

**Position paper del sistema
bancario italiano sul
Documento di consultazione
Nuovo Accordo di Basilea**

Luglio 2003

Il documento nasce dai contributi inviati da singoli Associati, nonché da riunioni tenutesi su temi specifici con i gruppi di lavoro interbancari rispettivamente dedicati:

- al Rischio di Credito
 - credit risk rating e aspetti generali dell'Accordo
 - mitigation
 - cartolarizzazione
- al Rischio Operativo
- al Pillar3

Sommario

Acronimi.....	4
Premessa	5
Aspetti generali	6
I risultati del QIS 3	8
Implementazione.....	10
Scope of Application	11
Pillar 1.....	12
• <i>Rischio di credito – Metodo Standard</i>	12
Crediti verso banche.....	12
Crediti verso società di intermediazione mobiliare e intermediari finanziari non bancari	12
Crediti inclusi nel portafoglio retail	12
Ponderazione preferenziale per crediti garantiti da ipoteca su immobili commerciali ...	12
Prestiti scaduti	13
Trattamento degli accantonamenti	13
• <i>Rischio di credito - Metodo dei Rating Interni</i>	13
Definizione di esposizioni retail	13
Calibrazione della funzione corporate nel caso SME	14
Project Finance	14
Maturity	15
LGD.....	15
• <i>Mitigation</i>	16
Garanzia personale.....	16
Credit derivatives	17
Garanzie Reali	18
Financial receivables.....	18
Crediti ipotecari	19
Approccio IRB: Floor della LGD sui mutui residenziali	19
Trattamento prudenziale delle esposizioni mortgage classificabili nel portafoglio	19
Specialised Lending	19
Other Collateral	20
• <i>Cartolarizzazione</i>	20

Clausole “clean up” e “time call”	20
Eligible liquidity facility.....	21
Standardised Approach.....	21
Internal Rating Approach	22
<u>Rating Based Approach</u>	22
• <i>Rischio Operativo</i>	23
Flessibilità nel mapping delle BL nello Standardised Approach (STA)	23
Apertura del GI per BL.....	24
Incentivi passaggio dal BIA allo STA.....	24
Requisiti minimi per lo STA.....	25
Criteri per la mitigation assicurativa.....	25
Infine, si auspica che il Comitato non si limiti a considerare esclusivamente le coperture assicurative come strumenti di trasferimento del rischio ma anche gli altri strumenti di Alternative Risk Transfer.....	26
Criteri specifici per gli AMA.....	26
Il termine “accounted for” (§ 629 punto b) richiede maggiore chiarezza.....	26
Incremento della flessibilità delle metodologie di calcolo dei coefficienti.....	27
Necessità di requisiti qualitativi oltre che quantitativi per l’approvazione dei modelli STA e AMA.....	27
Chiarimenti.....	27
• <i>Simplified Standard Approach</i>	28
Pillar 2	29
Pillar 3	30
Appendici	32
• <i>Il caso del factoring</i>	32
Definizione	32
Ponderazione per il rischio di inadempienza	33
Trattamento IRB di base.....	33
Trattamento IRB avanzato	34
Ponderazione per il rischio di annacquamento	35
Requisiti specifici per la stima di PD ed LGD (o EL) per i crediti commerciali idonei	36
• <i>Il caso del leasing</i>	37
Aspetti inerenti al prodotto leasing finanziario	37
Aspetti inerenti al prodotto leasing operativo.....	39
Aspetti inerenti alle società di leasing vigilate	40
• <i>Il caso del private equity e venture capital</i>	40
Valutazione dell’impatto.....	41
A.I.F.I. (Italian Private Equity and Venture Capital Association) Position Paper sul Nuovo Accordo di Basilea.....	43

Allegato sul Pillar 3

Acronimi

ABI (Associazione Bancaria Italiana)
ABS (Asset Backed Securities)
AIRB (Advanced Internal Rating Based approach)
AMA (Advanced Measurement Approach)
ASA (Alternative Standard Approach)
BIA (Basic Indicator Approach)
BL (Business Lines)
CP3 (Consultative Package 3)
CAD (Capital Adequacy Directive)
EAD (Exposure At Default)
EL (Expected Loss)
ESP (Ente del Settore Pubblico)
FCC (Fattore di Conversione del Credito)
FIRB (Foundation Internal Rating Based approach)
GI (Gross Income)
IRB (Internal Rating Based approach)
LGD (Loss Given Default)
LTV (Loan To Value)
OTC (Over the Counter)
PF (Project Finance)
QIS3 (Quantitative Impact Study 3)
RBA (Rating Based Approach)
RO (Rischio Operativo)
SA (Standard Approach- rischio di credito)
SF (Supervisory Formula)
SL (Specialised Lending)
SME (Small and Medium Enterprises)
STA (Standardised Approach- rischio operativo)
UL (Unexpected Loss)

Premessa

Gli Uffici dell'ABI, al fine di elaborare la posizione del sistema bancario italiano con riferimento alle proposte di modifica dell'Accordo sul Capitale, hanno raccolto in modo coordinato e strutturato dagli Associati i diversi punti di vista e le diverse proposte sugli aspetti lasciati aperti dal documento di consultazione predisposto sull'argomento dal Comitato di Basilea ad aprile 2003.

Sulla base delle osservazioni pervenute, nonché delle attività svolte da alcuni appositi gruppi di lavoro interbancari, è stato predisposto dall'ABI l'allegato position paper che, dopo l'approvazione da parte del Comitato Esecutivo dell'Associazione, è stato trasmesso alle Autorità di Vigilanza nazionali, al Comitato di Basilea e per conoscenza alla Commissione Europea.

A seguito di specifici accordi con le relative Associazioni di categoria, rientrano nel presente Position Paper, anche i commenti formulati per il comparto del factoring, del leasing e del private equity - venture capital.

L'Associazione Bancaria Italiana vuole ringraziare il Comitato di Basilea per aver reso disponibile il Terzo documento di Consultazione nella traduzione in varie lingue tra cui quella italiana. Ciò ha contribuito a creare le condizioni per un effettivo *level playing field* in termini di diffusione e analisi del CP3.

Aspetti generali

Come già sottolineato nei precedenti documenti, il sistema bancario italiano percepisce il nuovo Accordo in linea con l'evoluzione gestionale del *risk management* bancario ed apprezza che il Comitato si sia ispirato alle *best practices* internazionali.

Certamente, non si può ritenere che l'applicazione delle succitate pratiche gestionali di eccellenza permei in breve periodo tutto il sistema bancario ed in particolare realtà di dimensioni minori alle quali comunque, per il tramite della Direttiva Europea in materia di CAD, tali pratiche saranno proposte tra i metodi previsti per il calcolo dei requisiti minimi patrimoniali.

A tal proposito si segnala la necessità di porre particolare attenzione agli effetti che potrebbero derivare, in tema di *level playing field*, dalla non adesione al complesso del Nuovo Accordo di Basilea. In particolare ciò vale con riferimento alla concorrenza, su mercati terzi, tra banche che potrebbero essere soggette a Basilea 1 e Basilea 2.

Passando ad altro aspetto, si ritiene che il dibattito creato intorno al tema dell'impianto di sistemi di rating interno ha portato e porterà anche in futuro benefici non solo al mondo finanziario bensì al sistema economico nel suo complesso. Quest'ultimo, infatti, ha la necessità di meglio comprendere le determinanti della rischiosità creditizia che vengono prese in considerazione dalle banche e, al contempo, dai loro regulators.

In questo senso Basilea è già stata per l'Italia un importante momento di dibattito tra l'industria bancaria e il mondo imprenditoriale. L'ABI ha organizzato circa 70 incontri a livello territoriale diffuso durante i quali è stato possibile approfondire le caratteristiche del Nuovo Accordo nonché le opportunità che questo può rappresentare in particolar modo per quelle SMEs (Small and Medium Enterprises) disposte ad una maggiore attenzione agli aspetti finanziari del loro operare e alla trasparenza nei confronti delle banche. Queste riunioni hanno creato l'opportunità per un contatto diretto tra le singole Associate ABI e il mondo delle imprese.

La maggiore consapevolezza delle determinanti del rischio e quindi del pricing che ad esso deve correlarsi, ha diffuso in Italia presso tutti gli operatori economici l'urgenza di una serie di riforme, quali quella della legge fallimentare e del funzionamento dei Confidi alle quali l'ABI già da tempo ha dedicato la sua attenzione.

Venendo al Documento di revisione dei requisiti patrimoniali (CP3), si esprime apprezzamento per le modifiche apportatevi a seguito delle richieste avanzate nei precedenti position papers.

In particolare:

1. La conferma nel documento di aprile di quanto già contenuto nel Technical Guidance per il QIS 3, della possibilità di trattamento delle SME, sotto determinate condizioni, secondo le disposizioni previste per il portafoglio retail o il loro trattamento nel comparto corporate con uno specifico meccanismo per la riduzione del requisito patrimoniale.
2. La riduzione della ponderazione di rischio al 35% per i crediti garantiti da ipoteca su immobili residenziali nello SA.
3. Il riconoscimento di alcune controgaranzie nella Mitigazione del rischio.
4. L'ampliamento della possibilità di utilizzo combinato dei diversi metodi per il calcolo del requisito minimo a fronte del Rischio Operativo nonché la maggiore flessibilità riservata alle banche nel processo di classificazione delle attività svolte, e quindi delle perdite operative, nelle 8 *business lines* indicate dal Comitato.
5. L'introduzione di meccanismi di *roll-out* nell'implementazione del Nuovo Accordo.
6. L'introduzione del Simplified Standard Approach.

È in ogni caso necessario esprimere perplessità per taluni aspetti che secondo il sistema bancario italiano necessitano ancora di ulteriori miglioramenti:

1. Implementazione dell'Accordo e problematiche di trattamento *home/host control*
2. Penalizzazione portafogli interbancari nel IRBF
3. Calibrazione per le SME sotto la curva corporate
4. Trattamento *provisions* e *level playing field* sul fronte fiscale
5. Revisione di del trattamento delle garanzie personali nel metodo Foundation.
6. Trattamento penalizzante delle cartolarizzazioni
7. Sistema di incentivi a livello complessivo e soprattutto su specifici portafogli/rami di attività
8. Scarsi incentivi al passaggio dal BIA allo STA nell'ambito del RO
9. Trattamento penalizzante per i crediti commerciali acquistati
10. Modalità di determinazione degli eventuali *add-on* di capitale nell'ambito del Pillar2

Su ciascuno di questi punti si tornerà nel seguito.

I risultati del QIS 3

In considerazione dell'importanza di una corretta calibrazione dei parametri, si ritiene che i risultati del QIS3 non risultano del tutto adeguati in quanto contengono un rilevante livello di variabilità. Tale caratteristica non sempre può essere con certezza ricondotta unicamente alla *risk sensitivity* delle nuove regole, bensì a fattori legati:

1. ai tempi ristretti di effettuazione dello studio di impatto;
2. al sistema delle regole non del tutto definito, tanto è vero che lo stesso Comitato riporta che *"results have been adjusted by national supervisors to take into account the latest changes"*;
3. alla possibilità di utilizzare stime e criteri non del tutto Basilea2 *compliant*.

Con riferimento a questo ultimo punto si può ricordare che:

1. Le PD sono state stimate su serie storiche costruite dalle banche utilizzando definizioni di default nazionali o aziendali non sempre coerenti con la *reference definition* individuata nel Nuovo Accordo;
2. I sistemi IT disponibili nella maggior parte dei casi non avevano dettaglio informativo necessario, per cui sicuramente sono stati introdotti dei margini di errore (con impatti positivi e negativi sui requisiti complessivi, la cui somma non è detto che sia zero);
3. La mancanza di stime puntuali su determinati portafogli (es. le PD degli Enti del Settore Pubblico e del portafoglio Interbancario) e la loro sostituzione con dati medi di portafoglio e/o stime fornite da soggetti terzi possono introdurre distorsioni;
4. Nella valutazione dell'impatto complessivo è stato preso a riferimento il minor requisito scaturente dallo Standardised Approach e l'ASA (Alternative Standard Approach), presupponendo che tutti gli intermediari possono non applicare il metodo Basic, che richiede a parità di altre condizioni, dei requisiti maggiori.

Per questi motivi i risultati del QIS 3, pur rappresentando un lavoro senz'altro svolto *"on a best effort basis"* da parte delle banche, non possono essere considerati la base a supporto del Comitato per la calibrazione definitiva del Nuovo Accordo¹.

Come noto, nell'anno che precede l'entrata in vigore di Basilea 2, le banche che adottano i metodi di base e avanzato dovranno calcolare la loro adeguatezza patrimoniale applicando sia il metodo prescelto sia l'Accordo vigente.

¹ Si sottolinea anche la mancanza di indicazioni circa l'impatto del metodo IRB Advanced sulle banche appartenenti al Gruppo 2: il Comitato stesso ha ritenuto il numero di rispondenti troppo esiguo.

Pertanto, si richiede al Comitato di indicare esplicitamente nel documento finale la disponibilità ad una revisione dei parametri nel caso in cui si dovesse appurare che l'attuale calibrazione comporti, nei singoli sistemi bancari nazionali, una variazione media della dotazione patrimoniale significativamente superiore a quella attuale.

Come ultimo commento ai risultati del QIS3 si sottolinea che non sembrerebbe essere raggiunto l'obiettivo del Comitato secondo il quale le opzioni metodologiche più complesse dovrebbero garantire assorbimenti di capitale inferiori rispetto a quelle meno sofisticate.

Alla luce dei risultati del QIS3, se tale obiettivo risulta verificato a livello di approcci complessivi (SA vs. IRB; FIRB vs. AIRB) non sempre ciò avviene per i singoli portafogli. Infatti, nel confronto su dati comparabili fra Approccio Standardizzato e FIRB, i portafogli *Sovereign*, *Specialised Lending* ed *Equity* risultano mediamente più penalizzati dall'Approccio FIRB.

In questi casi si richiede l'introduzione di correttivi sui coefficienti di ponderazione FIRB per eliminare delle incoerenze implicite. Ciò anche perché, come già espresso al punto 7 degli Aspetti Generali, la mancanza di questa coerenza potrebbe portare alla penalizzazione di entità tendenzialmente mono-portafoglio operanti in gruppi bancari universali rispetto ad intermediari specializzati.

Tra l'altro, si pone all'attenzione del Comitato la mancanza di agevolazioni per i gruppi bancari universali che sono caratterizzati da una intrinseca differenziazione del rischio.

Implementazione

Si accolgono positivamente le proposte della Comitato che permettono la progressiva adozione di metodi via via più sofisticati (*roll-out*).

Nella proposta della Commissione Europea sono presenti, in casi particolari, disposizioni che permettono l'adozione permanente di soluzioni miste tra Standard Approach (SA) e Internal Rating Based Approaches (IRB). Tali disposizioni sono ritenute assolutamente opportune dal settore bancario italiano che invita il Comitato a prefigurare anch'esso simili soluzioni.

Sempre con l'intento di garantire un adeguato livello di flessibilità, si richiede inoltre di prevedere, in casi particolari di cui si dirà in seguito, l'uso dell'IRB Foundation su alcune categorie omogenee di crediti (sub-portafogli) anche material in concomitanza con l'applicazione dell'IRB Advanced su altri sub-portafogli. Ciò unicamente nel caso in cui la banca possa dimostrare alla competente Autorità di Vigilanza una oggettiva carenza di dati per la stima della LGD e dell'EAD. Tale carenza, indipendentemente dalla capacità della banca o di eventuali *data pooling*, è causata talvolta dalla struttura stessa delle operazioni che confluiscono in una categoria di crediti omogenea e pertanto l'uso parziale dell'IRB Advanced dovrebbe permanere fintantoché le serie storiche non siano sufficientemente robuste.

