

Domande aperte

1. *Corporate e private banking: principali differenze e aspetti comuni del business*

Differenze: il Private banking raccoglie la gamma dei servizi d'investimento (gestione individuale di portafogli e asset management) per la clientela privata il cui bisogno prevalente consiste nella gestione della ricchezza finanziaria; mentre il corporate banking raggruppa una gamma di servizi finanziari funzionali alla gestione delle strutture finanziarie del passivo delle imprese costituite in forma societaria, come la consulenza e lo svolgimento delle attività tipiche per la quotazione in borsa, per l'ammissione e il collocamento di titoli di partecipazione e di debito, per l'organizzazione di prestiti sindacati; per la ricerca e l'esecuzione di operazioni di acquisizioni e fusione.

Aspetti comuni: queste attività sono anche denominate investment banking, si caratterizzano per la loro natura tipica consulenziale e per la circostanza del conferimento di un mandato a gestire per conto del cliente stesso.

2. *Descrivere le differenze tra gli intermediari che operano sul circuito diretto e quelli sul circuito indiretto*

Gli intermediari finanziari che operano nel circuito indiretto interpongono lo stato patrimoniale per il trasferimento delle risorse dai soggetti in surplus verso quelli in deficit. Assumono impegni nei confronti dei datori di fondi e posizione creditorie nei confronti dei prenditori di fondi. Il modello di economicità è orientato alla formazione di un margine d'interesse. Operano esclusivamente gli intermediari

Gli intermediari che operano sul circuito diretto sono gli intermediari mobiliari, questi intervengono nei confronti che domandano fondi e che offrono fondi (no interposizione SP), ma limitandosi ad offrire servizi a fronte dei quali percepiscono commissioni. Il modello di economicità è orientato maggiormente al margine di plusvalenza, con un contributo importante delle commissioni. Concomitanza tra mercato e intermediari.

3. *Pagamenti con carta di credito e pagamento con bonifico. Aspetti comuni e differenze*

Differenze:

- La carta di credito si rivolge a una clientela in possesso di un conto corrente; mentre il bonifico non richiede un rapporto di un contocorrente tra l'ordinante e la banca delegata a effettuare l'operazione;
- la carta di credito prevede l'esistenza di circuiti di pagamento (diversamente da qualsiasi altro servizio di pagamento)
- Il bonifico non prevede limiti d'importo; mentre le carte di credito possono prevedere limiti mensili di spesa che variano a seconda delle caratteristiche della carta.

Aspetti comuni:

- Transazioni a distanza e per importi medio/alti; regolano acquisti effettuati via internet.
- Lasciano traccia dell'avvenuto pagamento.

4. *Indicare quali sono gli intermediari creditizi e descrivere le principali differenze tra il modello di economicità di questi intermediari rispetto a quello degli intermediari mobiliari*

Gli intermediari finanziari creditizi sono soggetti che non sono banche ma a cui l'ordinamento nazionale consente di erogare credito sotto qualsiasi forma in via professionale nei confronti del pubblico nel territorio (se sono soggetti controllati da banche comunitarie- art. 18 del TUB allora anche a liv europeo), questo secondo la riforma del titolo V del TUB. Devono essere iscritti in un albo

previsto dall'art. 106 del TUB e sempre secondo quest'ultimo articolo l'intermediario finanziario deve esercitare almeno una delle seguenti attività finanziarie:

- Concessione dei finanziamenti nei confronti del pubblico: concessione di crediti, ivi compreso il rilascio di garanzie sostitutive del credito e di impegni di firma. Tale attività comprende, tra l'altro ogni tipo di finanziamento erogato nella forma di locazione finanziaria, acquisto di crediti a titolo oneroso; credito ai consumatori; credito ipotecario; prestiti su pegno; rilascio di fidejussioni, avallo, apertura di credito documentaria, accettazione, girata, impegno a concedere credito, nonché ogni altra forma di rilascio di garanzie e di impegni di firma.
- Riscossione dei crediti ceduti e servizi di cassa e di pagamento

