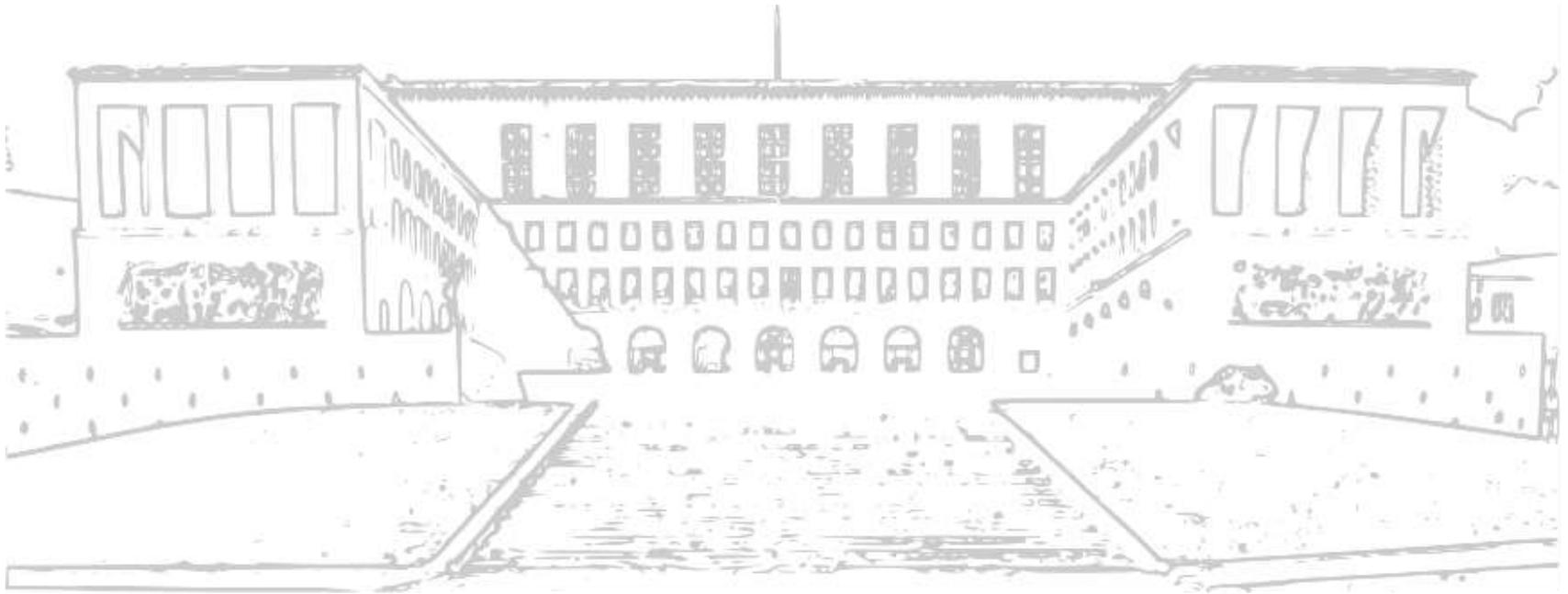


ALTRI INTERMEDIARI

A.A. 2020/2021

Prof. Alberto Dreassi – adreassi@units.it



ARGOMENTI



- Perché intermediari specializzati?
- Perché il Fintech?
- Perché mutualità e finanza?

ALTRI INTERMEDIARI: IMPRESE FINANZIARIE

- Fonte alternativa di credito per acquisti al dettaglio
- Specializzazione:
 - Per segmento di **clientela** (es. consumatori)
 - Per tipo di **prodotto/servizio** (es. *leasing*)
- Fondi acquisiti in ampi volumi dai mercati monetari, eventualmente anche dei capitali, utilizzati per numerosi piccoli prestiti a breve/medio termine:
 - **Minori rischi di liquidità** (assenza di depositi), comunque privi di mercato secondario
 - **Inferiore rischio di tasso** (durate più corte), comunque gap fra attivo e passivo
 - **Possibile maggiore rischio di credito**: concentrazione (geografica, di clientela, ...), limitati strumenti di selezione/monitoraggio compensati da maggiori tassi
 - **Limiti di regolamentazione/vigilanza contenuti**, comunque soggetti protezione dei consumatori e trasparenza
- Spesso “*captive*” di altre istituzioni



