

B15. ALTRI INTERMEDIARI

ECONOMIA DEGLI INTERMEDIARI FINANZIARI

A.A. 2022/23

PROF. ALBERTO DREASSI – ADREASSI@UNITS.IT



ARGOMENTI



- PERCHÉ INTERMEDIARI SPECIALIZZATI?
- PERCHÉ IL FINTECH?
- PERCHÉ MUTUALITÀ E FINANZA?

ALTRE IMPRESE FINANZIARIE

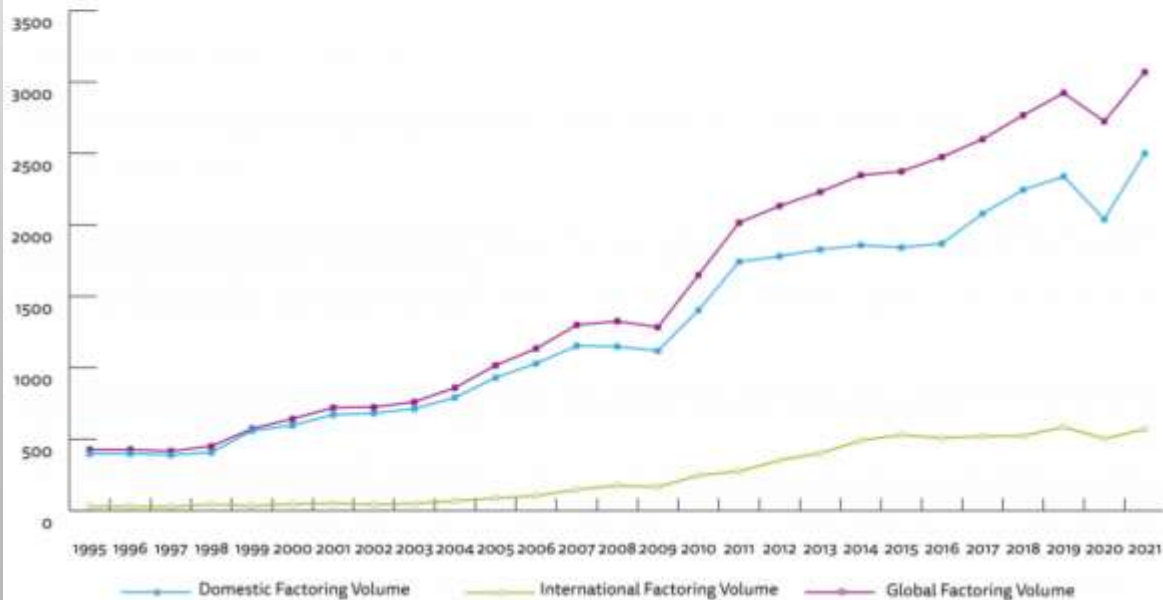
- Fonte alternativa di credito per acquisti al dettaglio
- Specializzazione:
 - Per segmento di **clientela** (es. consumatori, categorie «non bancabili», ...)
 - Per tipo di **prodotto/servizio** (es. *leasing*)
- Fondi acquisiti in ampi volumi dai mercati monetari, eventualmente anche dei capitali, 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



FACTORING

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

Evolution of Global Factoring Volume (in Euro billions)



