

# *Le Collateral Management*

---

Éclairage, par  
Harwell Management

# *Collateral Management*

En quelques mots..... 3

Contexte..... 3

Objectifs et Enjeux..... 3

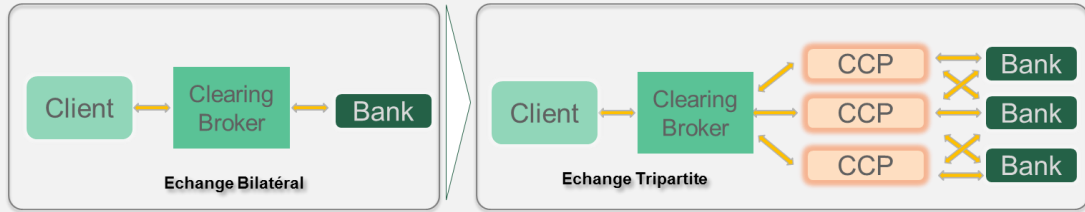
Collateral Management - Vous devez vous améliorer..... 4

Impacts et Offre Harwell-Management..... 5

Contact..... 6

En quelques mots...

- Collatéral : actif financier servant de garantie dans une transaction entre un débiteur et un créateur afin de limiter le risque.
- Collateral Management est la fonction responsable de la réduction du risque de crédit dans une transaction financière à haut risque.
- Le collatéral à travers l'Initial Margin et la Variation Margin peut être échangé en cash (€, \$, £) ou en Titres (bonds, equity)



Le Collatéral Management : évolution vers un environnement plus sécurisé



Echange d'actif entre deux contreparties



Collatéral, outil de gestion des risques



**\$3,17 trillion** de collatéral en circulation à fin décembre 2013 (ISDA)

Contexte : crises et risques importants



Succession des crises depuis 2007  
Augmentation des risques de contrepartie et systémique



Système financier non transparent  
Expositions incorrectement collatéralisées



Détérioration de la solvabilité des contreparties sur OTC  
Evaluation insuffisante des risques

Objectifs et Enjeux

**Objectifs :** Monitorer / Optimiser la consommation de collatéral dans un nouveau paysage réglementaire

**Enjeux :** Comment les investisseurs institutionnels et leurs prestataires vont gérer les risques

- Efficience et meilleure gestion du risque,
- Intégration entre les Business lines

Enjeux internes



- Bonne régulation du système financier,
- Alignement entre les différentes juridictions

Enjeux externes



Il est nécessaire d'effectuer un benchmark de votre gestion actuelle et de vos ambitions afin d'adopter une approche nouvelle

COLLATERAL MANAGEMENT

	Niveau 1 : Opérationnel	Niveau 2 : Amélioré	Niveau 3 : Optimisé - Leader
Couverture des produits	<ul style="list-style-type: none"> <li>Securities lending</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Stock borrow loan &amp; repo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tous les produits couverts : les ETD, les OTC, Repo yz les lettres de crédit</li> </ul>
Mode de valorisation des produits	<ul style="list-style-type: none"> <li>Valorisation historique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utilisation de la MtM de t-1</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>En temps réel</li> </ul>
Méthode de calcul de l'exposition	<ul style="list-style-type: none"> <li>EOD / historique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mark to market + add on</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modélisation avancée du risque en temps réel provoquant des appels de marge quotidiens</li> </ul>
Netting des expositions / agrégation	<ul style="list-style-type: none"> <li>Produits en silos – Produits OTC organisés par entités</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cross-product netting par entité e.g. OTC, cash, produits ETD</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Netting cross-produits / agrégation pour optimiser la gestion de l'exposition</li> </ul>
Exposition / Gestion de la liquidité	<ul style="list-style-type: none"> <li>Évaluation de l'exposition par produit (exposition sur titre prêté et exposition sur titre emprunté)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Évaluation et gestion de l'exposition par entité sur l'ensemble des produits</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluation en temps réel et gestion de l'exposition aux risques entre entités mères</li> </ul>
Optimisation du Collatéral	<ul style="list-style-type: none"> <li>Calcul basic du RWA et reporting au régulateur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>RWA – calcul basic. Début de réflexion et inventaires pour passer à des calculs plus élaborés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>RWA - F / O avancé et système de gestion automatisé STP</li> </ul>
Service au client	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vue globale du client. Le client obtient ses déclarations sur support papier par produit / entité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le client reçoit une déclaration par entité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vue plus fine du client, bonne gestion des référentiels clients, interaction en temps réel</li> </ul>
Workflow	<ul style="list-style-type: none"> <li>Non optimisé, effectué manuellement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CRM basic</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lié au client avec une messagerie automatisée vers le b/o avec des process STP performants</li> </ul>
Traitement STP	<ul style="list-style-type: none"> <li>En création</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sur certaines données uniquement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Excellent système automatisé de traitement et mise à jours actualisée CRM</li> </ul>

