

L'impatto di LCR e NSFR sulle politiche di funding delle banche e sul pricing dei prodotti di raccolta

Fabrizio Tallei
Resp. Money Market Divise Estere e Forex
Group Treasury

fabrizio.tallei@intesasanpaolo.com

Unione Bancaria e Basilea 3 – Risk & Supervision 2015
Roma – Palazzo dei Congressi 23-24 giugno

Agenda

- ❑ Gestione del rischio di liquidità in Tesoreria post Basilea 3
- ❑ Adeguamento delle banche ai limiti LCR e NSFR
- ❑ Evoluzione recente dei mercati del funding wholesale
- ❑ Verso un loan-to-deposit ratio sostenibile
- ❑ Le diverse tipologie di funding per la regulation
- ❑ FTP alla base del pricing dei prodotti di raccolta
- ❑ Valore del funding – Regulation vs Mercato
- ❑ Pricing della raccolta a vista e della raccolta a scadenza
- ❑ Funding in divisa estera

La lezione della crisi finanziaria – Focus sul liquidity risk

- Al centro della crisi finanziaria del 2007-2008 vi sono state la sostanziale sottovalutazione dell'importanza strategica della gestione del rischio di liquidità e l'illusione di un accesso alle fonti di finanziamento illimitata



- Si è dunque generata la necessità di nuove definizioni e regole sulla liquidità di breve termine e sugli squilibri strutturali

Principali gruppi bancari adottano **Liquidity Policy** che fanno riferimento alle best practice internazionali (cfr. BCBS, «*Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision*» – Sett 2008) e recepiscono:

- le indicazioni di **Banca d'Italia** in materia di rischio di liquidità presenti nelle disposizioni di Vigilanza prudenziale per le banche emanate nella Circolare n. 263 del 27 dicembre 2006 Titolo V, cap. 2;
- le disposizioni sulla liquidità contemplate dal piano internazionale di riforma che il **Comitato di Basilea** (BCBS) ha emanato nel dicembre 2010 e successivamente modificato e integrato per rafforzare la regolamentazione in materia di liquidità ed accrescere la resilienza del settore bancario (BCBS, «*Consultative Document. Net Stable Funding Ratio disclosure standards*» – Dicembre 2014);
- la **Direttiva 2013/36/UE** (“CRD IV”), il **Regolamento (UE) 575/2013** (“CRR”) e il **Regolamento Delegato** (UE) 2015/61, che hanno introdotto nell'Unione europea le suddette disposizioni BCBS adeguando la normativa internazionale alle specificità dell'Unione e precisando in dettaglio il requisito generale della liquidità di breve termine per gli enti creditizi UE.
- «Guidelines» e gli «Implementing Technical Standard» sviluppati **dall'Autorità Bancaria Europea (EBA)** per armonizzare le regole UE con la definizione di un «Single Rulebook» come cornice normativa in cui il c.d. «Meccanismo di Vigilanza Unico (SSM) andrà ad esercitare le proprie funzioni.

Le dimensioni del rischio di liquidità

- Il rischio di liquidità è il rischio che la Banca non abbia fondi a sufficienza per far fronte ai propri impegni di pagamento per:

Incapacità di reperire fondi sul mercato

FUNDING LIQUIDITY RISK

Incapacità di liquidare i propri attivi

MARKET LIQUIDITY RISK

- Il rischio di liquidità della Banca si sviluppa attraverso:

Operatività Wholesale

MONEY MARKET
(Secured/Unsecured/Fx swap)

LIQUIDITY PORTFOLIO

EMISSIONI MLT
(garantite/non garantite)

Operatività Core (commerciale)

ASSETS / LIABILITIES SIDE

OFF BALANCE SHEET
(impegni/garanzie e derivati)

LIQUIDITA' OPERATIVA

- Gestione dei cash flow giornalieri
- Presidio dei sistemi di regolamento e utilizzo del collaterale

CORPORATE

RETAIL

PROIEZIONI DINAMICHE
(es. Funding Plan)

LIQUIDITA' TATTICA

- Gestione della raccolta all'ingrosso (garantita / non garantita)
- Dimensionamento delle Riserve

LIQUIDITA' STRATEGICA

- Governo del profilo di liquidità strutturale
- Accesso al mercato dei capitali
- Supporto al merito di credito della banca

Principali indicatori rischio di liquidità

- Gli indicatori di Basilea 3 sono necessariamente alla base delle liquidity policy delle banche



Caratteristiche LCR

- Mira a rafforzare il profilo di liquidità a breve
- Definisce il livello del liquidity buffer per coprire i fabbisogni a breve in condizioni di grave stress di mercato
- Si basa su logica cash flow e orizzonte temporale di 30gg
- Frequenza di rilevazione mensile, con capacità di reporting settimanale/giornaliero
- Fase di implementazione graduale: 60% nel 2015 per arrivare al 100% nel 2018



