



1. INTERMEDIAZIONE E RUOLO DELLE BANCHE



Tecnica Bancaria
A.A. 2023/24

Prof. Alberto Dreassi
adreassi@units.it

CONTENUTI



- 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

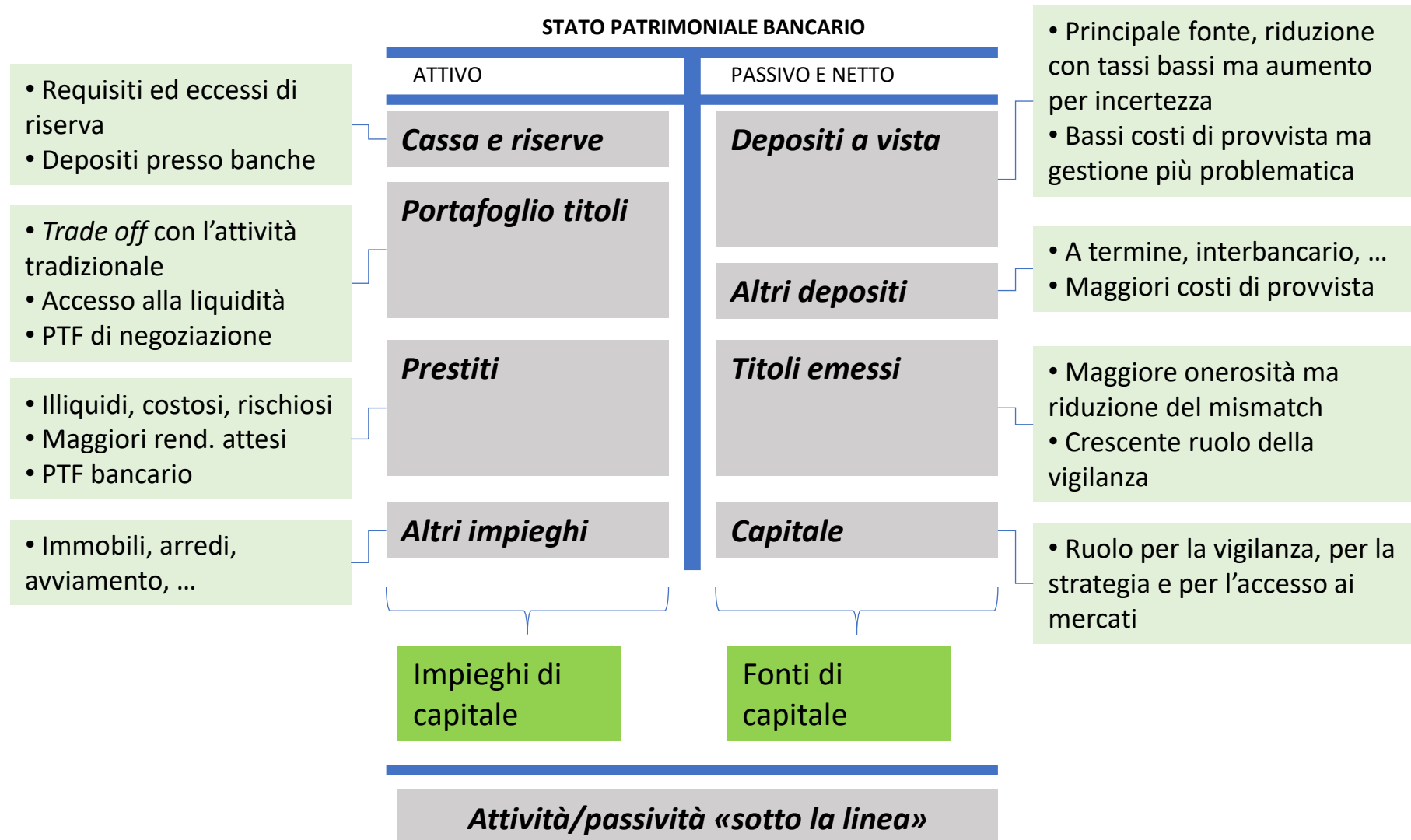
AREE GESTIONALI DELLA BANCA

3



STRUTTURA PATRIMONIALE

4



MODELLO TRADIZIONALE (DEPOSIT FUNDED)

