



MASSIMO RELLA

*Direttore Credito
Banca Mediolanum*



Banca Mediolanum in breve

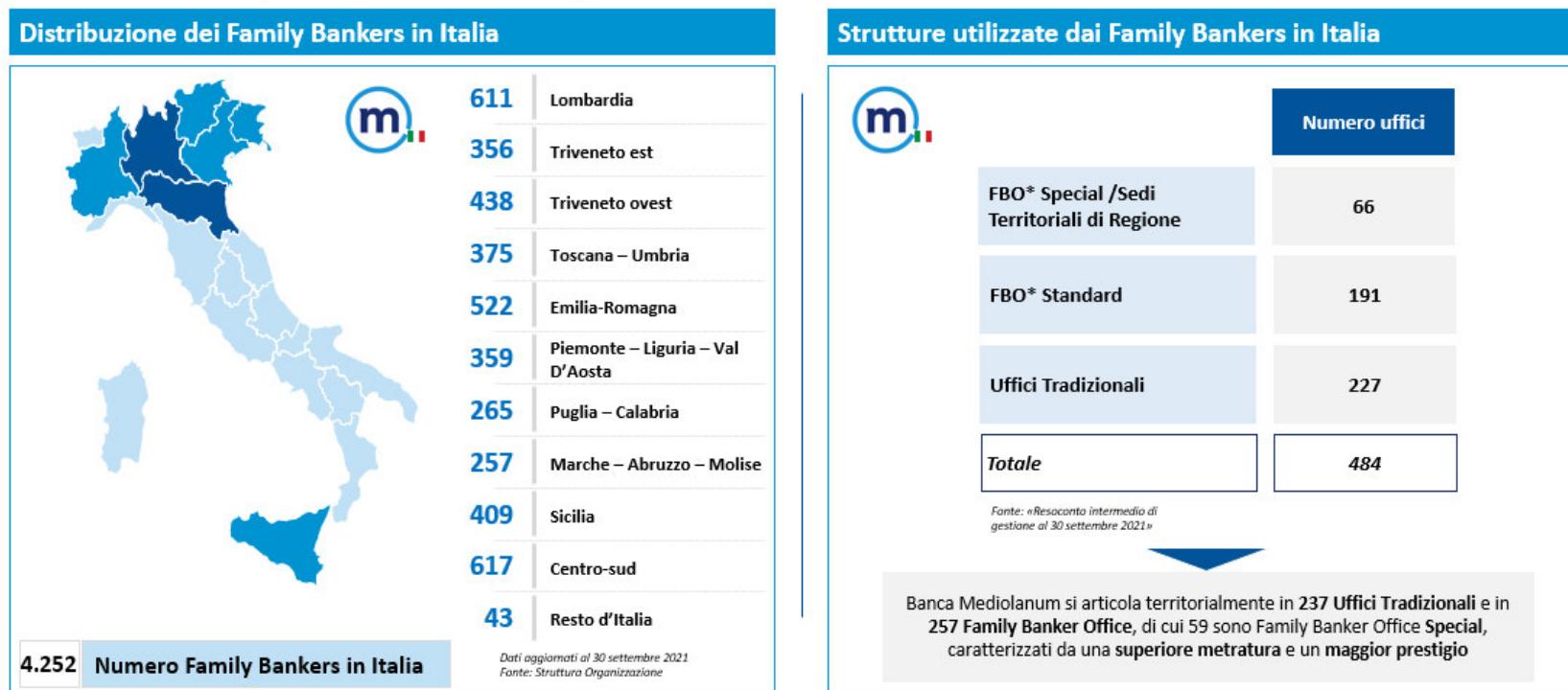
PRINCIPALI RISULTATI

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



Banca Mediolanum in breve

