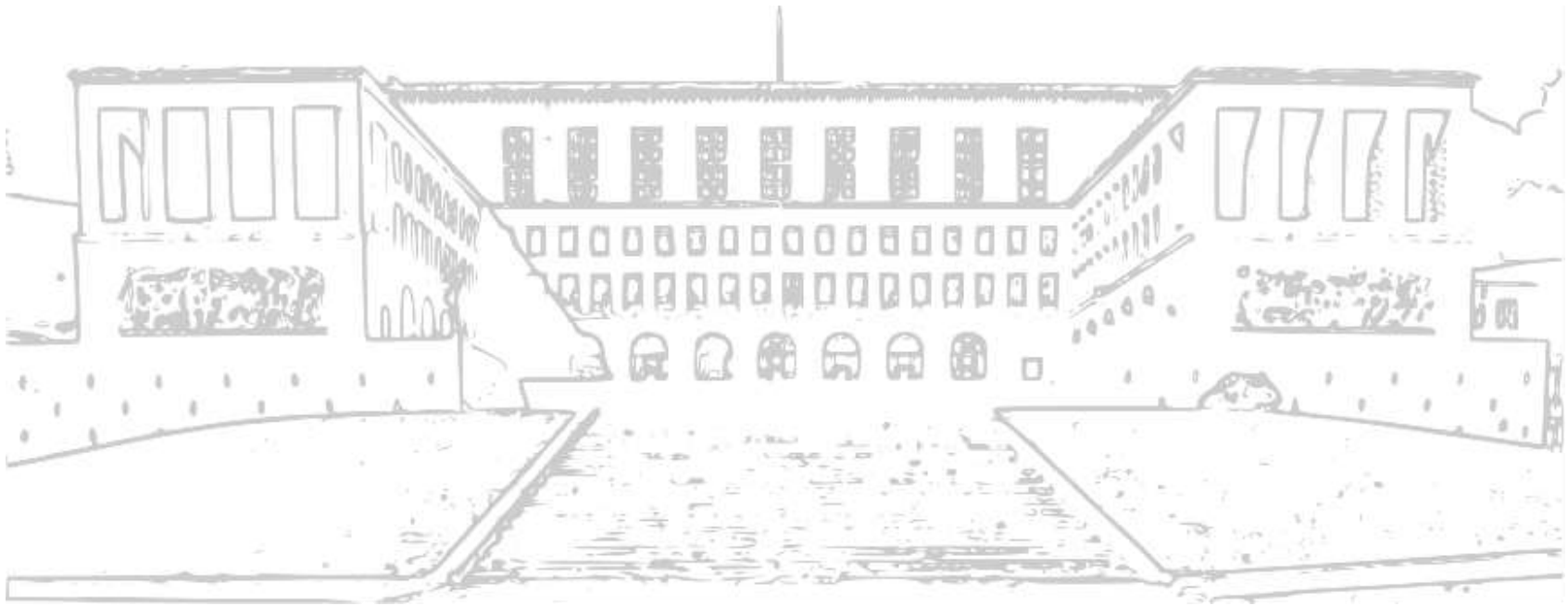


TECNICA BANCARIA

1. INTERMEDIAZIONE E RUOLO DELLE BANCHE

A.A. 2021/22

Prof. Alberto Dreassi – adreassi@units.it



ARGOMENTI



- Il modello di intermediazione bancaria tradizionale
- Evoluzione del modello
- L'intermediario mobiliare e la *bancassurance*
- Il modello *market-funded* e le cartolarizzazioni
- La banca universale

Per approfondimenti su questa parte:

Mottura P., Paci S. (2009), *Economia e gestione della banca e dell'assicurazione*, Egea