Infine, rimangono da chiarire rilevanti questioni derivanti dall'applicazione del Nuovo Accordo nel caso di gruppi internazionali operanti in giurisdizioni diverse (il c.d. *home/host control issue*).

A tal riguardo, in considerazione dell'importanza e della delicatezza del tema, si auspica che alcuni dei criteri di base siano esplicitamente citati nel Nuovo Accordo sebbene ci si renda perfettamente conto che, per la pluralità di situazioni esistenti, sarà poi l'*Accord Implementation Group* ad approfondire il problema e ad individuare specifiche soluzioni coerenti.

Scope of Application

Nel regime attuale le partecipazioni verso compagnie assicurative sono ponderate come attività di rischio al 100%, mentre secondo le nuove regole proposte dovrebbero essere portate direttamente in deduzione dal patrimonio di vigilanza, con un assorbimento di capitale pari a 12,5 volte quello attuale.

Appare auspicabile che si possa realizzare alternativamente: a) un alleggerimento delle nuove regole in materia, oppure b) almeno il mantenimento del regime attuale della ponderazione, fino a quando l'adeguamento delle regole di vigilanza assicurativa non sarà stato portato a compimento (mantenimento che si sta profilando quale soluzione in alcuni Paesi G10).

Si sottolinea, sempre in tale contesto, il problema del trattamento asimmetrico delle deduzioni di partecipazioni nel caso in cui queste siano possedute da banche in assicurazioni o viceversa. Nella prima fattispecie, infatti, è prevista la totale deduzione mentre non avviene altrettanto nella seconda. Quantunque sia la Direttiva sui Conglomerati Finanziari che l'entrata in vigore dei nuovi IAS dovrebbero limitare il ricorso alle deduzioni e garantire un effettivo *level playing field* per banche e assicurazioni, si auspica che nella versione definitiva del Nuovo Accordo sul Capitale possa essere fatta luce su questo aspetto di importanza rilevante per le banche.

Inoltre, con riferimento alle deduzioni anche non assicurative si reputa eccessivamente onerosa e non giustificata la proposta di dedurre al 50% dal Tier1 e al 50% dal Tier2 così come indicato nel § 18.

Pillar 1

- **Rischio di credito – Metodo Standard**

Crediti verso banche

Nell'ambito della prima delle due opzioni previste per l'interbancario, non è previsto un trattamento privilegiato per le poste *short-term*, analogamente a quanto ipotizzato nella seconda opzione. Si richiede che tale possibilità venga prevista, estendendo inoltre l'ambito temporale per lo *short-term* con vita originaria entro i 6 mesi.

Crediti verso società di intermediazione mobiliare e intermediari finanziari non bancari

La vigente regolamentazione italiana di vigilanza prevede che gli intermediari finanziari non bancari iscritti nell'Elenco Speciale ex art. 107 del T.U.B. siano sottoposti a vigilanza prudenziale basata sul modello della vigilanza bancaria. Essendo tali intermediari finanziari tenuti al rispetto di specifiche disposizioni sul patrimonio di vigilanza e sul controllo dei rischi ed in funzione di rischi specifici paragonabili a quelli previsti dal Nuovo Accordo, si propone di applicare anche a tali soggetti, analogamente alle società d'intermediazione mobiliare, il trattamento previsto per i crediti verso banche.

Crediti inclusi nel portafoglio retail

Si riscontra una non omogeneità tra quanto stabilito nel caso IRB (§ 199) e nel caso Standard (§ 44): infatti in questo secondo caso non si fa riferimento né all'esposizione rispetto al gruppo bancario nel suo complesso né tanto meno ad una esposizione "consolidata" del *borrower*.

Ponderazione preferenziale per crediti garantiti da ipoteca su immobili commerciali

Nel caso di crediti garantiti da ipoteche su immobili non residenziali, poiché è nella prassi operativa dei mercati europei, ed in particolare di quelli italiani, di finanziare l'acquisto di un immobile residenziale o commerciale per un valore pari al massimo all'80% del suo valore di mercato, appare penalizzante poter usufruire di una ponderazione preferenziale (50% invece del 100%) solo per la parte di mutuo che non eccede il 50% del valore di mercato dell'immobile.

A motivo di ciò si sollecita l'aumento in prossimità di tale livello (80%), della quota di finanziamento alla quale è possibile attribuire la ponderazione più favorevole.

Prestiti scaduti

Coerentemente con quanto stabilito nel metodo IRB, in cui il limite temporale dei 90 giorni per considerare un prestito come "scaduto", è stato aumentato, per un periodo transitorio di 5 anni, a 180 giorni si richiede che lo stesso trattamento venga esteso anche nel metodo Standardised.

Si fa presente, infatti, che nel caso in cui non venisse colmata questa disparità di trattamento, uno stesso cliente potrebbe essere valutato in maniera *performing* da una banca IRB e in maniera *non performing* da una banca SA.

Trattamento degli accantonamenti

Si apprezzano le novità introdotte nel metodo Standard come nel metodo IRB che portano in media ad una riduzione del requisito, ma alcuni aspetti quali, ad esempio, il possibile ricorso agli accantonamenti e alle svalutazioni per la riduzione dei *risk weights* dei crediti scaduti o, nell'IRB per la detrazione o compensazione della porzione EL dei *risk weights*, sono da valutare anche nella logica del *level playing field* internazionale a livello di trattamento fiscale.

Con riferimento al trattamento dei past due dei mutui ipotecari garantiti da immobili di tipo residenziale (§51), si richiede che la *national discretion* sia applicata non all'intera disposizione bensì che sia soggetta a *national discretion* unicamente l'individuazione della soglia relativa alla percentuale di accantonamento che permette la riduzione della ponderazione dal 100% al 50%.

• **Rischio di credito - Metodo dei Rating Interni**

Prima di affrontare argomenti di maggior dettaglio, si invita il Comitato a interpretare in modo elastico la necessità di soddisfare **tutti** i requisiti qualitativi previsti per il metodo IRB, soprattutto nel periodo transitorio.

Con riferimento al periodo transitorio, si specifica che l'assenza di una tale disposizione per la stima della LGD e dell'EAD non retail, appare eccessivamente penalizzante.

Pertanto, si richiede che nei §§233 e 234 venga esplicitamente inserito un riferimento alla possibilità, previa approvazione dell'Autorità di Vigilanza nazionale, di una riduzione della profondità della serie storica della LGD e EAD non retail da 7 a 4 anni per il periodo transitorio di tre anni con l'aumento di un anno per ciascun dei tre del suddetto periodo.

Definizione di esposizioni retail

Per poter rientrare nella definizione di retail le esposizioni devono "rientrare in un ampio pool di attività gestite dalla banca su base aggregata". Sebbene sia chiarito che ciò impedisce un trattamento individuale in talune fasi, avvicinando la disposizione alle prassi prevalenti nel contesto italiano (ad esempio le attuali

disposizioni di Vigilanza impongono che le revisioni periodiche dei fidi concessi siano effettuate esposizione per esposizione e non in pool), si preferirebbe una definizione unicamente oggettiva del segmento retail (quale la disposizione del limite di 1 milione di Euro) invece di farla derivare anche da una prassi gestionale interna (gestione in pool di un portafoglio).

Calibrazione della funzione corporate nel caso SME

Sebbene la maggior parte del miglioramento, rispetto al gennaio 2001, in termini di *risk weights* per le classi di PD generalmente connesse con le SME, sia stata introdotta già nel novembre 2001, si apprezza notevolmente l'introduzione di un ulteriore aggiustamento per le SME attraverso una funzione specifica per il calcolo del requisito patrimoniale che, già presente nella Technical Guidance al QIS3 nell'ottobre 2002, è stata confermata dal documento in analisi.

Ciò nonostante si sottolinea che *l'asset correlation* risulta essere ancora troppo alta comparata con quella del segmento *large corporate*. A tal proposito un recente studio condotto da Cfr. M. Dietsch e Joël Petey² dimostra che il livello di correlazione di questo segmento con il ciclo economico si aggira in media intorno all'1%. In particolare per le SMEs con un fatturato compreso tra 7 e 40 milioni di Euro – quindi quelle con trattamento allineato al Corporate – verrebbero particolarmente penalizzate in quanto mostrano un livello anche inferiore (0.49%).

Al fine di evitare il permanere di una eccessiva onerosità dei requisiti, si richiede di rivedere la calibrazione dell'*asset correlation* verso valori meno prudenziali e più coerenti con la realtà operativa delle banche.

Tra l'altro, è opportuno evidenziare che, nonostante l'introduzione del fattore correttivo introdotto per il calcolo della correlazione nelle SME, permane un notevole *cliff effect* rispetto al trattamento degli *other retail*, salto che non appare giustificato dalla diversità dimensionale delle imprese.

Project Finance

Un'analisi condotta nel 2002 da quattro banche internazionali³ ha dimostrato che il segmento PF ha una PD molto simile alla categoria *corporate*, ma una LGD più favorevole.

Questa considerazione porta ad avanzare la richiesta di applicare, nel caso in cui la banca sia in grado di stimare autonomamente i parametri la PD, un *risk*

² "Should SME exposure be treated as retail or corporate exposure? A comparative analysis of probability of default and asset correlation in French and Germany" marzo 2003

³ Cfr. Credit Attributes of Project Finance, The Journal of Structured and Project Finance, International Investor, Fall 2002, Vol. 8, N. 3 (www.ijspf.com)

weight considerevolmente ridotto rispetto a quello applicato per il prestito *corporate* a parità di rating.

Se così non fosse, infatti, le banche che non siano in grado di applicare fin dall'inizio il metodo Advanced continueranno a penalizzare l'attività di PF, applicando *pricing* molto onerosi per i progetti.

In merito al §246, si richiede l'eliminazione della *national discretion* per l'ottenimento di una ponderazione preferenziale nel caso di esposizioni che rientrano nelle categorie *strong e good*.

In coerenza con quanto esposto in precedenza ossia che la LGD del PF è sensibilmente più bassa rispetto ad un prestito Corporate si richiede una riduzione delle aliquote anche per le categorie regolamentari di livello inferiore, particolarmente penalizzanti per le posizioni in default (625%), tali da renderle almeno allineate con i crediti Corporate.

Maturity

Le banche che adottano il metodo IRB Foundation e che hanno quote rilevanti del loro portafoglio impiegate in crediti verso il settore interbancario risulterebbero penalizzate dall'adozione di una *maturity* di 2,5 anni, considerando che per tale segmento la durata effettiva di un prestito è molto inferiore.

Sempre nel caso di banche IRB Foundation, ma con riferimento al Trading Book, appare problematico il fatto che le curve a cui ci si deve riferire per calcolare il rischio di controparte siano centrate sul valore di *maturity* di 2,5 anni, in palese contrasto con la durata tipica di tali operazioni.

Anche per le operazioni di finanziamento basate su crediti commerciali il termine di 2,5 anni nel metodo Foundation è penalizzante: i portafogli commerciali hanno scadenze, in Italia, mediamente pari a 90 giorni.

Si richiede quindi che, anche nel metodo Foundation, sia sempre e comunque prevista la possibilità di calcolare la *maturity* effettiva secondo le disposizioni previste nel metodo Advanced (§§ 290 e 291) per le tre tipologie di portafogli sopra citati.

Infine, in riferimento alle operazioni di tipo Pronti contro Termine si richiede un ulteriore abbassamento della *maturity* nel metodo Foundation, da 6 a 3 mesi.

LGD

Sebbene le evidenze empiriche siano scarse, si ritiene che nell'interbancario la LGD risulterebbe essere di molto inferiore al 45% stabilito nel metodo Foundation. Si richiede quindi una sostanziale riduzione di tale requisito per il

segmento interbancario (§256). Allo stesso modo si richiede una riduzione della LGD sui crediti subordinati verso banche (§257).

All'interno del trattamento della LGD nell'Advanced, si richiede di rendere esplicita, su tutti i portafogli, la possibilità, soggetta all'approvazione dell'Autorità di Vigilanza Nazionale, di usare una metodologia "ibrida" nel caso di presenza di garanzie reali (in particolare per quelle finanziarie). Ossia di ammettere la possibilità di utilizzare stime interne sulla parte *unsecured* dell'esposizione (basate su operazioni *unsecured*) e l'utilizzo dell'approccio ad *haircut* sulla quota garantita.

Tale metodologia sarebbe utile a molte banche, che per quanto riguarda i dati di LGD dispongono spesso di un livello di dettaglio piuttosto ridotto, spesso limitato all'esistenza o meno di una garanzia reale a fronte dell'esposizione andata in default.

L'utilizzo di tale approccio dovrebbe essere contemplato almeno nei tre anni del periodo transitorio, durante i quali le banche si adopereranno per realizzare delle stime completamente interne della LGD, inclusa la parte garantita.

- **Mitigation**

Garanzia personale

In via generale si rileva che il metodo della sostituzione tra la PD del soggetto garantito e quella del soggetto garante risulta eccessivamente penalizzante in quanto non tiene conto in nessun modo dall'effetto cosiddetto di "*double default/double recovery*".

Nello *Standardised Approach* tra i requisiti previsti per il riconoscimento della garanzia personale ai fini di mitigazione del rischio è richiesto che:

- (i) "nell'effettuare il pagamento dovuto a fronte della garanzia, il soggetto garante deve acquisire il diritto di rivalersi sul debitore principale per le somme dovute ai sensi della documentazione pertinente (cfr. par. 161, lettera a)";
- (ii) "il garante copra la totalità dei pagamenti cui è tenuto il debitore principale in base alla documentazione che disciplina la transazione, come ad esempio quelli relativi all'ammontare nozionale, ai margini, etc. (cfr. par. 161, lettera c)".

Al riguardo, si rileva che il principio di "surrogazione" non appare un elemento significativo ai fini di garantire la mitigazione del rischio di credito. L'elemento rilevante è difatti dettato dalla previsione della "tempestiva" escussione del garante al momento del verificarsi dell'evento di *default* dell'obbligato principale. Si richiede quindi l'eliminazione del requisito della "surrogazione", ovvero in subordine una definizione meno "stringente".

Con riferimento al punto (ii), nella formulazione del requisito si richiede di non tener conto degli eventuali interessi di mora maturati, vista la scarsa significatività di questi costi in relazione al breve intervallo di tempo che è richiesto che intercorra tra l'evento di default e l'escussione della garanzia.

Passando all'Internal Rating Approach, per aumentare le possibilità di mitigare il rischio attraverso le garanzie personali, si propone di allargare la categoria dei garanti *eligible corporate*, che al momento è limitata a quelle con rating A- (o rating equivalente), fino a comprendere tutti i Corporate con *risk weight* inferiore al garantito. Ciò aumenta la coerenza dell'Approccio IRB poiché a parità di PD tra banche, stati e *corporate* non vi è differenza nella curva di derivazione dei *risk weights* e quindi di rischio implicito dei garanti.

L'estensione coinvolgerebbe, tra l'altro, in Italia intermediari finanziari non bancari sottoposti ad una disciplina di vigilanza in linea con quella stabilita per le banche dal Nuovo Accordo. In questo modo si permetterebbe di equiparare il trattamento di questi soggetti a quello riservato a governi, ESP, banche e società di intermediazione mobiliare.