5



- Incentrato sulla **funzione creditizia**: prestiti, residuale acquisto di titoli (soprattutto di debito), riserve di liquidità
- Raccolta tramite depositi (soprattutto a vista - **funzione monetaria**), crescente (difficile) ruolo delle obbligazioni, centralità del capitale proprio
- 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*, banca mista)
 - Ri-regolamentazione e tecnologia post-GFC
- Contrapposizione/competizione fra mercato mobiliare (**circuito diretto**) e mercato creditizio (**circuito indiretto**)

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, ...)
- equilibrio fra domanda di credito e di investimento

MODELLO TRADIZIONALE (DEPOSIT FUNDED)

6

Presupposti:

- trasformazione **scadenze**: attivo a M/L, passivo a breve
- trasformazione **rischi**: da liquidità (passivo) a credito (attivo)

Conseguenze:

- strutturale disequilibrio patrimoniale
- cruciale la gestione della liquidità

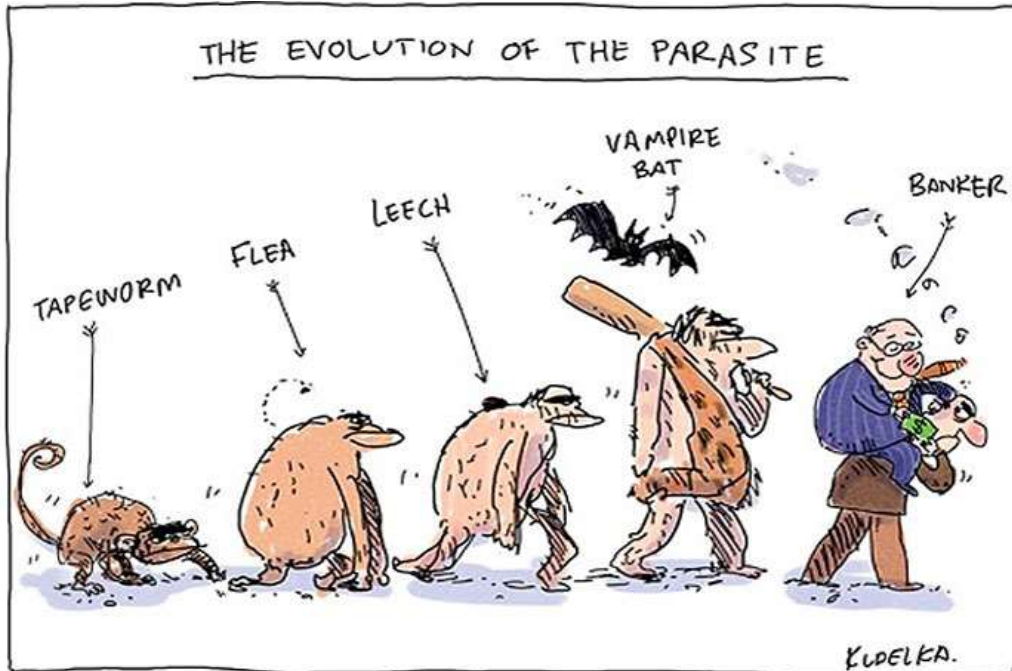


Economicità del modello:

- centralità dello *spread* fra tassi (margine di interesse), derivanti dal differenziale di liquidità e rischio fra attivo e passivo
- premio commerciale (rete fisica, capacità di veicolo di credito e risparmio)
- riserve di liquidità per gestire gli squilibri fra rotazione dell'attivo e del passivo
- capitale per assorbire perdite inattese, in una condizione di elevata leva finanziaria