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

- Modello tradizionale – *deposit funded*:
 - Incentrato sulla **funzione creditizia**: impieghi sotto forma di prestiti a tutti i soggetti economici, residuale acquisto di titoli – soprattutto di debito, mantenimento di riserve di liquidità
 - Raccolta di depositi, soprattutto a vista (funzione monetaria) ma crescente ruolo delle emissioni obbligazionarie
 - Risultato di interventi normativi:
 - restrittivi, post Grande Depressione, a seguito dell'instabilità causata dalla sovrapposizione fra intermediazione creditizia e mobiliare (partecipazioni industriali, conflitto di interessi fra soggetti finanziati e collocamento delle loro emissioni, ...)
 - di deregolamentazione, soprattutto negli Anni '90, con venir meno della specializzazione (*investment/commercial* negli USA, divieto alla banca mista in Italia)
 - ruolo della regolamentazione europea e degli sviluppi tecnologici dei mercati finanziari
- Interpretato come contrapposizione/competizione fra mercato mobiliare (**circuito diretto**) incompleto e mercato creditizio (**circuito indiretto**)

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

- Modello tradizionale – *deposit funded*:
 - Funzioni:
 - produzione di passività non rischiose con ruolo «promiscuo» di mezzo di pagamento e di veicolo per il risparmio
 - produzione di servizi di incasso e pagamento sicuri ed efficienti
 - produzione del credito (selezione, *pricing*, allocazione temporale, diversificazione per forma tecnica, ...)
 - infrastruttura di realizzo dell'equilibrio fra domanda di credito e di investimento

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

- Modello tradizionale – *deposit funded*:
 - Presupposti del modello:
 - trasformazione delle scadenze: mediamente, attivo a più lungo termine, passivo a più breve termine
 - trasformazione dei rischi: da rischi di liquidità (passivo) a rischi di credito (attivo)



- Strutturale condizione di disequilibrio patrimoniale
- Cruciale la capacità di gestione della liquidità su orizzonti temporali sia brevi, sia lunghi

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

- Modello tradizionale – *deposit funded*:
 - Economicità del modello:
 - centralità dello *spread* fra tassi attivi e passivi (margine di interesse), derivanti dal differenziale di liquidità attivo-passivo, da quello di rischio (premio per le perdite attese su crediti) e da un premio commerciale (rete fisica, capacità di veicolo di credito e risparmio nello spazio)
 - mantenimento di riserve di liquidità per gestire gli squilibri fra rotazione dell'attivo e del passivo
 - mantenimento di adeguato capitale per assorbire perdite inattese, in una condizione di elevata leva finanziaria

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Evoluzione del modello:

- Principalmente derivante dalla **disintermediazione**:
 - Del **passivo**: crescita delle alternative al deposito e alle obbligazioni bancarie per l'impiego del risparmio (emissioni di imprese non bancarie e della PA, fondi comuni, ...)
 - Dell'**attivo**: crescita delle fonti alternative di risorse finanziarie per imprese e PA (Borsa, collocamento presso il pubblico, risparmio gestito, ...)
 - Processo favorito dallo **sviluppo tecnologico e normativo** (eliminazione delle barriere internazionali ai movimenti di capitale)



Problema: richiede meno credito l'impresa in condizioni migliori, acquista meno passività bancarie l'investitore «migliore» (più sofisticato, meno avverso al rischio, con maggiore dotazione, ...)

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Evoluzione del modello:

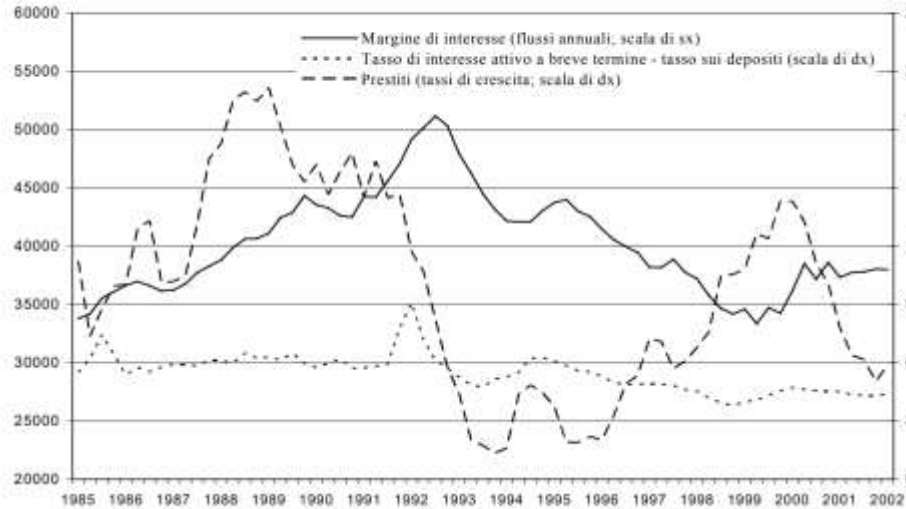
- Principalmente derivante dalla **disintermediazione**:
 - Riduzione della marginalità (attivo meno remunerativo, passivo più costoso) per effetto della competizione interna ed esterna, con effetti sulla capacità di assorbire perdite con i premi per il rischio
 - Riduzione dei volumi intermediati
 - Necessità di recuperare maggiore efficienza di costo (concentrazioni, ...)



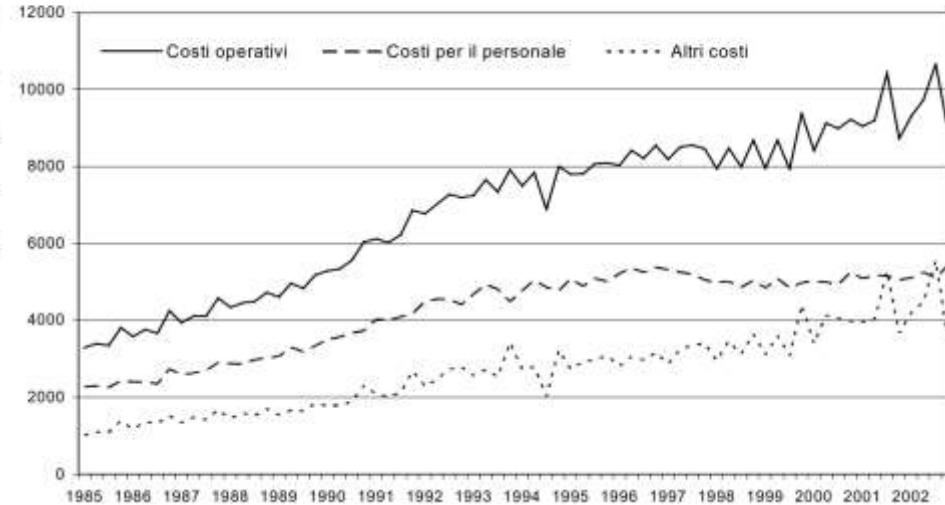
«... foresta
pietrificata...»
(1988)

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

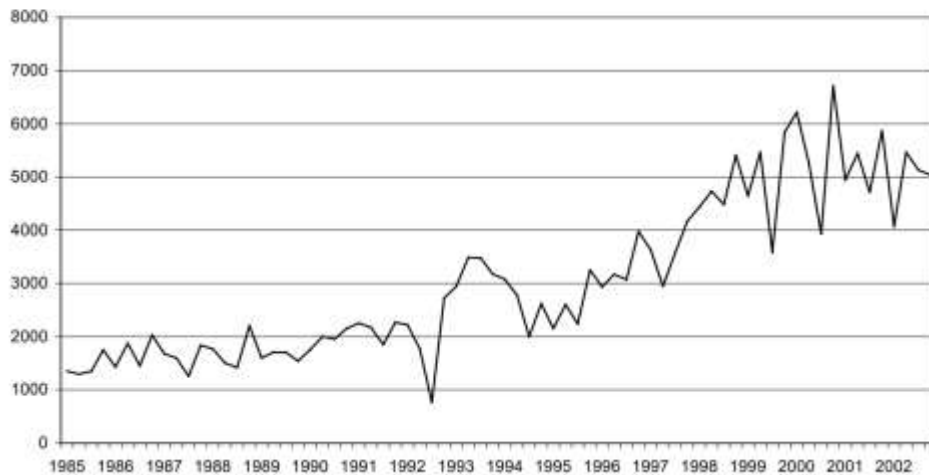
MARGINE D'INTERESSE, PRESTITI E SPREAD SUI TASSI D'INTERESSE
(valori percentuali, milioni di euro)



