

ALLOCAZIONE EFFICIENTE DEL CAPITALE COME VANTAGGIO COMPETITIVO



Fernando Zavatarelli
Head of Credit

Per molto tempo, il credito nel private banking è stato principalmente guidato dalla crescita, su entrambi i lati del bilancio. Oggi, invece, è sempre più orientato all'efficienza del capitale. Con l'implementazione delle riforme finali di Basilea III nelle principali giurisdizioni, le banche stanno rivedendo l'economia del credito Lombard, del finanziamento immobiliare e delle soluzioni di credito su misura per clienti facoltosi. Le istituzioni che sapranno adattarsi più rapidamente potranno ottenere un significativo vantaggio competitivo.

IL RUOLO TRADIZIONALE DEL CREDITO NEL PRIVATE BANKING

Tradizionalmente, il credito ha svolto un duplice ruolo nel private banking: genera addizionali ricavi da interessi e rafforza il rapporto con il cliente offrendo liquidità senza costringerlo a liquidare i portafogli di investimento. Per molti clienti, il credito non è più solo uno strumento di finanziamento, ma diventa sempre più una componente integrata della strategia di gestione patrimoniale e di crescita, combinando portafogli di asset diversi con leve ottimizzate.

Tuttavia, il contesto regolamentare sta cambiando. Le riforme di Basilea III sono state concepite per aumentare la resilienza del settore bancario attraverso standard patrimoniali più elevati, una maggiore sensibilità al rischio e una misurazione più rigorosa delle esposizioni creditizie. Un elemento chiave è il cosiddetto "output floor", che limita il beneficio patrimoniale ottenibile dai modelli interni di rischio e aumenta l'importanza degli approcci standardizzati nel calcolo degli attivi ponderati per il rischio.

La conseguenza per il private banking è chiara: la redditività del credito dipende sempre più da quanto efficacemente il capitale viene allocato e prezzato.

L'IMPATTO DI DIVERSI COLLATERALI

Storicamente, il credito Lombard è stato considerato una linea di business attraente grazie all'alta qualità delle garanzie, ai bassi tassi di default e alle forti opportunità di cross-selling. Tuttavia, nel nuovo quadro regolamentare, non tutte le garanzie sono trattate allo stesso modo. Posizioni azionarie concentrate, asset illiquidi, prodotti strutturati e alcuni investimenti alternativi possono comportare un consumo di capitale superiore rispetto a portafogli diversificati di qualità investment grade. Di conseguenza, due finanziamenti con margini alla clientela identici possono generare rendimenti molto diversi sul capitale regolamentare e devono necessariamente essere prezzati in modo differente.

TENDENZE EMERGENTI

In primo luogo, le banche stanno affinando i framework di valutazione delle garanzie, spinte dalle novità regolamentari. Criteri di eleggibilità, tassi di anticipo e limiti di concentrazione diventano più sofisticati, con un'attenzione crescente all'efficienza del capitale degli asset impegnati. Le strategie e le politiche di credito si allineano sempre più agli obiettivi di tesoreria e gestione del capitale.

"La redditività del credito dipende sempre più da quanto efficacemente il capitale viene allocato e prezzato."

In secondo luogo, i modelli di pricing si evolvono. Il pricing basato sul rapporto con il cliente resta importante, ma cresce la consapevolezza che i margini di credito devono compensare adeguatamente il consumo di capitale regolamentare. Questo può portare a una maggiore differenziazione tra operazioni che, dal punto di vista del cliente, sembrano simili ma hanno impatti molto diversi sugli attivi ponderati per il rischio.

In terzo luogo, la tecnologia diventa un fattore strategico distintivo. Sistemi avanzati

di gestione delle garanzie, monitoraggio del rischio in tempo reale e analisi di portafoglio permettono alle banche di ottimizzare l'utilizzo del bilancio mantenendo un'eccellente esperienza per il cliente.

Contemporaneamente, le opportunità restano significative. Gli scenari di tassi d'interesse più elevati degli ultimi anni hanno ricordato alle banche Private il potenziale di redditività delle attività creditizie. Sebbene in alcuni mercati si registri un decremento dei tassi, il credito continua a rappresentare una fonte attraente di diversificazione dei ricavi rispetto ai modelli basati esclusivamente sulle commissioni. Inoltre, i clienti facoltosi continuano a cercare soluzioni di liquidità per finanziare acquisizioni immobiliari, investimenti nei mercati privati, oneri fiscali e progetti imprenditoriali senza compromettere le strategie di investimento a lungo termine.

