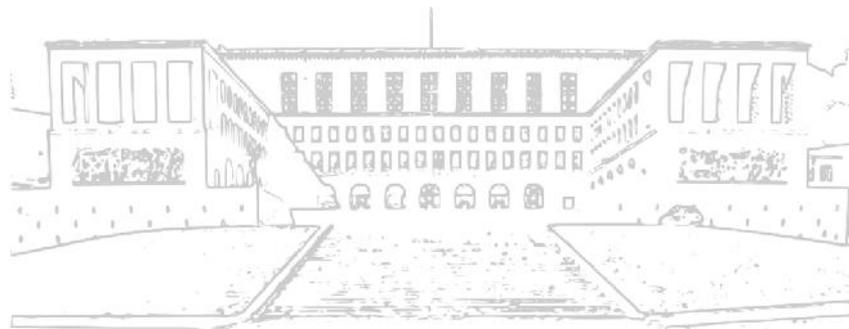


ECONOMIA DEGLI INTERMEDIARI FINANZIARI

ALTRE ISTITUZIONI FINANZIARIE

A.A. 2016/2017
Prof. Alberto Dreassi – adreassi@units.it



ARGOMENTI

- La mutualità e l'attività bancaria
- Imprese finanziarie

MUTUALITÀ E BANCHE

Molte differenze fra Paesi: ci limitiamo alle principali similitudini

- Storicamente, le aree rurali si sono caratterizzate per un gap di offerta di credito simile al concetto corrente di “*microfinance*”: piccoli volumi, elevata numerosità
- Sviluppo quasi spontaneo di soluzioni:
 - Dalle origini urbane (Schulze-Delitzsch, Luzzatti) e rurali (Raiffeisen, Wollemborg) delle unioni cooperative del credito
 - Alle moderne casse rurali, banche popolari e banche di credito cooperativo

MUTUALITÀ E BANCHE

La mutualità richiede che clientela e proprietà dell’istituzione coincidano:

- I depositi (idealmente) rappresentano anche il capitale di rischio, offrendo una fonte di finanziamento e riducendo la leva finanziaria
- Gli utili non sono distribuiti: riduzione degli incentivi all’eccessiva assunzione di rischi
- Regole sulla proprietà massima di azioni/voti: eliminazione dei rischi di acquisizione esterna
- Problemi di agenzia superiori fra clienti/azionisti e manager, ma con minori possibilità di ottenere profitti tradizionali da essi
- Maggiori costi e inferiori economie di scala (dimensioni ridotte)
- Debolezze esacerbate da una regolamentazione insufficiente e da conflitti di interesse con la politica hanno portato a crisi settoriali gravi (es. negli Anni 80 gli USA hanno visto quasi sparire il settore)
- Oggi più simili alle banche tradizionali (prodotti, regole, vigilanza) ma comunque la mutualità rimane e comporta alcuni vantaggi (es. fiscali)

CONFIDI

Il caso particolare dei consorzi di garanzia dei fidi italiani:

- gestiti secondo la mutualità, offrono il proprio merito di credito agli azionisti/clienti emettendo garanzie nell'accesso al credito
- consentono alle PMI di accedere al credito o di ottenere condizioni più favorevoli
- assenza di depositi e di attività di negoziazione frequente riduce la necessità di regolamentazione/vigilanza (ma sempre più simile a quella delle banche)
- meccanismo gestionale del *risk pooling* e del monitoraggio fra membri, sfruttando l'effetto-leva su fondi propri e (specialmente) pubblici

IMPRESE FINANZIARIE

- Nate come fonte alternativa di credito al consumo rateizzato per acquisti al dettaglio
- Specializzati per tipologia di clientela (es. consumatori) o prodotti (es. *leasing*)
- Solitamente, i fondi sono acquisiti in ampi volumi dai mercati monetari e sono utilizzati per piccoli prestiti a breve/medio termine:
 - Minori rischi di liquidità (assenza di depositi), tuttavia mancanza di un mercato secondario per gli attivi
 - Inferiore rischio di tasso (durate più corte), comunque con un gap fra attivo e passivo
 - Possibile maggiore rischio di credito, dovuto alla concentrazione, ai limitati strumenti di selezione/monitoraggio, compensati da maggiori tassi
 - Limiti di regolamentazione/vigilanza contenuti, eccettuata la protezione dei consumatori e le regole di trasparenza
- Spesso "captive" di altre istituzioni finanziarie e non finanziarie, ma anche indipendenti

IMPRESE FINANZIARIE

Principali tipologie:

- nel settore commerciale e delle imprese:
 - **factoring**: offerta di prestiti a sconto a valere su crediti commerciali che garantiscono l'operazione, pro-solvendo/soluto, con servizi aggiuntivi (verifica controparti, incasso, ...)
 - **leasing**: consente l'acquisto di beni strumentali che garantiscono il prestito concesso e pagamenti periodici simili a fitti, consentendo alcuni vantaggi di natura gestionale (proprietà, riscatto, manutenzioni, ...) e fiscale
 - credito **revolving su merci**: prestiti garantiti da insiemi di attività dotate di "titoli" e suddivisi in tranche che, al momento della vendita, liberano nuove linee di credito
 - frequenti le *captive* di produttori/venditori

IMPRESE FINANZIARIE

- **credito al consumo**:
 - consentono l'acquisto di beni specifici (mobili, elettronica, ...), la ristrutturazione di immobili o il rifinanziamento di debiti pregressi
 - difficoltà dei consumatori ad ottenere credito dai canali tradizionali e convenienza all'offerta del servizio direttamente al punto vendita
 - la specializzazione consente l'utilizzo a garanzia di beni tradizionalmente non accettati per tale funzione
 - offerta possibile di carte di credito specifiche per la catena di punti vendita
 - alcuni si specializzano su clientela in difficoltà (con redditi bassi, difficoltà a ripagare debiti pregressi, rifiutati dai canali bancari, ...)

IMPRESE FINANZIARIE

L'elevato rischio di credito comporta tassi di interesse elevati rispetto al canale bancario:

- con le tipiche conseguenze di *adverse selection* e *moral hazard*
- con il limite rappresentato dalle leggi anti-usura:
 - per proteggere i consumatori, vietano tassi "eccessivi"
 - richiedono la trasparenza sul tasso di interesse effettivo (TAEG), solitamente differenziato per scadenza, forma tecnica, dimensione dell'operazione e basato su un margine applicato ai tassi medi di mercato
 - limiti rigidi disincentivano le istituzioni regolamentate dal servire (a loro rischio) questa tipologia di clientela, con limitati effetti sull'usura di per sé