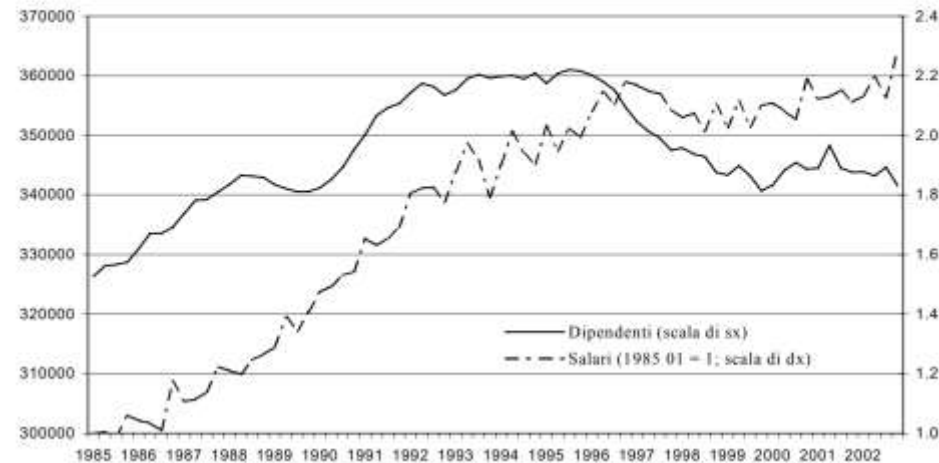
COSTI
(milioni di euro)



ALTRI RICAVI
(milioni di euro)