Audi
Financial Services

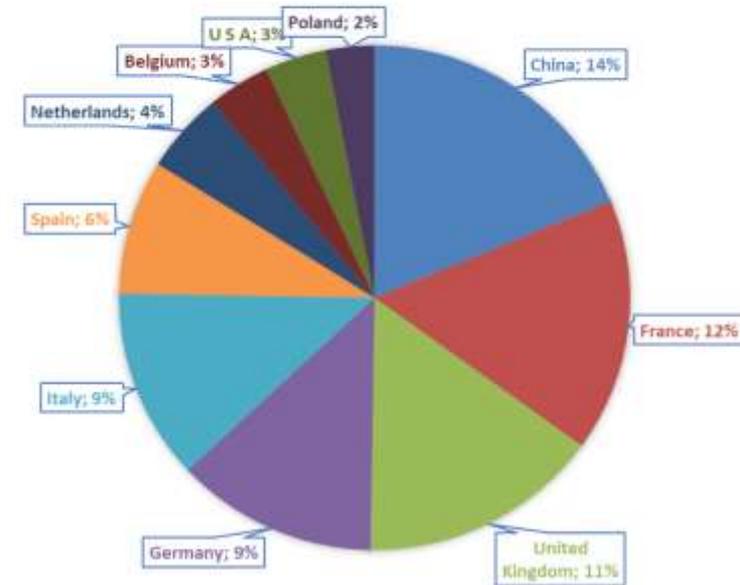
ALTRI INTERMEDIARI: IMPRESE FINANZIARIE

Principali tipologie:

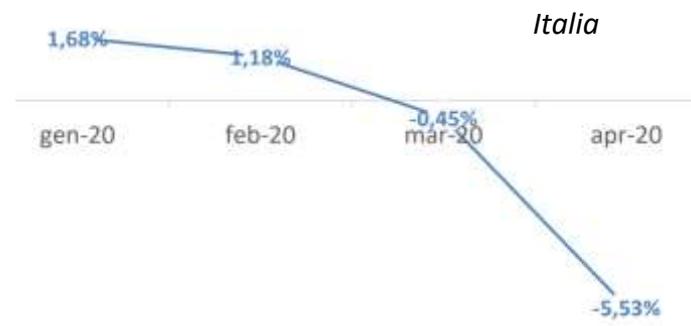
▪ **factoring:** dati AssiFact

- crediti commerciali: bisogni gestionali, finanziari e di garanzia
- sconto + servizi connessi
- cessione *pro-solvendo* (rischio di credito non trasferito) o *pro-soluto* (rischio trasferito)
- somma anticipata (credito) o a scadenza (incasso)
- *reverse factoring* attivato dal debitore (es. imprese chiave di filiere, ...)

