



Credit Data Research

CREDIT INNOVATION PER LE PMI

Risanare la Banca tramite Tools
Basilea compliant ed advisor creditizi

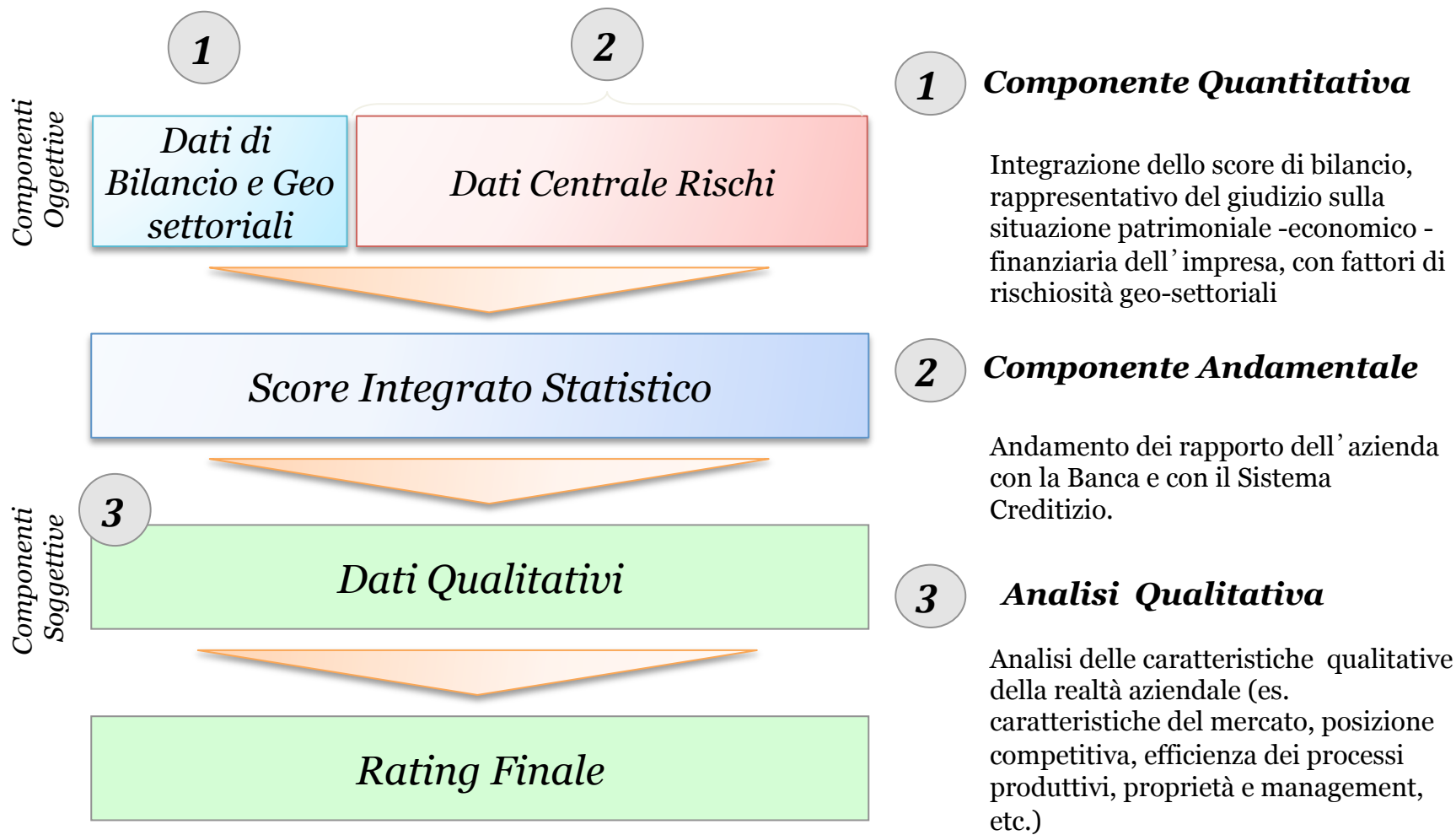
1. Vecchie sfide piu' che mai attuali... quali sono ?
2. Sistemi di Rating come punto di partenza;
3. Un ciclo virtuoso per accrescere margine e servizi ai clienti;
4. Supportare le PMI per migliorare il portafoglio;
5. Next steps...