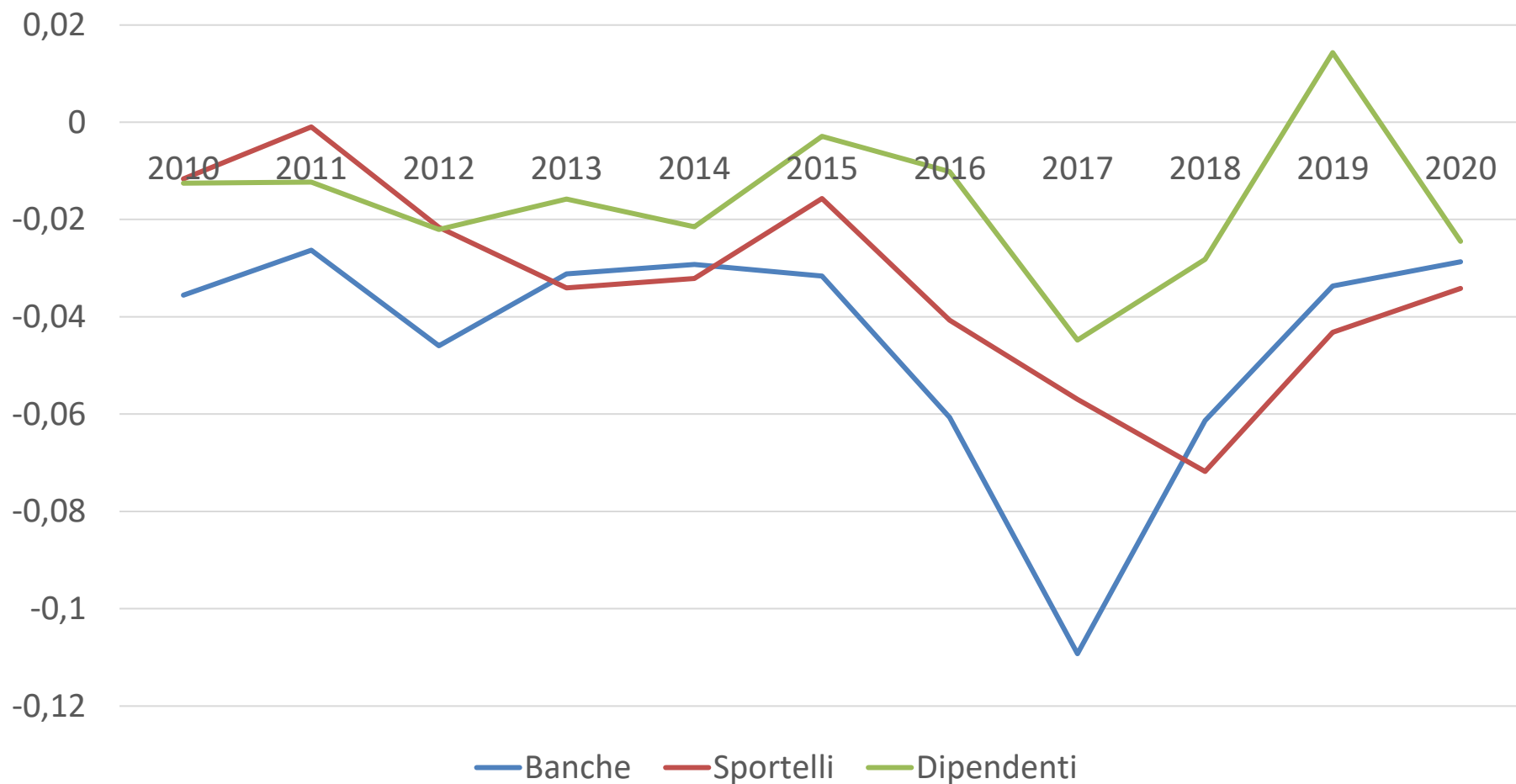
NUMERO DEI DIPENDENTI E INDICE DELLE RETRIBUZIONI



MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Il fenomeno continua, accentuato dal 2008...

Variazioni annuali - struttura sistema bancario italiano



MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Evoluzione del modello:

- L'evoluzione normativa (velocità crescente da metà Anni '80):
 - **Deregolamentazione**
 - **Ri-regolamentazione** integrata a livello **europeo** (e mondiale) e in direzione della **vigilanza prudenziale**
 - Riduzione delle **barriere normative** all'operatività
 - Allargamento dei **mercati bancari** (geografico, di attività riconducibili, dei soggetti presenti)
 - Aumento della **competizione**, anche **internazionale**
 - **Privatizzazione** delle banche controllate dallo Stato