2019 TOTAL VOLUME TOP 10



TURNOVER CUMULATIVO - VAR. % RISPETTO ALLO STESSO MESE DELL'ANNO PRECEDENTE



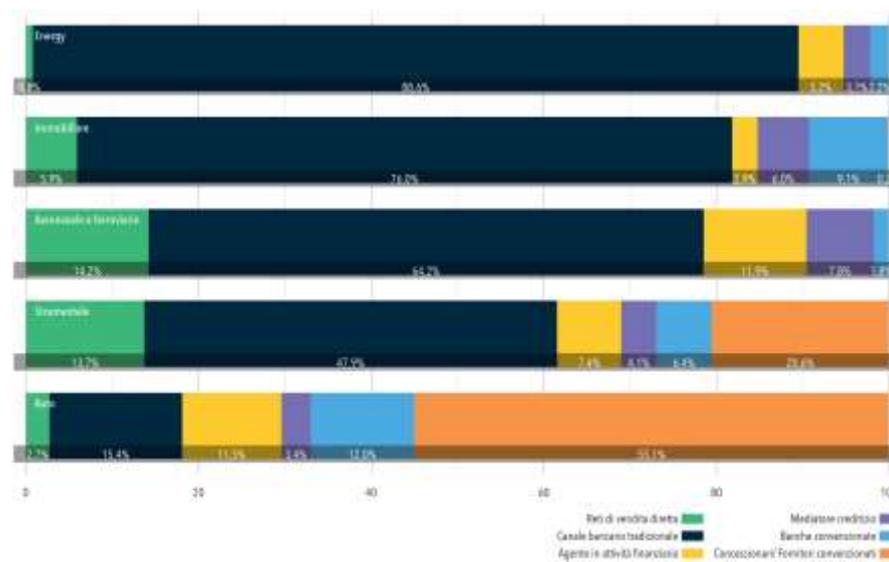
ALTRI INTERMEDIARI: IMPRESE FINANZIARIE

Principali tipologie:

▪ **leasing:** dati AssiLea

- su beni strumentali / immobili: godimento di un bene senza proprietà
- possibilità di riscatto o restituzione a scadenza
- operativo (dal costruttore) o finanziario (da intermediari finanziari)
- dilazione del pagamento sotto forma di canoni periodici
- oltre al contenuto finanziario/operativo, ricadute positive di natura contabile, amministrativa e fiscale
- *(sale and) lease-back*

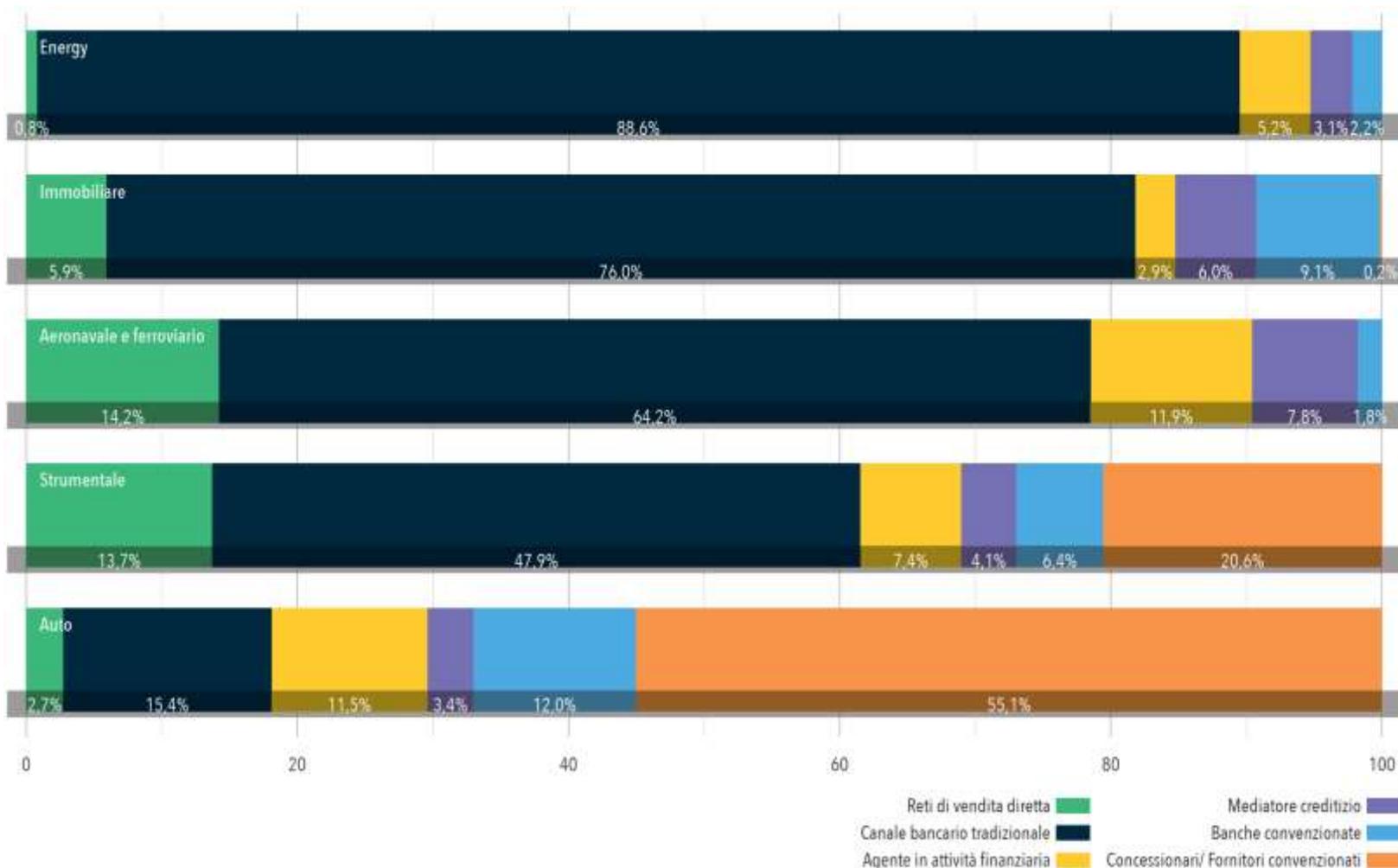
Figura 4 - Serie storica dello stipulato leasing (valori in milioni di euro)