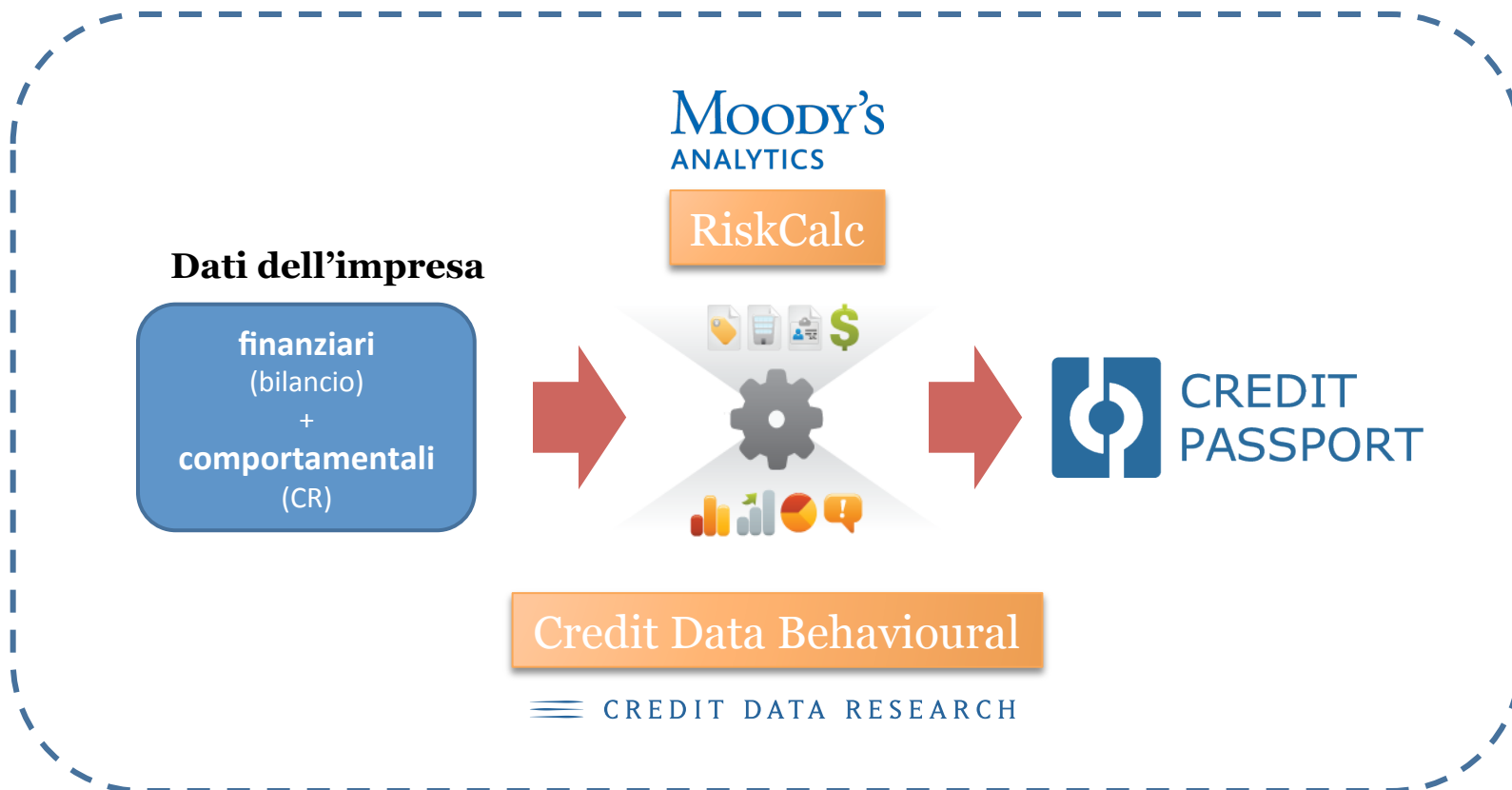
Trend per le banche e' di migliorare tutti i processi interni unitamente al margine ed alla redditività.

La spinta obbligata e' verso un costante spostamento di risorse dalla *front-line* per supportare un notevole aumento di compliance e regolamentazioni e

conseguente disintermediazione della relazione con il cliente.