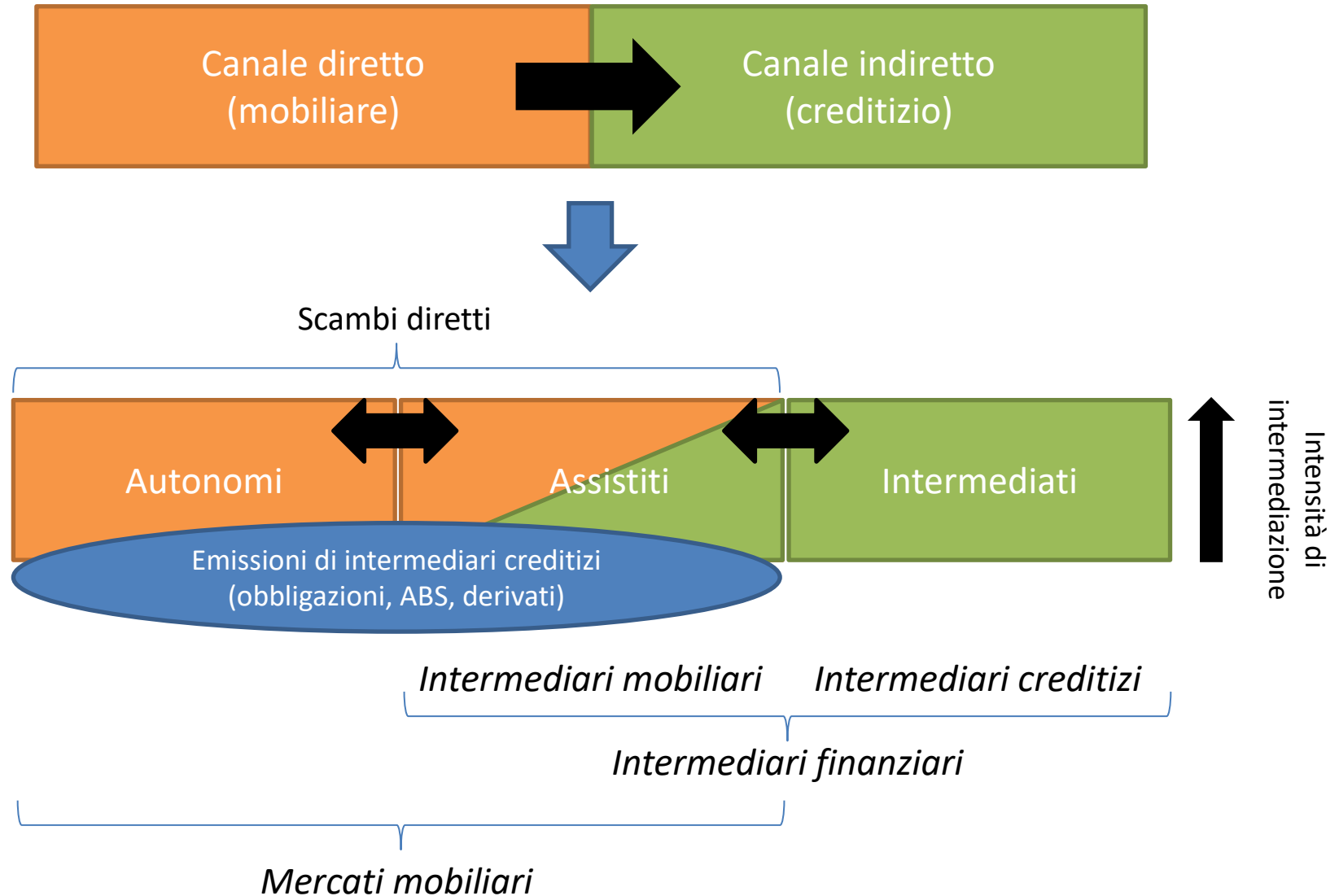
MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Evoluzione del modello:

- Conseguenze:
 - Recupero delle quote di mercato disintermedicate con estensione ad **attività di servizio per conto della clientela nel mercato mobiliare**
 - **Negoziazione delegata**: la banca non assume proprie posizioni attive/passive, tratta **strumenti finanziari emessi da terzi**
 - Tipologie tipiche dell'*investment banking*:
 - *Private banking*: gestione della ricchezza finanziaria della clientela privata (asset/wealth management)
 - *Corporate banking*: servizio al passivo di imprese (consulenza, *due diligence*, servizi all'emissione e collocamento titoli, ...)

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Evoluzione del modello:



MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Evoluzione del modello:

- **Diversificazione** nel mercato mobiliare, recupero dei volumi disintermediati e **ampliamento delle fonti di redditività**
- Elevata **dipendenza** dell'intermediazione mobiliare dallo sviluppo del relativo mercato
- **Trasformazione della struttura patrimoniale, reddituale e finanziaria:**
 - **assenza di attività/passività proprie,**
 - ampliamento dell'attività **sotto la linea,**
 - **assenza di trasformazione** delle scadenze e dei rischi,
 - dal margine di interesse ai **ricavi netti da servizi:** centralità della **relazione fra costi fissi e variabili**
 - dai rischi di credito e di liquidità a quelli **operativi e reputazionali** (conflitti di interesse)