Share of 2021 FCI Factoring Volume



Il mercato del factoring – Ottobre 2022

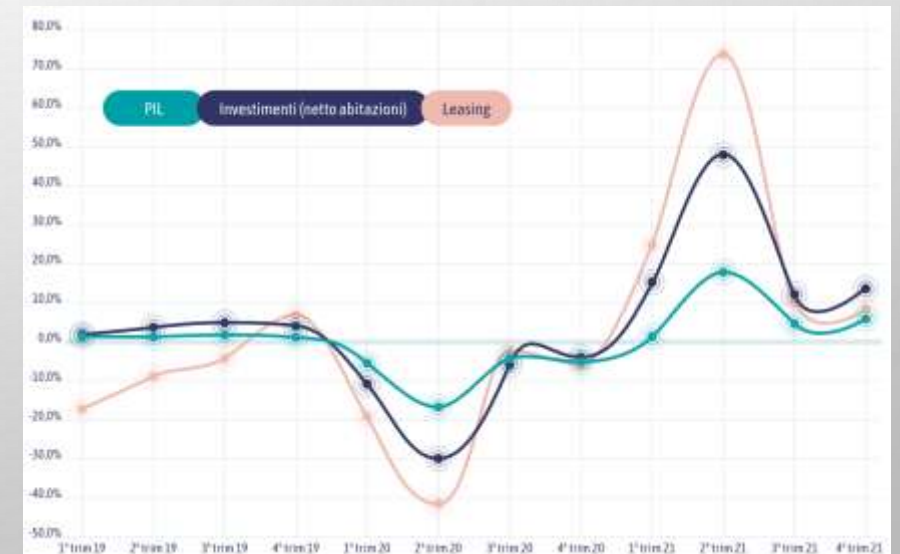
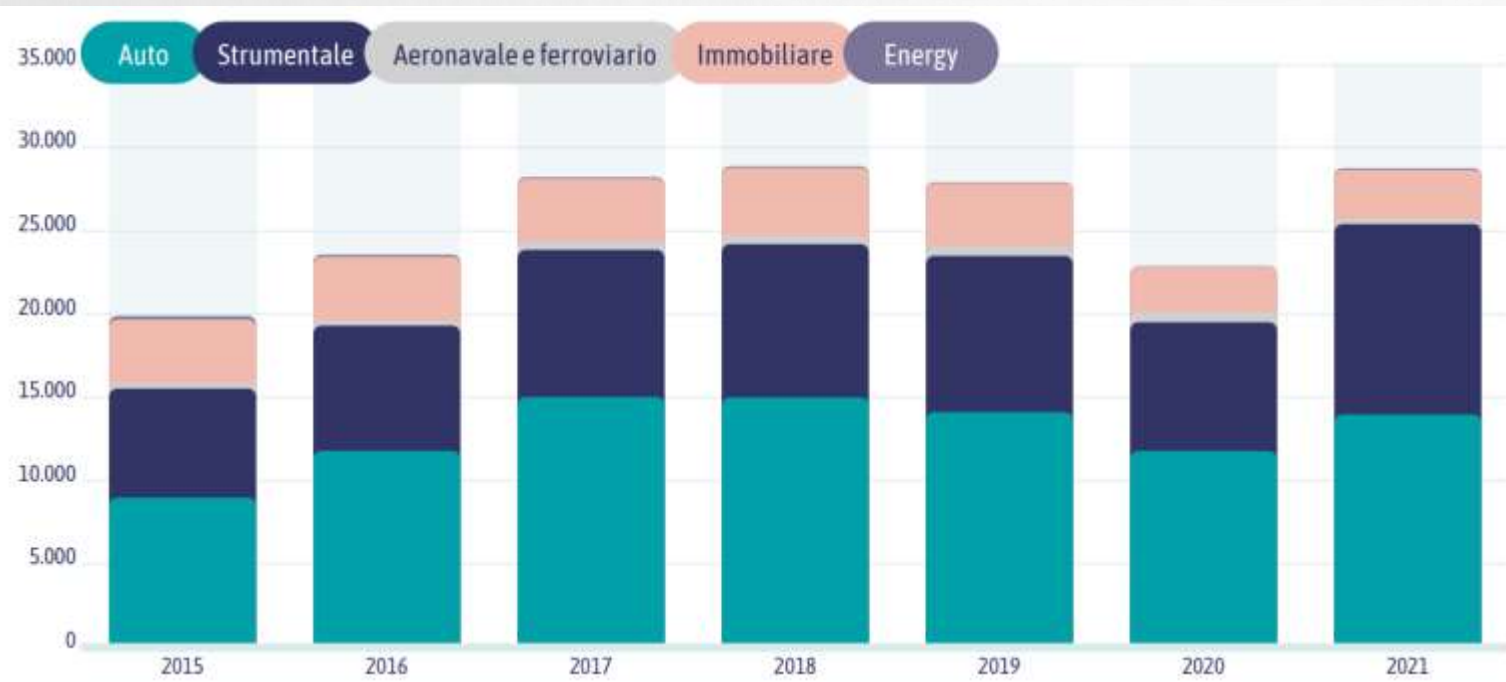
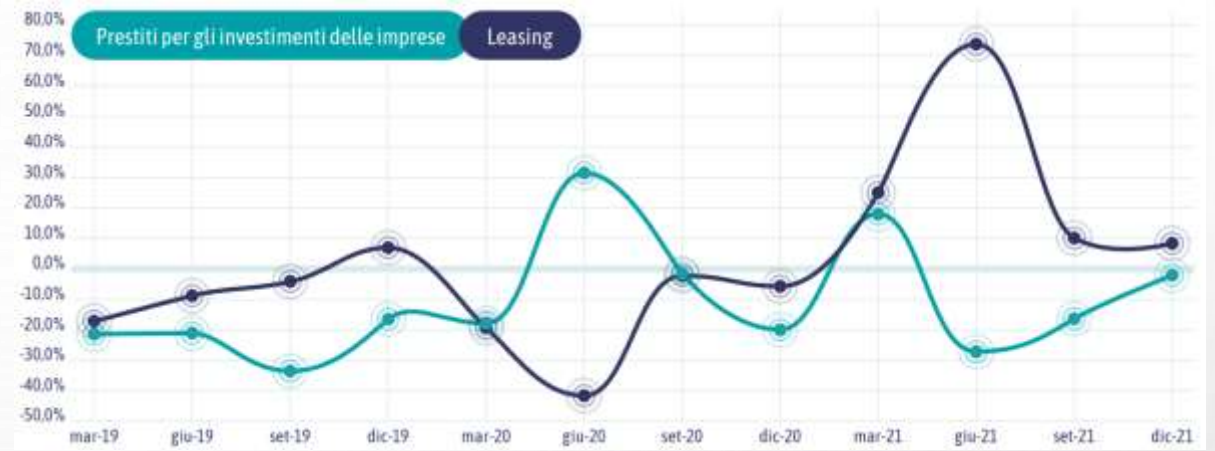
Dati in migliaia di euro		Quota % sul totale	Var. % rispetto all'anno precedente
Turnover Cumulativo¹	228.896.273		17,39%
Pro solvendo	50.975.318	22%	
Pro soluto	177.920.955	78%	
Outstanding	57.713.533		9,85%
Pro solvendo	15.304.121	27%	
Pro soluto	42.409.412	73%	
Anticipi e corrispettivi pagati	45.105.943		14,65%
¹ di cui Turnover riveniente da operazioni di Supply Chain Finance	22.647.448	10%	