Caratteristiche NSFR

- Mira a rafforzare il profilo di liquidità a medio-lungo
- Definisce il livello minimo di funding stabile in condizioni di prolungato stress di mercato
- Si basa su logica di bilancio e orizzonte di 1 anno
- Frequenza di rilevazione almeno trimestrale
- Implementazione prevista al 100% dal 2018

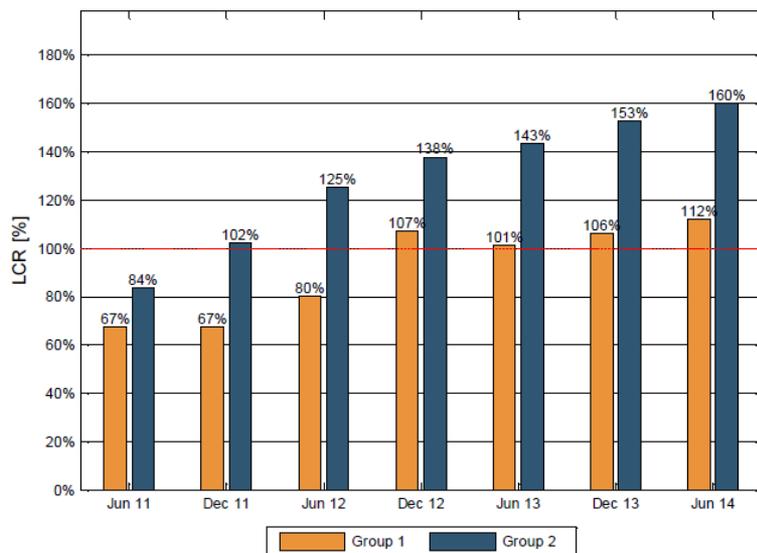
- Ulteriori indicatori per **liquidità infraday** (dimensionamento di un portafoglio minimo di asset eligible), analisi di **concentrazione** (del funding e delle riserve di liquidità), **LCR per valuta significativa**, **LCR stressed** (prove di carico su orizzonte a tre mesi)

Sentiero di adeguamento ai limiti LCR e NSFR

- I principali gruppi bancari hanno fatto significativi passi per adeguarsi a Basilea 3 ben prima dell'entrata in vigore effettiva dei limiti

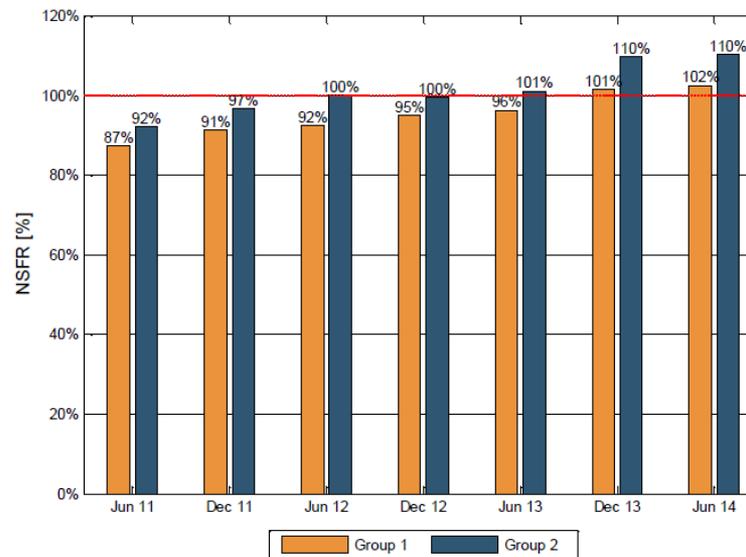
Evolution of LCR by bank group, percent

(source: EBA monitoring exercise June14 – Group 1 International banks Tier1 >3bn)



Evolution of NSFR by bank group, percent

(source: EBA monitoring exercise June14 – Group 1 International banks Tier1 >3bn)