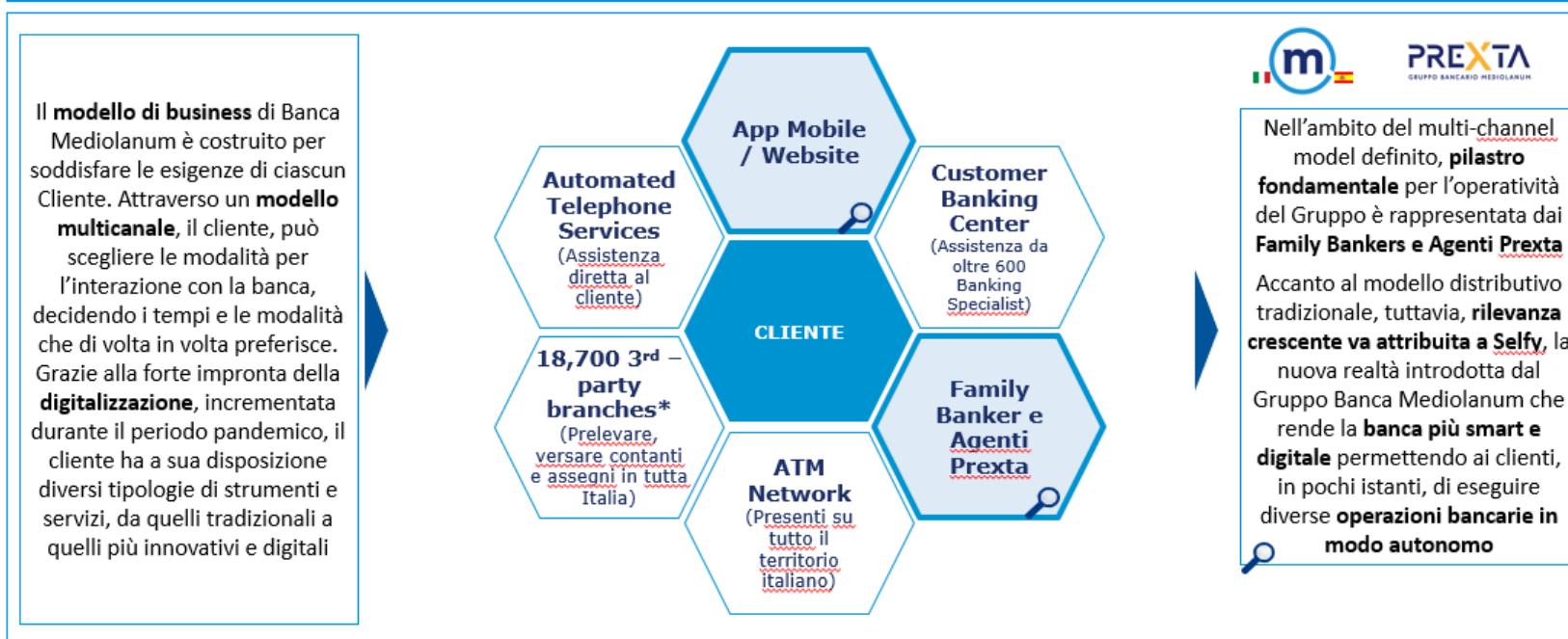
Con specifico riferimento al mercato principale, quello italiano, la distribuzione dei Family Bankers è omogenea sul territorio nazionale con una copertura più elevata nelle regioni settentrionali