Si auspica inoltre che nell'IRB Foundation venga riconosciuta la possibilità di mitigazione delle garanzie personali (e dei *credit derivatives*, cfr. paragrafo seguente) sulla LGD, opzione che è attualmente prevista solo per l'IRB Advanced e generalmente applicata per le garanzie reali.

Da ultimo, il sistema bancario esprime apprezzamento per il riconoscimento delle controgaranzie (garanzie di garanzie, cfr. §171) tra il *range* degli strumenti idonei a ridurre il rischio di credito.

Peraltro, si richiede di ampliare il novero dei soggetti che possano rilasciare tali controgaranzie, includendo oltre ai *sovereign*, anche le banche, gli enti pubblici e i garanti privati.

Credit derivatives

Come già espresso nelle garanzie personali si rileva che il metodo della sostituzione tra la PD del soggetto garantito e quella del soggetto garante risulta eccessivamente penalizzante in quanto non tiene conto in nessun modo dall'effetto cosiddetto di "*double default/double recovery*".

Il sistema bancario apprezza la possibilità di non considerare come "*credit event*" la ristrutturazione dell'obbligazione sottostante, qualora la banca erogatrice abbia il "pieno" controllo sulla decisione di rinegoziazione. Peraltro, si ritiene comunque utile l'introduzione di una soglia specifica di "*materiality*" per il "*restructuring*" dell'obbligazione sottostante, oltre la quale la ristrutturazione debba invece essere considerata come *credit event*.

Con riferimento all'effetto di mitigazione del rischio di credito previsto per i derivati "*first to default*", si ritiene che la limitazione della copertura alla sola posizione del basket meno rischiosa sia troppo prudentiale e non rispecchi il

reale potenziale dello strumento. Inoltre, con riferimento all'assorbimento di capitale previsto per il *protection provider*, ancorchè sia stato introdotto il cap del 1250%, questo risulta eccessivamente penalizzante e potrebbe portare ad un incremento significativo del costo della protezione.

Andrebbe quindi riconosciuto l'effetto di mitigazione del "*first to default*" non sulla posizione caratterizzata dal minor *risk weight*, ma ad esempio, sulla posizione più rischiosa del basket di riferimento. Questo trattamento bilancerebbe il peggior trattamento previsto per il *protection seller*.

Garanzie Reali

Per quanto riguarda le garanzie reali finanziarie e i relativi *haircut* applicati per tener conto della volatilità dell'effetto di mitigazione si ritiene eccessivamente penalizzante per le quote di UCITS/Fondi l'applicazione dell'*haircut* relativo all'investimento più rischioso e si propone di introdurre invece un livello di *haicut* medio. Si richiede inoltre di valutare l'inserimento nella categoria dei *collateral* la tipologia "collaterale in denaro senza atto di pegno", in quanto si tratta della forma di garanzia reale più utilizzata nel *correspondent banking*.

In proposito si ritiene anche opportuno che la futura disciplina venga integrata al fine di chiarire se le polizze assicurative (del tipo "vita", "index", "unit" etc.) possano essere incluse nel novero delle garanzie riconosciute se correttamente costituite in pegno a copertura di linee di credito.

In merito alle garanzie reali fisiche (*physical collateral*) si segnala che a fronte degli stringenti requisiti imposti per il loro riconoscimento (pittosto costosi da soddisfare a causa dei necessari interventi sui sistemi IT) corrisponde una trascurabile diminuzione della LGD (al massimo di 10 punti percentuali) ancorchè a fronte di una elevata soglia di *overcollateralization* (140%).

Financial receivables

Secondo l'attuale formulazione del CP3, i *financial receivables* vengono riconosciuti ai fini di mitigazione del rischio di credito solo nell'*IRB approach*. Inoltre nell'*IRB Foundation*, visto il requisito imposto alle banche della valutazione "efficiente" del rischio connesso ad operazioni di credito commerciale, la soglia di *overcollateralization* (125%) prevista per il riconoscimento della garanzia appare significativamente elevata.

Si richiede quindi (i) il riconoscimento dell'effetto di mitigazione del rischio dei *financial receivables* anche nello *Standardised Approach*, (ii) una sostanziale riduzione della soglia di *overcollateralisation* nell'*IRB*.

Crediti ipotecari

Approccio IRB: Floor della LGD sui mutui residenziali

L'introduzione del floor al 10% per i finanziamenti classificabili all'interno del *retail residential mortgage loan portfolio* appare significativamente penalizzante. Casistiche in cui il *default* su un mutuo non comporti perdita economica per la banca sono assolutamente plausibili. Si consideri ad esempio il caso di mutuo con durata quindicennale ed un LTV standard (80%): trascorsi 3 o 4 anni dall'erogazione, l'esposizione residua rispetto al valore dell'immobile è tale da approssimare allo 0% il valore di LGD.

Trattamento prudenziale delle esposizioni mortgage classificabili nel portafoglio *Specialised Lending*

Secondo la proposta contenuta nel CP3 (e precedentemente nel documento di consultazione della Commissione Europea), i finanziamenti il cui rimborso dipende dai *cash flow* dell'immobile dato in garanzia (esistente o in fase di costruzione) devono essere classificati nel portafoglio *Specialised Lending* (SL), che comporta un trattamento significativamente più penalizzante del normale portafoglio *corporate*.

Tale circostanza potrebbe determinare una ingiustificata penalizzazione sia del credito fondiario (nel caso ad esempio del "*buy to let*") che del credito edilizio (*real estate development lending*). In particolare per questa seconda tipologia si segnala che:

- (i) in Italia l'attività di credito edilizio spesso è rivolta a società a responsabilità limitata, ovvero a carattere cooperativo, prevalentemente dotate di scarsa capitalizzazione, ma che realizzano progetti anche di valore elevato. Ovviamente, in queste circostanze, gran parte del credito edilizio verrà classificato nel portafoglio SL, con un impatto significativo sulle PMI operanti nel settore delle costruzioni;
- (ii) in Italia è prassi consolidata e ultradecennale quella di trasformare l'operazione in favore del costruttore in un numero elevato di piccoli finanziamenti ai singoli acquirenti degli immobili (una volta terminata la costruzione) mediante, il frazionamento e il successivo accollo del mutuo originario. Questo fa sì che la penalizzazione dell'iniziale "*corporate loan*" - che nella maggior parte dei casi verrà classificato nel portafoglio "*Specialised Lending*" - possa impattare anche sulle condizioni di prestito alle famiglie acquirenti.

Al riguardo ancorchè sia stata introdotta per le banche IRB con sufficiente disponibilità di dati la possibilità di applicare ai finanziamenti IPRE e HVCRE la curva *corporate* per il calcolo dei requisiti di capitale, come richiesto dal sistema bancario italiano nel precedente *position paper*, i coefficienti prudenziali in caso

di applicazione del *Supervisory Slotting Approach* (la cui applicazione non sarà comunque infrequente) risultano ancora troppo alti.

Il settore bancario italiano quindi auspica: (i) una generale riduzione dei requisiti di capitale previsti per il portafoglio SL; (ii) l'eliminazione della categoria HVCRE; (iii) la possibilità, prevista nel recente documento di consultazione della Commissione Europea, di consentire, per i mercati sviluppati con definiti tassi di perdita nel comparto, di trattare anche i finanziamenti il cui rimborso dipende dai *cash flow* dell'immobile dato in garanzia, al di fuori del portafoglio *specialised lending* e, invece, nei normali portafogli *corporate* o *retail* a seconda dei casi.

Other Collateral

Si propone il riconoscimento ai fini di riduzione dei requisiti di capitale degli "other collateral" (quali ad esempio le ipoteche sulle navi o sulle aeromobili) anche nello Standardised Approach.

- **Cartolarizzazione**

Prima di passare all'analisi delle singole caratteristiche della proposta di Basilea, il sistema bancario italiano esprime apprezzamento per l'ampliamento degli *asset* che possono essere oggetto delle operazioni di cartolarizzazione (comprendendo quindi anche attivi non creditizi). Vi è peraltro l'esigenza di una chiara e più puntuale definizione di cosa si intenda per operazione di cartolarizzazione⁴. Secondo il CP3 tale definizione deve riflettere più la sostanza economica piuttosto che la sua forma legale. Una maggiore chiarezza in tal senso eviterebbe la necessità per le banche di richiedere puntualmente alle rispettive Autorità di Vigilanza se una determinata operazione rientri o meno nello schema della cartolarizzazione⁵.

Al riguardo, si riporta di seguito una serie di considerazioni sulla nuova proposta di regolamentazione, anche alla luce dei recenti risultati del QIS 3 che sottolineano la significativa penalizzazione prevista per le operazioni di *securitisation*.

Clausole "clean up" e "time call"

Il sistema bancario italiano esprime apprezzamento per il recepimento della richiesta – contenuta nel precedente *Position Paper* in materia di cartolarizzazione - di evitare la penalizzazione prevista per *l'originator* (un coefficiente prudenziale pari a quello applicabile al portafoglio sottostante come

4 Cfr. par. 501: "Since securitisation may be structured in many different ways, the capital treatment of a securitisation exposure must be determined on the basis of its economic substance rather than its legal form". Similarly, supervisory will look to the economic substance of a transaction to determine whether it should be subject to the securitisation framework for purposes of determining regulatory capital".

5 Ibidem: "banks are encouraged to consult with their national supervision when there is uncertainty about whether a given transaction should be considered a securitisation".

se l'operazione di cartolarizzazione non fosse avvenuta) in caso di esercizio delle clausole di *clean up call* qualora:

- (i) le operazioni di cartolarizzazione siano *non performing*, ovvero
- (ii) i costi del *servicing* delle *outstanding securities* siano inferiori ai benefici del *servicing* delle *underlying credit exposures*.

Ciononostante permane la penalizzazione in discorso qualora le clausole siano attivate per valori del portafoglio residuo superiori al 10% di quello originario.

Al riguardo, non è chiaro in primo luogo il criterio in base al quale è stato individuato il limite del 10% anzidetto. La quantificazione di questa soglia sembra, infatti, essere il frutto di una prassi di mercato più che il risultato di specifici *test* che dimostrino effettivamente che, al di sotto di tale *floor*, l'esercizio della *call* non rappresenti un *credit enhancement* ma un mezzo per la riduzione dei costi dell'operazione nella fase di chiusura.

L'applicazione della normativa proposta, inoltre, potrebbe anche portare a significative distorsioni nell'ammontare di capitale assorbito a livello di sistema; l'esistenza di clausole di *clean-up calls* potrebbe, infatti, causare l'applicazione del requisito secondo un fattore 1:1 sia nei confronti dell'*originator* che nei confronti degli eventuali investitori nella *junior tranche*, a meno che non venga esplicitamente regolato il fatto che applicandosi all'*originator* il requisito 1:1, quest'ultimo non si applica anche agli investitori di tale *tranche*.

Con riferimento alle clausole *time call* - pur condividendo la previsione di trattare tali fattispecie nel secondo pilastro - si sottolinea il rischio di una scarsa coerenza con il trattamento previsto nel primo pilastro per le transazioni che prevedono formule di estinzione anticipata (come avviene appunto per le clausole *clean up call*).

Da ultimo, si reputano necessari maggiori chiarimenti sulle possibili fattispecie che possono essere inquadrate nell'ambito del "supporto implicito".

Eligible liquidity facility

Il trattamento previsto per i fornitori delle linee di liquidità appare ancora troppo penalizzante. Inoltre, è opportuno sottolineare che gli FCC previsti nell'approccio IRB (anche con riferimento alle linee di liquidità disponibili in caso di "*market disruption*") sono più penalizzanti rispetto a quelli individuati nell'Approccio *Standardised*.

Standardised Approach

Il sistema bancario italiano continua a nutrire delle perplessità, in termini di *risk management*, riguardo il diverso trattamento attribuito - a parità di *rating* inferiore a BBB- - alle ABS detenute in portafoglio dalle banche investitrici

rispetto ai titoli *corporate*. Si rileva, inoltre, che i coefficienti prudenziali previsti nel *Second Working Paper* per questa categoria di ABS risultano ancora più penalizzanti di quelli precedentemente previsti nel documento di consultazione del gennaio 2001 (350% invece di 150%). Nella tabella 1 si riportano le differenze di trattamento.

Tabella 1

	AAA a AA-	A+ a A-	BBB+ a BBB-	BB+ a BB-	< B+ o unrated
Investor	20%	50%	100%	350%	Deduzione
Originator	20%	50%	A-<x<BBB- = 100% < BBB- = Deduzione	Deduzione	Deduzione
Corporate bond					
	20%	50%	100%	100%	150%
Basilea 2001					
Investor	20%	50%	100%	150%	Deduzione
Originator	Deduzione per la <i>first loss</i> . La <i>second loss</i> con <i>rating</i> superiore trattata come l' <i>asset</i> sottostante				

Per quanto riguarda l'impiego del *look through approach* per le *tranche super senior unrated*, si ritiene fortemente penalizzante l'applicazione di un *risk weight* medio delle esposizioni sottostanti, ove normalmente detta *tranche* ha una *seniority* maggiore rispetto a *tranche* con rating AAA. In questo caso risulta disincentivante acquistare una *tranche super senior* per una banca che utilizzi l'Approccio *Standardised*. Inoltre, si sottolinea che la *tranche super senior* è contenuta all'interno della *tranche* AAA ed il *tranching* viene effettuato per mere esigenze commerciali dell'*originator*: si tratta, quindi, formalmente di un rischio rientrante all'interno di una *tranche* AAA. A quest'ultima viene applicato un *re-tranching* e si creano due *tranche* di cui una con un livello di subordinazione maggiore (la *super senior*, appunto).

Infine si ritiene opportuno prevedere anche nello *Standardised Approach* un cap sul requisito di capitale, parallelamente a quanto previsto nell'*IRB Approach* (*Supervisory Formula Approach*).

Internal Rating Approach

Rating Based Approach

Il sistema bancario esprime apprezzamento per l'approccio proposto, che consente il calcolo dei requisiti patrimoniali per le ABS anche per le banche IRB

investitrici che non hanno le informazioni necessarie per valutare internamente la qualità creditizia degli *asset* sottostanti.

Suscita tuttavia talune perplessità l'introduzione dei coefficienti di granularità (N) e di densità delle classi *high rated* (Q) per il calcolo dei coefficienti prudenziali nel *Rating Based Approach* (RBA). Tali valori, difatti, dovrebbero già essere considerati nel giudizio di *rating* espresso dalle ECAIs: una loro introduzione nel computo dei requisiti prudenziali comporterebbe un fenomeno di *double counting* degli stessi elementi di valutazione.

Inoltre è necessario sottolineare che i coefficienti prudenziali previsti per le *tranche* con *rating* inferiore all'*investment grade* risultano significativamente più penalizzanti rispetto a quelli previsti per i *corporate bond* con lo stesso merito creditizio.

In merito al riconoscimento delle tecniche di mitigazione del rischio nell'*IRB Approach* (RBA e SF), non è condivisa la proposta di considerare *eligible* solo le garanzie (personali, reali e *credit derivatives*) che rispondono ai requisiti imposti nello *Standardised Approach*.

Da ultimo, considerato il fatto che le posizioni devono essere ponderate al lordo delle *specific provision* (al contrario di quanto avviene nello *Standardised Approach*), si richiede di riconoscere tali rettifiche/accantonamenti come forme di "*credit enhancement*".