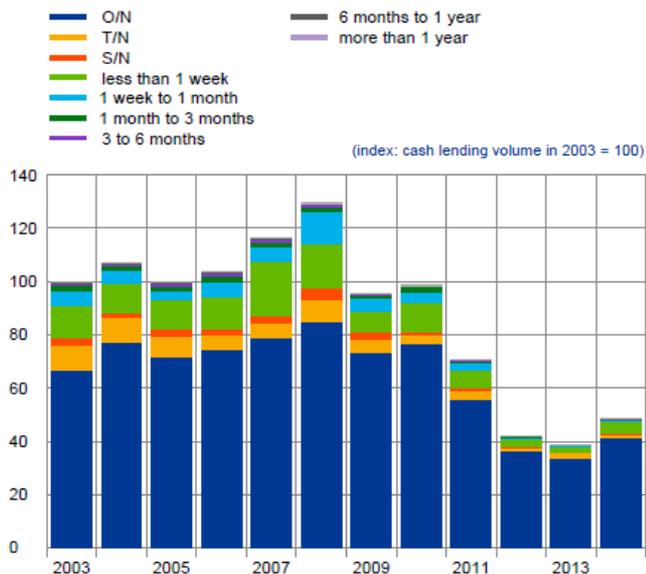


- La maggioranza dei gruppi bancari sono già oltre il 100% di LCR e NSFR, ben prima delle scadenze dettate dalla regulation. Le manovre strategiche adottate a riguardo sono da ricondurre:
 - Aumento e calibrazione dello stock di HQLA
 - Riduzione strutturale del loan-to-deposit ratio
 - Allungamento della durata del funding wholesale

Funding wholesale a breve termine – evoluzione recente

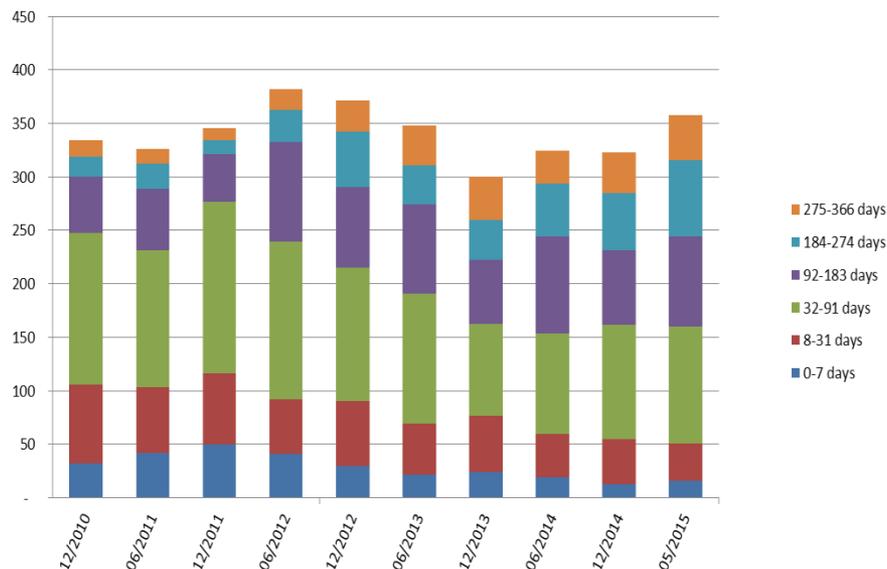
Maturity breakdown in unsecured lending

(source: ECB –Money Market Study 2014 – for cumulative quarterly turnover)



Outstanding of MFI Sector STEP issuances by maturity

(source: ECB –STEP Directory)



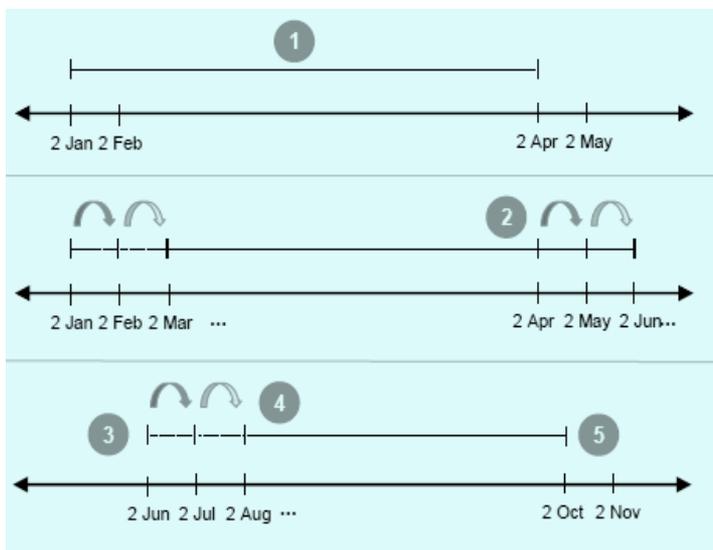
- La significativa contrazione del money market, oramai concentrato solo sulle scadenze a brevissimo, ha impedito l'utilizzo dei depo wholesale per allungare la scadenza del funding bancario
- Un contributo più importante per la raccolta scadenziata delle banche arriva dagli strumenti cartolari a breve, Short Term Paper (CD/CP); a fronte di un volume complessivo stabile del mercato STEP (oltre € 300bn) le emissioni con scadenza originaria oltre 91gg rappresentano ormai la quota più rilevante. L'utilizzo ancora più spinto di tale mercato è frenato da
 - Scarso appetito per credit risk bancario
 - Sostanziale not-eligibility presso le banche centrali
 - MMF Regulation che limita fortemente la duration degli investimenti

