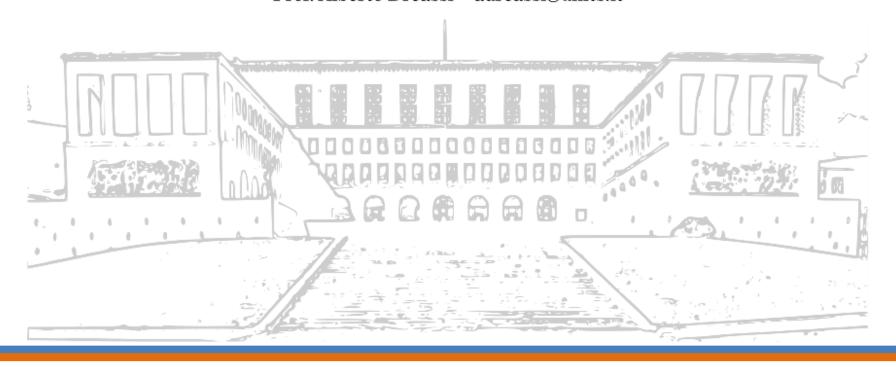
## ECONOMIA DEGLI INTERMEDIARI FINANZIARI

# OPERATORI DEL MERCATO MOBILIARE E ALTRI INTERMEDIARI

A.A. 2019/2020 Prof. Alberto Dreassi – adreassi@units.it





## **ARGOMENTI**

- Banche d'affari
- Broker e dealer
- Private equity e venture capital
- Altri intermediari: mutualità e finanziarie

## BANCHE D'AFFARI

- Non depositi / prestiti
- Redditività da commissioni e negoziazione



#### Principali servizi:

- Sottoscrizione nel primario
- Consulenza, negoziazione, collocamento, amministrazione nuove emissioni
- Brokeraggio per HNWI e gestione patrimoni
- Consulenza e due diligence su operazioni straord. (es. M&A, buyout, ...)
- Ricerche di mercato
- Trading e merchant banking
- Crisi finanziaria:
  - conflitti di interesse ed eccessiva assunzione di rischi
  - sostanziale sparizione/riscrittura del modello di business

## **BROKER E DEALER**

#### Broker:

- Ricercano per conto degli investitori l'incontro fra domanda e offerta di strumenti finanziari, in cambio di commissioni
- Discount broker ordini a mercato, limitati, stop-loss, short
- Finanziamenti (*margin credit*) e conti di pagamento
- Offrono ricerche di mercato e consulenza



#### Dealer e market maker:

- Offrono il **proprio portafoglio di strumenti** finanziari
- Assumono il rischio delle esposizioni possedute
- Aumentano la liquidità degli attivi sui quali intervengono
- Offrono continuamente prezzi di acquisto e vendita
- Sono compensati dagli spread fra i prezzi offerti
- I market maker sono il mercato per determinati titoli



# PRIVATE EQUITY E VENTURE CAPITAL

 Entrambe: società simile all'accomandita per la raccolta di risorse da investitori professionali (HNWI)

- Venture capital:
  - Target: imprese giovani e start-up, opportunità di crescita forti ma accesso limitato ai mercati tradizionali
  - Acquista azioni con orizzonte di ritorno di lungo termine
  - Nomina suoi rappresentanti quali amministratori offrendo esperienza, network, ottiene il monitoraggio
  - Solitamente, si specializza (seed, early-stage, later-stage, ...)
  - L'uscita è solitamente attraverso IPO o fusioni/aggregazioni
  - Elevata componente di rischio imprenditoriale, elevati rendimenti attesi, richieste notevoli capacità di valutazione e gestionali



# PRIVATE EQUITY E VENTURE CAPITAL

- Private equity / buyout:
  - Assiste imprese quotate all'uscita dal mercato e al ritiro delle proprie azioni, solitamente in caso di difficoltà
  - Acquista solitamente l'intero capitale
  - Riduce i vincoli regolamentari, individua un nuovo management che è coinvolto direttamente nelle sorti dell'impresa



- Offre servizi di natura strategica che consentano un ritorno diretto sulla performance
- L'orizzonte è di **medio-lungo** termine
- Se l'esito è positivo, uscita con IPO o fusioni/aggregazioni
- Entità molto maggiore dell'investiomento
- Elevato rischio/rendimento e bagaglio tecnico richiesto

## **ALTRI INTERMEDIARI: MUTUALITÀ E BANCHE**

 Risposta spontanea al gap di offerta di aree «marginali» dai numeri elevati ma dai piccoli volumi individuali (microfinance):

- Origini urbane (Schulze-Delitzsch, Luzzatti)
- Origini rurali (Raiffeisen, Wollemborg)
- Moderne casse rurali, banche popolari e banche di credito cooperativo
- Mutualità: clientela e proprietà coincidono
- Gli utili non sono distribuiti: contenimento dei rischi e dello short-termism



- **Problemi di agenzia** superiori fra clienti/azionisti e manager, con minori possibilità di ottenere profitti ma con impatti sull'efficienza
- Maggiori costi (inferiori economie di scala, accesso al funding, ...)
- Vantaggi fiscali
- Non solo credito (Confidi), ma recente riscrittura del modello di business (popolari/BCC)