- **Rischio Operativo**

Flessibilità nel mapping delle BL nello Standardised Approach (STA)

Si apprezza la maggiore flessibilità che il Comitato ha lasciato alle banche nel *mapping* delle *Business Lines* (BL) fissando dei principi generali di classificazione, in considerazione dell'oggettiva difficoltà di poter ricondurre la complessa realtà bancaria nelle 8 BL previste. In particolare, si accoglie favorevolmente la possibilità per le banche di utilizzare metodi interni di *pricing* per allocare il *gross income* (GI) tra le varie BL (principio [d] - Annex 6).

Posto, quindi, che a livello gestionale tale flessibilità consente di avviare un processo di raccolta dati e di gestione del rischio operativo che rifletta una classificazione dell'attività svolta più "autentica", nel caso di adesione a data *pooling* esterni, che costituisce uno dei presupposti per la validazione delle stime interne di esposizione al rischio operativo, è necessario che ci sia un'omogeneità nella classificazione dell'attività bancaria non tanto per ciò che attiene la ripartizione del GI, quanto soprattutto per allocare in modo uniforme le perdite operative tra le varie BL.

Pertanto, nell'ambito del Database Italiano delle Perdite Operative (DIPO)⁶ è in corso di individuazione una *reference definition* comune.

Con riferimento al principio [e] dell'Annex 6 si condivide il principio di classificare le attività mantenendo un certo grado di coerenza con quanto si fa per il calcolo dei requisiti a fronte del rischio di credito per discriminare tra clientela retail e *corporate*. Tuttavia, l'applicazione degli use test potrebbe risultare problematica in quanto le definizioni di clientela retail e corporate previste nello Standard Approach (SA) e negli Internal Rating Based approaches (IRB) non sono tra loro coerenti.

Si auspica, pertanto, che il Comitato sani tale incongruenza tra le definizioni previste nei diversi approcci previsti per il rischio di credito.

Con riferimento, infine, all'ottava BL si propone di optare per la denominazione "Brokerage", anziché "Retail Brokerage" in quanto il termine *retail* non si riferisce ad una specifica tipologia di clientela bensì intende contrapporsi al termine *wholesale*.

Apertura del GI per BL

Si auspica che dai *regulators* nazionali venga definito un metodo per calcolare il *gross income* aperto per *business lines* (sia a livello consolidato che non) attraverso opportuni riferimenti a fonti informative standardizzate a livello di Settore Bancario Nazionale, quali ad esempio, per il caso italiano, le voci di matrice PUMA2.

La presenza di tale metodo, oltre ad agevolare le banche di minori dimensioni che non hanno un sistema di controllo di gestione sufficientemente articolato, darebbe maggior uniformità, quantomeno a livello domestico, al calcolo dei coefficienti nel caso di utilizzo del metodo standard.

Incentivi passaggio dal BIA allo STA

L'Accordo di Basilea sul capitale prevede differenti metodologie per il calcolo del coefficiente patrimoniale a fronte del rischio operativo, in modo tale da adattarsi meglio alle specifiche caratteristiche ed alle diverse tipologie di aziende bancarie cui deve applicarsi.

Se da un lato tali approcci sono caratterizzati da un grado di complessità e da un onere per la loro applicazione via via crescenti, dall'altro nelle intenzioni del Comitato dovrebbero essere presenti incentivi adeguati per il passaggio ai metodi più avanzati. Ciò non sempre avviene. In particolare, gli incentivi per la banca a passare dal BIA (Basic Indicator Approach) allo STA (Standardised

⁶ Si tratta di una iniziativa consortile, nata in ABI nel 2002, finalizzata alla raccolta di dati sulle perdite operative connesse a singoli eventi sperimentati dagli Aderenti (attualmente 32, tra gruppi bancari e singole banche). Per maggiori informazioni, link DIPO dalla home page www.abi.it.

Approach) dovrebbero essere rivisti: sul lato organizzativo, infatti, la banca per essere eligible nell'applicazione dello STA deve rispettare dei *qualifying criteria* molto severi, non previsti per il BIA, e sul piano dell'assorbimento patrimoniale il risparmio che si avrebbe nello STA potrebbe essere, in certi casi, nullo, se non addirittura, e paradossalmente, negativo.

Pertanto al fine di condurre effettivamente le banche a passare a sistemi di gestione del rischio operativo più avanzati, si auspica che il Comitato introduca dei sistemi incentivanti, quali, ad esempio:

1. l'estensione del riconoscimento della mitigazione assicurativa anche per i metodi BIA e STA (coerentemente con lo standard approach per il rischio di credito in cui è previsto il riconoscimento di un effetto di mitigazione di talune garanzie), prevedendo però un maggiore effetto di mitigazione per lo STA;
2. l'introduzione di un cap, in modo tale che il requisito patrimoniale complessivo determinato nello STA sia al massimo pari a quello che deriverebbe applicando il BIA.

Requisiti minimi per lo STA

Come già anticipato nel precedente punto, i requisiti minimi per l'applicazione dello STA risultano piuttosto "stringenti" in considerazione degli elevati costi connessi con l'impianto organizzativo del sistema di gestione del rischio operativo.

Dal momento che certamente anche le banche non attive a livello internazionale applicheranno tale metodo, si apprezza (e si auspica) la possibilità lasciata alle Autorità di Vigilanza internazionale di non imporre alle banche non attive a livello internazionali tali requisiti come obbligatori.

Nell'ottica, poi, di creare incentivi affinché le banche implementino sistemi di gestione del rischio operativo più *risk sensitive*, potrebbe essere introdotto per un periodo transitorio uno sconto sul requisito minimo patrimoniale, a vantaggio, ad esempio, di quelle banche che pur rispettando tutti gli standard qualitativi previsti per gli AMA, riescono a coprire solo in parte quelli quantitativi (per mancanza ad esempio di una robusta serie storica sui dati interni) e, quindi, si trovano a dover applicare ancora lo STA.

Criteri per la mitigation assicurativa.

Con riferimento alla possibilità di fruire di una riduzione del requisito in virtù della presenza di polizze assicurative di durata maggiore di un anno, si fa presente che la prassi più diffusa prevede che le polizze riguardanti i rischi operativi vengano rinnovate annualmente e che possano avere scadenze distribuite in coincidenza di diverse date di rinnovo.

E' possibile quindi che, in corrispondenza di una certa data di rilevazione del requisito patrimoniale, la vita residua di una copertura possa essere inferiore

all'anno. Non sembra logico, dunque, considerare pro quota l'effetto di tale copertura solo perché la prosecuzione è soggetta a rinnovo. Si richiede, quindi, che non si applichi (nel caso di polizze non stipulate "una tantum" ma in via continuativa) la disposizione indicata al secondo punto del §638 relativa a polizze con vita residua inferiore all'anno.

Si auspica, inoltre, che il *floor* del 20% per il riconoscimento della copertura assicurativa abbia carattere transitorio.

Si ritiene, infine, che il trattamento delle compagnie di assicurazione "*captive*" nel Nuovo Accordo sia molto severo e potrebbe portare a degli svantaggi competitivi per le banche: da un lato le partecipazioni in tali società vengono completamente dedotte dal patrimonio di vigilanza, dall'altro le polizze stipulate con compagnie *captive* non sono riconosciute ai fini di una riduzione del requisito minimo per il rischio operativo se non per la parte riassicurata.

Infine, si auspica che il Comitato non si limiti a considerare esclusivamente le coperture assicurative come strumenti di trasferimento del rischio ma anche gli altri strumenti di *Alternative Risk Transfer*.

Criteri specifici per gli AMA.

Nel CP3 si prevede la possibilità di calcolare il requisito sulla sola perdita inattesa qualora siano state regolarmente misurate e "contabilizzate" le perdite attese. Si può pensare che contabilizzare le perdite attese corrisponda, oltre a prevederle esplicitamente nella redazione di un bilancio previsionale, anche a definire un accantonamento specifico per un determinato rischio.

Se l'ipotesi è corretta sembrerebbe più opportuno, per evitare duplicazioni di accantonamento (capitale + fondi), ricomprendere nel lungo periodo, e in ogni caso quando verrà applicata la normativa IAS, eventuali fondi specificamente destinati alla copertura di rischi operativi nell'ambito del capitale di vigilanza e calcolare comunque l'assorbimento come somma di EL + UL, mentre nel breve/medio periodo dovrebbero essere ammesse delle forme di riduzione del requisito minimo a fronte del rischio operativo.

Il termine "*accounted for*" (§ 629 punto b) richiede maggiore chiarezza.

Si nota che nel par 627 delle precedenti versioni dell'Accordo si è fatto riferimento al 99,9% come ad un esempio (e.g.) piuttosto che ad un requisito (i.e.). Allo stato attuale non è possibile determinare quale possa essere un livello di confidenza adeguato. Di conseguenza nell'Accordo non si dovrebbe fare alcun riferimento ad uno specifico valore. Inoltre imporre un livello di confidenza così elevato potrebbe avere come conseguenza l'imposizione di un requisito di capitale o troppo elevato o non credibile (altissima instabilità nelle stime). Infine, con riferimento al §636, si auspica che nel processo di implementazione vi sia la possibilità di individuare macro categorie di "*Business environment and*

internal control factors", nonché i criteri per la raccolta di informazioni su questi fattori e le modalità di integrazione con gli altri elementi fondanti i metodi AMA;

Incremento della flessibilità delle metodologie di calcolo dei coefficienti.

L'ultima versione dell'Accordo ha ampliato la gamma dei metodi di calcolo attraverso la previsione di due forme di Standardised Approach, quella già nota ed una alternativa (Alternative Standardised Approach), e attraverso l'incremento della possibilità di utilizzare forme miste, ossia metodologie diverse per differenti *business line*.

Con specifico riguardo al metodo ASA, si ritiene tuttavia che la sostituzione del *gross income* con dati di volume, quali 'prestiti e anticipazioni' ('*loans* e '*advances*'), per le BL *Commercial e Retail Banking*, pur migliorando la sensibilità al rischio dell'approccio, riguardi aree dove la correlazione tra *gross income*, livello di attività, e livello di rischio operativo appariva già non completamente ingiustificata. Al tempo stesso il nuovo approccio non migliora invece la qualità del modello per le aree dove il *gross income* risulta obiettivamente meno correlato al rischio (ad es. *trading and sales, corporate finance*).

Infine, l'ampliamento delle metodologie di calcolo costituisce un aspetto positivo in fase di avvio, quando le banche, presumibilmente ancora alle prese con problemi organizzativi, potranno beneficiare di tale flessibilità ed elasticità.

Necessità di requisiti qualitativi oltre che quantitativi per l'approvazione dei modelli STA e AMA.

La normativa ribadisce il principio che deve esistere in azienda una unità di ORM, separata dalla funzione di Audit, responsabile di identificare, valutare, monitorare e controllare il rischio operativo, di definire le relative policy a livello aziendale, di ideare e mantenere le metodologie ed il sistema di reporting.

Tali previsioni sono pressoché identiche sia per lo STA che per l'AMA, con la sola differenza che per quest'ultima metodologia viene ancora utilizzata la parola "*measurement*" anziché "*assessment*" per riferirsi all'azione di quantificazione del rischio.

Pur nella convinzione che la differenza sia attribuibile ad una mera dimenticanza, si ritiene che sia comunque opportuno parlare di "*assessment*" (concetto più esteso) in entrambi i requisiti.

Chiarimenti.

a) Nel §619 del CP3 si richiede che le banche che adotteranno gli AMA "dovranno calcolare il loro requisito patrimoniale utilizzando congiuntamente questi metodi e l'Accordo vigente per tutto l'anno precedente l'applicazione del Nuovo Accordo, prevista per la fine del 2006". Poiché nell'Accordo vigente non è previsto un requisito minimo specifico a fronte del rischio operativo, si deve

intendere che la valutazione congiunta si riferisce al fatto che l'assorbimento patrimoniale a fronte del rischio operativo, insieme a quello del rischio di credito, devono sottostare al *floor* unico previsto per i primi due anni di implementazione del Nuovo Accordo?

b) Nel §629 c) si dice che *"a bank's risk measurement system must be sufficiently granular to capture the major risk drivers"*: come viene determinato il livello sufficiente di granularità?

c) Ancora nel §629 d) - *"The bank may be permitted to use internally determined correlations in op risk losses across individual op risk estimates, provided it can demonstrate to a high degree of confidence and to the satisfaction of the national supervisor that its systems for determining correlations are sound, implemented with integrity and take into account the uncertainty surrounding any such correlation estimates"*: secondo quali parametri verranno valutate e quindi validate le analisi relative alla correlazione fra le perdite operative?

d) Infine, nel §640 si introduce la possibilità di un'applicazione parziale degli AMA, *"On the date of implementation of an AMA, a significant part of the bank's operational risks are captured by the AMA"*: Cosa si intende per "parte significativa dei rischi operativi della banca" ?

- **Simplified Standard Approach**

Si apprezza la scelta di avere introdotto un tale approccio semplificato (Allegato 9) rivolto prevalentemente alle banche con minore complessità e che quindi agevola una più ampia adesione al Nuovo Accordo.

Tuttavia, si richiede che venga introdotta la possibilità, anche per le banche che adottino il metodo Standard Semplificato, di assumere il ruolo di banca *originator* e *servicer* nelle operazioni di cartolarizzazione.

Pillar 2

Si auspica che l'azione dei *supervisor*, specialmente per quanto concerne il Pillar 2 sia improntato a criteri armonizzati e resi noti *all'industry*.

Si richiede al Comitato di considerare la possibilità di introdurre un sistema di *netting* per determinare l'assorbimento complessivo di capitale regolamentare, nel caso in cui si verificano, secondo le regole definite nel Pillar 2, eccessi e deficienze di questo capitale nei diversi segmenti di attività.

In considerazione del fatto che sono stati elencati alcuni degli ambiti di analisi che definiscono il dominio del Pillar 2 e che tra questi viene annoverato il rischio di concentrazione, l'industria bancaria italiana recepisce con soddisfazione che la differenziazione dei portafogli e la loro granularità rappresenti per il Comitato un elemento importante di valutazione.

Per quanto sicuramente le maggiori banche internazionali operino già con requisiti patrimoniali economici anche significativamente superiori all'8% e le Autorità di Vigilanza italiane già oggi fissino *target ratios* di Tier 1 superiore al 4% per tali banche, si esprime preoccupazione per l'enunciato del terzo principio del Pillar 2, secondo cui "le Autorità di Vigilanza in linea generale, richiederanno (o proporranno) alle banche di operare con una dotazione patrimoniale superiore allo standard minimo obbligatorio" (§ 715).

Istituzionalizzare tale pratica su tutto il perimetro di banche soggette alla nuova regolamentazione non appare appropriato, in quanto lo scopo del Pillar 2 dovrebbe essere quello di costituire un ambito in cui a) le Autorità di Vigilanza possano giudicare la situazione delle singole banche e b) prendere adeguate misure specifiche per la singola banca.

Si tenga anche presente che l'obiettivo di mantenere costante l'esistente 8% di *capital ratio* non è compatibile con una norma che richieda che tutte le banche operino sopra tale livello. Inoltre, tale principio avrebbe un effetto sulle agenzie di *rating*, che verosimilmente sposterebbero verso l'alto le loro aspettative in termini di *ratios* patrimoniali.

Infine, si richiede di eliminare ogni riferimento al rischio strategico e di reputazione dal § 700. Infatti, queste fattispecie di rischio (non *event risk*) non sembrerebbero ricadere nel perimetro dell'Accordo. Ciò ovviamente non intende diminuire l'importanza gestionale di un loro presidio, bensì sostenere la tesi secondo la quale non è il capitale lo strumento di protezione da tali rischi.

