

Schema per il mapping delle Business Lines (Versione del 14 giugno 2005)

Premessa

Il presente documento, approvato dal Comitato Guida, è una rielaborazione della tabella mapping business lines già comunicata agli Aderenti nel mese di Luglio 2003.

Come forse è stato notato, il mapping DIPO ha ispirato la traduzione in italiano del Documento definitivo del Comitato di Basilea pubblicato lo scorso giugno (Allegato 6 – pagina 196).

Negli scorsi mesi si è avviato il processo di recepimento di Basilea 2 nell'ambito Europeo. Ciò avverrà mediante l'emanazione della Capital Requirement Directive (CRD). Come il documento di Basilea 2, la Direttiva rappresenta un framework che lascia all'interpretazione dei regulators nazionali una serie di questioni connesse alla concreta implementazione del Nuovo Accordo, tra cui quella del mapping.

Le Autorità di Vigilanza Europee che costituiscono il CEBS (Committee of European Banking Supervisors) pubblicheranno nel prossimo autunno alcune linee guida alle quali si dovranno ispirare le Istruzioni di dettaglio che verranno emanate nei singoli ambiti nazionali.

Tutto ciò premesso, da colloqui intercorsi con la Banca d'Italia volti a prefigurare la definitiva versione del mapping e sulla base di alcune anticipazioni ricevute, il Comitato Guida DIPO ha ritenuto opportuno effettuare sin d'ora una rivisitazione ed un aggiornamento del mapping DIPO al fine di rendere i dati raccolti nell'Osservatorio coerenti con l'emergente standard regolamentare già dal primo semestre 2005.

Le principali novità introdotte riguardano l'inclusione nella BL2 - Trading e Sales delle perdite connesse all'attività di intermediazione di prodotti finanziari (non solo titoli) con controparti professionali e corporate, l'inclusione nella BL6 - Agency e Custody delle esattorie, l'eliminazione del riferimento all'operatore qualificato.

L'utilizzo dello Schema per il mapping della Business Lines nelle intenzioni dei regulators è come noto duplice:

- attribuzione delle componenti GI consolidato alle 8 BL (e nel caso DIPO anche del GI delle singole entità)
- censimento per BL dei singoli eventi di perdita

Pertanto, sebbene nella sua definizione sia stata data prevalenza al primo aspetto, lo Schema sotto riportato dovrà essere utilizzato dagli Aderenti per entrambi gli scopi (salvo riportare eccezioni rilevanti all'attenzione del Comitato Tecnico Criteri).

Lo Schema è arricchito da 3 indicazioni supplementari (di cui si suggerisce una attenta lettura) che illustrano rispettivamente i seguenti aspetti:

- Assegnazione delle componenti delle attività composte
- Attività che si riferiscono a più di una BL
- Attività di supporto vs attività dedicate



**Applicazione del nuovo schema per il Mapping delle Business Line
a livello di Osservatorio DIPO**

- Come prima applicazione sarà **necessario** seguire lo schema allegato per l'attribuzione della BL di tutti gli eventi che, per inserimento, aggiornamento e rettifica **entreranno a far parte del prossimo flusso di andata verso ABI (scadenza 15 agosto 2005) a prescindere dalla loro data di accadimento o rilevazione.**

- Nel caso in cui l'Aderente sia **già** in grado di rimappare secondo il nuovo schema anche eventi che altrimenti non sarebbero oggetto di segnalazione nel prossimo flusso (esempio eventi appartenenti al 2003 e non necessari di alcun aggiornamento), **la nuova BL potrà essere attribuita mediante una operazione di rettifica sin dalla segnalazione con scadenza 2005.**

- L'operazione di ri-mapping dovrà comunque essere effettuata **su tutti gli eventi già attualmente presenti in DIPO entro il prossimo flusso (febbraio 2006).**

- La ST richiederà agli Aderenti informazioni circa la % di record sui quali rimane da effettuare l'operazione di ri-mapping dopo il flusso di segnalazioni previsto per il prossimo agosto