Dati in migliaia di euro e in percentuale

Fonte: dati forniti da Associati Assifact

LEASING

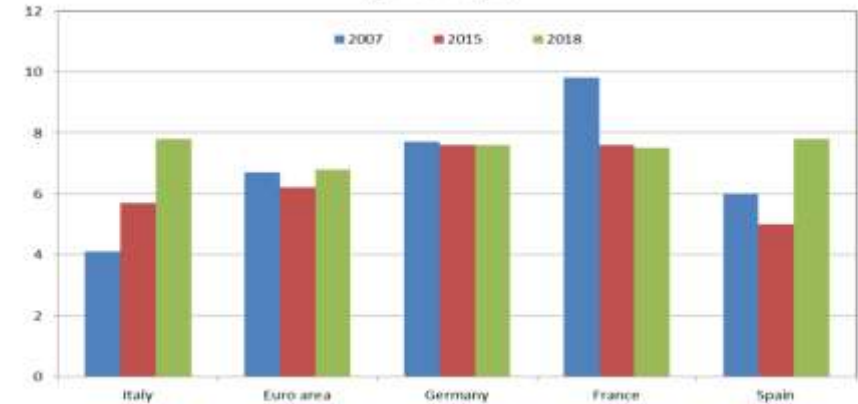
- su beni strumentali / immobili: godimento senza proprietà, riscatto o restituzione
- operativo (costruttore) o finanziario (intermediari finanziari)
- dilazione del pagamento sotto forma di canoni periodici
- contenuto finanziario/operativo + amministrativo/fiscale
- *(sale and) lease-back*



CREDITO AL CONSUMO

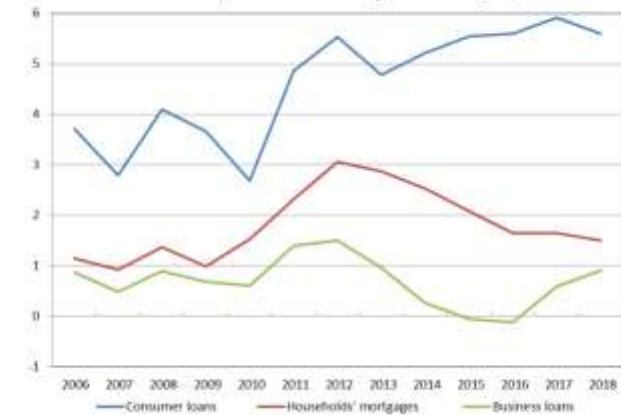
- finalità: spesa corrente delle famiglie (200-75.000€, esclusi immobili, sconfinamenti, ...)
- particolari tutele per il debitore (fase precontrattuale, contratto, post-contrattuale) e requisiti di trasparenza (es. TAEG)
- varie tipologie e forme tecniche, spesso fonte di confusione: finalizzato e non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

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



Source: ECB Statistical Data Warehouse.

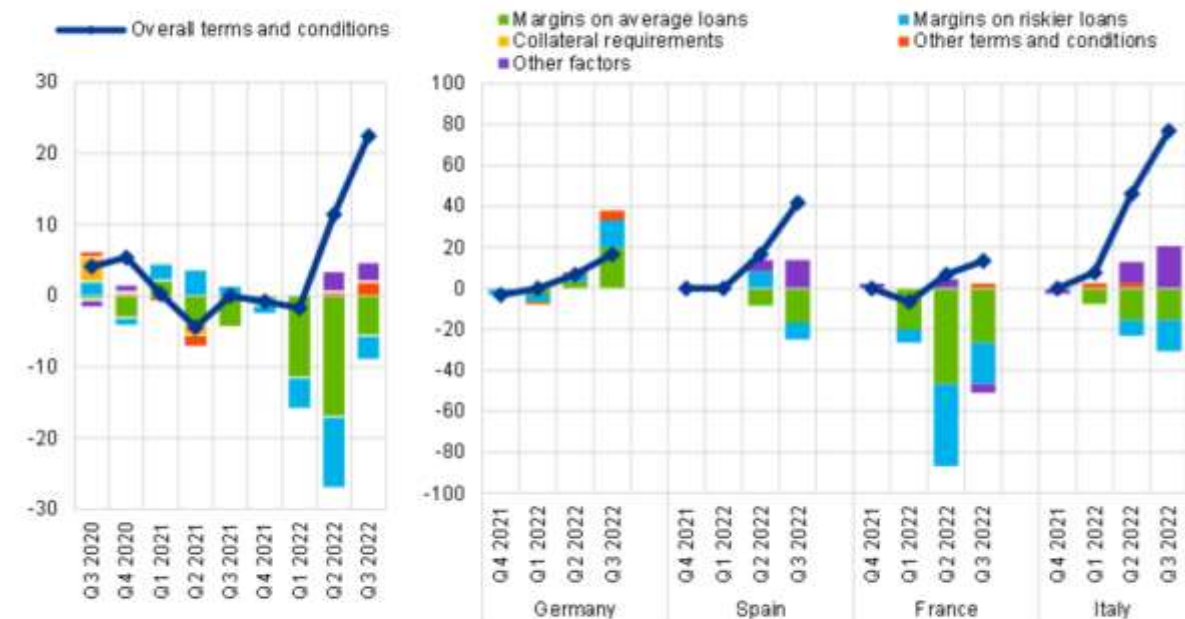
Figure 6 – Risk-adjusted returns on different assets for Italian banks (annual data; percentages)