Pillar 3

The intent has been to produce the most effective possible combination of reflections on the usefulness or necessity of disclosing certain data considered relevant to an effective market discipline, which is the rationale underlying the system outlined in Pillar 3, with the need to take proper account of the implications for the banks of the possibility/necessity of divulgation, notably to the investment community, of the information called for under Pillar 3.

On this general basis, we developed a set of criteria guiding our analysis of the contents implied by Pillar 3 and the resulting observations.

First of all, we have taken account of the major role that will be played by international accounting standards in ensuring adequate market discipline. Specifically, their application will mean a requirement, not just a recommendation, for listed banks (and eventually, one imagines, for non-listed banks as well) to disclose information that in itself will work to the benefit of greater transparency concerning banks' business and results, but that will also entail a cost for the banks. Italian banks accordingly think it would be reasonable, as far as possible, to realise some degree of consistency between the level of detail required by these accounting standards and that envisaged in Pillar 3; this, mainly in order to avoid overlapping and/or redundancy between the two types of disclosure, which would be excessively burdensome to banks in the provision of the information required. It is worth noting, in this regard, that international accounting standards are in constant evolution, and that the Basel Committee's recommendations should therefore adapt to these changing standards.

Second, proper account has been taken of the position held by the prospective recipient of the information envisaged under Pillar 3, and specifically the different nature, but above all the differing informational objectives and different reactions, of investors from those of supervisory authorities. To this end a preliminary analysis was conducted on the level of detail required for various types of information, which in some cases was found to be excessive by comparison with what the banks consider the informational needs of investors to be. Specifically, it was felt that over-detailed information could be too costly for the banks and at the same time misleading for investors, and thus not translate into effective market discipline.

Third, close attention was paid to all those kinds of information that could have significant effects on the market, with impact on banks' competitiveness.

Thus, in keeping with our preliminary considerations and the criteria guiding our comments, the enclosure 1 sets out our comments, drawing on a set of observations made together with a working group of the European Banking Federation. In particular, as was requested in the December 2002 letter of the Transparency Group, for almost each set of data presented in Pillar 3 the paper

gives a judgement on the practicability of providing the data, the burden involved, and any questions of interpretation of the recommendation. These parameters of judgement are followed by a general comment on whether the requirement to provide the given type of information is acceptable or not, with the grounds for any dissent.

Appendici

- **Il caso del factoring**

Il presente contributo rappresenta una sintesi del punto di vista dell'industria italiana del Factoring (ASSIFACT) con particolare riferimento al tema "Il trattamento in pool dei crediti commerciali acquistati".

Definizione

Il Nuovo Accordo propone per le operazioni di acquisto dei crediti commerciali verso imprese idonee un trattamento *top-down* in alternativa al trattamento *bottom-up*. La previsione di un trattamento in pool per portafogli di crediti commerciali acquistati introdotto nel Nuovo Accordo è funzione della omogeneità delle singole esposizioni all'interno del pool, giustificando un trattamento unitario.

In relazione ai requisiti minimi previsti dal paragrafo 211, si formulano le seguenti osservazioni:

- l'acquisto dei crediti commerciali da parti terze collegate non produce effetti sulla omogeneità dei pool di crediti commerciali acquistati: si ritiene che affinché essi possano essere trattati come un'attività di rischio unitaria non rilevi l'origine ma le caratteristiche del portafoglio; si evidenzia, inoltre, che le operazioni intragruppo, basate sull'acquisto di crediti commerciali da società del gruppo, sono svolte dagli intermediari finanziari secondo criteri di gestione tali da assicurare la completa indipendenza dell'attività svolta. Si propone, pertanto, di eliminare questo requisito (primo punto del paragrafo 211) ;
- il divieto di ammettere crediti che transitano sui conti di contropartita tra società acquirente e società venditrice è condivisibile esclusivamente per le operazioni di acquisto dei crediti commerciali nelle quali il venditore è coinvolto nella gestione ed incasso dei crediti commerciali; nella realtà italiana, la gestione dei crediti commerciali è una delle componenti qualificanti del servizio di acquisto dei crediti, pertanto è escluso qualsiasi tipo di intervento del venditore nella gestione ed incasso del credito. Si propone, pertanto, di specificare l'ambito di applicazione di tale requisito (secondo punto del paragrafo 211);
- la durata residua massima dei crediti commerciali per l'ammissione a tale approccio è pari ad un anno: sebbene il termine è ritenuto adeguato, si ritiene necessario specificare se esso si riferisca al momento dell'acquisto dei crediti commerciali od al momento dell'osservazione (quarto punto del paragrafo 211)
- ai fini della concentrazione, la valutazione dell'adeguatezza delle tre diverse *proxy* proposte (l'entità della singola esposizione rispetto al pool totale; l'entità del pool di crediti commerciali acquistati; la soglia massima consentita di una singola esposizione) richiede una specificazione della differenza fra il concetto di pool e quello di pool totale ed un maggiore

approfondimento dei requisiti operativi per la costituzione dei pool; in ogni caso, si ritiene non adeguata la misurazione attraverso una soglia massima consentita in valore per la singola esposizione all'interno del pool

Ponderazione per il rischio di inadempienza

In relazione alla nota 71 al paragrafo 334, si evidenzia che per gli sconti rimborsabili al cedente il testo, a titolo di esempio, individua nel rischio di annacquamento il motivo della costituzione da parte del cedente di questa garanzia, la quale comporta l'applicazione di una LGD pari allo 0% per la parte dell'esposizione garantita. Essendo la nota posta nella sezione dedicata al requisito patrimoniale a fronte del rischio di inadempienza, si reputa necessario un chiarimento in merito alla fonte di rischio (inadempienza e/o annacquamento) il cui trattamento prevede l'applicazione di una LGD pari allo 0%.

Trattamento IRB di base

L'attività di acquisto dei crediti consiste in un rapporto continuativo nel quale un'impresa cede, secondo la disciplina prevista dalla Legge 52 del 1991 o ai sensi del Codice Civile, una quota significativa del proprio portafoglio crediti, esistenti o futuri, al cessionario che presta un servizio personalizzato basato su tre componenti fondamentali: gestione dei crediti, garanzia contro l'insolvenza del debitore, finanziamento, attraverso l'anticipo dei crediti stessi. Oltre alle componenti caratteristiche di base dell'attività, il cessionario presta, in generale, servizi di valutazione dei debitori, recupero crediti e consulenza legale (separatamente o in aggiunta ai servizi caratteristici).

Attraverso la componente finanziaria dell'attività di acquisto dei crediti, gli intermediari finanziari possono anticipare al cedente il valore del portafoglio dei crediti commerciali acquistati: tale anticipo, però, non coincide con il valore nominale dei crediti commerciali acquistati poiché gli intermediari finanziari generalmente applicano uno scarto tra il valore nominale dei crediti e l'anticipazione erogata; nella prassi operativa, tale scarto è applicato prudenzialmente a fronte di rischi di perdita connessi al rapporto commerciale sottostante. Solamente per alcune tipologie di operazioni, invece, riconducibili all'attività di *Invoices Discounting* diffuse principalmente nel contesto anglosassone, vi è coincidenza fra l'anticipo e l'ammontare nominale dei crediti acquistati.

A tal fine, si evidenzia che nelle operazioni in cui l'intermediario finanziario non assume la garanzia per l'adempimento del debitore ceduto (operazioni realizzate secondo la modalità *pro solvendo*) l'esposizione all'insolvenza (EAD) non è pari all'ammontare del portafoglio dei crediti commerciali acquistati ma all'anticipo corrisposto al cedente (cfr.par.335).

In relazione al trattamento previsto per i margini non utilizzati nell'ambito di *"purchasing revolving facilities"* concesse dagli intermediari finanziari, si ritiene necessario un chiarimento in ordine ai seguenti elementi:

la controparte di riferimento dell'impegno ad acquistare crediti: nella prassi operativa, i cessionari possono concedere al cedente una linea finalizzata all'acquisto dei crediti, il cui importo sovente è contrattualizzato in maniera parziale, ovvero possono stabilire limiti di acquisto pro soluto di crediti riferiti ai singoli debitori ceduti; si evidenzia, inoltre, che la differenza è fondamentale, poiché generalmente la sommatoria dei limiti di acquisto relativi ai singoli debitori ceduti differisce rispetto alla linea cedente;

la natura dell'impegno, revocabile o irrevocabile, e , nel secondo caso, il rilievo della *durata*.

Si ritiene, pertanto, che gli elementi di cui ai punti a) e b) siano rilevanti ai fini della determinazione della EAD a fronte di un impegno ad acquistare crediti e debbano trovare un trattamento differenziato in relazione al diverso grado di rischio al quale è esposto l'intermediario finanziario. Da ultimo, si evidenzia una incongruità del trattamento in relazione ai CCF fra tale metodologia (75%) e quelli previsti nel metodo standard e IRB *bottom-up* (20% e 50% rispettivamente con scadenza inferiore (o pari) e superiore ad un anno (cfr. par. 56 e 286).

In relazione alle modalità di determinazione del requisito patrimoniale si evidenzia che, considerando la proporzionalità del requisito patrimoniale k rispetto alla LGD l'assunzione della EL pari alla PD e la LGD pari al 100% può risultare eccessivamente prudentiale, sebbene rappresenti una soluzione formale per calcolare il requisito patrimoniale nel caso in cui l'intermediario finanziario sia incapace di scomporre la EL in PD e LGD. A tal fine, considerando l'impossibilità di stimare il contributo specifico della PD e della LGD alla determinazione della EL, si ritiene che, essendo prevista l'applicazione della funzione di ponderazione per le imprese, la LGD massima debba essere pari a quella prevista nell'approccio *bottom-up* per le imprese, vale a dire 45% per le esposizioni non subordinate e non garantite e 75% per quelle subordinate non garantite.

Trattamento IRB avanzato

Nell'ambito delle operazioni di cessioni continuative, si ritiene che l'impossibilità per gli intermediari finanziari di poter utilizzare le proprie stime interne della EAD nell'approccio avanzato rappresenti una regola che non trova giustificazione rispetto alle regole previste nel trattamento *bottom-up* per altre forme di finanziamento; inoltre si ritiene che tale divieto debba essere differenziato almeno in relazione alle caratteristiche dell'impegno ad acquistare crediti, di cui al punto b) del paragrafo precedente relativo al trattamento IRB di base.

Per gli impegni ad acquistare crediti di natura non revocabile, non assistiti da "covenants" che tutelino gli intermediari finanziari in caso di deterioramento della qualità dei crediti ceduti, il CP3 prevede che la durata (M) per i margini non utilizzati sia pari alla somma della durata del credito con scadenza più distante acquisibile e della durata residua della linea concessa. Si evidenzia che nel caso di acquisto del credito con scadenza più distante rispetto alla scadenza della linea in un momento precedente a quello del giorno di scadenza della linea stessa sarebbe necessario sottrarre dalla somma delle durate i giorni in cui la linea non è ancora scaduta ed il credito con scadenza più distante è già stato

acquistato per non produrre un doppio conteggio ai fini della determinazione della M.

Ponderazione per il rischio di annacquamento

L'introduzione di un requisito patrimoniale a fronte del rischio di annacquamento prevede per l'intermediario finanziario l'obbligo di detenere un presidio patrimoniale in aggiunta a quello previsto per il rischio di inadempienza. La fonte di tale rischio è rappresentata dalla possibilità che le vicende relative alla transazione commerciale sottostante il credito (ad esempio, compensazioni o abbuoni derivanti da restituzioni di merci vendute, controversie sulla qualità del prodotto, eventuali debiti del cedente nei confronti di un debitore ceduto e ogni premio o sconto promozionale offerto dal cedente) possano determinare per l'intermediario finanziario perdite diverse da quelle causate dall'inadempienza del debitore. Nelle operazioni di acquisto dei crediti realizzate in Italia, in realtà, anche nel caso di manifestazione di un evento di annacquamento la perdita è determinata da un rischio di inadempienza della controparte cedente: infatti, anche nelle operazioni pro soluto, la contrattualistica nazionale utilizzata nell'attività di acquisto dei crediti prevede che il cedente garantisca l'esistenza del credito e per qualsiasi vicenda relativa al rapporto commerciale sottostante che possa determinare una diminuzione del valore del portafoglio di crediti commerciali acquistati determinata da cause diverse rispetto al rischio di inadempienza del debitore acquistato. A tal fine si evidenzia che lo scarto prudenziale applicato dal cessionario al monte crediti acquistato al momento dell'anticipo è finalizzato a coprire tale rischio determinando, pertanto, un'esposizione a tale fonte di rischio inesistente o del tutto trascurabile. Anche nelle operazioni senza rivalsa, se tale rischio si manifestasse il cessionario non sarebbe obbligato a corrispondere al cedente alla scadenza il valore dei crediti commerciali. Inoltre, nell'ambito di questa metodologia, si evidenzia un trattamento non congruo del rischio di annacquamento rispetto alle operazioni di finanziamento garantite dai financial receivables ammesse all'applicazione di una LGD pari al 35% (cfr. par. 481): in quel caso il rischio di annacquamento non comporta il rispetto di un requisito patrimoniale bensì rappresenta un requisito operativo qualitativo nell'ambito della gestione del rischio.

Si rileva, inoltre, che dal punto di vista teorico, il rischio di inadempienza e di annacquamento sono trattati come due rischi indipendenti che si possono manifestare contemporaneamente, essendo il requisito patrimoniale ottenuto come somma del requisito per il rischio di inadempienza e quello di annacquamento; in verità, secondo la contrattualistica nazionale, la manifestazione del rischio di annacquamento determina esclusivamente un rischio di inadempienza nei confronti del cedente.

Inoltre applicando la definizione di inadempienza contenuta al paragrafo 414, si evidenzia che inadempimenti causati dal rischio di annacquamento possono ricadere fra gli eventi di manifestazione del rischio di inadempienza (scaduto da più di 90 giorni): questa circostanza può comportare stime Pd medie per il pool che già incorporano il rischio di annacquamento. Anche ipotizzando una valutazione soggettiva in merito alla causa del rischio (inadempienza/annacquamento) si sottolinea una elevata criticità, dal punto di vista sia teorico sia operativo, nell'effettuare tale distinzione.

Si esprime, inoltre, una qualche perplessità in merito al trattamento del rischio di annacquamento secondo la funzione di ponderazione prevista per il portafoglio corporate.

In relazione alle osservazioni formulate, si propone di eliminare il requisito patrimoniale a fronte del rischio di annacquamento sia nell'ambito del trattamento in pool sia nella metodologia IRB (di base e avanzata) secondo il trattamento bottom-up dei crediti commerciali acquistati.

Requisiti specifici per la stima di PD ed LGD (o EL) per i crediti commerciali idonei

L'attività di acquisto dei crediti è svolta dagli intermediari finanziari generalmente attraverso l'instaurazione di una pluralità di rapporti di acquisto dei crediti commerciali da cedenti diversi.