Gli intermediari che esercitano attività di concessione di finanziamento sono distinguibili in genere:

- Società di leasing: finanziamento della disponibilità di un bene solitamente strumentale all'attività del locatario, a fronte di un canone periodico. Il modello di economicità di tale intermediario è orientato alla formazione di un margine d'interesse.
- Società di factoring: finanziano le imprese tramite l'acquisto di crediti commerciali esistenti o futuri dalle imprese, per queste imprese possono inoltre prestare 3 servizi quali l'anticipo, la garanzia del buon fine, la gestione. Sono prevalentemente orientate alla formazione di un margine d'interesse, anche se l'attività di gestione e di garanzia consentono un guadagno dalle commissioni
- Società di credito alle famiglie: concedono finanziamenti agli individui per l'acquisto di beni, sia durevoli che di consumo. Il modello di economicità di tali intermediari è orientato alla formazione di un margine d'interessi.

Società di leasing e factoring-> soddisfano bisogni finanziari delle imprese, con forme tecniche asset based; s. credito alle famiglie-> soddisfano i fabbisogni di consumo o di investimenti personali.

Gli intermediari mobiliari operano attraverso il circuito diretto e si suddividono:

- in quelli che prestano servizi e attività d'investimento-> SIM
- esercizio della gestione collettiva del risparmio.

SIM (società d'intermediazione mobiliare) sono autorizzate dal TUF a svolgere attività e servizi d'investimento (negoiazione per conto proprio, esecuzione di ordini per conto dei clienti, sottoscrizione e/o collocamento con assunzione a o con assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente; collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente; gestione di portafogli; ricezione e trasmissione di ordini; consulenza in materia d'investimenti; gestione di sistemi multilaterali di negoziazione). Vigilanza da parte della CONSOB e Bdl+ iscrizione in un albo tenuto dalla Consob.

SGR (società di gestione del risparmio) sono SPA che possono prestare il servizio di gestione collettiva individuale dei patrimoni. [Sono autorizzate a gestire i fondi comuni di propria istituzione e patrimoni di SICAV o SICAF; prestare il servizio di gestione di portafogli; prestare il servizio in materia di consulenza in materia d'investimenti; prestare il servizio di ricezione e trasmissione di ordini, qualora autorizzate a prestare il servizio di gestione di FIA).

I FIA sono fondi comuni che investono in strumenti fin& attività immobiliari caratterizzati da un minor grado di liquidità rispetto agli altri OICVM (org. D'investimento collettivo in valori mobiliari).

SICAV&SICAF (società d'investimento a capitale variabile/fisso): sono organismi d'investimento collettivo del risparmio disciplinati dal TUF. La differenza tra i 2: il rimborso (l'investimento nelle sicaF deve essere mantenuto per tutta la durata della società).

Il modello di economicità degli intermediari creditizi è orientato al margine d'interesse che deriva dall'attività di erogazione del credito per cui la banca dovrà essere efficiente nel finanziarsi a tassi inferiori rispetto a quelli sui finanziamenti concessi; mentre quello per gli intermediari mobiliari a un margine di commissioni a fronte di servizi come la negoziazione di valori mobiliari, i servizi di collocamento agli emittenti, la gestione di operazioni di fusione o acquisizione societaria e la consulenza in materia d'investimenti.

5. *Descrivere le differenze tra mercati regolamentati e mercati over the counter*

Si distinguono in base alla presenza o meno di regole che definiscono le modalità attraverso le quali si incontrano la domanda e l'offerta di st finanziari mercato regolamentato: il gestore di un mercato che definisce le regole e le procedure mediante le quali vengono selezionati gli strumenti negoziabili; definisce i requisiti che gli operatori devono avere per essere ammessi alle negoziazioni e in generale definisce le regole di funzionamento del mercato (borse valori).

Non regolamentato: accoglie tutti gli scambi mobiliari che avvengono fuori dai mercati regolamentati.