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



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



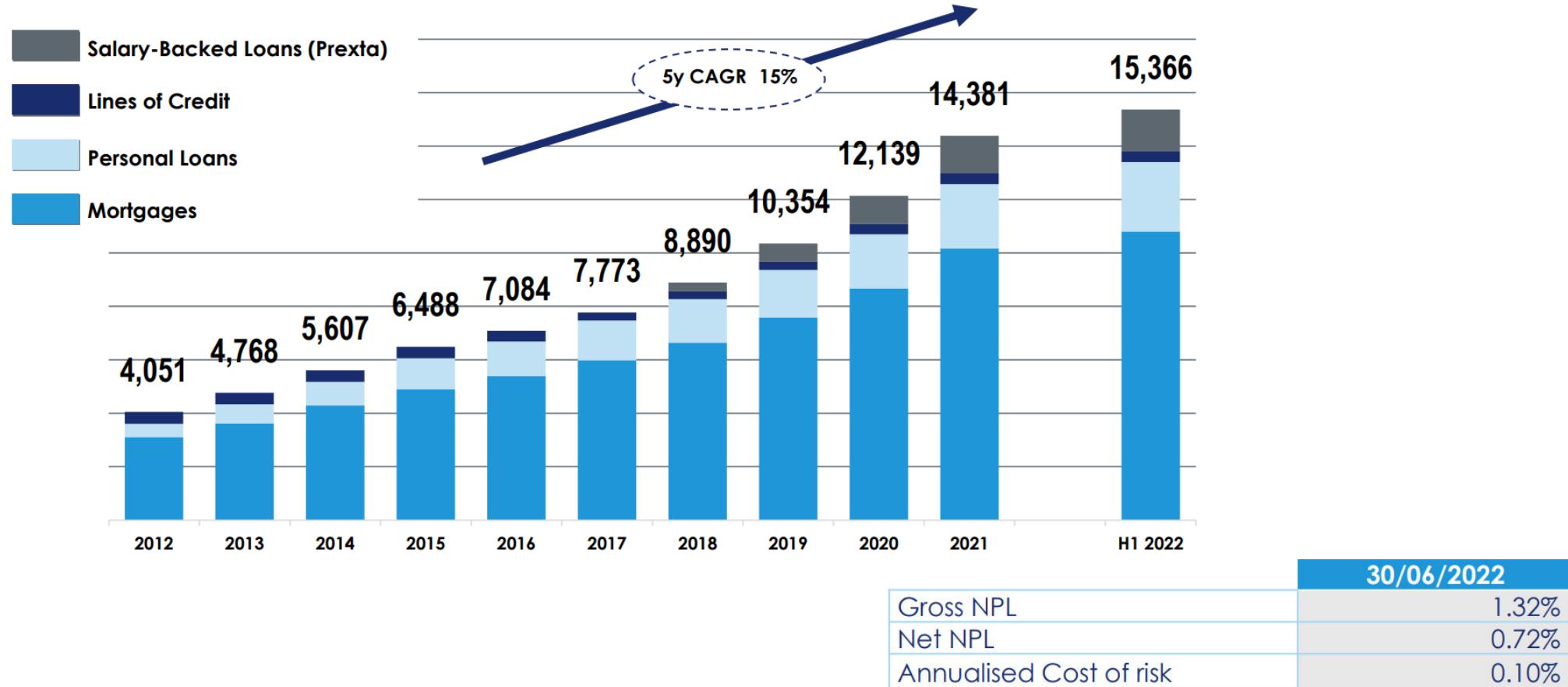
BANCA DIGITALE 2.0



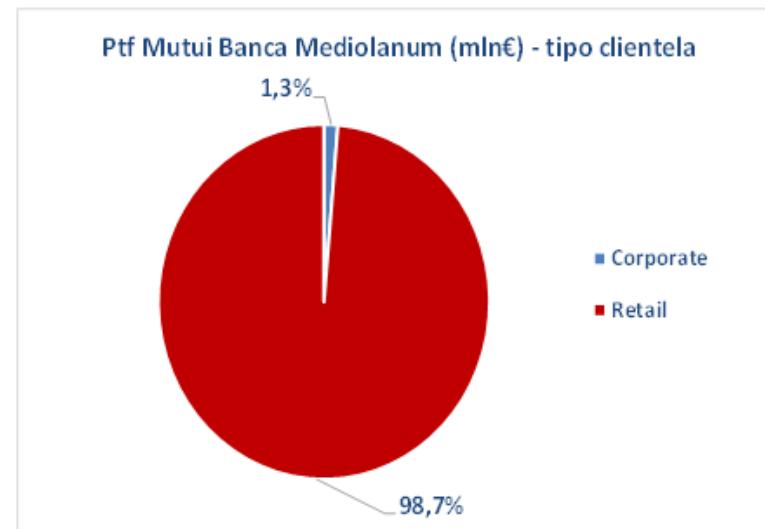
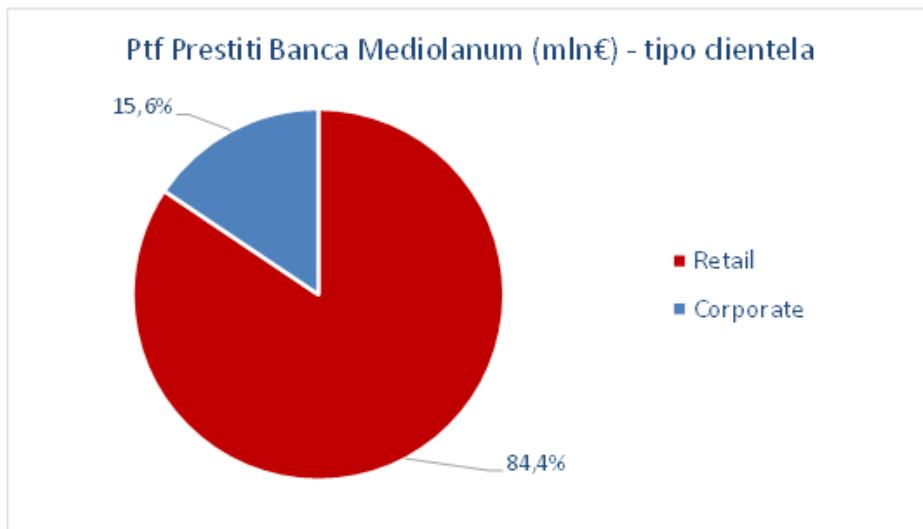
Accanto alla linea di **prodotti e servizi** offerti tradizionali, al fine di intercettare nuovi segmenti di clientela e rafforzare anche la propria posizione rispetto ai competitor, il Conglomerato Mediolanum ha previsto un nuovo modello di **Banca Digitale** con la nascita di **Selfy**, colonna portante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