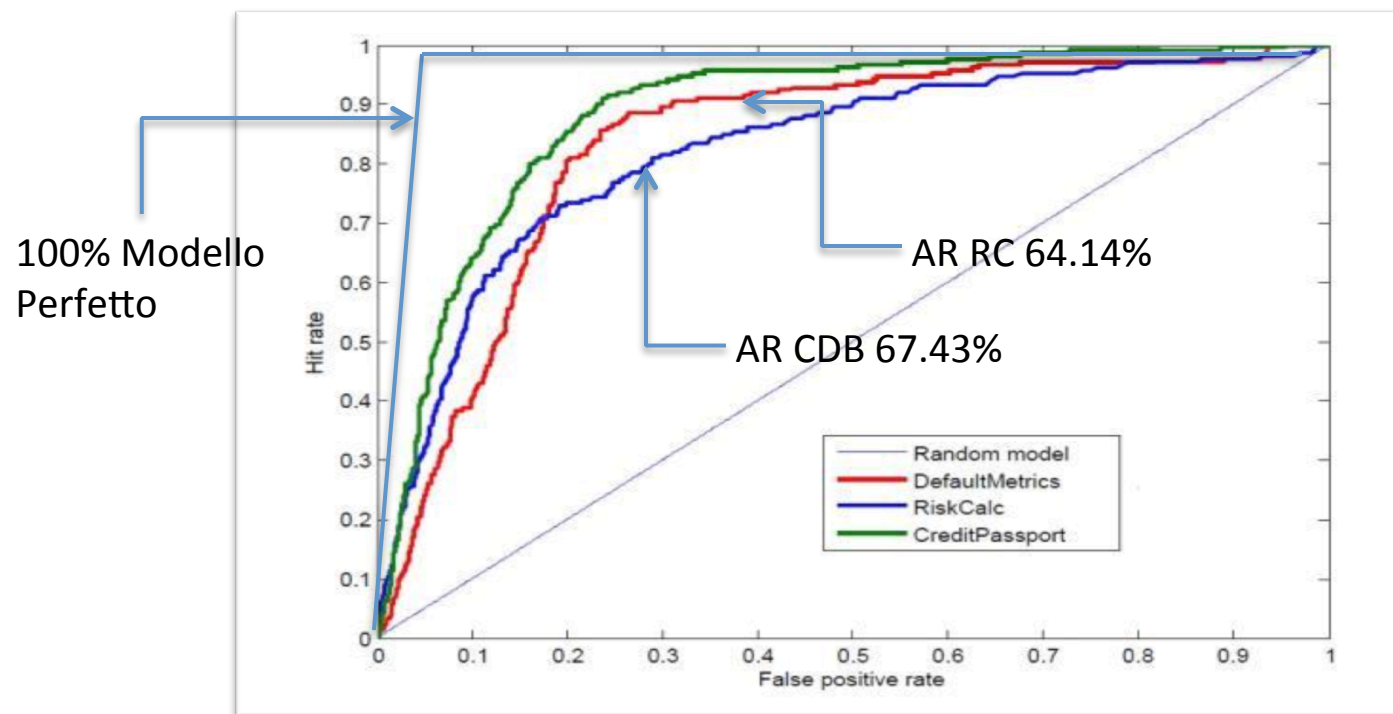






- Il sistema di rating di Moody's - CDR e' nato per dare alle imprese una chiave di lettura del proprio rischi di credito e per migliorare il loro dialogo con la banca.
- Ad oggi banche medio-piccole ci richiede il sistema di rating per implementare una serie di attivita' al loro interno e per risparmiare tempo e ottimizzare risorse.

Validazione CP Out-of-Time and Out-of-Sample Accuracy Ratio = 81,4%



- Le performance del sistema Moody's - CDR sono in linea con i Sistemi di Rating interno validati delle banche maggiori.
- Il sistema Moody's - CDR e' in linea con i parametri regolamentativi di Basilea 3.

Confronto del Sistema Moody's – CDR con Sistemi di Rating Validati

"Zeros" rappresentano la convergenza dei due modelli a confronto

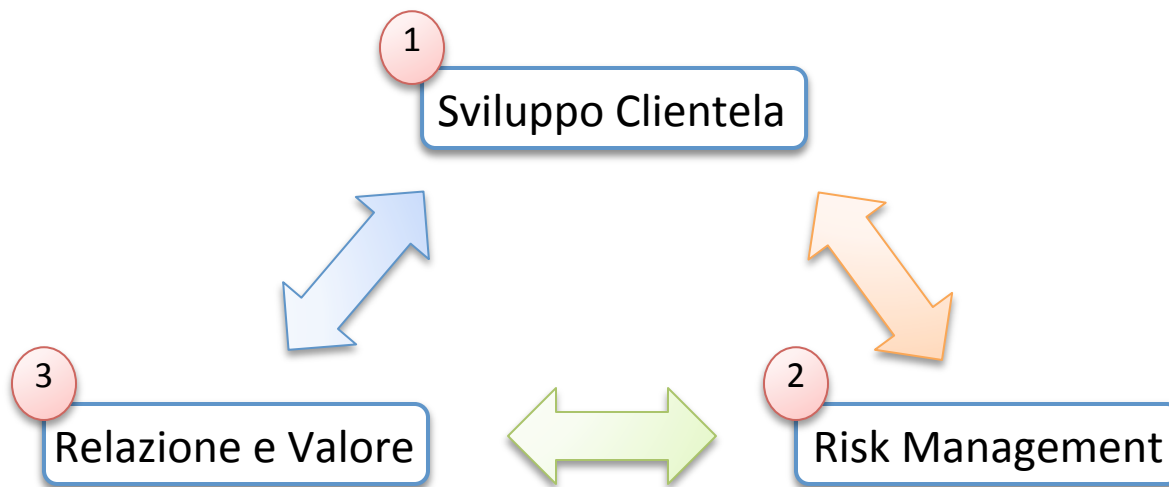
Classe Credit Passport	Classe IRB Banche								
	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C
A+	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
A	27.27%	36.36%	27.27%	0.00%	9.09%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
B	11.11%	3.70%	18.52%	29.63%	18.52%	7.41%	3.70%	7.41%	0.00%
C	0.00%	18.52%	7.41%	11.11%	33.33%	14.81%	14.81%	0.00%	0.00%
D	0.00%	0.00%	0.00%	21.43%	7.14%	28.57%	21.43%	10.71%	10.71%
E	0.00%	0.00%	0.00%	7.14%	10.71%	10.71%	25.00%	10.71%	35.71%