6. *Discutere le differenze tra rischi di controparte e rischi di mercato*

rischi di controparte tutti quei rischi il cui verificarsi dipende dal comportamento di una specifica controparte all'interno di un rapporto. La misurazione e gestione di tali rischi richiedono la valutazione della singola controparte. All'interno dei rischi di controparte si distingue il rischio di credito dal rischio di regolamento. I rischi di mercato hanno la caratteristica di non essere imputabili ad una specifica controparte, bensì di costituire il risultato del comportamento di un insieme di operatori che, interagendo su un mercato, definiscono il prezzo di una specifica attività. A definire il rischio di mercato è in particolare l'eventualità che il prezzo di un'attività possa oscillare nel tempo, creando incertezza (e quindi rischio) in merito al valore che esso potrà assumere in futuro. La possibilità che un prezzo possa sia aumentare sia diminuire identifica il rischio ad esso collegato come un rischio speculativo. Tutti i rischi di mercato rientrano quindi in tale categoria. All'interno dei rischi di mercato, a seconda dell'attività oggetto di osservazione, si distinguono rischi di tasso di interesse, rischi di tasso di cambio e rischi di prezzo.

Differenze: i rischi di controparte sono rischi puri (manifestazione=perdite)/ rischi di controparte (manifestazione

7. *Spiegare perché il saldo finanziario può essere sia come equilibrio tra grandezze reali, sia come equilibrio speculare tra grandezze finanziarie.*

Vincolo contabile dell'uguaglianza tra fonti e fondi: $I + \Delta AF = \Delta PF + S$

Mentre il saldo finanziario: $\Delta sf = S - I$; ha come obiettivo quello di misurare l'eccedenza ($SF > 0$) o il deficit ($SF < 0$) di risorse a fronte dei fabbisogni per investimenti. La qualificazione finanziario si riferisce al fatto che: in caso di surplus c'è la necessità di un riequilibrio "fonti-usi", attraverso nuovi investimenti in AF; mentre in caso di deficit c'è bisogno di un ricorso a Pf. Da ciò facciamo derivare che $\Delta sf = \Delta AF - \Delta PF$ (il saldo finanziario può essere visto come equilibrio tra grandezze finanziarie reali (S e I), sia come equilibrio speculare tra grandezze finanziari (flussi di AF e di PF)).

8. *Quali sono le principali differenze tra un modello di economicità basato sul margine d'interesse e uno basato sul margine di commissioni.*

Gli intermediari finanziari che hanno un modello di economicità basato sul margine d'interesse hanno come ricavi gli interessi attivi percepiti dalla clientela per l'erogazione del credito; mentre quelli che hanno un modello di economicità basato sul margine di commissioni hanno come

remunerazione il pagamento di commissioni riconosciute a fronte di un servizio svolto per soggetti 3 (il servizio svolto è la produzione e la distribuzione di servizi finanziari che non siano l'erogazione del credito e sono la negoziazione di valori mobiliari; servizi di collocamento agli emittenti; gestione di operazioni di fusione o acquisizione societaria e consulenza in materia d'investimenti).

I soggetti -> Gli intermediari finanziari orientati al margine d'interesse sono: le banche, le società di leasing, le società di factoring e le società di credito al consumo; mentre quelli orientati al margine d'interesse sono le SIM (società d'intermediazione mobiliare), le SGR (società di gestione del risparmio) e le Investment banks (svolgono attività legate alla progettazione, organizzazione e alla realizzazione di operazioni finanziarie finalizzate alla movimentazione di capitali per conto di soggetti 3 come la cartolarizzazione, project financing, merger& acquisition e operazioni in derivati).

L'attivo dello **Stato Patrimoniale** per gli intermediari finanziari orientati al margine d'interesse:

- **Attività fruttifere d'interesse** è la voce principale che consiste nell'attività dell'erogazione del credito, in questa voce può essere compreso ad esempio il mutuo, i prestiti, etc
- **Altre attività finanziarie** che comprendono principalmente le banconote
- **Attività non finanziarie** che riguardano le immobilizzazioni tecniche, immateriali, etc...