Funding wholesale – prodotti con duration costante

- Con l'obiettivo di ottimizzare la gestione del profilo di liquidità e quindi dei liquidity ratio (sia LCR che NSFR) alcuni principali gruppi bancari stanno utilizzando prodotti di raccolta con «constant maturity» come:

Emissioni Callable/Puttable (CD/EMTN) che danno all'emittente/investitore la possibilità di chiudere anticipatamente il contratto

- Con callable notes l'emittente ha il diritto di rimborsare l'investitore appena il funding avrà una scadenza residua inferiore a 30gg, liberandosi di liquidità non più investibile in assets remunerativi
- Con la puttable notes, l'investitore ha la possibilità di chiedere il rimborso prima della scadenza finale, ma con un «notice period» congruo (es. 35gg, 93gg, 182gg) solitamente daily rolling; l'emittente massimizza il profilo di liquidità, riducendo il costo del funding



Evergreen Deposit dove la scadenza finale viene automaticamente estesa a intervalli regolari per un periodo predefinito, a meno che uno delle parti decida per non estendere l'operazione.

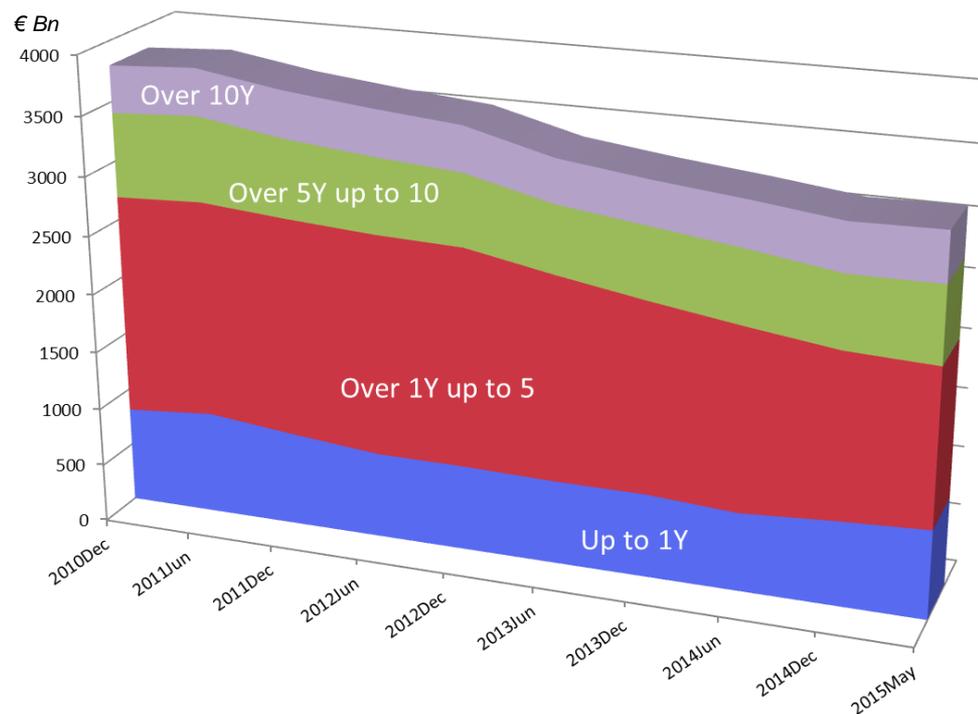
A sinistra un esempio di un 3-2-3month evergreen deposit:

1. L'operazione nasce con scadenza tre mesi
2. A meno di notice di una delle parti l'operazione viene estesa dopo 1 mese
3. L'operazione continua a rollare automaticamente (il tasso può essere eventualmente rinegoziato)
4. Una delle parti decide di notificare la non estensione, la scadenza residua comincia a ridursi definitivamente
5. L'operazione scade

Funding wholesale a medio termine

Maturity profile of EU28 Banks' outstanding debt securities

(source: ECB – ESRB risk dashboard)