- **Per tutti i flussi seguenti a quello con scadenza 15 Agosto 2005, rimarrà valido lo schema allegato fino ad eventuale nuova comunicazione.**

<i><u>BUSINESS LINES</u></i>	<i><u>DEFINIZIONI DELLE BUSINESS LINES</u></i>
1. Corporate Finance	Fusioni, Acquisizioni, Attività di collocamento (OPA, OPV, collocamenti privati – c.d. blocchi, emissioni obbligazionarie); Investment Banking in equity e capitale di debito (IPO, privatizzazioni, syndications, piazzamenti privati secondari, sottoscrizioni...); Valutazioni d'azienda; Cartolarizzazioni in conto terzi; Gestione straordinaria di finanza d'impresa; Aumenti di capitale (solo come lead manager); Servizi di consulenza e ricerca (struttura di capitale, strategia industriale, undertakings, ristrutturazione...); Consulenza d'investimento come business specifico.
2. Trading & Sales	Negoziazione in conto proprio del portafoglio di trading; Gestione della tesoreria e funding in conto proprio (Asset & Liability Management, ...); Cartolarizzazioni in conto proprio; Ricezione/trasmissione ed esecuzione di ordini ¹ verso clienti professionali ² e clienti corporate; Attività di consulenza, assunzione a fermo, collocamento di strumenti finanziari/prodotti assicurativi (bancassurance, fondi, GPM, GPF, equity, bond, derivati, ...) verso clienti professionali e clienti corporate.
3. Retail banking	Prestiti/ Depositi (anche a clienti private e SME); garanzie e impegni finanziari (anche a clienti private e SME); Leasing/Factoring; Credito al consumo per clienti retail. Altri tipi di transazioni con controparti retail non allocati in altre business line (controparti definite usando, ad esempio, gli "use test" definiti per gli approcci SA e IRB in Basilea 2). Servizi ancillari ad attività retail come servizi di incasso e pagamento (carte di debito e di credito, trasferimento fondi ed altri pagamenti per conto di clienti, cambio valuta ...) e custodia ed amministrazione titoli.
4. Commercial banking	Prestiti/ Depositi; Garanzie e impegni finanziari; Leasing/Factoring; Finanziamenti all'esportazione e al commercio. Altri tipi di transazioni con controparti corporate non allocati in altre business line (controparti definite usando, ad esempio, gli "use test" definiti per gli approcci SA e IRB in Basilea 2). Servizi ancillari ad attività corporate come servizi di incasso e pagamento (trasferimento fondi ed altri pagamenti per conto di clienti, cambio valuta...) e custodia ed amministrazione titoli Reddito netto (ad esempio cedole e dividendi) su portafogli non di trading.
5. Payment & Settlement	Sistemi di pagamento (EBA, BIREL, TARGET, CLS, SWIFT, ...); Sistema di compensazione e regolamento carte di credito (MASTERCARD, VISA, AMEX, ...); Trasferimento fondi (come business specifico); Banca Corrispondente; Servizi di compensazione e regolamento
6. Agency & Custody	Banca depositaria Custodia e servizi correlati (gestione contante e garanzie reali, depositi presso terzi. ...) come business specifico; Servizi di esattoria; Servizi di tesoreria Enti; Banca Fiduciaria.
7. Asset Management	Gestione Portafogli ed altre forme di asset management (fondi comuni di investimento, fondi di pensione, GPM, GPF, hedge fund, ...) Si intende solo la produzione e non la distribuzione di prodotti di asset management; fa eccezione l'attività di collocamento a clienti professionali effettuata da compagnie dedicate.
8. Retail Brokerage	Ricezione/trasmissione ed esecuzione di ordini verso clienti ³ retail, private e SME. Attività di consulenza, assunzione a fermo, collocamento di strumenti finanziari/prodotti assicurativi (bancassurance, fondi, GPM, GPF, equity, bond, derivati, ...) verso clienti retail, private e SME.