I requisiti operativi previsti per la stima dei parametri di rischio prevedono che i pool dei crediti commerciali siano costituiti in maniera omogenea, rispecchiando le pratiche creditizie del cedente e l'eterogeneità della sua clientela. Essendo la realtà operativa dell'attività di acquisto dei crediti basata sull'acquisto di crediti da una pluralità di cedenti, si ritiene adeguato un chiarimento in merito alla numerosità (un cedente/più cedenti) dei soggetti dai quali possono essere acquistati i crediti (cfr. par.455): questo elemento è rilevante sia ai fini dell'applicazione di tale trattamento all'attività di acquisto dei crediti sia in merito alla modalità di formazione dei pool di crediti commerciali. In relazione alla costituzione dei pool di crediti commerciali, si potrebbero adottare diverse modalità operative, fra cui le seguenti od una loro combinazione:

n pool per 1 cedente, pertanto in totale si potrebbero costituire per n cedenti n x n pool: secondo questa modalità operativa i crediti omogenei per caratteristiche ma acquistati da cedenti diversi non potrebbero confluire nello stesso pool;

n pool di crediti commerciali, costituiti in relazione a criteri di omogeneità rispetto all'attività del cedente (segmentazione per cedente);

n pool di crediti commerciali, costituiti in relazione a criteri di omogeneità rispetto alla tipologia del contratto di acquisto dei crediti (segmentazione per prodotto);

n pool di crediti commerciali, costituiti in relazione a criteri di omogeneità rispetto ai debitori (segmentazione per debitori acquistati); secondo tale metodologia, il cessionario potrebbe raggruppare, sulla base della segmentazione del totale dei debitori ceduti da più cedenti, i crediti in pool omogenei, disponendo di un numero di osservazioni tale da permettere di produrre stime robuste dei parametri di rischio per ogni pool.

Considerando le specificità dell'attività di acquisto dei crediti, la modalità d) appare più adeguata in relazione all'operatività caratteristica: essa, infatti, permette al cessionario di raggruppare crediti omogenei in pool omogenei, anche se acquistati da cedenti diversi; si ritiene che tale modalità di formazione dei pool assicuri una numerosità adeguata, ed in ogni caso superiore alla modalità a), per costruire stime robuste dei parametri del rischio.

- **Il caso del leasing**

Il presente contributo è costituito dal position paper dell'industria italiana del Leasing (ASSILEA).

Aspetti inerenti al prodotto leasing finanziario

Nella sezione H – Requisiti minimi per il metodo IRB al paragrafo 10 vengono per la prima volta introdotte specifiche disposizioni aventi per oggetto espressamente le operazioni di *leasing*.

Punto 486

Viene così disposto: *ai contratti di leasing finanziario⁷ è concesso lo stesso trattamento delle esposizioni coperte dal corrispondente tipo di garanzia (CRE/RRE o altro)*. Questa disposizione appare da un lato eccessivamente penalizzante il leasing e dall'altro di incerta portata applicativa. Infatti:

1. risulta penalizzante in quanto il diritto di proprietà sul bene locato consente alla società di leasing concedente tempi e tassi di recupero del credito sensibilmente migliori (vale a dire LGD inferiori) rispetto alle analoghe operazioni di finanziamento assistite dalla semplice garanzia reale sul bene; in proposito la Banca d'Italia dispone già da tempo di ampi riscontri statistici comprovanti la sensibile minore rischiosità delle operazioni di leasing immobiliare rispetto al CRE.
2. risulta di incerta portata applicativa in quanto la valenza di "mitigazione del rischio" intrinseca nelle operazioni di leasing esplica la propria efficacia non solo nel caso di beni "immobili", ma anche su altre tipologie di beni locati ad alta o media fungibilità (quali ad esempio gli autoveicoli, aerei, macchine da stampa ecc.); al punto 484 e 485, è demandata alle Autorità di Vigilanza nazionali la facoltà di riconoscere "altre garanzie materiali" purchè si rispettino determinati requisiti che il leasing sembra – almeno in molti casi – poter soddisfare.

Per quanto attiene al primo aspetto, tenuto conto della assoluta rilevanza del mercato del leasing immobiliare italiano (leader in Europa) e della stabilmente verificata bassa rischiosità di questo specifico prodotto di credito, nella consapevolezza che il livello di rischiosità del leasing può sensibilmente variare da paese a paese, stanti anche le relative differenti impostazioni contrattuali, commerciali ed operative concretamente adottate in ciascuno, si propone che venga data alle Autorità di Vigilanza nazionali la facoltà:

- nel sistema Standard, in analogia a quanto previsto alla nota 21 al punto 47 (CRE), di assegnare alle operazioni di leasing immobiliare un autonomo, specifico coefficiente di ponderazione (pari a quello previsto

⁷ Il documento di Basilea per l'esattezza parla dei leasing "diversi da quelli che espongono la banca al rischio di valore residuale" espressione che sembra rifarsi alla definizione di Leasing Finanziario di cui allo IAS 17.

ad esempio sul RE – 35 % - o quantomeno almeno pari a quello attualmente vigente - 50 % - sull'intera esposizione);

- nel sistema IRB Foundation, in analogia a quanto previsto alla nota 64 al punto 258, di assegnare alle operazioni di leasing immobiliare una autonoma, specifica LGD inferiore a quella mediamente prevista per il CRE (35 %), nonché di non richiedere sovracoperture ovvero in subordine di richiederle in misura inferiore a quella fissata per il CRE (140 %) (P. 264);
- nel sistema IRB Avanzato, in analogia a quanto previsto per il RRE al P. 298, l'utilizzo di una specifica e più favorevole formula per il calcolo dei coefficienti di ponderazione nel caso di operazioni di leasing immobiliari.

Per quanto attiene al secondo aspetto, al momento non è chiaro se e come le operazioni di leasing, in relazione al tipo di bene locato, siano riconosciute ai fini della mitigazione del rischio. Ove così non fosse, il leasing (a parte eventualmente quello relativo ad immobili) sarebbe sempre impropriamente trattato come un normale finanziamento non garantito, anche nei casi in cui il bene abbia una elevata o buona fungibilità. E' pertanto necessario che si chiariscano la portata e gli eventuali requisiti per il riconoscimento del leasing su beni diversi dagli immobili:

- nel sistema Standard,
 - dove andrebbe introdotta la facoltà per l'Autorità di Vigilanza Nazionale di introdurre un coefficiente di ponderazione più favorevole per le operazioni di leasing aventi per oggetto beni ad elevata fungibilità e con un mercato secondario rispondente ai requisiti di cui al P. 484 (quali ad esempio autovetture, navi, aeromobili ecc.) ;
 - dove andrebbe confermata la possibilità per il leasing di avvalersi degli effetti di cui al Punto 50 per il trattamento dei prestiti scaduti oltre i 90 gg⁸ laddove integralmente coperti da "altre garanzie reali";
- nel sistema IRBF, per il riconoscimento della LGD del 40 % riconosciuta ai prestiti garantiti da "altre garanzie reali" (P. 258). Peraltro, la misura del 40 % appare comunque su molte tipologie di beni locati, eccessivamente penalizzante, così come l'entità del livello di sovracopertura richiesto (140 % cfr. P. 264);
- nel sistema IRB Avanzato, l'utilizzo di una specifica e più favorevole formula per il calcolo dei coefficienti di ponderazione nel caso di operazioni di leasing su beni ad elevata fungibilità.

Punti 191 194 e 195

Non è chiaro se le disposizioni qui elencate con riferimento alle "attività materiali a destinazione specifica" (ad es. navi, aerei ecc.), agli "Income RE" ed agli "HVCRE" debbano applicarsi – come per certi versi potrebbe interpretarsi - esclusivamente nell'ambito di operazioni di *Project Financing*. In ogni caso,

⁸ In proposito non è chiaro se, alla luce della facoltà concessa alla Banca d'Italia nel caso dei crediti al dettaglio e verso ESP di utilizzare una definizione di "default" a 180 gg anziché a 90 gg (Nota 80 al P. 414), anche in questo caso per l'Italia si possa fare riferimento allo scaduto oltre i 180 gg.

un'eventuale applicazione al leasing del trattamento previsto per tali tipologie di beni sarebbe del tutto impropria, artificialmente complessa ed incerta, nonché fortemente penalizzante il prodotto. In particolare, si sottolinea come per gli Immobili "HVCRE" – in cui potrebbero farsi ricomprendere le esposizioni leasing su immobili "in erigendo" (per le quali si ritiene per altro ingiustificato un trattamento più cautelativo di quello previsto per gli Immobili già costruiti) - l'impatto negativo potrebbe risultare ancora più grave, in quanto (P. 220) essi sono esclusi dalle stime di cui al metodo IRB Avanzato ovvero (se l'Autorità di Vigilanza nazionale lo consente P. 222) ammessi ma con una "correlazione" estremamente penalizzante.

Punti 277 e 436...439

Si afferma che per il calcolo della EAD (Esposizione al momento del default), *per le posizioni in bilancio, le banche devono stimare la EAD in misura non inferiore all'utilizzo corrente*. In verità, poiché la PD va calcolata con riferimento ad un orizzonte di 12 mesi, nel caso del leasing ed in generale delle operazioni con rientro del capitale a scadenze predefinite, l'assunzione di una EAD pari all'esposizione in essere al momento della stima risulta penalizzante rispetto al caso ad esempio delle esposizioni per conto corrente a revoca. Non è chiaro se, in queste particolari casistiche, è ammesso l'utilizzo di modelli statistici per la stima dell'EAD.

Punto 373

Ancorché in via teorica risulti condivisibile il principio che, nell'assegnazione dei rating ai debitori, *le banche devono tener conto di tutte le informazioni disponibili rilevanti disponibili e che queste ultime devono essere aggiornate*, appare opportuno prevedere – nel caso del leasing ed in genere delle operazioni di finanziamento non revocabili da parte della banca - una differente profondità dell'analisi per l'assegnazione del rating a seconda che ci si trovi in fase di concessione dello stesso o di mero monitoraggio dell'evoluzione dello stesso. Il sostenimento di eccessivi oneri per l'aggiornamento di tutti i dati e le informazioni che era logico acquisire al momento della concessione del finanziamento risulterebbe non coerente con le diverse e ridotte finalità connesse al mero monitoraggio del credito già in essere.

Aspetti inerenti al prodotto leasing operativo

Punto 487

Viene disposto uno specifico trattamento delle operazioni di leasing operativo (secondo la definizione dello IAS 17), cioè di quelle in cui sulla società concedente grava un "*rischio sui valori residui*".

Se ne trae anzitutto una prima osservazione e cioè che la specifica previsione indicata da Basilea evidenzia come, almeno in alcune normative regolamentari (presumibilmente negli USA e nel Regno Unito), è permessa l'assunzione di siffatte tipologia di rischio in capo alle società di leasing vigilate. Si tratta di un'area di operatività che al momento è per contro preclusa alle società di leasing vigilate in Italia, le quali – laddove interessate - sono costrette ad operare per il tramite di proprie società commerciali escluse dall'area di

consolidamento del gruppo bancario. La specifica previsione indicata da Basilea II induce pertanto ad avviare una riflessione dell'impianto normativo nazionale nella prospettiva di estendere – al pari di altri paesi – la facoltà di operare da parte delle società di leasing vigilate anche nel settore del leasing operativo con assunzione diretta di rischi sui Valori Residui. Restano evidentemente aperte le questioni connesse all'impatto in termini di equilibri competitivi visto che sul leasing operativo continueranno – presumibilmente – ad operare anche società commerciali non vigilate e quindi "gestionalmente" alleggerite dal peso della Vigilanza e dei requisiti patrimoniali obbligatori. Asimmetrie che potrebbero trovare parziale riequilibrio nel riconoscimento – più oltre riproposto – di un trattamento dei finanziamenti concessi alle società di leasing vigilate uguale a quello dei finanziamenti alle banche.

Per quanto attiene poi alle modalità di trattamento del "rischio sui valori residui" suggerito dal Comitato di Basilea, si osserva che al fine di commisurare l'assorbimento di capitale all'effettivo rischio assunto, appare più opportuno applicare una ponderazione del 200 % sulla parte di V.R. eccedente il 50 % del presumibile Valore di mercato del bene al momento della fine del contratto di leasing. In questo modo, mantenendo la misura del requisito patrimoniale mediamente richiesto da Basilea, le società più "prudenti" nella fissazione dei V.R. finali verranno "premate" e verranno per contro "penalizzate" quelle che assumono V.R. prossimi o coincidenti con i presumibili valori di mercato a fine locazione.

Aspetti inerenti alle società di leasing vigilate

Punto 39 SA – 198 IRB

In Italia, così come - seppur con qualche diversità - in Francia, la maggior parte delle società di leasing sono direttamente vigilate dalla Autorità Nazionale: o perché operano con lo "status" di banca; ovvero perché iscritte all'elenco speciale di cui all'art. 107 del Tub.

In analogia a quanto previsto per i crediti verso le società di intermediazione mobiliare vigilate, appare ormai anacronistico e penalizzante non riconoscere lo stesso trattamento dei crediti verso le banche anche ai crediti verso società di leasing vigilate, quantomeno a quelle facenti parte di gruppi bancari e pertanto già oggi sottoposte al rispetto di requisiti patrimoniali e di vigilanza "consolidata".

- **Il caso del private equity e venture capital**

Il presente contributo fornisce una valutazione preliminare sui possibili impatti del Nuovo Accordo sul sistema del private equity e venture capital in Italia, indicando la posizione A.I.F.I. in merito a tale problematica.

Valutazione dell'impatto

Al fine di valutare l'impatto di Basilea2, proviamo a simulare alcune situazioni che un operatore bancario dovrebbe valutare nel momento delle scelte di investimento, tenendo conto che, nell'Accordo, l'attività di assunzione di partecipazioni azionarie è valutata come molto rischiosa e quindi "costosa" in termini di capitale.

Si considerino i seguenti esempi.

Esempio 1 - Confronto tra prestito e partecipazione azionaria in società con rating esterno

Confronto tra

- prestito ad azienda corporate con rating S&P pari a B (default rate annuo pari a 9,29%)
- partecipazione azionaria in un'azienda Corporate con rating AAA (default rate pari a 0%).

Nel primo caso la ponderazione richiesta è del 241%, nel secondo (ipotizzando che la società sia quotata) è del 200% se la banca dà finanza all'azienda ed ha informazioni dettagliate sull'azienda, del 300% in mancanza anche di una sola delle due condizioni.

Esempio 2 - Confronto tra prestito e partecipazione azionaria in una PMI con fatturato pari a 13 mln di Euro

Confronto tra

- prestito ad azienda Corporate-SME nella classe di rating peggiore (default rate annuo pari a 11,84%)
- partecipazione azionaria in un'azienda Corporate-SME con classe di rating interno migliore AAA (default rate pari a 0%).

Nel primo caso la ponderazione richiesta è del 221%, nel secondo (ipotizzando che la società non sia quotata) è del 300% .

Questi primi due esempi mostrano come l'assunzione di partecipazioni in aziende virtualmente a rischio zero (nell'orizzonte temporale di un anno) "costano" alla banca più capitale rispetto a crediti nei confronti di aziende rispetto alle quali le attese di perdita sono ben più consistenti.

Questo meccanismo porta, tra l'altro, a generare una distorsione del mercato, considerando che non si vede perché la norma debba penalizzare un investimento in equity in un'azienda con una bassa PB (probability of default) a favore di un investimento in debito in un'impresa molto più rischiosa, in termini di probabilità di fallimento.

Esempio 3 - Confronto tra prestito e partecipazione azionaria in una Corporate

- partecipazione azionaria in azienda Corporate non quotata con rating B+ (PD=3,24%)
- prestito ad azienda Corporate quotata con rating BB (PD=1,07%)

La ponderazione che emergerebbe del QIS3 secondo l'approccio PD/LGD è del 299% nel primo caso (elevata al 300% dai limiti regolamentari) e del 200% nel secondo caso.