EVOLUZIONE DEL MODELLO TRADIZIONALE

7



«... foresta
pietrificata...»
(1988)

Principalmente derivante dalla **disintermediazione**:

- Del **passivo**: alternative al deposito e alle obbligazioni bancarie per l'impiego del risparmio (emissioni di altre imprese e PA, fondi comuni, ...)
- Dell'**attivo**: fonti alternative di risorse per imprese e PA (Borsa, collocamento presso il pubblico, risparmio gestito, ...)
- **Sviluppo tecnologico e normativo** (eliminazione delle barriere internazionali ai movimenti di capitale)

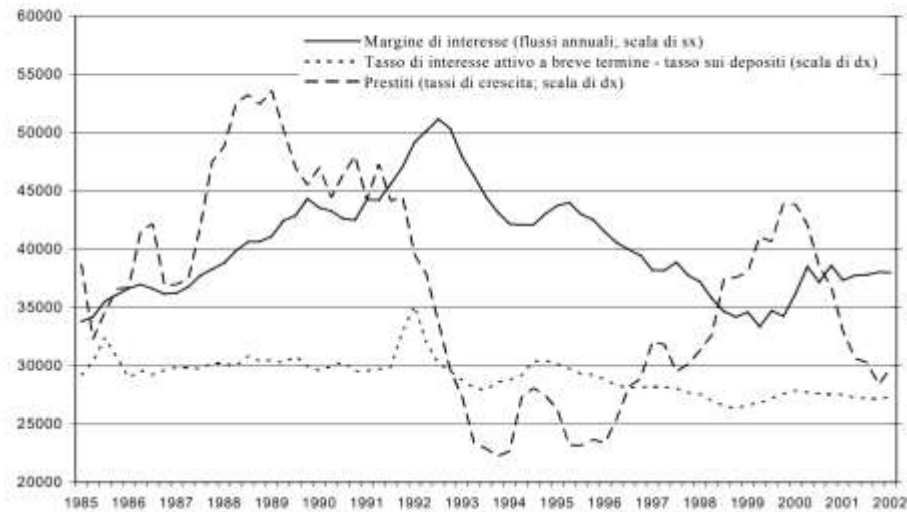
Problema: richiede meno credito l'impresa in condizioni migliori, acquista meno passività bancarie l'investitore «migliore» (più sofisticato, meno avverso al rischio, con maggiore dotazione, ...)

- **Riduzione margini** (attivo meno remunerativo, passivo più costoso) per effetto della competizione, con effetti sulla capacità di assorbire perdite con i premi per il rischio
- **Riduzione volumi** intermediati
- Necessità di recuperare **efficienza di costo** (concentrazioni, ...)