¹ Ai sensi di quanto previsto dall'Allegato I della DIRETTIVA UE n. 34 del 2004 (cd MIFID), che modifica la Direttiva ISD: l'attività di "esecuzione di ordini per conto dei clienti" corrisponde alla vecchia "negoziazione in conto terzi"

² Cfr. definizione di "clienti professionali" prevista dall'Allegato II della menzionata DIRETTIVA MIFID

³ Ai sensi di quanto previsto dall'Allegato I della DIRETTIVA UE n. 34 del 2004 (cd MIFID), che modifica la Direttiva ISD: l'attività di "esecuzione di ordini per conto dei clienti" corrisponde alla vecchia "negoziazione in conto terzi"

Informazioni aggiuntive e relativi esempi per il mapping delle attività della banca nelle otto business lines

1. Assegnazione delle componenti delle attività composte: a prescindere da come sono internamente definite e organizzativamente strutturate, a fini della BL mapping le attività che rappresentano le attività composte sono suddivise nelle loro componenti rilevanti. Le attività non vengono assegnate, mentre le loro componenti rilevanti sono assegnate alle BL più appropriate, in accordo con la loro natura e caratteristica.

Esempi:

Le attività come Merchant Banking e Private Equity,, le cui componenti principali possono essere ricerche finanziarie/di consulenza, sottoscrizioni, corporate lending (prestiti a clienti corporate) e asset management etc, sono attività composte. Alcune di queste componenti (per esempio l'asset management) sembrerebbero non comparabili con altre (per esempio il corporate lending) se considerate dal punto di vista dell'esposizione al rischio operativo (differenze in termini di *frequency* e *severity* delle perdite). Nell'ottica di tener conto delle diverse rischiosità operative delle componenti, le banche, al solo fine del mapping, dovrebbero non assegnare l'attività di Merchant Banking ad alcuna BL e allocare invece le sue principali componenti alle BL più adeguate (advisory/ricerca e sottoscrizione alla BL Corporate Finance; corporate lending alla BL Commercial Banking; asset management alla BL Asset Management).

Analogamente, il Private Banking comprende componenti come advisory, prestiti, collocamento di strumenti finanziari e asset management; perfino in questo caso, la banca dovrebbe non considerare l'attività di Private Banking e assegnare le componenti rilevanti alle BL più adatte (prestiti nella BL Retail Banking, collocamento di strumenti finanziari nella BL Retail Brokerage, asset management nella BL Asset Management).

2. Attività che si riferiscono a più di una BL: le attività che si riferiscono a più di una business line sono assegnate alla business line prevalente (se esiste), o, se non esiste una business line prevalente, sono assegnate alla business line più appropriata, secondo la loro natura e le loro caratteristiche.

Esempi:

Definizione di BL prevalente da Manuale DIPO

Per identificare la **BL ad impatto prevalente** è indubbiamente necessaria un'analisi dell'evento che può in alcuni casi essere non immediata. Ciò nonostante si ritiene che tale metodo sia il più corretto.

Infatti, rispetto a soluzioni che prevedono la ripartizione tra più BL, con questa scelta si ha il notevole vantaggio di non distorcere la funzione di probabilità delle perdite a livello complessivo in quanto l'impatto del singolo evento non viene ad essere suddiviso tra più BL (*severity*) e l'evento viene comunque ad essere rappresentato unitariamente (*frequency*). La preservazione dell'informazione relativa alla perdita nel suo complesso attraverso l'applicazione del criterio della perdita prevalente sembrerebbe quindi meglio rispondere alle esigenze statistiche di stima corretta del fenomeno, soprattutto con riferimento alla popolazione del database con eventi rari e di rilevante impatto. Da un punto di vista gestionale, potrebbe essere utile mantenere l'informazione del fatto che il record si riferisce ad una perdita che nel concreto ha impattato su più BL.