Questo esempio intende mettere in evidenza come un approccio gestionale basato su PD ed LGD (con un dato di LGD molto elevato pari al 90%, un valore doppio rispetto all'LGD applicata ad un credito unsecured) suggerirebbe un assorbimento di capitale minore rispetto a quello stabilito dal blocco regolamentare del 300% laddove l'impresa (non quotata) ha un rating (mappato sulla scala S&P) superiore a B+. Nel caso di aziende quotate tale soglia si eleva a BB (cioè PD dell'1,07%).

Quasi a dire che nel primo caso (società non quotate) le aziende con rating superiore a B+ risultano penalizzate. Nel secondo, invece, la penalizzazione derivante dal coefficiente regolamentare riguarda solo le aziende con rating superiore a BB.

Inoltre, al fine di valutare l'impatto effettivo dell'introduzione di questi nuovi parametri sull'attività di investimento in capitale di rischio svolta dagli operatori bancari in Italia, è possibile utilizzare i dati di performance medi di settore derivanti dalla ricerca condotta da A.I.F.I., in collaborazione con KPMG, su un campione di 55 tra i principali operatori presenti sul mercato italiano e un totale di 202 investimenti realizzati⁹ sull'arco temporale 1990-1999.

I risultati mostrano che il mercato italiano conferma un trend storico positivo e una rilevante performance pari al 40,3% in termini di pooled IRR annualizzati¹⁰. Dalla distribuzione dell'IRR per classi di rendimento si evince che l'incidenza percentuale dell'ammontare delle operazioni con rendimento negativo o nullo è pari al 6,9%. Se assumiamo questa misura come una buona proxy della perdita media del settore (compensata dagli elevati capital gain realizzati nel resto delle operazioni con IRR>0) e ipotizzando un intervento in un fondo di private equity, con il beneficio della diversificazione, ne deriva che una LGD del 90% (come prevista dall'Accordo di Basilea2) è decisamente penalizzante.

Infine, considerando un capital ratio pari all'8% (invariato rispetto all'Accordo del 1988), i capitali investiti dalle banche nell'asset class private equity (e venture capital) richiederebbero un ammontare di capitali assorbiti (capital requirement da patrimonializzare a riserve) pari al 32% dell'investimento complessivo (se si assume un coefficiente di ponderazione pari al 400%) o pari al 24% dell'investimento (se il coefficiente di ponderazione si assume pari al 300%). Dall'applicazione di questa metodologia indicata nell'Accordo, risulta che una banca che voglia allocare 100 nell'asset class private equity, dovrà destinare a riserve di patrimonializzazione a garanzia dell'investimento 32 (o 24) a fronte di un accantonamento di 8 nel caso di investimenti in un'attività con un rating compreso tra B- e BB+ (a cui è attribuito un coefficiente di ponderazione

⁹ In base alla metodologia EVCA (European Venture Capital Association), si considerano realizzati solo gli investimenti in cui sia stata dismessa almeno il 30% dell'investimento iniziale in equity.

¹⁰ Pooled IRR annualizzato: è un IRR ottenuto aggregando i cash flow considerandoli come se fossero appartenenti ad un unico medesimo fondo.

pari al 100%). Ne deriva che un investimento in equity, indipendentemente dalla "qualità" dell'azienda target, viene sempre considerato peggiore di un investimento con un rating pari a B-.

	Hyp. A	Hyp. B	Hyp. C
Capitale investito	100	100	100
Coefficiente di ponderazione	100%	300%	400%
Ratio di capitale (Cooke)	8%	8%	8%
Capitale assorbito (ris.)	8,00	24,00	32,00
Cost of equity	10,00%	10,00%	10,00%
Funding	92,00	76,00	68,00

A.I.F.I. (Italian Private Equity and Venture Capital Association) Position Paper sul Nuovo Accordo di Basilea

Dall'esame dei documenti prodotti dal Comitato di Basilea per la Vigilanza bancaria in tema di regolamentazione dell'adeguatezza patrimoniale che, nella versione finale, dovranno sostituire l'Accordo del 1998, emergono alcune osservazioni riguardanti l'impatto negativo che tali disposizioni potrebbero avere sull'attività di private equity e venture capital svolta dagli operatori del settore bancario.

A.I.F.I. risulta particolarmente attenta a tali possibili implicazioni dal momento che, sulla base di quanto rivelano i dati A.I.F.I.-PricewaterhouseCoopers sul mercato italiano del capitale di rischio, le banche costituiscono, per il nostro Paese, la principale fonte di provenienza dei nuovi capitali raccolti sul mercato ogni anno. Quantitativamente, infatti, questi operatori hanno rappresentato, a partire dal 2000, una percentuale attorno al 35% del totale della raccolta. Tale valore risulta superiore a quello medio europeo, che negli ultimi cinque anni si è attestato tra il 25% e il 30%, ed è allineato con quello registrato da altri Paesi Europei, quali la Francia, i Paesi Bassi e l'Olanda, in cui il settore bancario è altrettanto essenziale per il reperimento delle risorse utilizzate nell'attività di venture capital e private equity.

Per avere un'idea della rilevanza che tale attività sta assumendo per il nostro Paese, si ricorda che l'ammontare investito dagli operatori italiani di venture capital e private equity è più che triplicato tra il 1999 e il 2000, raggiungendo quasi i 3.000 milioni di Euro nel 2000. Inoltre, nel 2001, il mercato italiano ha subito una contrazione che, seppur notevole, dopo un decennio di stabile crescita, è stata inferiore a quella media europea. A testimonianza del carattere congiunturale della crisi passata, del resto, il dato relativo al primo semestre 2002 segnala già una decisa ripresa del mercato, in controtendenza con l'andamento europeo, ancora stagnante, equivalente ad una crescita di circa il 60% dell'ammontare investito nel 2001 (2.185 milioni di Euro).

Riguardo, invece, più in generale, ai benefici effetti dell'attività di venture capital e private equity per lo sviluppo di un Paese e per la crescita dell'economia nel suo complesso, diversi studi hanno dimostrato l'importanza del contributo

fornito dal capitale di rischio attraverso la selezione di imprese a rapido tasso di crescita. Con l'immissione di capitale di rischio, infatti, si possono accelerare programmi di investimento e di ricerca e sviluppo e si possono realizzare progetti di acquisizione altrimenti non attuabili, anche perché l'apporto del socio istituzionale contribuisce ad aumentare l'affidabilità finanziaria dell'impresa, agevolando il reperimento di finanziamenti anche a titolo di capitale di debito. In particolare, questi studi rilevano, per un definito intervallo temporale, tassi di crescita superiori per le imprese venture backed rispetto alle migliori imprese europee e americane relativamente ad alcuni indicatori, quali i ricavi di vendita, i profitti lordi, le esportazioni, l'occupazione.

Alla luce di tali considerazioni e dei dati esposti, precisiamo che A.I.F.I., pur condividendo gli obiettivi generali del Comitato, rappresentati dalla necessità di rafforzare l'equilibrio e la stabilità del settore bancario attraverso l'individuazione di metodologie di misurazione più sensibili al rischio e di requisiti patrimoniali più accurati, esprime preoccupazione riguardo alla possibilità che i nuovi criteri possano disincentivare la propensione del settore bancario ad agire in qualità di finanziatore dell'attività di private equity.

In effetti, secondo quanto si legge nel più recente documento tecnico elaborato dal Comitato¹¹, l'applicazione dei nuovi requisiti patrimoniali per la copertura del rischio relativamente all'esposizione azionaria (Rules for Equity Exposures) imporrebbe dei coefficienti di ponderazione pari al 400% (se si utilizza il cosiddetto "market - based approach") e al 300% (con l'utilizzo del metodo PD/LGD). Ciò significa che, in corrispondenza di un coefficiente di ponderazione pari al 400%, il "capital ratio", che indica la percentuale di fondi propri da accantonare a fronte di esposizioni verso iniziative di private equity e venture capital, passerebbe dall'8% al 32%, potendo fare diminuire drasticamente sia il contributo diretto delle banche a fondi chiusi, sia le risorse destinate alle divisioni "dedicate" a questa attività di investimento.

Ci preme anche constatare che la fissazione delle citate regole non tiene conto di alcune delle specificità dell'investimento in questa asset class, tra le quali si ricorda il fatto che:

- vale un principio di duplice diversificazione del rischio, sia ad un primo livello, quello dei diversi veicoli che le banche decidono di finanziare, essendo il fondo chiuso il principale strumento attraverso il quale l'attività di investimento nel capitale di rischio viene svolta; sia ad un ulteriore livello delle differenti iniziative imprenditoriali in cui i fondi allocano il proprio patrimonio;
- è abituale che in un portafoglio di partecipazioni il fallimento di alcune iniziative sia più che compensato dagli extra-rendimenti conseguiti attraverso il disinvestimento delle altre o di un'unica partecipazione. Tale argomentazione è a maggior ragione valida per il mercato italiano che storicamente ha registrato tassi di fallimento inferiori e tassi di rendimento superiori a quelli medi europei;

¹¹ Basel Committee on Banking Supervision, Quantitative Impact Study 3 Technical Guidance, October 2002.

- i rischi e i rendimenti dell'attività di private equity e venture capital variano fortemente a seconda dello stadio di impresa in cui avviene l'intervento, essendo ragionevolmente le fasi iniziali di sviluppo quelle caratterizzate da più elevati rendimenti a fronte dell'assunzione di rischi più elevati.

Tra l'altro, il quadro prospettato comporterebbe un grave pericolo per il nostro mercato, cioè quello di indebolire oltre che la principale fonte di risorse per la nostra attività, anche, ad oggi, l'unico canale interno di provenienza dei capitali, essendo ancora praticamente assente il contributo dei fondi pensione e dei fondi di fondi.

Riteniamo dunque necessario, oltre a sensibilizzare, come già è stato fatto, le autorità di regolamentazione del mercato a livello nazionale, anche proporre una revisione dei parametri indicati attraverso un più attento studio degli impatti che questi potranno avere sul nostro settore nei differenti Paesi e considerando la classe di attività in oggetto secondo le sue specificità.

The Third Pillar – Market Discipline

QL = qualitative disclosures; QT = quantitative disclosures

1.1 Scope of application

CP 3 – BASEL II (Table 1 – p157)	Comment
QL : a. The name of the top corporate entity in the group to which the Basel Accord applies.	Agreed.
QL : b. An outline of differences in the basis of consolidation for accounting and regulatory purposes with a brief description of the entities within the group (a) that are fully consolidated ; (b) that are pro-rata consolidated ; (c) that are given a deduction treatment ; and (d) from which surplus capital is recognised plus (e) that are neither consolidated nor deducted (e.g. where the investment is risk weighted).	Agreed.
QL : c. Any restrictions, or other major impediments, on transfer of funds or regulatory capital within the group.	Unclear: examples are necessary. If it is not clarify the comparison could be difficult.
QT : d. The aggregate amount of surplus capital of insurance subsidiaries (whether deducted or subjected to an alternative method) included in the capital of the consolidated group.	We do not agree because, in our opinion, it is the responsibility of the supervisor to ascertain that these subsidiaries are well capitalised and it is not the bank's task to disclosure under-capitalisation of other financial institutions.
QT : e. The aggregate amount of capital deficiencies in all subsidiaries not included in the consolidation.	Same remark as in d).
QT : f. The aggregate amount (e.g. current book value) of the firm's total interest in insurance entities, which are risk weighted rather than deducted from capital or subjected to an alternative group-wide method, In addition, indicate the quantitative impact on regulatory capital of using this method versus deduction or alternate group-wide method.	Same remark as in d).

Enclosure: ABI comment on Pillar 3

1.2. Capital structure

CP 3 – BASEL II (Table 2 – p158)	Comment
QL : a. Summary information on the terms and conditions of the main features of all capital instruments, especially in the case of innovative, complex or hybrid capital instruments.	Agreed.
QT : b. The amount of tier 1 capital, with separate disclosure of: ? Paid-up share capital/common stock ; ? Reserves ; ? Minority interests in the equity of subsidiaries ; ? Innovative instruments ; ? Other capital instruments ; ? Surplus capital from insurance companies ; ? Goodwill and other amounts deducted from tier 1.	Banks should not be required to publish their capital structure any more frequently than they are required to issue financial reports to the market. We do not agree that there should be mandatory quarterly disclosure of capital adequacy ratios and their components. In many parts of the world there is no requirement for quarterly financial reporting and we do not believe that it is appropriate to disclose regulatory capital details without the corresponding financial information. To do so would invite speculation on capital ratio movement figures, and encourage the analyst community to infer price-sensitive information from the capital data and thereby place banks in an impossible position to challenge erroneous extrapolation of the capital movement figures without selectively disclosing other price-sensitive data. For significant subsidiaries, it should only be disclosed if these subsidiaries are listed.
QT : c. The total amount of tier 2 and 3 capital.	Agreed.
QT : d. Deductions from tier 1 and tier 2 capital.	Agreed.
QT : e. Total eligible capital.	Agreed.

Enclosure: ABI comment on Pillar 3

1.3. Capital adequacy

CP 3 – BASEL II (Table 3 – p159)	Comment
QL : a. A summary discussion of the bank's approach to assessing the adequacy of its capital to support current and future activities.	This information is highly price sensitive and if is not clarify the comparison could be difficult. So that, we strongly oppose disclosure of the group's capital management strategy and contingency planning.
QT : b. Capital requirements for credit risk : <ul style="list-style-type: none"> - portfolios subject to STA or simplified standardised approaches ; - portfolios subject to IRB approaches: <ul style="list-style-type: none"> - corporate, interbank, and sovereign ; - residential mortgages ; - qualifying revolving retail ; - other retail. - securitisation exposures. 	Agreed.
QT : c. Capital requirements for equity risk in the IRB approach : <ul style="list-style-type: none"> - Equity portfolio subject to the market-based approaches; <ul style="list-style-type: none"> - Equity portfolio subject to simple risk weight method; and - Equities in the banking book under the internal models approach (for banks using IMA for banking book equity exposures). - Equity portfolios subject to PD/LGD approaches. 	Agreed.
QT : d. Capital requirements for market risk : <ul style="list-style-type: none"> - STA ; - Internal models approach: <ul style="list-style-type: none"> - Trading book. 	Agreed.
QT : e. Capital requirements for operational risk: <ul style="list-style-type: none"> ? Basic indicator approach; ? Standardised approach; ? Advanced measurement approach. 	Agreed.
QT : f. Total and Tier 1 capital ratio: <ul style="list-style-type: none"> ? P or the top consolidated group; ? P or significant bank subsidiaries (stand alone or sub-consolidated depending on how the Capital Accord is applied). 	Disclosures for significant banking subsidiaries should be limited to those which are required to publish financial statements in their own right, and should be included into the subsidiary's accounts (because of timing difficulties).

Enclosure: ABI comment on Pillar 3

1.4. General qualitative disclosures

CP 3 – BASEL II § 773 – p 160	Comment
QL : a. for each risk area banks must describe their risk management objectives and policies including : <ul style="list-style-type: none">- strategies and processes ;- structure and organisation of the relevant risk management function ;- scope and nature of risk reporting and/or measurement systems ;- policies for hedging and/or mitigating risk and strategies and processes for monitoring the continuing effectiveness of hedges/mitigants.	Agreed.