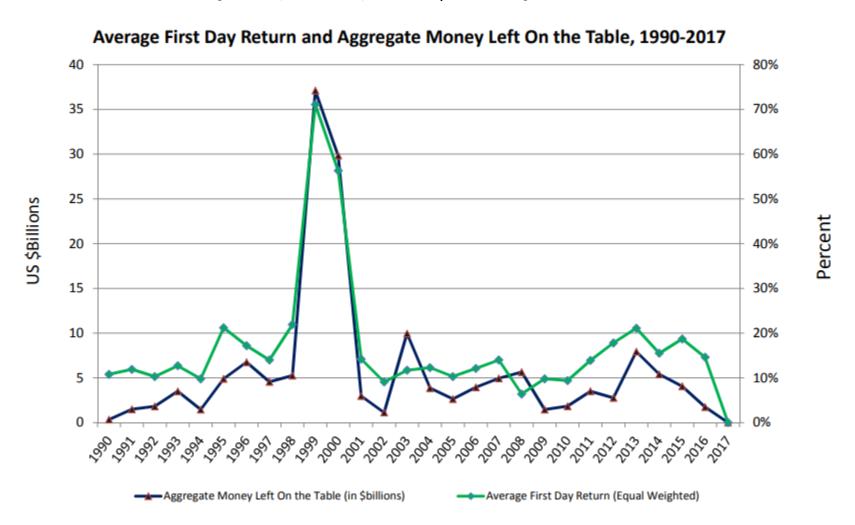


## **ALTRI INTERMEDIARI: IMPRESE FINANZIARIE**

- Fonte alternativa di credito rateizzato per acquisti al dettaglio
- Specializzati per clientela (es. consumatori) o prodotti (es. leasing)
- Solitamente, fondi acquisiti in ampi volumi dai mercati monetari e sono utilizzati per piccoli prestiti a breve/medio termine:
  - Minori rischi di liquidità (assenza di depositi), ma mancanza di un secondario Inferiore rischio di tasso (durate più corte), con un gap fra attivo e passivo
  - Possibile maggiore rischio di credito: concentrazione, limitati strumenti di selezione/monitoraggio (ma maggiori tassi)
  - Limiti di regolamentazione/vigilanza contenuti, eccettuata la protezione dei consumatori e le regole di trasparenza
- Spesso "captive" di altre istituzioni
- Tipologie:
  - factoring: sconto su crediti commerciali e servizi connessi
  - leasing: su beni strumentali / immobili
  - credito *revolving* su merci
  - credito al consumo (one-stop shop)
  - credito a categorie «non bancabili»



1. Alcune statistiche sulle IPO [US data, Ritter J.R., University of Florida]

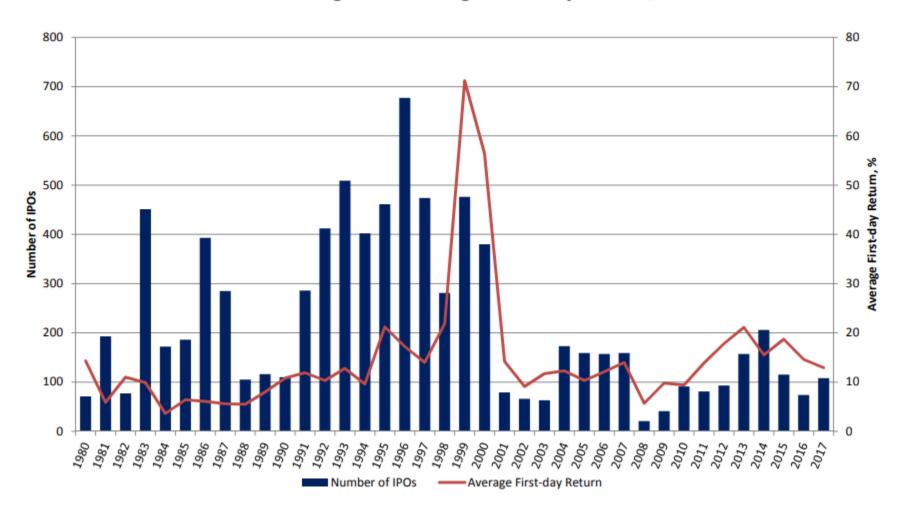


(MLOTT: differenza fra prezzo di chiusura del 1° giorno e prezzo di offerta, moltiplicato per il numero di azioni)