**Où vous situez-vous?**

... Pour un Collateral Management efficace

Réglementations

EMIR (2015)

DFA (2013)

Bâle III (2015-2018)

UCITS

MIFIR

Impacts sur les acteurs du Collateral Management

- Augmentation du besoin en collatéral générera une raréfaction des titres à disposition des acteurs
  - L'échange en « titres » complexifie la gestion (valorisation, règles d'acceptation et de concentration des risques)
  - Difficulté à se fournir en collatéral accentuée par l'exigence d'un certain niveau de qualité du collatéral par la CCP
  - Besoin de mettre en place un système de pilotage centralisé du collatéral afin d'optimiser son allocation, de bénéficier du « *cross margining* », ce qui nécessite une transformation organisationnelle et des systèmes d'information efficaces
  - Les « dépositaires » deviennent des acteurs clés du dispositif
  - Le collatéral fait partie intégrante de la négociation en amont d'une transaction, dont le coût est à intégrer dans les éléments de « pricing »
  - Potentiel hausse du prix des transactions non compensées
- **Le collatéral devient un vecteur de transformation important pour réduire le coût du capital, preuve en est les rapprochements ou partenariats réalisés ou à venir entre les pôles BFI et Services d'Investissement des grandes banques ou d'autres acteurs de marché (Euroclear, DTCC)**

... Harwell-Management vous accompagne dans ces transformations qui impactent de multiples domaines

Impacts Systèmes d'Informations

- Adaptation des outils et du SI :
- Front Office : connexion aux plates-formes de négociation, aux calculateurs de marge initiale (IM)
  - Middle Office : connexion aux plates-formes d'affirmation, suivi du collatéral
  - Back Office : connexion aux CCPs ou SI du clearing broker et infrastructures de marché
  - Risque : Pricing, contrôle des expositions
  - Reporting vers les régulateurs, les clients

Impacts Légaux

- Multiplication et standardisation des contrats de CSA
- Ajustement des contrats pour prendre en considération les nouvelles dispositions réglementaires (notamment clearing par CCP)
- Développement du nantissement sur les titres

Impacts Processus Opérationnels

- Adaptation des processus métier pour la gestion du collatéral
- Optimisation de l'allocation du collatéral en fonction de sa qualité

Impacts Marchés

- Naissance de nouveaux acteurs fournisseurs de collatéral de qualité éligible aux CCPs (transformation d'actifs en collatéral éligible)
- Nouveaux acteurs offrant un service de gestion du collatéral (transformation entamée dès 2010)

Notre accompagnement

- Une expertise concrète des enjeux liés à la gestion du Collatéral
- Une expérience reconnue dans la conduite de projets stratégiques et complexes
- Une expertise approfondie des différents produits et classes d'actifs



**Cabinet Harwell Management**  
Conseil en Management

[communication@harwell-management.com](mailto:communication@harwell-management.com)

[www.harwell-management.com](http://www.harwell-management.com)

+33(0)1 53 64 57 60

40, rue la Pérouse - 75016 Paris, France

367, Avenue Louise - 1050 Bruxelles, Belgique

14, rue du Rhône - 1204 Genève, Suisse