Nel passivo:

- **Passività fruttifere di interessi** in cui vi sono compresi gli interessi sui depositi (per le banche) e per i prestiti offerti dalle banche agli intermediari finanziari che non possono raccogliere denaro presso il pubblico;
- Le **passività non onerose** come i debiti verso fornitori
- **Mezzi propri.**

Mentre lo **stato patrimoniale** per gli intermediari orientati al margine di commissioni non presenta tratti caratteristici.

Il **conto economico** per gli intermediari finanziari orientati al margine d'interesse: il margine d'interesse come abbiamo detto è la differenza tra i ricavi per interessi attivi e costi per interessi passivi, se vi addizioniamo i ricavi netti da servizi si ha il margine d'intermediazione, a questo sottraiamo i costi operativi e otteniamo il risultato di gestione; sottraiamo/addizioniamo gli accantonamenti, proventi o oneri e otteniamo il risultato lordo delle imposte... infine sottraiamo le imposte e abbiamo il risultato netto di gestione.

Il **conto economico** per gli intermediari finanziari orientati al margine di commissioni: il margine da commissioni è la differenza tra ricavi per provvigioni e commissioni su servizi e costi operativi, a questo vengono sottratti altri costi ottenendo così il risultato al lordo delle imposte. Infine si sottraggono le imposte e otteniamo il risultato netto di gestione.

L'equilibrio economico per l'intermediario finanziario orientato al margine d'interesse si basa sulla capacità di finanziarsi a tassi inferiori rispetto a quelli sui finanziamenti concessi; mentre quelli al margine di commissione operano in presenza di costi fissi elevati perciò dovranno ammortizzare i costi di struttura su operazioni per non rischiare il raggiungimento del break even point (il fatturato non copre i costi sostenuti).

9. *Quali sono le principali differenze tra un finanziamento con apertura di credito in conto corrente ordinaria e uno sconto in portafoglio? Quali sono gli aspetti comuni?*

Differenze:

- L'apertura di credito in conto corrente è rappresentata la forma di finanziamento più **flessibile** per l'impresa.

- Garanzie sottostanti tra l'impresa e intermediari: lo sconto cambiario-> a fronte dell'anticipazione finanziaria vengono ceduti tit esecutivi all'intermediario.
- Nell'apertura di credito in c/c, venendo messe a disposizione nuove risorse per l'impresa, non c'è alcuna relazione con i crediti dell'impresa. Oltre alle caratteristiche dell'impresa vengono prese in considerazione la tipologia dei crediti e le caratteristiche.
- Tipologia di risorse messe a disposizione del cliente: per il c/c ne vengono messe a disposizione di nuove; abbreviare i tempi per l'escussione di crediti.

Aspetti comuni:

- sono forme di finanziamento concesse a breve a copertura del fabbisogno finanziario connesso al capitale CCN.
- Entrambi vengono forniti dalle banche

10. Descrivere le principali differenze tra ordini di pagamento e gli ordini di accreditamento nei servizi di pagamento

il debitore, nel secondo caso, versa subito le disponibilità monetarie alla banca; mentre nel primo caso no

gli ordini di addebitamento hanno una procedura di pagamento definita debit trasfer... in cui il pagato riceve uno strumento di pagamento dal pagante. La banca che riceve uno st di pagamento per l'incasso, lo accredita salvo buon fine sul conto del cliente, avvia le procedure per l'incasso delle disponibilità.

Per gli ordini di accreditamento la procedura di pagamento è di tipo credit trasfer: lo schema prevede che la moneta venga messa a disposizione a disposizione dal debitore nel momento in cui egli richiede il trasferimento e venga trasferito a opera al soggetto pagato. Rischio operativo nei confronti del sistema dell'offerta.