CREDITO AL CONSUMO

Changes in terms and conditions on consumer credit and other lending to households

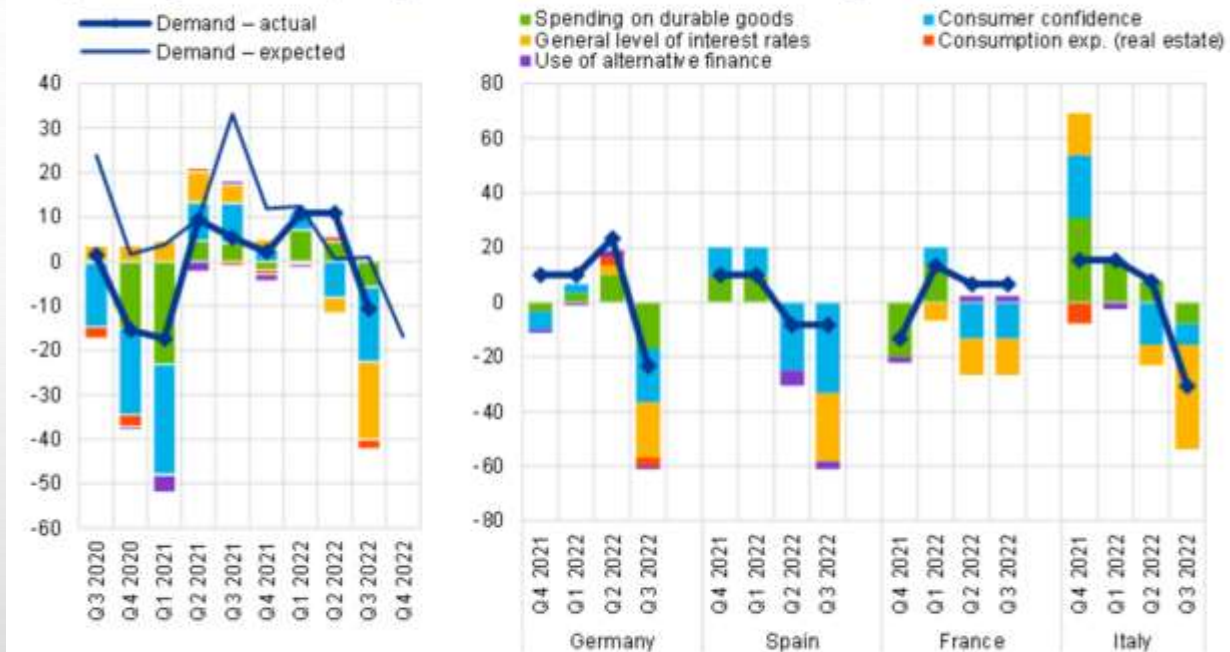
(net percentages of banks reporting a tightening of terms and conditions)



Notes: "Margins" are defined as the spread over a relevant market reference rate. "Other terms and conditions" is the unweighted average of "size of the loan", "non-interest rate charges" and "maturity". The net percentages for "other factors" refer to further factors which were mentioned by banks as having contributed to changes in terms and conditions.