"Zeros" rappresentano la convergenza dei due modelli a confronto

Il 90% del campione ricade entro 2 notch di differenza, si sale al 99% per una variazione pari a tre notch.

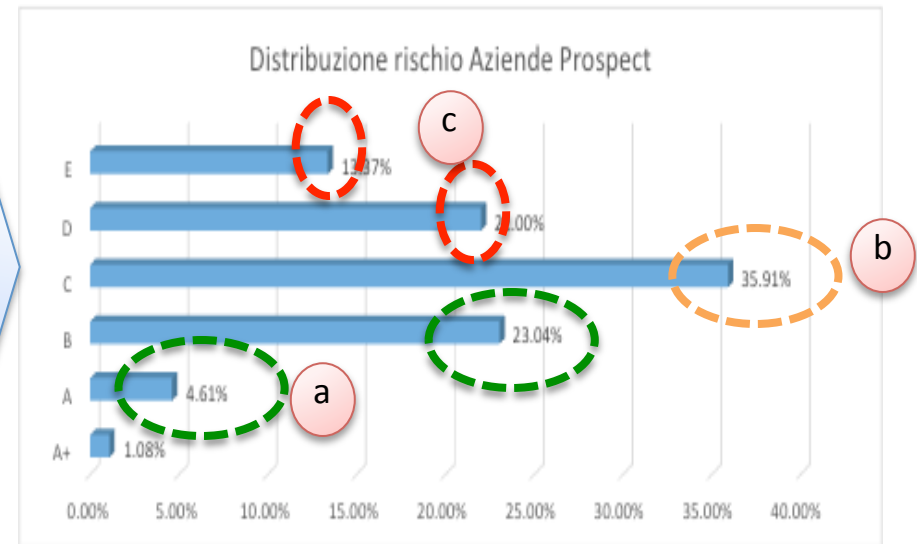
1. Pre-Selezione della clientela utilizzando il rating finanziario e profilazioni PD based;
2. Maggiore velocita' nella fase di decisione di affidamento;
3. Indicazioni di pricing basate sulla PD;
4. Calcolo del rischio della clientela e della PD del portafoglio;
5. Miglioramento della relazione con la clientela;
6. Miglioramento dei volumi mantenendo un costante monitoring del rischio.
7. Miglioramento del margine e di utilizzo delle risorse.





- 1 Dotare gli la rete commerciale di un sistema di risk management che li aiuti ad individuare criticita' o opportunita' della clientela target prima dell'incontro di persona.
- 2 Una volta selezionata l'azienda e fatta la proposta, perfezionare il rapporto tramite una verifica approfondita in linea con le best practices.
- 3 Possibilita' di rilasciare il Credit Passport quale strumento di autoanalisi, internazionalizzazione e visibilita' verso altre aziende. Valore aggiunto per l'imprenditore → istruttoria che genera valore e non "a perdere".

- Selezione delle aziende internazionalizzate nella provincia di Treviso (944).
- Estrazione delle ultime due annualita' di Bilancio per calcolo del rating finanziario
- Segmentazione tramite Rating.

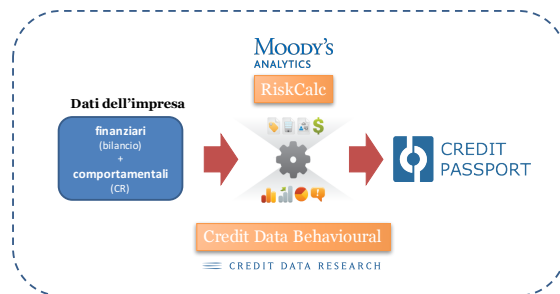


La rete commerciale o la direzione potrà avviare una serie di azioni verso diverse tipologie di imprese: a) Virtuose o b) Border Line o c) in transizione.

E' possibile dedicare tempo per lo sviluppo della relazione con il cliente.

E' possibile migliorare la relazione banca-impresa.

E' possibile migliorare la qualita' del portafoglio PMI e ristrutturare la banca.



Grazie per l'attenzione !

Risanare la Banca tramite Tools
Basilea *compliant* ed *advisor* creditizi