11. Illustrare le principali voci nel conto economico della banca e, ove possibile metterle in collegamento con le relative voci dello stato patrimoniale. Da fare secondo la banca

Questo modello di economicità trova applicazione per quegli intermediari finanziari che vedono come principali ricavi gli interessi attivi (percepiti dalla clientela in virtù di prestiti loro concessi) e come fonti di costo gli interessi passivi (da corrispondere ai finanziatori esterni ai quali ci si è rivolti in fase di approvvigionamento delle risorse finanziarie). Definendo come margine di interesse la differenza tra i ricavi per interessi attivi ed i costi per interessi passivi, rientrano nella categoria di intermediari orientati alla formazione di un margine di interessi tutti quegli intermediari finanziari attivi nell'erogazione del credito. Fanno quindi parte di tale categoria le banche, le società di leasing, le società di factoring (almeno in parte) e le società di credito al consumo. Esse sono tutte specializzate nell'erogazione di credito, seppur rivolto a target di clientela differenti. A differenziare le banche dagli altri intermediari è la natura dei finanziatori esterni. Per le banche gli interessi passivi riconosciuti ai finanziatori esterni fanno riferimento ad operazioni di raccolta che interessano prevalentemente rapporti di deposito instaurati con dei risparmiatori. L'impossibilità per le altre categorie di sollecitare il pubblico risparmio impone loro di finanziarsi presso le banche. Per tali categorie gli interessi passivi sono quindi riconosciuti alle banche come remunerazione dei finanziamenti da queste ottenute. La centralità dell'erogazione del credito nell'attività svolta dagli intermediari orientati alla formazione di un margine di interesse li porta a vedere in tale misura la principale voce di bilancio in grado di contribuire al risultato finale di gestione. L'equilibrio economico di tali intermediari si fonda proprio sulla loro capacità di finanziarsi a tassi mediamente inferiori rispetto a quelli ottenuti sui finanziamenti concessi alla clientela o, più precisamente, nella loro capacità di finanziarsi sostenendo un costo per la raccolta inferiore ai ricavi ottenuti dai prestiti concessi. È quindi in tale margine operativo (interessi attivi meno interessi passivi) che devono

trovare copertura i costi di struttura e gli altri costi operativi. Se non si può escludere che l'intermediario affianchi alla sua attività caratteristica altre attività (rispetto ad essa "accessorie"), il modello di economicità ipotizza che il contributo da esse fornite non sia determinante. Il ruolo centrale del margine di interesse all'interno del modello di economicità è evidenziato nel conto economico che parte appunto da tale valore per quantificare la performance aziendale. Sommando a tale valore i ricavi netti da servizi, ovvero i ricavi ottenuti da attività accessorie rispetto al credito (es. servizi di incasso e pagamenti, cambio valuta, consulenza, ecc.) al netto dei relativi costi (per commissioni passive, ecc.), si ottiene il margine di intermediazione. Se è ragionevole ipotizzare che l'intermediario sia in grado di guadagnare dai servizi erogati, ottenendo quindi un valore positivo dalla voce ricavi netti da servizi, è facile intuire come il valore del margine di intermediazione risulterà superiore rispetto al margine di interesse. Il Roe fornisce una misura della performance in grado di quantificare la ricchezza creata per ogni euro investito dagli azionisti. Può essere interessante andare oltre tale dato di sintesi interrogandosi su quali siano i punti di forza e le criticità della gestione posta in essere dal management. Diversi intermediari potranno porre in essere strategie differenti. Alcuni potranno puntare a massimizzare il margine di interesse, essendo disposti a sostenere elevati costi di gestione. Altri potranno ottenere il medesimo Roe adottando politiche di gestione basate su una struttura operativa particolarmente snella caratterizzata da bassi costi di gestione (es. pochi dipendenti, numero ridotto di filiali, ricorso a canali telematici, ecc.) che abbineranno ad un margine di interesse contenuto derivante da un basso spread tra il tasso di interesse medio della raccolta ed il tasso di interesse medio degli impieghi. Al fine di analizzare i singoli fattori che hanno contribuito a determinare il Roe di un intermediario è necessario procedere ad una sua scomposizione. Basandosi sui risultati intermedi evidenziati nello schema di conto economico...