ALTRI INTERMEDIARI: IMPRESE FINANZIARIE

Principali tipologie:

- **leasing – canali distributivi:** dati AssiLea



ALTRI INTERMEDIARI: IMPRESE FINANZIARIE

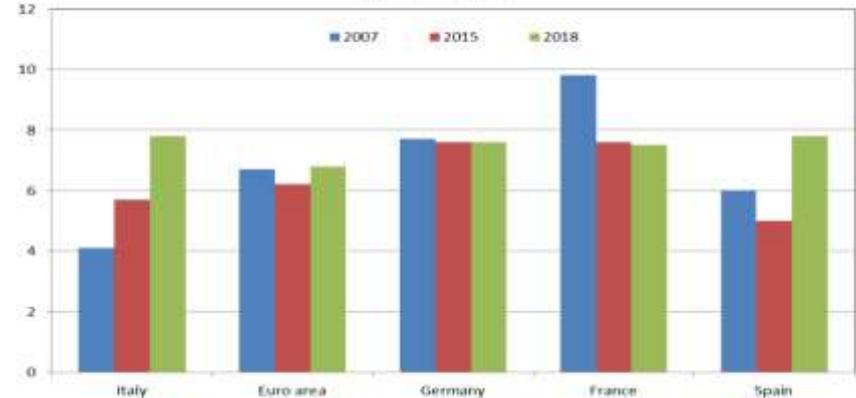
Principali tipologie:

▪ **credito al consumo:** dati Bdl

- finalità: spesa corrente delle famiglie (200-75.000€, esclusi immobili, sconfinamenti, ...)
- particolari tutele per il debitore (fase precontrattuale, contratto, post-contrattuale) e requisiti di trasparenza (es. TAEG)
- varie tipologie e forme tecniche, spesso fonte di confusione: finalizzato e non finalizzato, cessione del quinto, carte di credito *revolving*, apercredito, ...
- può prevedere forme di garanzia (soprattutto personale) o di copertura assicurativa

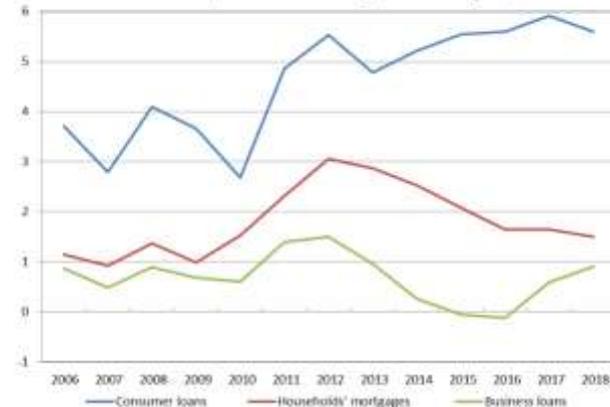
Credito al consumo: crolla del 27,8% nei primi 4 mesi del 2020 (Report)

Figure 4 – Ratio of consumer credit to non-financial private sector total loans (percentages)



Source: ECB Statistical Data Warehouse.