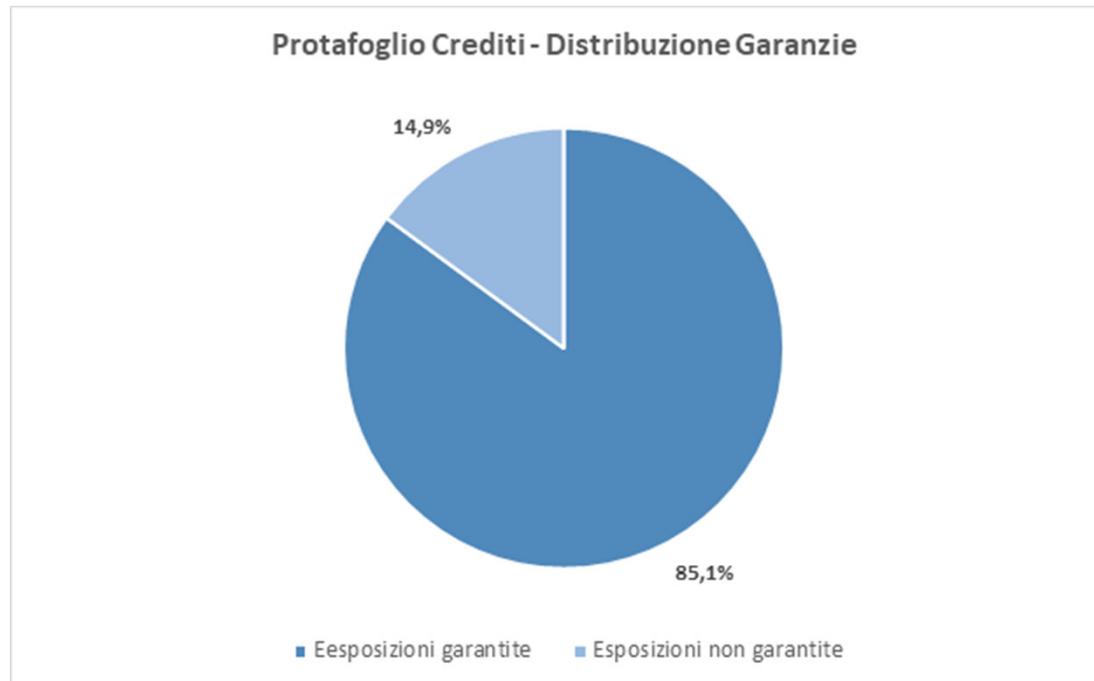
Banca Mediolanum in breve



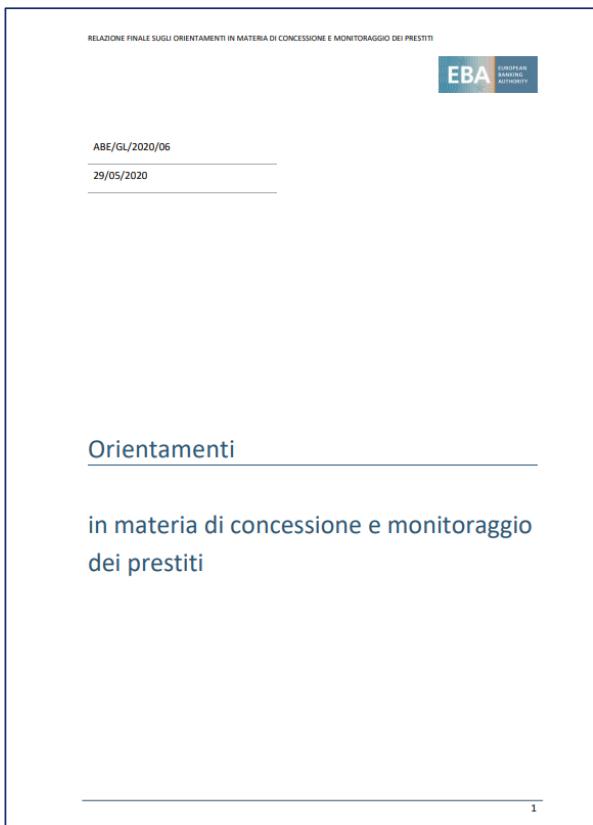
Banca Mediolanum in breve



Banca Mediolanum in breve



Valutazione del merito creditizio



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

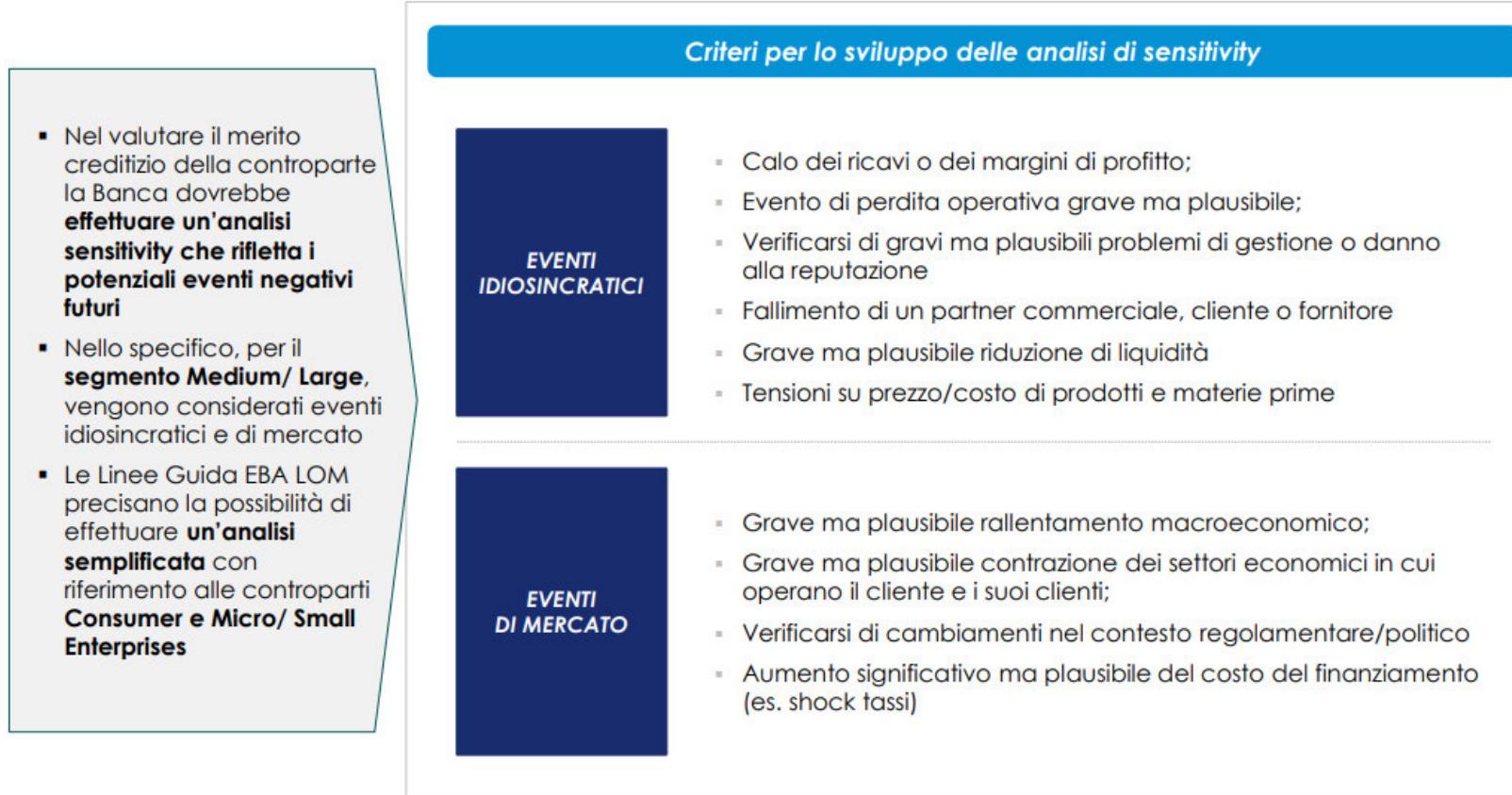
- La **domanda** di prestito del cliente deve essere **in linea** con la **propensione al rischio** di credito, con le **politiche/ criteri di concessione del credito**, coi **limiti/ metriche** dell'ente e con le **misure macroprudenziali pertinenti**
- Necessità di valutare la **fonte della capacità 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