12. *Illustrare aspetti comuni e differenze tra rischio di credito e rischio di regolamento. (da rivedere)*

Il rischio di credito è collegato alla possibilità che alle scadenze previste dal contratto il cliente finanziato non rimborsi quanto dovuto, in misura totale o parziale, per quanto riguarda il rimborso del capitale e/o il pagamento degli interessi maturati (rischio di insolvenza). Il rischio di credito è dovuto anche all'eventualità che il merito creditizio di una controparte si riveli inferiore a quanto stimato originariamente dal creditore (rischio di downgrading)

Il rischio di regolamento è il rischio di insolvenza relativo ad operazioni di compravendita di strumenti finanziari o valute sui mercati finanziari. Si verifica quando una controparte contrattuale impegnata a consegnare un determinato controvalore di denaro a fronte della consegna di strumenti finanziari o valute (o viceversa), alla scadenza stabilita, risulti inadempiente. Le conseguenze di tale rischio possono essere più o meno rilevanti a seconda del momento in cui si viene a conoscenza dell'inadempienza. Se prima di adempiere alla prestazione, il danno è riconducibile alla necessità di trovare sul mercato, in tempi brevi, una controparte in grado di eseguire la transazione, con possibili effetti negativi sul prezzo dello strumento scambiato. Nel caso in cui il soggetto abbia già adempiuto alla prestazione e viene a conoscenza dell'inadempienza della controparte, egli perde la sua posizione, diventa creditore di una controparte insolvente e in aggiunta deve sostituire la posizione sul mercato. I rischi di controparte, data la loro natura asimmetrica che a fronte della possibilità di subire delle perdite non vede corrispondere una possibilità di guadagno 1, vanno ricondotti nell'ambito dei rischi puri.

13. *Spiegare le differenze tra finalità dei 3 pilastri dell'UE bancaria*

Il primo pilastro (MVU) si basa sull'esercizio congiunto di vigilanza tra compiti e poteri di vigilanza da parte delle BCE e delle autorità di vigilanza dei paesi dell'area euro. La BCE vigila sulle banche significative; mentre le altre dalle autorità nazionali. Queste devono informare la BCE riguardo la situazione delle altre banche; la BCE, se lo ritiene opportuno può assumerne la vigilanza diretta.

Il secondo pilastro è il MRU. La risoluzione delle crisi bancarie di tutti i paesi aderenti al MVU è gestita secondo le regole armonizzate da parte del Comitato unico di risoluzione o delle autorità di risoluzione nazionali, nell'ambito d'istruzioni e orientamenti comuni stabiliti del Comitato, e può essere finanziata da un fondo unico, alimentato dai contributi delle banche. La direttiva 2014/59/UE (risanamento e alla risoluzione degli enti creditizi e delle imprese d'investimento), diretta a rafforzare e armonizzare strumenti d'intervento a disposizione delle autorità per prevenire le crisi e prevenire le difficoltà.

Il 3° pilastro (EDIS) è la direttiva 2014/49/UE in cui viene modificata la disciplina sul sistema di garanzia dei depositanti per rendere più efficace e uniforme la tutela offerta dai fondi nazionali cui tutte le banche devono aderire.

14. *Illustrare le principali differenze tra mutuo e leasing. (finire leggere)*

Entrambi sono strumenti di finanziamento per il medio-lungo periodo. Il mutuo, art.1813, è un contratto attraverso il quale il mutante consegna al mutuatario una determinata somma di denaro o cose della stessa qualità ed entità ed alla scadenza il mutuatario s'impegna alla loro restituzione. Il leasing è un finanziamento strutturato asset based che viene utilizzato per l'acquisto delle immobilizzazioni, in questo caso il proprietario di un bene, detto locatore, a fronte di un canone periodico permette l'utilizzo di un bene per un periodo.

