020

Orientamenti

in materia di concessione e monitoraggio
dei prestiti

1



Requisiti EBA per la valutazione del merito creditizio - Privati

- Necessario attivare **specifiche analisi** per la **valutazione del merito creditizio** dei **Consumer**

Principali requisiti EBA LOM per la valutazione del merito creditizio – Consumer

- La **domanda** di prestito del cliente deve essere **in linea** con la **propensione al rischio** di credito, con le **politiche/ criteri di concessione del credito**, coi **limiti/ metriche** dell'ente e con le **misure macroprudenziali** pertinenti
- Necessità di valutare la **fonte della capacità di rimborso** del cliente (tenendo conto delle **specificità del prestito**) durante l'analisi della possibilità di adempiere le obbligazioni del contratto
- La valutazione deve tenere conto dei **fattori pertinenti** che potrebbero **influenzare la capacità di rimborso presente e futura** del cliente ed **evitare** di indurre un **indebito disagio** e un **indebitamento eccessivo**
- I **metodi/ approcci/ modelli** adottati nella valutazione del merito creditizio del cliente devono essere **idonei** in relazione al **livello di rischio**, **all'entità** e al **tipo di prestito**
- La Banca deve effettuare **indagini** e adottare **misure** ragionevoli per **verificare le informazioni** relative alla **fonte della capacità di rimborso**, in particolare con clienti in proprio o con reddito stagionale/ irregolare
- Se la durata del prestito si estende **oltre l'età pensionabile**, vanno effettuate **valutazioni circa l'adeguatezza** della **fonte** e della **capacità di continuare a rimborsare** il debito del cliente durante il pensionamento
- La Banca deve assicurarsi che la **capacità di rimborso** del cliente **non** si basi su un **significativo incremento atteso del reddito**, a meno di elementi probatori sufficienti forniti dalla documentazione
- Sono da **tenere in considerazione le spese impegnate** e altre **spese non discrezionali**, quali le obbligazioni correnti del cliente, comprese adeguate prove/ valutazioni delle sue spese di sostentamento
- Necessità di effettuare **analisi di sensibilità single name** che riflettano i **potenziali eventi negativi futuri** (es. riduzione reddito, aumento tassi di interesse prestiti a tasso variabile, ammortamento negativo prestito, maxi-rate finali, etc.)
- La **garanzia reale**, nel caso di un prestito garantito, **non dovrebbe essere** di per sé un **criterio dominante per l'approvazione** di un finanziamento e non può di per sé giustificare l'approvazione di un contratto di prestito



Requisiti EBA per la valutazione del merito creditizio - Imprese

Analisi prospettica prevista su tutte le tipologie di operazioni su segmento imprese previste nella LO&M

- Necessario attivare **specifiche analisi** per la **valutazione del merito creditizio** delle **imprese**

Requisiti principali EBA LOM per la valutazione merito creditizio - Imprese

- 1 Analisi della **posizione finanziaria** e del **rischio di credito** della controparte
- 2 Analisi flussi e **capacità di rimborso previsionale/ prospettica** 🔍
- 3 Valutazione del **modello di business** e la **strategia aziendale** della controparte
- 4 Valutazione della **capacità del cliente** di **gestire le operazioni aziendali** e attività legate al prestito
- 5 Valutazione della **dipendenza** della controparte da **clienti/ fornitori chiave**
- 6 Valutazione dei **fattori ESG** 🔍
- 7 In caso di gruppo di **clienti connessi**, necessaria valutazione anche a livello di gruppo
- 8 Valutazione **contesto politico/ economico/ giuridico** in caso di prestiti con elementi **transfrontalieri**
- 9 Valutazione del **cash conversion cycle**
- 10 Valutazione delle **struttura dell'operazione** (covenant, garanzie reali e personali, assicurazioni, etc)
- 11 Esecuzione di **analisi di sensitivity** su aspetti che potrebbero influenzare merito creditizio del cliente 🔍



Sintesi degli elementi della «sensitivity EBA»