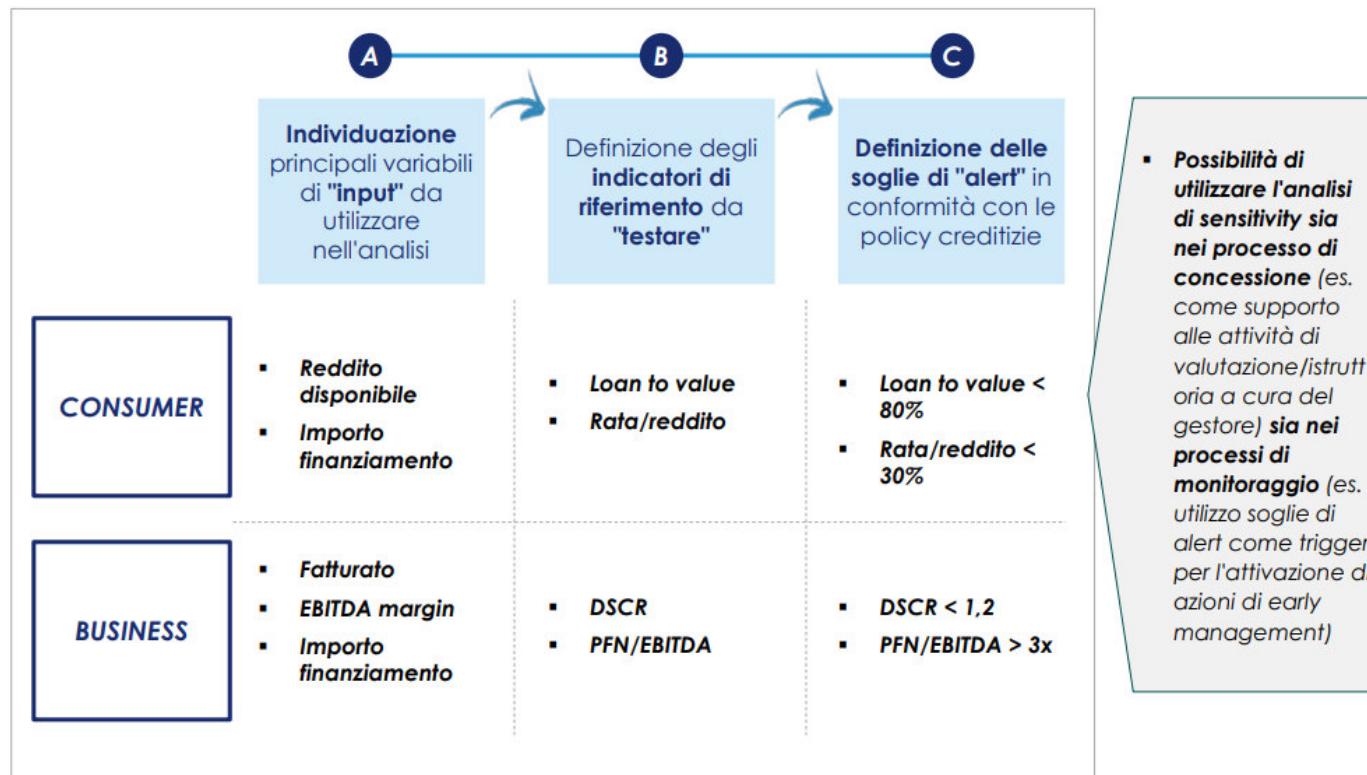
Requisiti EBA per la valutazione del merito creditizio - Imprese