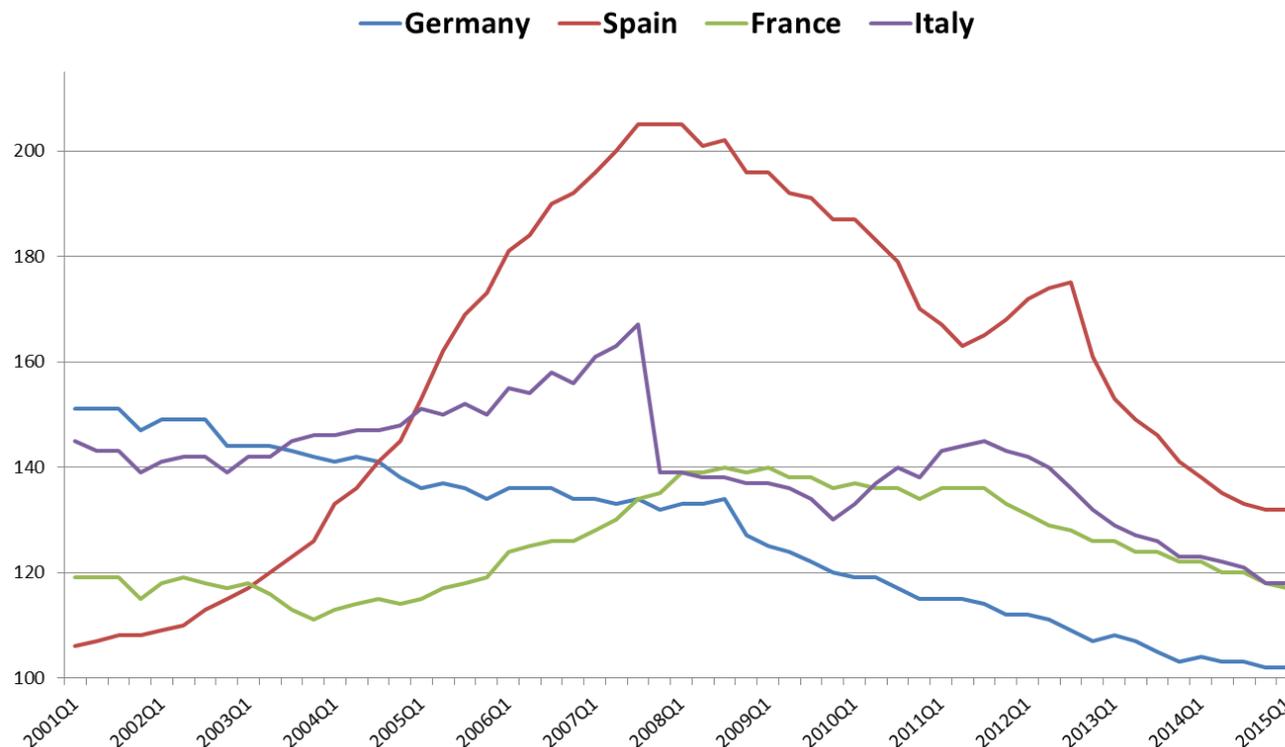
- Il mercato all'ingrosso sul medio-lungo termine (Corporate bonds, MTN, Covered bonds, ABS e MBS) ha avuto un limitato ruolo nella manovra di aggiustamento di LCR e NSFR
- Vi è stato un ampio ricorso alle aste LTRO/TLTRO della ECB
- Costo elevato rispetto alle altre alternative di funding
- Volumi di raccolta wholesale fino al 12 mesi sostanzialmente stabile; anche la raccolta a brevissimo mantiene un discreto valore operativo

- Le banche hanno concentrato i propri sforzi su un'efficiente gestione del portafoglio di liquidità (smobilizzo assets illiquidi e non eligible, collateral swap, ecc.)
- Focus sul funding «sano»: raccolta da clientela retail e corporate

Trend verso un loan-to-deposit ratio sostenibile

Loan-to-deposit ratio of MFIs in each country

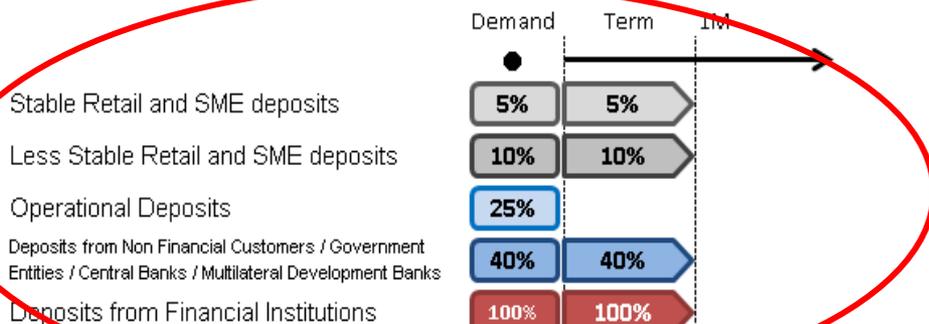
(source: ECB – ESRB risk dashboard - percentage)