Enclosure: ABI comment on Pillar 3

1.5. Credit risk :general disclosures for all banks

CP 3 – BASEL II (Table 4 – p 160)	Comment
<p>QL : a. The general qualitative disclosures requirement (cf 1.4) with respect to credit risk, including:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definition of past due and impaired (for accounting purposes) ; - Definition of approaches followed for specific and general allowances and statistical methods ; - Discussion of the bank's credit risk management policy. 	<p>The definition of past due and impaired is now qualified by the words "for accounting purposes". We support consistency between regulatory and accounting definitions and measures in principle. However, this creates a dependency on accounting rules in a scenario where these have not yet been finalised, particularly in IAS30/32/39, some proposals in which the banks are still contesting. While there is no common understanding between regulators and accounting standard setters about provisioning, this may not be helpful.</p>
<p>QT : b. Total gross credit risk exposures, plus average gross exposure over the period broken down by major types of credit exposure.</p>	<p>We do not agree with the requirement to provide average balances. This information is not required under Pillar 1 and could lead to a difficult comparison as a consequence of different calculation methodology.</p>
<p>QT : c. Geographic distribution of exposures, broken down in significant areas by major types of credit exposure.</p>	<p>Agreed, assuming that the geographical areas are wide and in line with internal management reporting.</p>
<p>QT : d. Industry / counterparty type distribution of exposures, broken down by major types of credit exposure.</p>	<p>Agreed at one line disclosure, assuming 5 or 6 counterparty classes.</p>
<p>QT : e. Residual contractual maturity breakdown of the whole portfolio, broken down by major types of credit exposure.</p>	<p>Agreed at one line disclosure as required for accounting purposes by IAS 30/IAS 32. We agree that this is relatively straight forward to disclose, but do not consider that this disclosure reflects the way the risk is managed. For risk management purposes, the portfolio is managed based on its behavioural maturity characteristics and not its contractual maturity. Therefore this disclosure may be meaningless or positively misleading if taken to be a measure of risk exposure. Behavioural data is not amenable to the same kind of detailed quantitative analysis as contractual maturity and would be more appropriately dealt with in the qualitative disclosures.</p>
<p>QT : f. By major industry or counterparty type:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Amount of past due/impaired loans; - Specific and general allowances; and - Charges for specific allowances and charge-offs during the period. 	<p>We do not agree. This information could be very misleading for those country where the payment systems are characterised by strong delays.</p>
<p>QT : g. Amount of impaired loans and past due loans broken down by significant geographic areas including, if practical, the related amounts of specific and general allowances.</p>	<p>Same remark as in f).</p>
<p>QT : h. Reconciliation of changes in the allowances for loan impairment.</p>	<p>Agreed.</p>

Enclosure: ABI comment on Pillar 3

1.6. Credit risk : disclosures for portfolios subject to the standardised and supervisory risk weights in the IRB approaches

CP 3 – BASEL II (Table 5 – p 161)	Comment
<p>QL : a. For portfolios under STA :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Names ECAI and ECA used, plus reasons for any changes ; - Types of exposures for which each agency is used ; - a description of the process used to transfer public issue ratings onto comparable assets in the banking book ; - the alignment of the alphanumeric scale of each agency used with risk buckets. 	<p>Agreed.</p>
<p>QT : b. - For exposures subject to the standardised approach, amount of a bank’s outstandings (rated and unrated) in each risk bucket as well as those that are deducted; and</p> <ul style="list-style-type: none"> - For exposures subject to the supervisory risk weights in IRB (HVCRE, any SL products subject to supervisory slotting criteria and equities under the simple risk weight method) amount of a bank’s outstandings in each risk bucket. 	<p>Unnecessary and too costly. This potentially presents a misleading picture of the credit risk profile, particularly if numerous local rating agencies are used. There are significant variances in the performance of the individual ratings, the rated instrument and a bank credit facility. Transposing bank internal ratings into multiple external ratings in order to calculate regulatory capital could present a misleading view of the risk profile. We recommend that quantitative disclosures be based on a bank’s internal rating risk profile, restricted to material portfolios, with the qualitative disclosures as proposed.</p>

Enclosure: ABI comment on Pillar 3

1.7. Credit risk : disclosures for portfolio's subject to IRB approaches

CP 3 – BASEL II (Table 6 – p 162)	Comment
QL : a. Supervisor's acceptance of approach / supervisory approved transition.	Agreed.
QL : b. explanation and review of the : <ul style="list-style-type: none"> - structure of internal rating system and relation between internal and external ratings ; - use of internal estimates other than for IRB capital purposes ; - process for managing and recognising Credit Risk Mitigation ; - Control mechanisms for the rating system including discussion of independence, accountability and rating systems review. 	Agreed.
QL : c. Description of the internal ratings process, provided separately for five distinct portfolios: <ul style="list-style-type: none"> - Corporate (including SMEs, specialised lending and purchased corporate receivables), sovereign and bank; - Equities; - Residential mortgage; - Qualifying revolving retail, and - Other retail. The description should include, for each portfolio: <ul style="list-style-type: none"> - The types of exposure included in the portfolio; - The definitions, methods and data for estimation and validation of PD, and for portfolios subject to the IRBA, the LGD and/or EAD, including assumptions employed in the derivation of these variables; and - Description of deviations as permitted under paragraph 418 and footnote 84 from the reference definition of default where determined to be material, including the broad segments of the portfolios affected by such deviations. 	Agreed.
QT : d. Percentage of total credit exposures (drawn plus EAD on the undrawn) to which IRB approach disclosures relate.	Agreed.

Enclosure: ABI comment on Pillar 3

<p>QT : e. For each portfolio (as defined above) except retail:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentation of exposures (outstanding loans and EAD on undrawn commitments, outstanding equities) across a sufficient number of PD grades (including default) to allow for a meaningful differentiation of credit risk; - For banks on the IRB advanced approach, default-weighted average LGD (percentage) for each PD grade (as defined above); and - For banks on the IRB advanced approach, amount of undrawn commitments and default-weighted average EAD; <p>For retail portfolios (as defined above), either:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Disclosures outlined above on a pool basis (i.e. same as for non-retail portfolios); or - Analysis of exposures on a pool basis (outstanding loans and EAD on commitments) against a sufficient number of EL grades to allow for a meaningful differentiation of credit risk. 	<p>As indicated in our general comment, in our view, the capacity of the market to understand these detailed prudential figure is overestimated by the Basel Committee. We are also concerned that detailed disclosures for PD, LGD, and EAD data might be sensitive, if thinly broken down, and might lead to erroneous judgements by non-informed market participants (against the background of rumour-driven market volatility).</p>
<p>QT : f. Actual losses (e.g. charge-offs and specific provisions) in the preceding period for each portfolio (as defined above) and how this differs from past experience. A discussion of the factors that impacted on the loss experience in the preceding period – for example, has the bank experienced higher than average default rates, or higher than average LGDs and EADs.</p>	<p>Agreed.</p>
<p>QT : g. Banks' estimates against actual outcomes over a longer period. At a minimum, this should include information on estimates of losses against actual losses in each portfolio (as defined above) over a period sufficient to allow for a meaningful assessment of the performance of the internal rating processes for each portfolio. Where appropriate, banks should further decompose this to provide analysis of PD and, for banks on the advanced IRB approach, LGD and EAD outcomes against estimates provided in the quantitative risk assessment disclosures above.</p>	<p>Agreed.</p>

Enclosure: ABI comment on Pillar 3

1.8 Equities : disclosures for banking book positions

CP 3 – BASEL II (Table 7 – p 165)	Comment
<p>QL : a. The general qualitative disclosure requirement (above) with respect to equity risk including :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Differentiation between holdings on which capital gains are expected and those taken under other objectives including for relationship and strategic reasons ; - Discussion of important policies covering the valuation and accounting of equity holdings in the banking book. The includes the accounting techniques and valuation methodologies used, including key assumptions and practices affecting valuation as well as significant changes in these practices. 	<p>Agreed.</p>
<p>QT : b. Value disclosed in the balance sheet and fair value of investments and, for quoted securities, comparisons to publicly quoted share values (where the share price is materially different from fair value).</p>	<p>Unnecessary. If there are public quotations for stocks and shares, they represent – given the liquidity of markets – the fair value. Apart from that, no other theoretically founded at and the same time realisable model for the calculation of fair values of illiquid positions exists. In the light of the crucial significance of a permanent or long-term equity financing of small and medium-sized businesses by financial institutions, information is irrelevant for these cases.</p>
<p>QT : c. The types and nature of investments, including the amount that can be classified as :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Publicly traded; - Privately held. 	<p>Agreed.</p>
<p>QT : d. The cumulative realised gains (losses) arising from sales and liquidations in the reporting period.</p>	<p>Agreed.</p>
<p>QT : e. Unrealised or latent revaluation gains (losses) included in Tier1 and/or Tier 2 capital.</p>	<p>Agreed.</p>
<p>QT : f. Capital requirements broken down by appropriate equity groupings consistent with the bank's methodology, as well as the aggregate amounts and the type of equity investments subject to any supervisory transition or grandfathering provisions regarding regulatory capital requirements.</p>	<p>Agreed.</p>

Enclosure: ABI comment on Pillar 3

1.9 Credit risk mitigation techniques: disclosures for standardised and IRB approaches

CP 3 – BASEL II (Table 8 – p 166)	Comment
<p>QL : a. The general qualitative disclosure requirement (above) with respect to credit risk mitigation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - policies and processes for, and an indication of the extent to which the bank makes use of, on- and off-balance sheet netting; - policies and processes for collateral valuation and management; - a description of the main types of collateral taken by the bank; - the main types of guarantor/credit derivative counterparty and their creditworthiness; and - information about (market or credit) risk concentrations within the mitigation taken. 	<p>Agreed.</p>
<p>QT : b. For each separately disclosed credit risk portfolio under the standardised and/or foundation IRB approach, the total exposure (after netting) that is covered by:</p> <ul style="list-style-type: none"> - eligible financial collateral; and - other eligible IRB collateral; <p>before the application of haircuts.</p>	<p>Agreed.</p>
<p>QT : c. For each separately disclosed portfolio under the standardised and/or IRB approach, the total exposure (after netting) that is covered by guarantees/credit derivatives.</p>	<p>Agreed.</p>

Enclosure: ABI comment on Pillar 3

1.10 Securitisation : disclosure for standardised and IRB approaches

CP 3 – BASEL II (Table 9 – p 166)	Comment
<p>QL : a. The general qualitative disclosure requirement (above) with respect to securitisation, (including synthetics), including a discussion of :</p> <ul style="list-style-type: none"> - the institution's objective in relation to securitisation ; - The roles played by the bank in the securitisation process (e.g. originator, investor, servicer, provider of credit enhancement, sponsor of asset backed commercial paper facility, liquidity provider, swap provider, etc...) and an indication of the extent of the bank's involvement in each of them. 	<p>Assets are securitised for a variety of reasons including to manage portfolio risks, to reduce regulatory capital requirements and to fund new business. In practice, the rationale for securitising assets will be a combination of, to a lesser or greater extent, all of these factors. This rationale is confidential to the institution and should not form part of a disclosure requirement. However, we would be prepared to provide general, high level disclosures.</p>
<p>QL : b. Summarise the bank's accounting policies for securitisation activities, including :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Whether the transactions are treated as sales or as financings; - Recognition of gain on sale; - Key assumptions for valuing retained interests; - Treatment of synthetic securitisations if this is not covered by other accounting policies (e.g. on derivatives). 	<p>The requirement should be in accordance with IAS. If derecognition is absolute, there should be no requirement for any further disclosures. Where risks or rewards are retained, then disclosures should be limited to the retained interests.</p>
<p>QL : c. Names of ECAIS used for securitisations and the types of securitisation exposure for which each agency is used.</p>	<p>Agreed.</p>
<p>QT : d. The total outstanding exposures securitised by the bank and subject to the securitisation framework (broken down into traditional/synthetic), by exposure type.</p>	<p>Agreed.</p>
<p>QT : e. For exposures securitised by the bank and subject to the securitisation framework:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Amount of impaired/past due assets securitised; and - Losses recognised by the bank during the current period. <p>Broken down by exposure type.</p>	<p>Agreed.</p>
<p>QT : f. Aggregate amount of securitisation exposures retained or purchased broken down by exposure type.</p>	<p>Agreed.</p>
<p>QT : g. Aggregate amount of securitisation exposures retained or purchased broken down into a meaningful number of risk weight bands. Exposures that have been deducted should be disclosed separately.</p>	<p>Agreed.</p>
<p>QT : h. Aggregate outstanding amount of securitised revolving exposures segregated by originator's interest and investors' interest.</p>	<p>Agreed.</p>
<p>QT : i. Summary of current year's securitisation activity, including the amount of exposures securitised (by exposure type), and recognised gain or loss on sale by asset type.</p>	<p>Agreed.</p>

Enclosure: ABI comment on Pillar 3

1.11 Market risk

Disclosures for banks using the standardised approach

CP 3 – BASEL II (Table 10 – p 167)	Comment
QL : a. The general qualitative disclosure requirement (above) for market risk including the portfolios covered by the standardised approach.	Agreed.
QT : b. The capital requirements for: <ul style="list-style-type: none"> - interest rate risk; - equity position risk; - foreign exchange risk; - commodity risk. 	Agreed.

1.12 Market risk

Disclosures for banks using the IMA for trading portfolios

CP 3 – BASEL II (Table 11 – p 168)	Comment
QL : a. The general qualitative disclosure requirement (above) for market risk including the portfolios covered by the IMA.	Agreed.
QL : b. For each portfolio covered by the IMA: <ul style="list-style-type: none"> - the characteristics of the models used; - a description of stress testing applied to the portfolio; - a description of the approach used for backtesting/validating the accuracy and consistency of the internal models and modelling processes. 	Agreed.
QL : c. The scope of acceptance by the supervisor.	Agreed.
QT : d. For trading portfolios under the IMA: <ul style="list-style-type: none"> - The aggregate value-at-risk (VaR); - The high, median and low VaR values over the reporting period and period-end - A comparison of VaR estimates with actual outcomes, with analysis of important "outliers" in backtest results. 	This information is more typically provided under Pillar 2.

Enclosure: ABI comment on Pillar 3

1.13 Operational risk

CP 3 – BASEL II (Table 12 – p 168)	Comment
QL : a. In addition to the general qualitative disclosure requirement (above), the approach(es) for operational risk capital assessment for which the bank qualifies.	Agreed.
QL : b. Description of the advanced measurement approach, if used by the bank, including a discussion of relevant internal and external factors considered in the bank's measurement approach. In the case of partial use, the scope and coverage of the different approaches used.	Agreed.
QT : c. For banks using the AMA, the operational risk capital charge before and after any reduction in capital resulting from the use of insurance.	Too prescriptive. We are strongly opposed to any quantitative disclosures with respect to operational risk other than in aggregate. Any disclosures should be restricted to operational risk management objectives and policies.

1.14 Interest rate risk in the Banking Book (IRRBB)

CP 3 – BASEL II (Table 13 – p 168)	Comment
QL : a. The general qualitative disclosure requirement (above), including the nature of IRRBB and key assumptions, including assumptions regarding loan prepayments and behaviour of non-maturity deposits, and frequency of IRRBB measurement.	Agreed.
QT : b. The increase (decline) in earnings or economic value (or relevant measure used by management) for upward and downward rate shocks according to management's method for measuring IRRBB, broken down by currency (as relevant).	Competitively sensitive. We object to this because there is a practical difficulty of determining what the economic value of the bank is for a complex banking group. This measure also suffers from subjectivity and lack of comparability between banks. The figures in the proposed disclosures will inevitably be subjective to a greater degree than other figures disclosed in accounts. Also, although the concept of a parallel shift in interest rate curves is a widely applied stress test, such parallel shifts are rare in practice and the reality is that market movements are more complex than this. The effects are not limited to the interest rate. Such a rate movement would affect the wider economy including levels of unemployment and more generally, levels of economic activity.