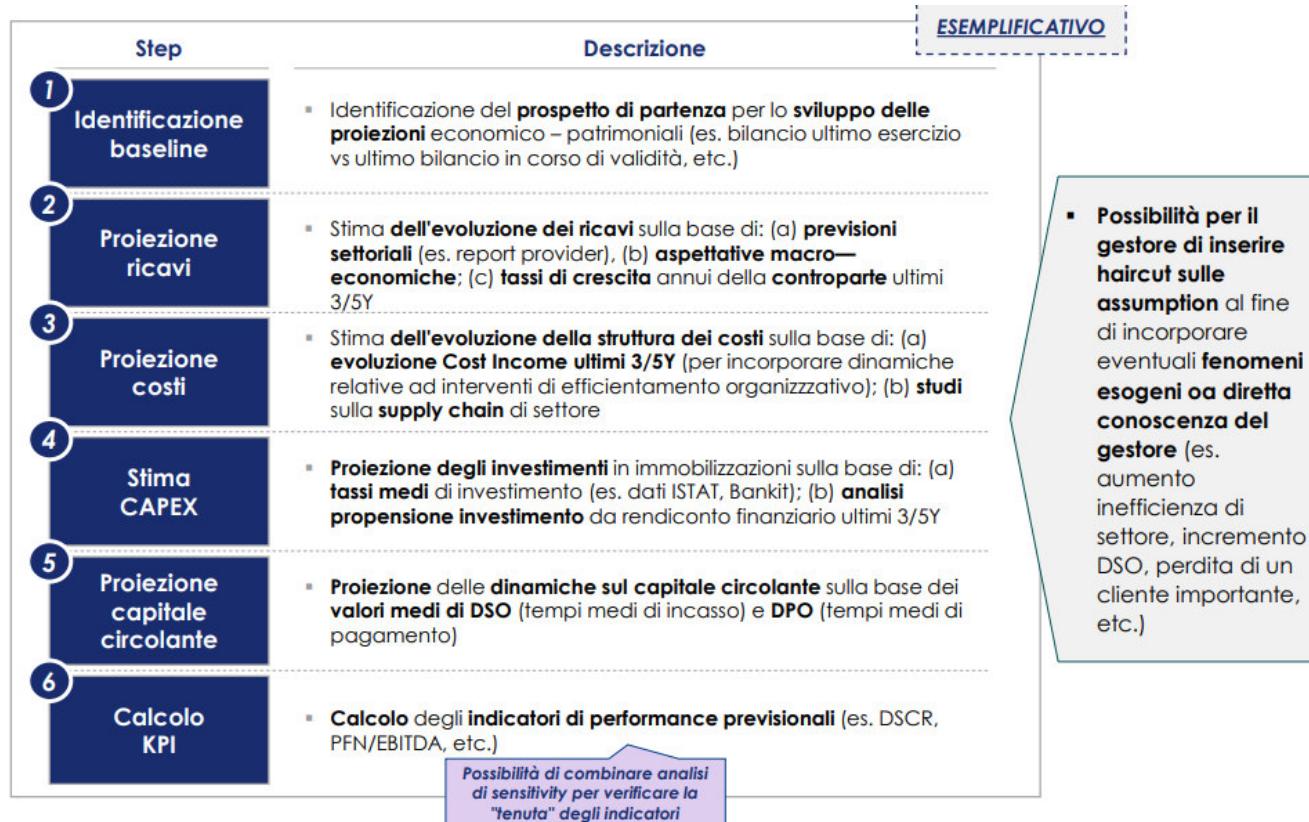
Sintesi degli elementi della «sensitivity EBA»



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	<p> PRIVATI</p> <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
	<p> CORPORATE</p> <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 specifica 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 impegni 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, pogni e personali e fideiussioni)



Grazie