- La crisi finanziaria ha mostrato l'insostenibilità di modelli patrimoniali troppo sbilanciati. Il rientro rapido verso obiettivi più prudenti di loan-to deposit ratio (idealmente 80/90%) è avvenuto in parte tramite il deleveraging degli attivi, ma soprattutto attraverso la trasformazioni di raccolta indiretta (bank securities) con la raccolta diretta (depositi a vista e depositi a scadenza)

Il valore del funding secondo la regulation - LCR

Liquidity Outflows



Liquidity Inflows



Liquid Assets

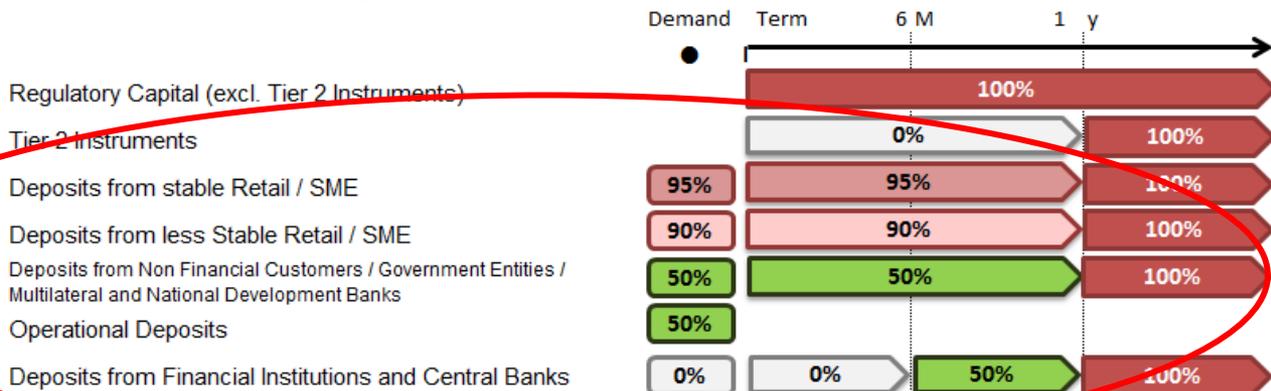


- Depositi Retail/SME considerati più stabili (outflow 5%) se
 - ❖ collegati a rapporto consolidato (in essere da 12 mesi o a servizio di mutuo o con prodotti collegati)
 - ❖ collegati a conto transazionale (es. accredito stipendio)

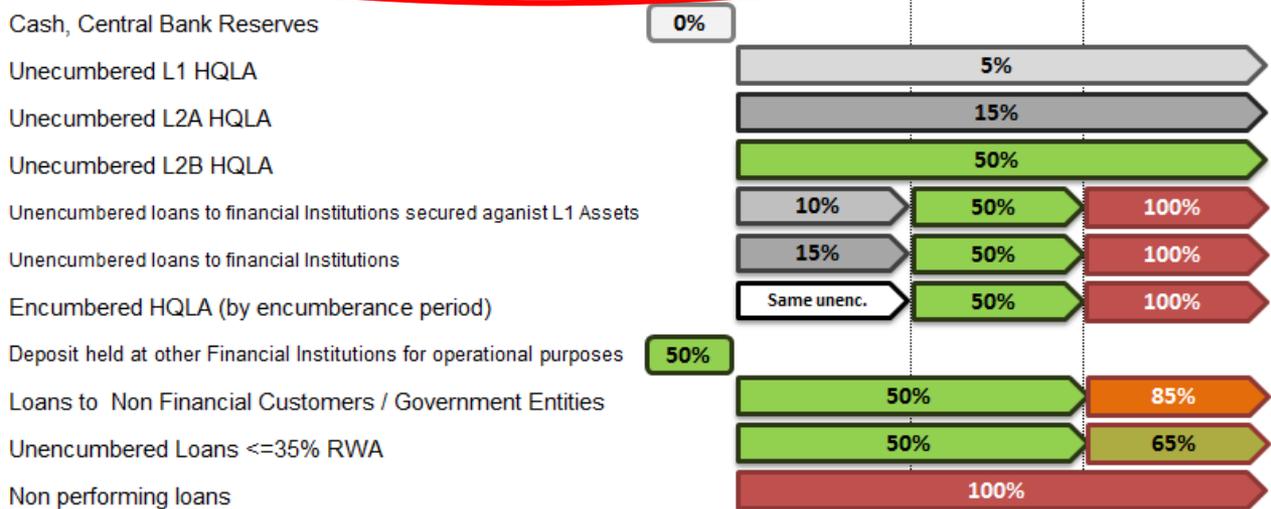
- Depositi meno stabili (10%) possono prevedere percentuali di outflow addizionali nei casi di:
 - ❖ Giacenza > € 500k
 - ❖ Conti Internet
 - ❖ Tasso indicizzato a indicatori finanziari diversi da Euribor/Libor
 - ❖ Tasso con rendimento fuori media