- Nel valutare il merito creditizio della controparte la Banca dovrebbe **effettuare un'analisi sensitivity che rifletta i potenziali eventi negativi futuri**
- Nello specifico, per il **segmento Medium/ Large**, vengono considerati eventi idiosincratici e di mercato
- Le Linee Guida EBA LOM precisano la possibilità di effettuare **un'analisi semplificata** con riferimento alle controparti **Consumer e Micro/ Small Enterprises**

Criteri per lo sviluppo delle analisi di sensitivity

EVENTI IDIOSINCRATICI

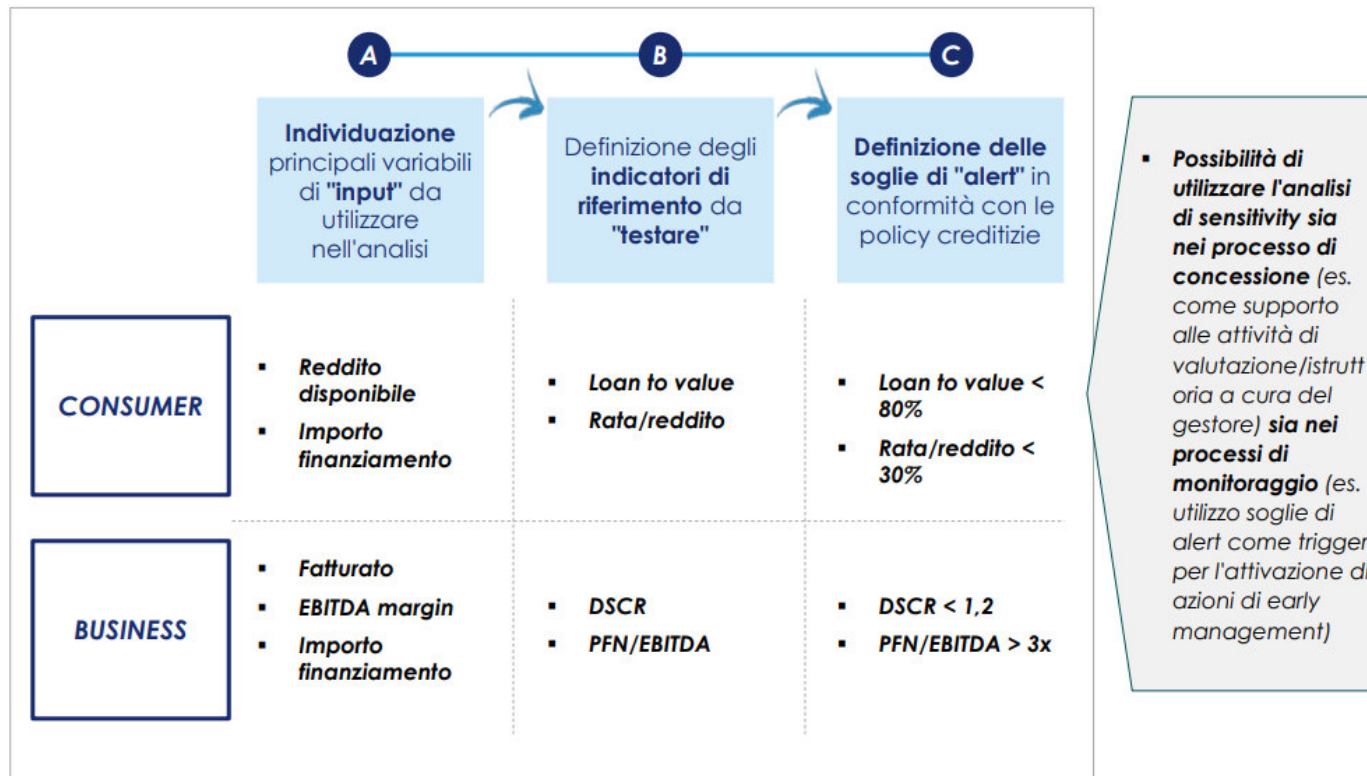
- Calo dei ricavi o dei margini di profitto;
- Evento di perdita operativa grave ma plausibile;
- Verificarsi di gravi ma plausibili problemi di gestione o danno alla reputazione
- Fallimento di un partner commerciale, cliente o fornitore
- Grave ma plausibile riduzione di liquidità
- Tensioni su prezzo/costo di prodotti e materie prime