Nell'indicare il metodo della BL ad impatto prevalente, si è comunque affrontato il problema di alcuni eventi (di tipo esterno, quali calamità naturali, connessi a sanzioni di natura fiscale, legati all'attività di *Corporate Centers*, ecc.) per i quali l'attribuzione potrebbe essere effettuata in base alla BL con il maggior **Gross Income (GI)**. Tale criterio deve però intendersi come **criterio residuale** da applicare solo nei casi in cui quello della BL prevalente in termini di impatto non è praticabile.

Ai fini di una maggiore omogeneità nel censimento delle perdite operative è stato analizzato anche il caso in cui **l'evento si verifica in una BL ma provoca degli effetti su un'altra BL**, stabilendo che in tali casi va indicata la **BL che ha subito la perdita**.

Esempi di BL prevalente

Le attività di Leasing/Factoring dovrebbero essere assegnate alla BL Commercial Banking o Retail Banking a seconda che tali attività si riferiscano a clienti prevalentemente corporate o retail

I servizi legati alle carte di credito e di debito dovrebbero essere inclusi nella BL Retail Banking per il fatto che rappresentano attività rivolte prevalentemente verso clienti retail (anche nel caso di un contratto con un'azienda corporate, le carte sono usate da clienti retail).

Se i servizi di Prime Brokerage sono forniti attraverso un contratto di agenzia e di conseguenza i servizi di custodia/gestione contante prevalgono tra le attività di broking, dovrebbero essere assegnati alla BL Agency Services, altrimenti dovrebbero essere assegnati alla BL Trading and Sales.

Esempi di BL non prevalente

Le cartolarizzazioni dovrebbero essere assegnate alla BL Corporate Finance se i servizi sono in conto terzi e alla BL Trading and Sales se sono in conto proprio.

Le attività delle Bad Loans Bank dovrebbero essere assegnate alla BL Retail e Commercial Banking in accordo con la composizione del portafoglio crediti.

3. **Attività di supporto vs attività dedicate:** quando un'attività ne supporta fortemente un'altra, ne costituisce parte integrante, o è ancillare, segue l'assegnazione alle business line dell'attività principale, a prescindere dalla natura e dalle caratteristiche della prima. D'altra parte, se l'attività è svolta come uno specifico business, è assegnata alla business line più adatta, secondo la sua natura e le sue caratteristiche.

Esempi

Le attività di Securities Lending, quando sono a supporto di attività principali di Prime Brokerage, dovrebbero seguire l'assegnazione della BL più appropriata. (vedi esempi punto 2)

La consulenza d'investimento è un'attività di supporto quando è volta, per esempio, a collocare strumenti finanziari verso investitori professionali, corporate o retail; in questi casi dovrebbe seguire l'assegnazione della BL adottata per il collocamento di strumenti finanziari. Se, invece, la consulenza d'investimento, è un'attività specifica e dedicata della banca, dovrebbe essere assegnata nella BL Corporate Finance.

Attività come i servizi di pagamento, trasferimento di fondi, etc, se ancillari a clienti corporate o retail, dovrebbero essere coerentemente assegnate alla BL Retail o Commercial Banking. Invece, se rappresentano attività specifiche e dedicate della banca (sistemi di compensazione e regolamento carte di credito/debito, trasferimento di fondi come attività specifica, banca corrispondente, etc.) dovrebbero essere assegnate alla BL Payment and Settlement.

Attività come servizi di custodia, gestione contanti/garanzie, se ancillari a clienti retail o corporate, dovrebbero essere coerentemente assegnate alla BL Retail o Commercial Banking. Invece, se costituiscono un'attività specifica e dedicata della banca (custodia globale, banca depositaria, etc.), dovrebbero essere assegnate alla BL Agency Services.

Ricezione/trasmisione/esecuzione di ordini e collocamento di strumenti finanziari/assicurativi, considerata la loro natura più prossima alle attività dedicate rispetto alle attività di supporto, dovrebbero essere assegnate alla BL Retail Brokerage se le controparti sono clienti retail e alla BL Trading and Sales se le controparti sono investitori professionali o clienti corporate.