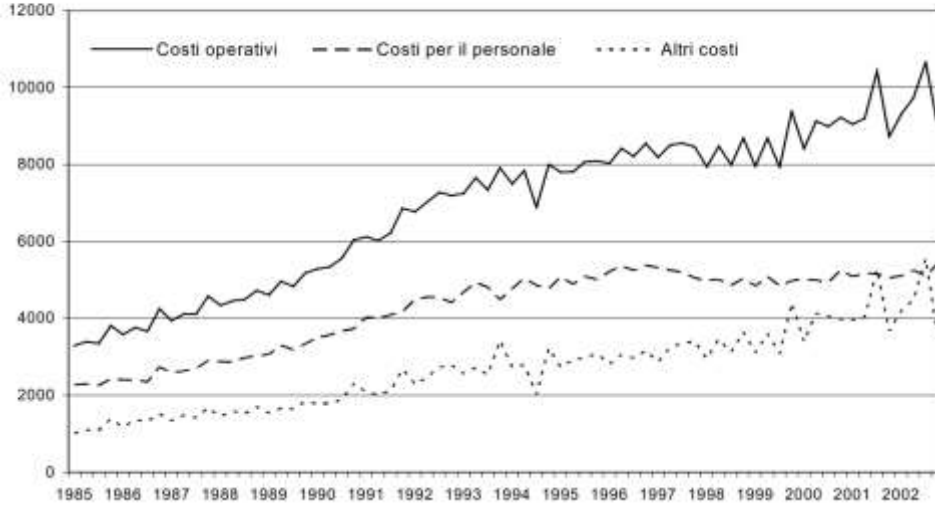
EVOLUZIONE DEL MODELLO TRADIZIONALE

8

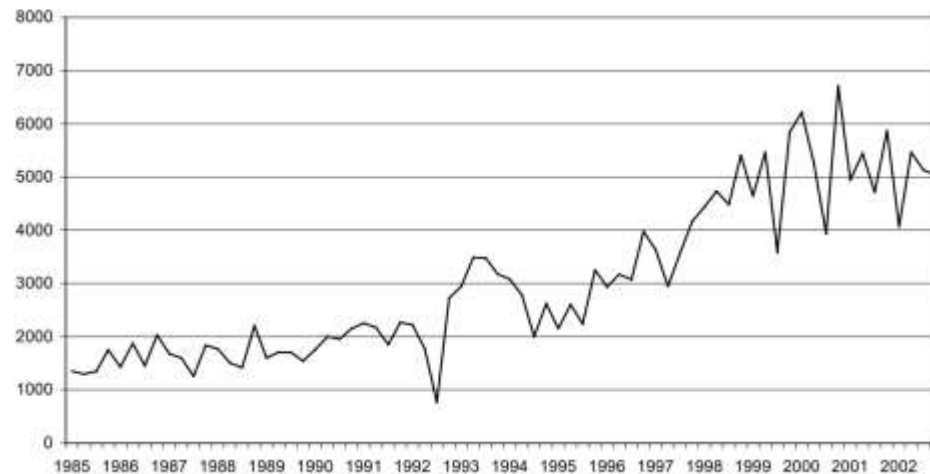
MARGINE D'INTERESSE, PRESTITI E SPREAD SUI TASSI D'INTERESSE
(valori percentuali, milioni di euro)



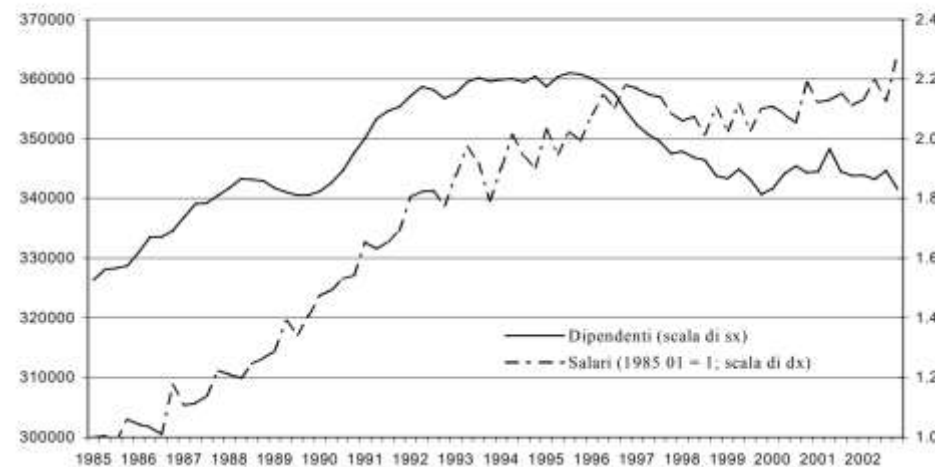
COSTI
(milioni di euro)



ALTRI RICAVI
(milioni di euro)