EVENTI DI MERCATO

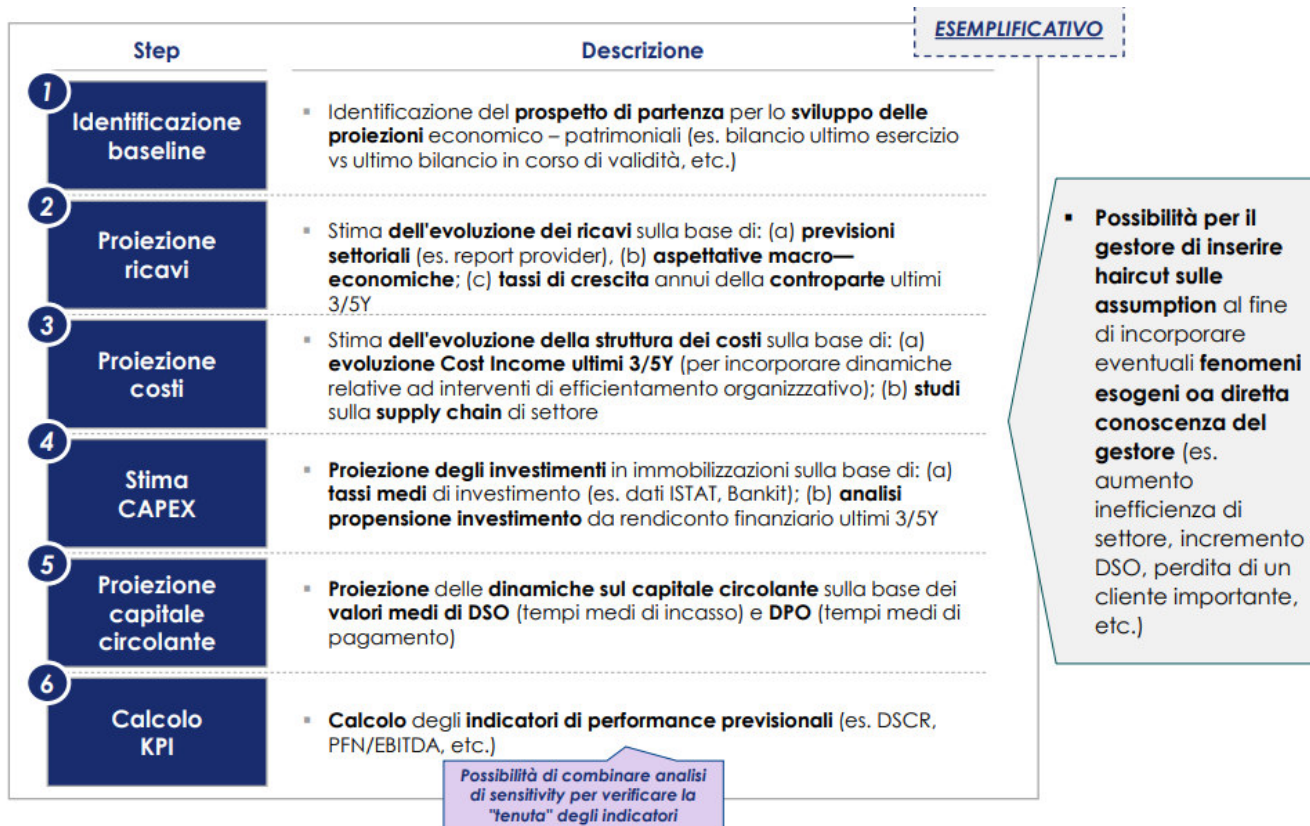
- Grave ma plausibile rallentamento macroeconomico;
- Grave ma plausibile contrazione dei settori economici in cui operano il cliente e i suoi clienti;
- Verificarsi di cambiamenti nel contesto regolamentare/politico
- Aumento significativo ma plausibile del costo del finanziamento (es. shock tassi)