Il valore del funding secondo la regulation - NSFR

Available Stable Funding (ASF)



Required Stable Funding (RSF)



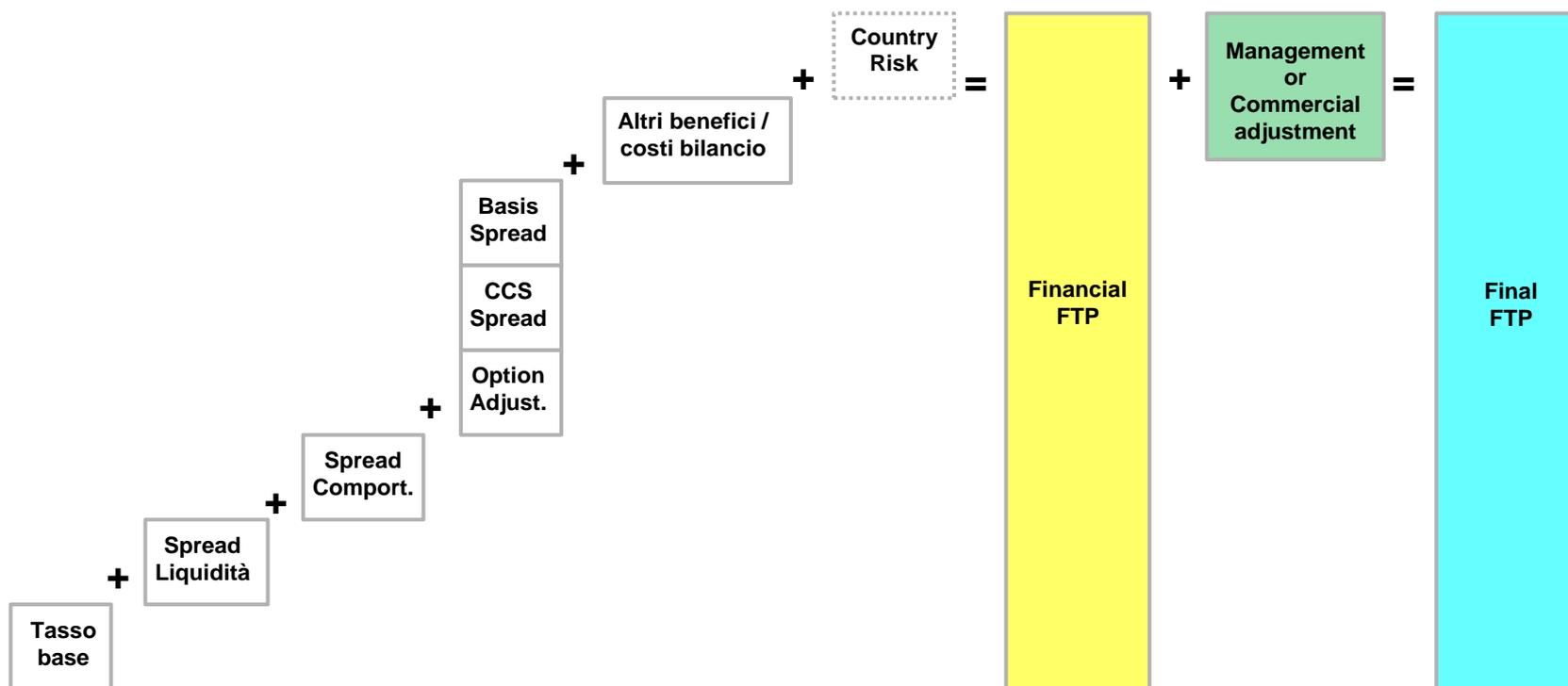
FTP come strumento di valorizzazione del core funding

- Il Fund Trasfer Pricing (FTP) è il miglior strumento di Tesoreria/ALM per incentivare le diverse strutture della Banca ad implementare azioni che favoriscano un'equilibrata struttura patrimoniale, favorendo dunque le forme di funding più efficaci nel contenere i rischi di liquidità

- Gli obiettivi prioritari del sistema di FTP sono:
 - Trasferimento dei rischi finanziari dalle BU a Tesoreria/ALM
 - Corretta valutazione delle performance delle BU
 - Incentivare BU a vendere prodotti più in linea con le struttura patrimoniale / di rischio
 - **Contribuire al pricing dei prodotti alla clientela**