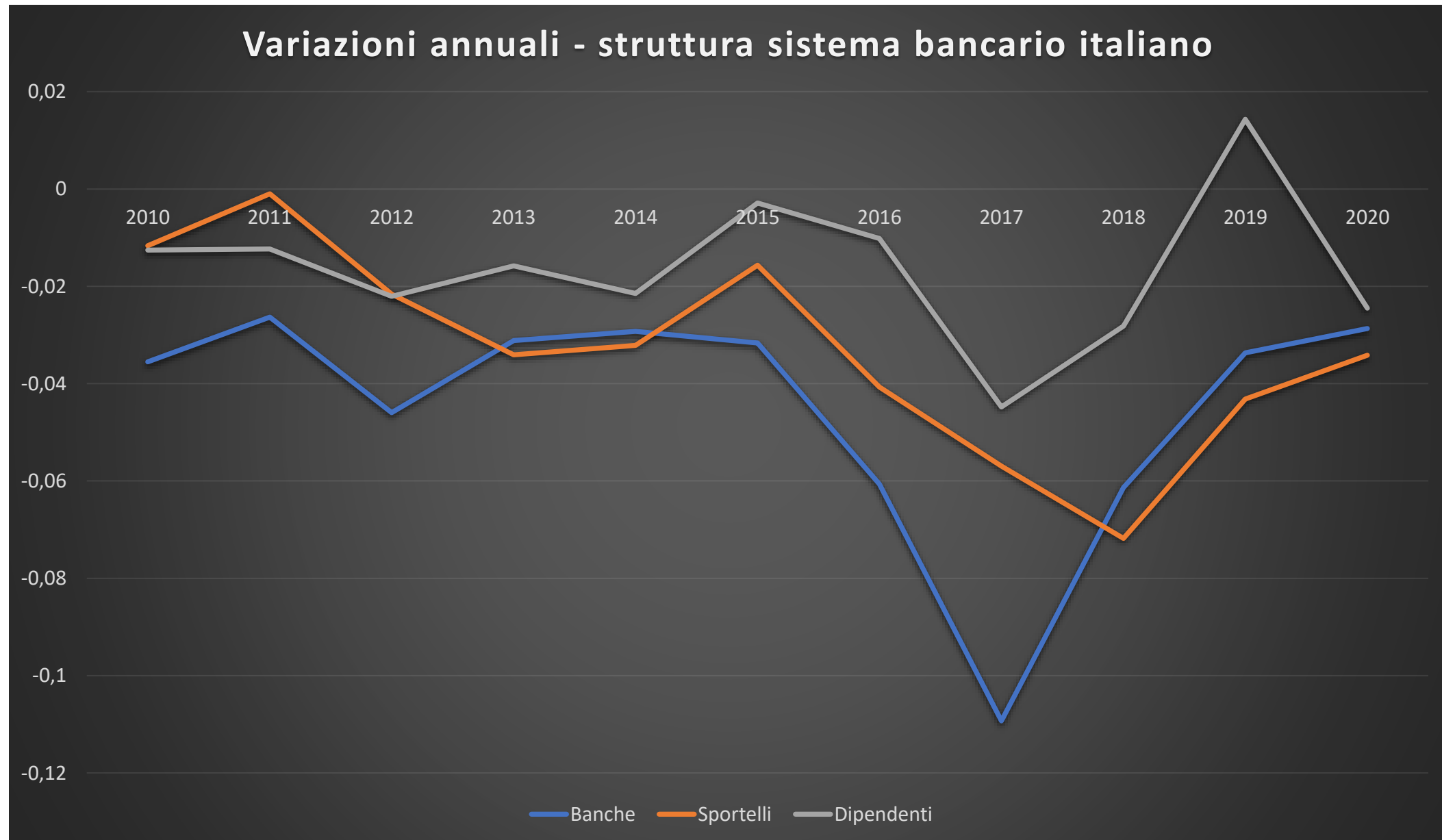


NUMERO DEI DIPENDENTI E INDICE DELLE RETRIBUZIONI



EVOLUZIONE DEL MODELLO TRADIZIONALE

9



EVOLUZIONE DEL MODELLO TRADIZIONALE

10

Con velocità crescente da metà Anni '80:

- **Deregolamentazione e ri-regolamentazione** integrata a livello **europeo** (e mondiale), in direzione della **vigilanza prudenziale**
- Riduzione delle **barriere** all'operatività e allargamento dei **mercati** (geografico, di attività riconducibili, dei soggetti presenti)
- Aumento della **competizione**, anche **internazionale**
- **Privatizzazione** delle banche di Stato

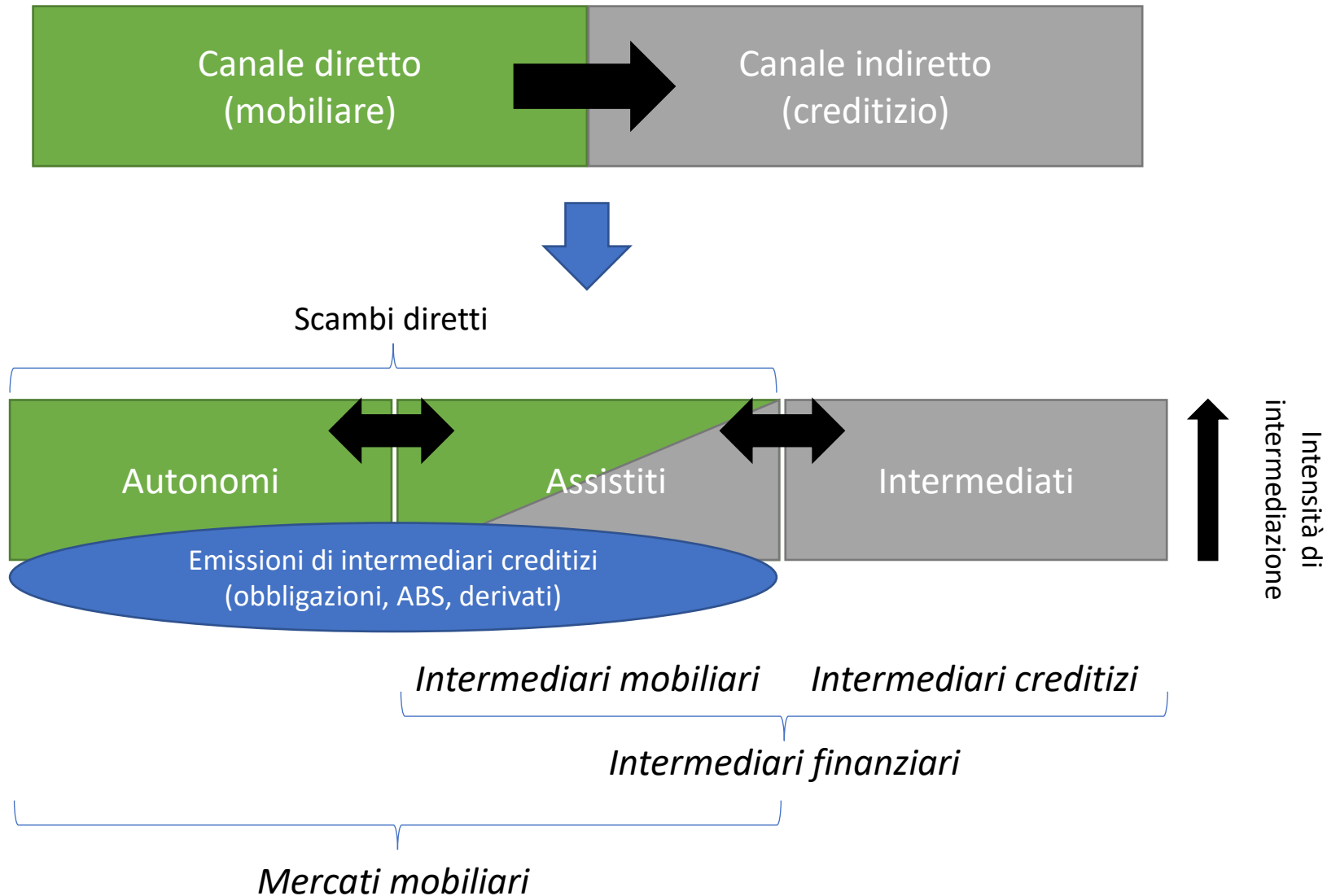
Conseguenze:

- Recupero delle quote di mercato con estensione a **servizi per la clientela nel mercato mobiliare (negoziazione delegata: la banca non assume proprie posizioni ma tratta strumenti finanziari di terzi, dipendenza dallo sviluppo di tali mercati)**
- 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, ...)



EVOLUZIONE DEL MODELLO TRADIZIONALE

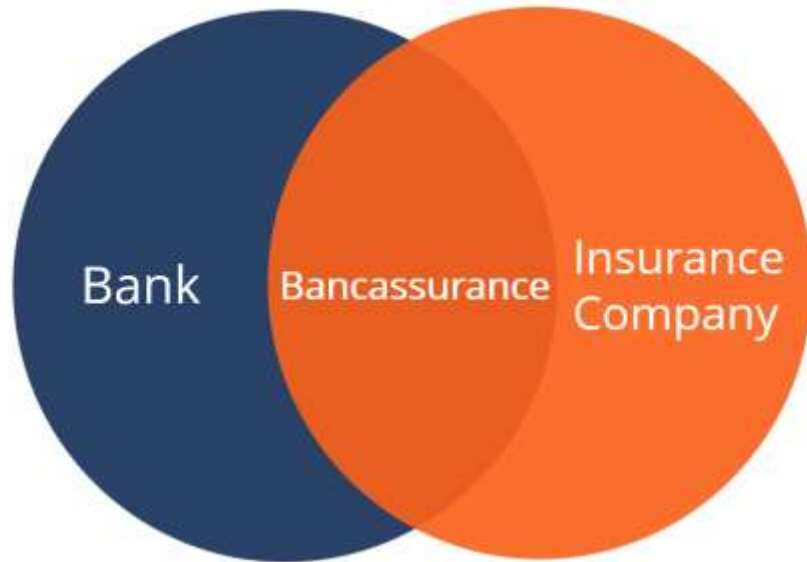
11



Trasformazione della struttura patrimoniale, reddituale e finanziaria:

- riduzione attività/passività proprie e 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)

CONVERGENZA BANCHE/ASSICURAZIONI



- **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**

Modalità di convergenza banca/assicurazione:

- **Accordi distributivi:** produzione in *outsourcing* e collocamento presso la rete bancaria, potenziali conflitti fra prodotti di 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** (ad oggi Generali e Mediolanum, erano 9 nel 2006) – più rigido



CONVERGENZA BANCHE/ASSICURAZIONI

14

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

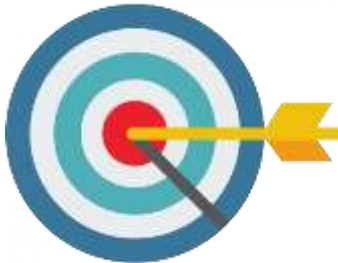
Tavola 4 – Analisi dei canali distributivi nel periodo di osservazione 2016-2020. Rami danni

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

MODELLO MARKET FUNDED

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 flessibilmente



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

MODELLO MARKET FUNDED

Problemi:

- *Tranching* aggressivo e cartolarizzazioni multiple (CDO, ...)
- Incoerenza fra ABS e credito ceduto (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 dagli «umori» del mercato mobiliare
- Riduzione degli standard di concessione del credito
- Assenza di mercato secondario 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



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, anche con finalità finanziarie	Prodotti/servizi assicurativi e previdenziali

- 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
- Fuori dei Paesi anglosassoni, le cartolarizzazioni hanno rappresentato un canale di gestione del credito
- Preferita la forma del gruppo (per evoluzione storica, per limiti normativi e per ragioni di efficienza/convenienza gestionale)