Approccio metodologico analisi di sensitivity "simplified"



Approccio metodologico analisi di sensitivity "simplified"





Set documentale richiesto

Segmento Clientela	Documentazione richiesta
 Persone Fisiche	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Identificativi della persona fisica: nome e cognome, data e luogo di nascita, sesso, codice fiscale<input type="checkbox"/> Documenti di riconoscimento: patente, passaporto, permesso di soggiorno<input type="checkbox"/> Dichiarazione dei redditi<input type="checkbox"/> Documenti aggiuntivi per determinare la capacità di reddito e rimborso del cliente e la sua posizione lavorativa:<ul style="list-style-type: none">- Busta paga ed estratti di conto corrente- Contratti di lavoro- Eventuali progetti di investimento/ messa a reddito di immobili con evidenza delle entrate previste- Altre operazioni straordinarie (vendita imminente di asset) già documentabili (esistenza di preliminari, compromessi, lettere di interesse, ordine dispositivi, etc.)
 Persone Giuridiche	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Ultimi due bilanci ufficiali<input type="checkbox"/> Business plan almeno triennale<input type="checkbox"/> Affidamenti bancari inclusi leasing<input type="checkbox"/> Piano investimenti<input type="checkbox"/> Assetto manageriale<input type="checkbox"/> Posizionamento competitivo attuale e prospettico in relazione alle forze e dinamiche del settore



Fase di istruttoria

Ambito		Descrizione
CLIENTE	 PRIVATI	<ul style="list-style-type: none"> Valutazione della capacità economico-patrimoniale del richiedente e della capacità di rimborso (anche prospettica) del finanziamento Valutazione della capacità del cliente di produrre reddito in maniera continuativa e nel settore in cui opera Valutazione della situazione debitoria del cliente sul sistema e verifica dell'andamento della relazione pregressa con la Banca Previsione della probabilità di mancato rimborso, sulla base di dati storici dei clienti (privati) Verifica del profilo di rischio di riciclaggio e finanziamento al terrorismo Valutazione delle informazioni pubbliche sulla controparte Valutazione delle informazioni nel Credit Bureaux Crif per verificare eventuali relazioni tra il richiedente e altre banche/ società finanziarie, permettendo così di definire il suo livello di indebitamento e l'andamento dei finanziamenti in termini di regolarità e puntualità dei pagamenti
	 CORPORATE	<ul style="list-style-type: none"> Valutazione della capacità economico-patrimoniale del richiedente Valutazione della capacità del cliente di produrre reddito in maniera continuativa e nel settore in cui opera Valutazione delle esigenze finanziarie e la destinazione che il Cliente intende dare ai fondi ottenuti Valutazione andamento della relazione pregressa con la Banca e/o con altri Istituti Valutazione rischio dell'eventuale gruppo economico di appartenenza del cliente Valutazione quantitativa e qualitativa dell'impresa e del settore di riferimento: analisi dell'impresa, del management, del settore Valutazione della finalità dell'investimento e del business plan dell'impresa
OPERAZIONE		<ul style="list-style-type: none"> Valutazione della specificità tipologia di operazione richiesta in coerenza con le reali necessità del richiedente (fido, prestito, affidamento temporaneo o credito di firma), specie in termini di finalità e coerenza temporale tra gli impieghi dell'operazione ed i flussi di cassa del cliente Verificare che la finalità effettiva non sia sintomo di tensioni finanziarie: ad esempio consolidamento o pagamento paletto mutuo o pagamento di cartelle esattoriali o pagamento a saldo e stralcio di altri finanziamenti Valutazione della rischiosità dell'operazione
GARANZIE		<ul style="list-style-type: none"> Valutazione dell'adeguatezza, rischiosità e del valore della garanzia a mitigazione del rischio di credito verificandone la tipologia (reali, pegni e personali e fidejussioni)



Grazie