- I principi alla base del FTP:
 - Applicazione del costo marginale del funding, con l'assunto che ogni asset venga pareggiato da una raccolta di pari scadenza
 - Granularità per tenere conto delle caratteristiche finanziarie dell'operazione e stabilità del FTP nel tempo in modo da dare contributo costante alle BU
 - **Centralità dei modelli comportamentali (basati su regulation/serie storiche)**

Fund Transfer Pricing – un modello flessibile



- Il passaggio dei FTP degli assets/liabilities alle singole BU a volte deve essere corretto per tenere conto delle peculiarità dei singoli prodotti, e il loro valore strategico per l'azienda, anche nell'ottica dell'ottimizzazione del margine di interesse

Valore del Funding - Regulation vs Mercato

- Le regole di liquidità, LCR e NSFR, attribuiscono un valore chiaro alle diverse forme di funding:
 - Il funding wholesale produce un beneficio alla posizione di liquidità direttamente collegato alla sua scadenza
 - La raccolta a brevissima scadenza non offre benefici ai liquidity ratio
 - Il funding da clientela non finanziaria offre invece un beneficio anche se a brevissima scadenza
 - Vi è una netta distinzione, all'interno della clientela non finanziaria, tra raccolta corporate e raccolta retail/SME che offre benefici maggiori sui ratio
 - Da un punto di vista regolamentare la raccolta da clientela non finanziaria può essere equiparata a un funding wholesale su scadenza maggiore
 - Non vi è un significativo vantaggio del funding retail/SME con una scadenza a termine rispetto a quello a vista

- Il valore finanziario/regolamentare della liquidità, delineato dal FTP, rappresenta solo una componente nel pricing dei diversi prodotti di raccolta

- Il pricing deve tenere conto oltre al FTP («costo di produzione») anche del contesto competitivo di mercato che secondo la teoria del marketing si possono distinguere in:
 - Prodotto (caratteristiche, branding, ciclo di vita)
 - Prezzo (elasticità, percezione del valore da parte del cliente)
 - Promozione
 - Canale distributivo

Pricing della raccolta a vista vs raccolta a scadenza

- **Raccolta a vista da clientela** (specie canale retail/SME) ha un valore molto elevato; la modellizzazione sulla base di stabilità regolamentare (run-off ridotti) ma anche delle analisi storica spingono per pricing assimilabile a raccolta wholesale a medio-lungo termine
- L'analisi del contesto competitivo suggerisce un pricing più prudente:
 - ✓ Bassa elasticità al prezzo
 - ✓ Forte impatto sul margine di interesse
 - ✓ Pricing aggressivo diminuisce il valore percepito
 - ✓ Flussi più sensibili al pricing (internet, grandi giacenze) sono meno valutati a fini regolamentari

- **Raccolta a scadenza da clientela** ha valore assimilabile al vista (non considerando l'inclinazione della curva a termine dei tassi) e quindi da un punto di vista finanziario dovrebbe essere prezzata in modo simile
- L'analisi del contesto competitivo può suggerire un pricing più aggressivo:
 - ✓ Buona elasticità al prezzo (campagne promozionali)
 - ✓ Impatto limitato sul margine di interesse a causa dei volumi
 - ✓ Pricing aggressivo spiegato al cliente dal legame a scadenza
 - ✓ Efficacia come arma tattica per raggiungere gli obiettivi di liquidity ratio

- Da valutare l'opportunità di trasferire alle BU in toto il valore della raccolta stabile tramite FTP e di calibrare anche in modo automatico il pricing interno in base all'avanzo/disavanzo sui ratio di liquidità (LCR, NSFR)

Funding via operational deposit

- I depositi «operational» collegati ad operatività di clearing, custody e cash management, anche con clientela finanziaria, hanno un trattamento preferenziale sia per LCR (25% outflow) e NSFR (stabili al 50%)
- Le possibilità di utilizzare tale canale per stabilizzare parte delle raccolta wholesale da financial institution è molto limitata
- La definizione data dalla regulation è molto stringente, il *Delegated Act* cita:
 - *established relationship critically important to the depositor*
 - *legal or operational limitations to withdrawals within 30days*
 - *funds of excess of those required for operational services treated as non-operational*
- La leva del pricing è inutilizzabile:
 - *(Basel III: The LCR and liquidity risk monitoring tools, BIS, Jan13) «priced without giving an economic incentive to the customer to leave any excess funds on these accounts»*
 - *(Delegated Act) for other operational deposits the remuneration of the account is priced at least 5bps below the prevailing rate for wholesale deposits*
- In conclusione si tratta di un tipo di raccolta, che può essere significativa solo per banche specializzate nei servizi alla clientela finanziaria, in grado di offrire vantaggi competitivi non in termini di remunerazione della liquidità.