TROVARE IL GIUSTO EQUILIBRIO

La domanda strategica non è quindi se il credito debba rimanere un'offerta centrale del private banking, ma come bilanciare la soddisfazione del cliente, la generazione di ricavi e l'efficienza del capitale in un contesto regolamentare più esigente.

I vincitori saranno probabilmente le istituzioni che integrano credito, gestione patrimoniale, tesoreria e pianificazione del capitale in un unico framework strategico. In questo modello, il credito non è più solo un prodotto, ma diventa un'attività a capitale scarso in cui un'allocazione disciplinata crea valore per gli azionisti fortificando nel contempo le relazioni con i clienti.



REYL
INTESA SANPAOLO

INFORMAZIONE IMPORTANTE - Il presente contenuto, messo a disposizione da REYL & Cie SA e/o dalle sue società affiliate (di seguito "REYL"), ha finalità esclusivamente informative, è destinato ad un uso strettamente interno e non intende costituire una sollecitazione o un'offerta, una raccomandazione o un consiglio di acquistare o vendere diritti in qualsivoglia strumento finanziario ivi menzionato, né di effettuare transazioni o diventare parte di una transazione di qualsiasi tipo, in particolare con destinatari che non siano investitori qualificati, autorizzati, idonei e/o istituzionali. Il contenuto è destinato ad essere utilizzato esclusivamente dal destinatario e non può essere comunicato, stampato, scaricato, utilizzato e riprodotto ad altri fini. Il contenuto non è destinato a essere distribuito/offerto a, o utilizzato da, persone fisiche o giuridiche di un Paese, o soggette a una giurisdizione, le cui leggi o normative vietano tale distribuzione/offerta od uso. Sebbene REYL si impegni ragionevolmente per ottenere le informazioni da fonti che ritiene affidabili, REYL, i suoi amministratori, rappresentanti, dipendenti o azionisti non assumono responsabilità in merito al presente contenuto e non garantiscono che i dati indicati siano corretti, completi o degni di fede. REYL non assume quindi alcuna responsabilità per le eventuali perdite derivanti dall'utilizzo del presente contenuto, il quale è destinato esclusivamente ai destinatari che comprendono i rischi inerenti e sono in grado di assumerli. Le informazioni, i pareri e le verifiche contenute nel presente documento sono pertinenti alla data di pubblicazione e potrebbero essere revocate o subire variazioni senza preavviso. Il contenuto del presente documento è destinato esclusivamente a soggetti in grado di comprendere e assumersi tutti i rischi del caso. Prima di eseguire qualsiasi transazione, i destinatari devono stabilire se lo strumento finanziario menzionato nel contenuto corrisponde alle sue caratteristiche particolari e devono accertarsi di determinare, in modo indipendente (con i loro consulenti professionali) i rischi specifici, le conseguenze legali, fiscali e contabili nonché le condizioni di idoneità dell'acquisto degli strumenti finanziari menzionati nel contenuto. REYL, i suoi amministratori, funzionari, dipendenti, agenti e azionisti possono di volta in volta vantare interessi e/o avere impegni di sottoscrizione negli strumenti finanziari descritti nel presente documento. REYL non fornisce garanzie per quanto riguarda l'adeguatezza delle informazioni indicate, dei pareri o degli strumenti finanziari. I dati storici relativi al rendimento degli strumenti finanziari o delle attività sottostanti non costituiscono un'indicazione del loro rendimento futuro. Il presente contenuto è stato redatto da un dipartimento di REYL che non è un'unità organizzativa responsabile per la ricerca finanziaria. REYL è soggetta a diversi obblighi regolamentari e alcuni strumenti finanziari possono non essere disponibili in tutte le giurisdizioni o per tutti i tipi di destinatari. Il destinatario dovrà quindi conformarsi alle sue normative locali. Il presente non intende di offrire servizi e/o strumenti finanziari nei paesi o nelle giurisdizioni in cui tale offerta fosse illecita ai sensi delle leggi locali in vigore.