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Evoluzione del modello:

- **Convergenza banca/assicurazione:**
 - **Affinità distributive:** disponibilità della rete fisica, consulenziale o virtuale della banca per la distribuzione di polizze di terzi
 - **Affinità nella copertura dei bisogni:** in particolare, nella sfera della gestione congiunta del risparmio a medio-lungo termine e della copertura di rischi puri
 - **Affinità operative nella gestione del rischio di credito**
 - **Sovrapposizione di attività di *back office***
 - **Fonte di diversificazione** non solo di rischio/rendimento, ma anche di struttura dei flussi finanziari (**inversione del ciclo**)
 - **Possibilità di arbitraggio** nella divergenza dei requisiti regolamentari e di vigilanza
 - **Permanenza delle riserve di legge che separano banche e assicurazioni**

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Evoluzione del modello:

- **Modalità di convergenza banca/assicurazione:**
 - **Accordi distributivi:** produzione in *outsourcing* e collocamento presso la rete bancaria, potenziali conflitti fra prodotti simili (risparmio)
 - **Partecipazione congiunta** alla fabbrica prodotto assicurativa e distribuzione presso la rete bancaria
 - **Controllo della componente assicurativa** (*captive* - più raro il caso opposto) e **conglomerato finanziario** (al 31/12/2019 Generali e Mediolanum, erano 9 nel 2006) – più rigido

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Tavola 1 – Analisi dei canali distributivi nel periodo di osservazione 2016-2020. Rami vita

CANALI	Premi lordi contabilizzati (valori in milioni di euro)					Quota di mercato %					Media (2016-2020)
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020	
Sportelli bancari ⁽¹⁾	64.294	60.425	62.389	64.735	59.961	62,9	61,3	61,1	61,1	59,2	61,1
Consulenti finanziari abilitati	14.276	14.759	14.184	13.983	13.855	14,0	15,0	13,9	13,2	13,7	13,9
Agenti	14.669	13.699	13.459	15.317	14.921	14,3	13,9	13,2	14,4	14,7	14,1
Vendita diretta	8.358	8.789	10.183	10.410	11.035	8,2	8,9	10,0	9,8	10,9	9,6
Broker	659	939	1.833	1.567	1.551	0,6	1,0	1,8	1,5	1,5	1,3
TOTALE	102.257	98.611	102.048	106.012	101.323	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tavola 4 – Analisi dei canali distributivi nel periodo di osservazione 2016-2020. Rami danni

CANALI	Premi lordi contabilizzati (valori in milioni di euro)					Quota di mercato %					Media (2016-2020)
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020	
Agenti	24.633	24.643	24.912	25.407	24.877	77,1	76,3	75,3	74,1	74,2	75,4
Broker ⁽¹⁾	2.927	3.013	3.155	3.135	3.249	9,2	9,3	9,5	9,1	9,7	9,4
Vendita Diretta ^(*)	1.163	1.185	1.359	1.536	1.473	3,6	3,7	4,1	4,5	4,4	4,1
Vendita a distanza ^(**)	1.407	1.389	1.419	1.546	1.511	4,4	4,3	4,3	4,5	4,5	4,4
Sportelli Bancari ⁽²⁾	1.756	1.981	2.176	2.576	2.278	5,5	6,1	6,6	7,5	6,8	6,5
Consulenti finanziari abilitati	65	91	74	87	125	0,2	0,3	0,2	0,3	0,4	0,3
TOTALE	31.953	32.304	33.096	34.285	33.513	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

La banca universale:

- Risposta completa alla gamma di esigenze finanziarie della clientela:

Bisogno	Prodotto/servizio
Gestione di incassi/pagamenti e tesoreria	Prodotti/servizi di regolamento degli scambi monetari
Negoziazione e gestione di attività finanziarie e servizi di investimento	Gestione di passività finanziarie in conto proprio (depositi, obbligazioni) e di terzi (<i>asset management</i>)
Finanziamento e gestione del passivo	Gestione di attività finanziarie in conto proprio (prestiti e titoli) e di terzi (<i>corporate banking</i>)
Gestione di rischi finanziari	Prodotti/servizi di <i>risk management</i> (derivati, ...) in conto proprio e di terzi
Copertura dei rischi puri, associata o meno a finalità finanziarie	Prodotti/servizi assicurativi e previdenziali

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Evoluzione interna dell'intermediazione creditizia e modello *market/wholesale funded* (OTD) – raramente «puro»:

- Innovazioni nella gestione del credito: dalla cessione alla **cartolarizzazione**
- **Estensione del mercato mobiliare** a porzioni del credito di per sé inadeguate al finanziamento sul mercato (es. mutui)
- Con **margini di interesse decrescenti**, recupero di redditività mediante **aumento dei volumi** da finanziare con forme più flessibili rispetto alla raccolta diretta
- Processo:
 - La banca che origina il **credito** lo **cede ad una società veicolo**
 - La società veicolo emette **strumenti mobiliari (ABS)** per finanziare l'acquisto, con ulteriori possibilità derivanti dal *tranching*
 - La banca ottiene **liquidità**, potenzialmente per originare nuovi crediti, mantenendo attività di **servicing** per i crediti cartolarizzati e per le ABS

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Evoluzione interna dell'intermediazione creditizia e modello *market/wholesale funded* (OTD) – raramente «puro»:

- Nuovi equilibri gestionali:
 - **Economico**: oltre alla marginalità sul *servicing*, redditività dal differenziale fra tasso di interesse dei crediti ceduti e di attualizzazione dei flussi all'atto della cessione
 - **Finanziario**: fra uscite per nuove emissioni di prestiti ed entrate derivanti dalle cessioni – in funzione dell'intervallo temporale necessario per effettuare la cartolarizzazione (*seasoning*)
 - **Patrimoniale**: forte riduzione del disequilibrio tipico del modello *deposit-funded*, dei requisiti di riserva e degli assorbimenti di capitale

MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Evoluzione interna dell'intermediazione creditizia e modello *market/wholesale funded* (OTD) – raramente «puro»:

- Problematiche:
 - *Tranching* aggressivo e cartolarizzazioni multiple (CDO, ...)
 - Incoerenza fra ABS e struttura del credito a garanzia (scadenza, rischio, ...)
 - Mantenimento di collegamento fra *originator* e società veicolo (linee di liquidità, garanzie del credito, acquisto di quote di ABS, negoziazione di derivati del credito, ...)
 - Dipendenza dalla capacità di assorbimento delle nuove emissioni del mercato mobiliare
 - Riduzione degli standard di concessione del credito
 - Assenza di mercato secondario efficace e *mispricing* delle emissioni
 - Illusione della dispersione/cessione dei rischi e successiva evidenza della loro concentrazione
 - Incremento sostanziale dei conflitti di interesse fra intermediazione creditizia e mobiliare



MODELLI DI INTERMEDIAZIONE

Banca universale e gruppo polifunzionale:

- Oltre a raccolta a vista e prestito, estensione a tutti i prodotti/servizi finanziari, soprattutto nel mercato mobiliare
- Con forza variabile a seconda dei Paesi, l'estensione dell'attività ha ricompreso i prodotti assicurativi, soprattutto vita: data la separazione di legge, attraverso accordi distributivi, *joint venture* o controllo/conglomerato
- Fuori dei Paesi anglosassoni, le cartolarizzazioni hanno rappresentato un canale di gestione del credito più che un modello di *business* a sé stante
- L'organizzazione raramente concentra tutte le attività in un unico soggetto giuridico, preferendo la forma del gruppo (sia per ragioni di evoluzione storica, sia per limiti normativi e per ragioni di efficienza/convenienza gestionale)