Figure 6 – Risk-adjusted returns on different assets for Italian banks (annual data; percentages)



ALTRI INTERMEDIARI: IMPRESE FINANZIARIE

Principali tipologie:

- **credito a categorie «non bancabili»**

- per esigenze di volume/durata limitate → «microcredito»
- per categorie più rischiose → anziani, «cattivi pagatori», limitate garanzie, ...
- approccio «statistico» per contenere i costi della selezione e del monitoraggio e tassi di interesse più alti per assorbire un numero maggiore di perdite attese



ALTRI INTERMEDIARI: FINTECH

 CREDIMI



Velocità

Richiedi una valutazione in 2 minuti. Se la tua azienda è finanziabile, ricevi una proposta di finanziamento completa in 3 giorni lavorativi.



Trasparenza

Nella tua area personale trovi il piano di ammortamento sempre aggiornato insieme ad una copia del contratto.

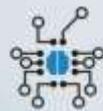


Semplicità

Zero burocrazia. Fai tutto online: accetti la proposta, ti identifichi e firmi il contratto. Nessuno scambio di carta.

modefinance

Data Science



La nostra filosofia MORE integrata alle più avanzate tecnologie

tigran



La piattaforma di Rating-as-a-Service

Agenzia di Rating



La prima Agenzia di Rating Fintech d'Europa

s-peek



L'app che permette l'accesso e la comprensione della rischiosità di tutte le aziende in Europa

 moneyfarm

smartika

Community



La comunità si ispira al concetto di **prestito tra privati**, ovvero tra chi richiede un prestito e chi invece vuole investire il suo denaro in un finanziamento. Così, **non essendoci intermediazioni di banche o finanziarie**, le **condizioni** offerte da questo tipo di operazioni sono decisamente **più vantaggiose per tutti**.

Tassi più bassi



Il tasso varia solo in base al **merito creditizio del richiedente** e dipende da quelli **offerta dai prestatori** al momento. **Non essendoci costi aggiuntivi** da parte di banche o finanziarie, sono inevitabilmente **più bassi** di quelli presenti sul mercato tradizionale.

Interessi più alti



Quando investi in un prestito, **sei tu a decidere il tasso** sulla somma che vuoi mettere a disposizione. Così, al momento di definire il tuo rendimento, **sei tu a incassare gli interessi maturati** sul tuo investimento. Smartika incassa una commissione pari all'1% solo sul denaro che hai investito.