<sup>\*</sup> Il dato 2017 è non aggiornato: return 15%, MLOTT = 3.69 mld USD

2. Alcune statistiche sulle IPO [US data, Ritter J.R., University of Florida]

#### Number of U.S. Offerings and Average First-day Return, 1980-2017

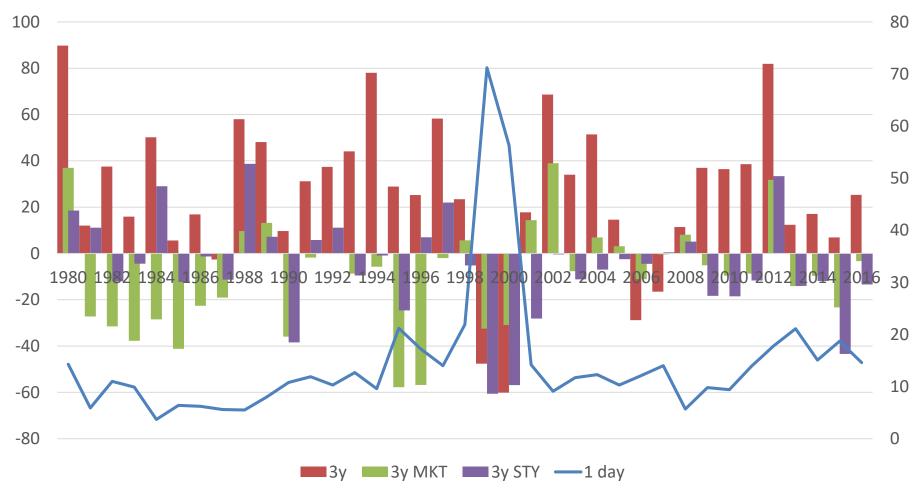


3. Alcune statistiche sulle IPO [US data, Ritter J.R., University of Florida] Intervallo di prezzo e *performance* 



4. Alcune statistiche sulle IPO [US data, Ritter J.R., University of Florida]

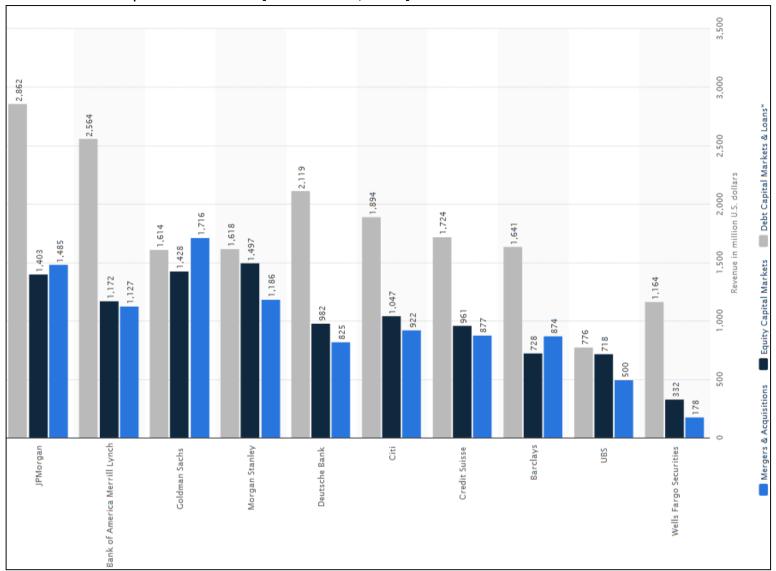
Performance a 1 giorno e a 3 anni (aggiustata per il mercato o per il tipo di impresa)



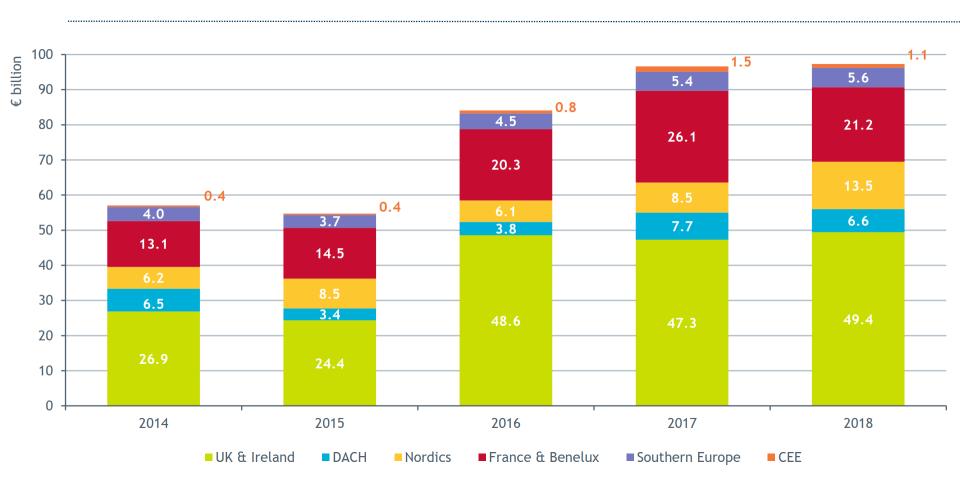
1980-2016: 1day 17.9%, 3y 21,9%, 3y MKT -18,4%, 3y STY -7,6%

2001-2016: 1day 14,0%, 3y 20,8%, 3y MKT -1,6%, 3y STY -9,4%

#### 5. Prime 10 banche d'affari per commissioni [statista.com, 2014]



6. Dati sul mercato europeo PE/VC (InvestEurope)
Raccolta fondi per area geografica



#### 7. Dati sul mercato europeo PE/VC (InvestEurope)

#### Raccolta fondi per area geografica / fonte (dati 2018)