Changes in demand for consumer credit and other lending to households, and contributing factors

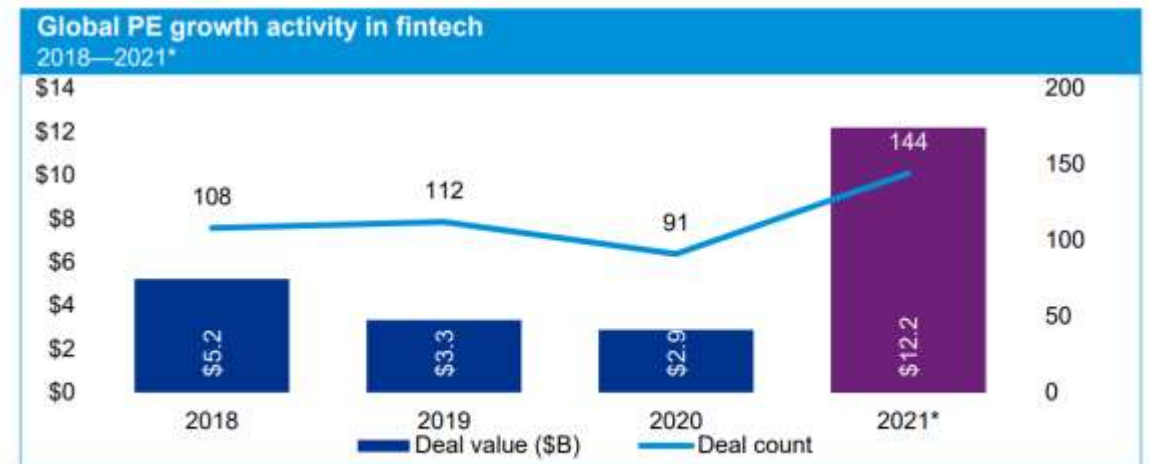
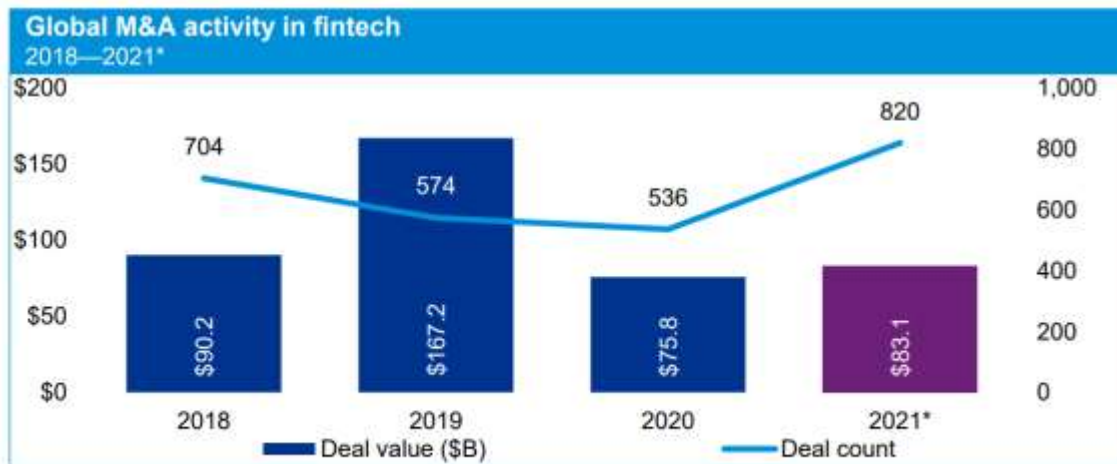
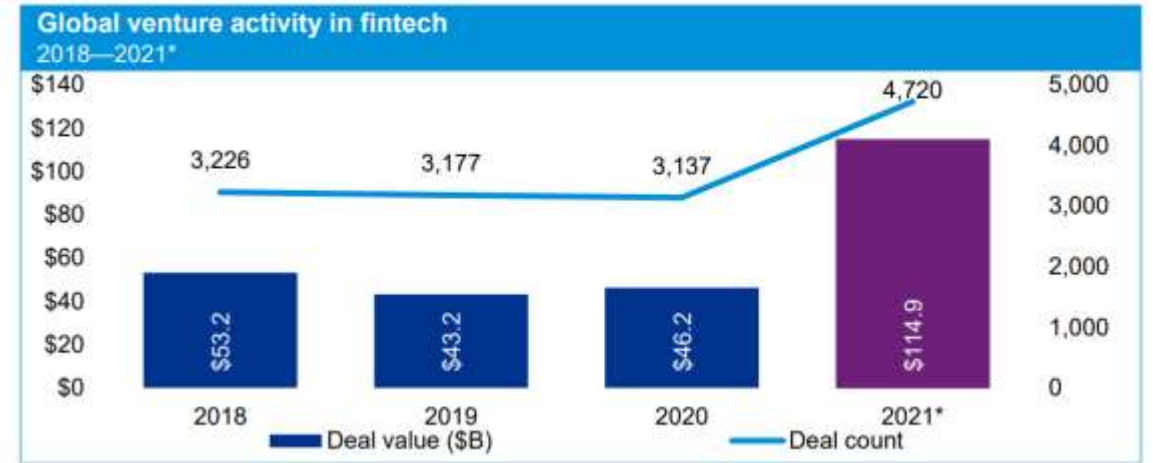
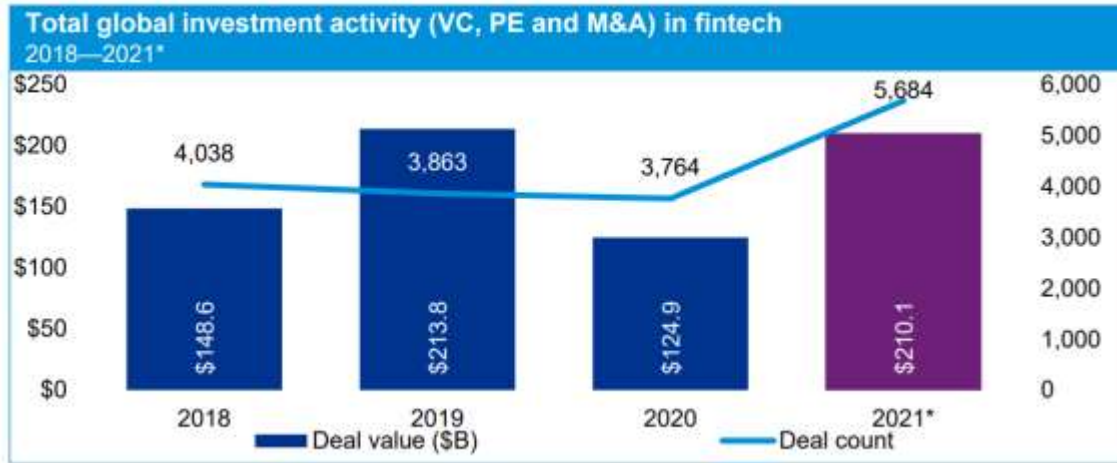
(net percentages of banks reporting an increase in demand, and contributing factors)



Notes: See the notes to Chart 5. "Use of alternative finance" is the unweighted average of "internal financing out of savings", "loans from other banks" and "other sources of external finance". "Consumption exp. (real estate)" denotes "consumption expenditure financed through real estate-guaranteed loans".

FINTECH

Finanza + ICT: pagamenti, investimenti e gestione patrimoni, *insurtech*, *regtech*, *cybersecurity*, *crypto*



FINTECH



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



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 **offerti 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.

MUTUALITÀ E INTERMEDIARI

Gap di offerta di aree «marginali» per il credito tradizionale: numeri elevati, 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)