MIGLIORI
IN ITALIA
NEL SERVIZIO
CONSULENZA FINANZIARIA
INDIPENDENTE

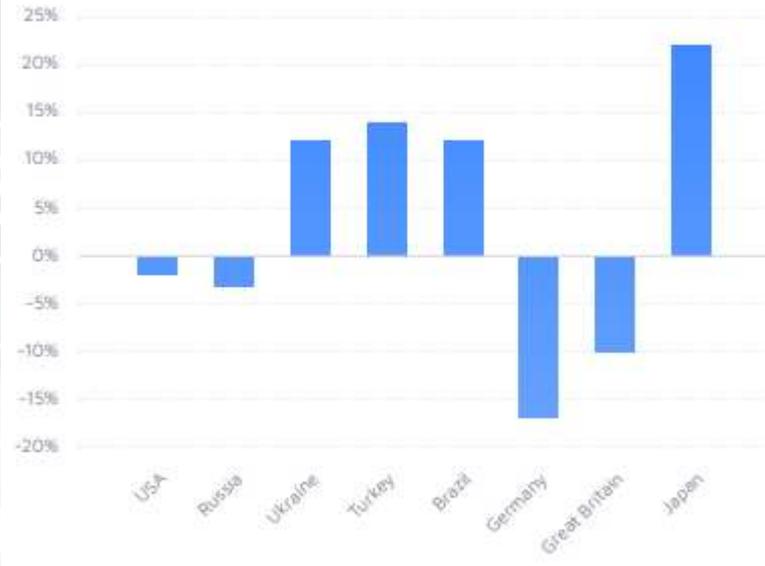
la Repubblica
Marti&Finanza
2021


MIGLIORI
IN ITALIA
TOP SERVIZIO
ROBO-ADVISOR

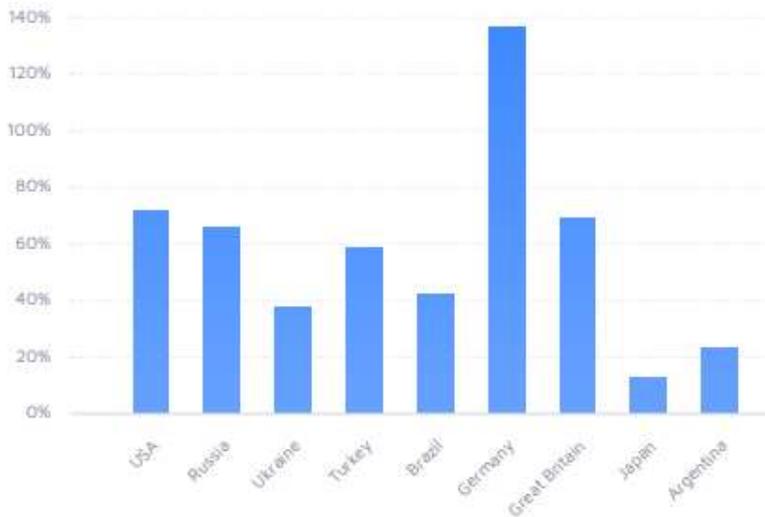
la Repubblica
Marti&Finanza
2021

ALTRI INTERMEDIARI: FINTECH

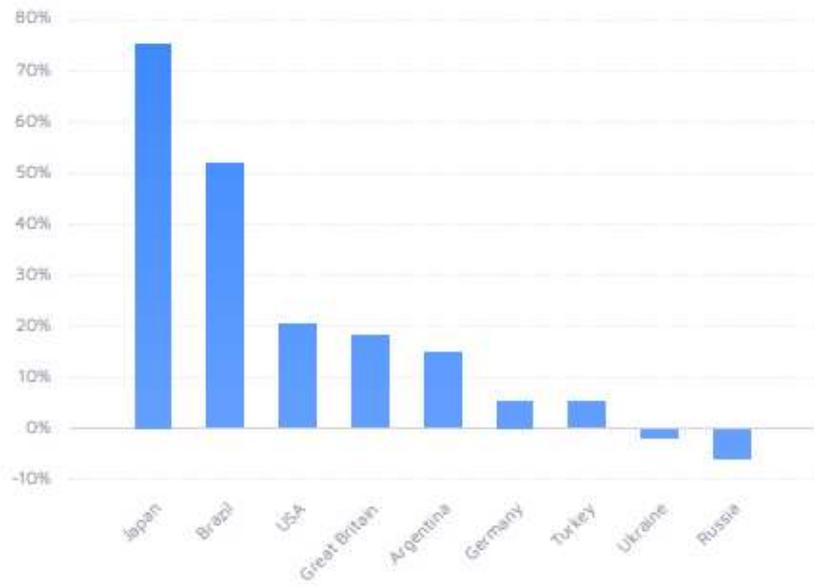
Banking app install growth H1 2019 to H1 2020



Investment app install growth H1 2019 to H1 2020



Payment app install growth H1 2019 to H1 2020



ALTRI INTERMEDIARI: MUTUALITÀ

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

- Origini urbane (Schulze-Delitzsch, Luzzatti)
- Origini rurali (Raiffeisen, Wollemborg)
- Oggi: banche popolari e banche di credito cooperativo



Caratteristiche:

- **Mutualità:** prevalente solo per le BCC
- **Gli utili sono vincolati:** contenimento rischi e *short-termism*, soprattutto per le BCC
- Regole sulla **proprietà** di azioni e voto capitario: non contendibilità
- **Problemi di agenzia** superiori fra proprietà e management
- **Maggiori costi (inferiori economie di scala, accesso al *funding*, ...)**
- **Vantaggi fiscali**
- Non solo credito diretto: Confidi
- Recenti riforme: popolari (soglia dimensionale) e BCC (adesione a gruppi cooperativi, capogruppo partecipata dalle BCC)