La principale differenza tra i 2 strumenti è che nel mutuo viene acquisita immediatamente la proprietà del bene; mentre nel leasing finanziario si deve aspettare la scadenza del periodo prestabilito in cui si deve pagare il prezzo di riscatto, fino a quel momento rimane di proprietà del locatore.... Con il leasing operativo si acquista temporaneamente l'utilizzo del bene, infatti quest'ultimo ha caratteristiche simili al renting e al noleggio. Altra differenza è la durata: il mutuo dura dai 5 ai 30 anni per le famiglie e per le imprese dai 3 ai 5; mentre per il leasing dai 12 ai 36 mesi. Inoltre, il leasing rispetto al mutuo presenta dei vantaggi, quali: un trattamento fiscale favorevole, un pagamento frazionato dell'IVA tra i vari canoni, la possibilità di il bene e il relativo finanziamento in bilancio e la possibilità d'includere nel contratto servizi accessori il cui pagamento è incluso nei canoni periodici. <https://www.differenzatra.it/differenza-tra-leasing-e-mutuo/>

15. *Illustrare le componenti del rischio di credito.*

16. *Elencare gli intermediari creditizi e gli intermediari mobiliari, rispetto al liv d'intermediazione finanziaria, spiegare le differenze tra intermediari creditizi e intermediari mobiliari.*

Gli intermediari creditizi sono:

- Società di leasing: finanziamento della disponibilità di un bene solitamente strumentale all'attività del locatario, a fronte di un canone periodico. Il modello di economicità di tale intermediario è orientato alla formazione di un margine d'interesse.
- Società di factoring: finanziano le imprese tramite l'acquisto di crediti commerciali esistenti o futuri dalle imprese, per queste imprese possono inoltre prestare 3 servizi quali l'anticipo, la garanzia del buon fine, la gestione. Sono prevalentemente orientate alla formazione di un margine d'interesse, anche se l'attività di gestione e di garanzia consentono un guadagno dalle commissioni
- Società di credito alle famiglie: concedono finanziamenti agli individui per l'acquisto di beni, sia durevoli che di consumo. Il modello di economicità di tali intermediari è orientato alla formazione di un margine d'interessi.

Gli intermediari mobiliari sono:

- SIM (società d'intermediazione mobiliare) sono autorizzate dal TUF a svolgere attività e servizi d'investimento (negoiazione per conto proprio, esecuzione di ordini per conto dei clienti, sottoscrizione e/o collocamento con assunzione o con assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente; collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti

dell'emittente; gestione di portafogli; ricezione e trasmissione di ordini; consulenza in materia d'investimenti; gestione di sistemi multilaterali di negoziazione). Vigilanza da parte della CONSOB e Bdl+ iscrizione in un albo tenuto dalla Consob.

- SGR (società di gestione del risparmio) sono SPA che possono prestare il servizio di gestione collettiva individuale dei patrimoni. [Sono autorizzate a gestire i fondi comuni di propria istituzione e patrimoni di SICAV o SICAF; prestare il servizio di gestione di portafogli; prestare il servizio in materia di consulenza in materia d'investimenti; prestare il servizio di ricezione e trasmissione di ordini, qualora autorizzate a prestare il servizio di gestione di FIA).

- I FIA sono fondi comuni che investono in strumenti fin& attività immobiliari caratterizzati da un minor grado di liquidità rispetto agli altri OICVM (org. D'investimento collettivo in valori mobiliari).

- SICAV&SICAF (società d'investimento a capitale variabile/fisso): sono organismi d'investimento collettivo del risparmio disciplinati dal TUF. La differenza tra i 2: il rimborso (l'investimento nelle sicaF deve essere mantenuto per tutta la durata della società).

La prima differenza tra gli intermediari creditizi e mobiliari è che i primi hanno un modello di economicità orientato al margine d'interesse, ovvero alla capacità di finanziarsi a tassi inferiori rispetto a quelli sui finanziamenti concessi; mentre gli intermediari mobiliari al margine di commissione.

Gli intermediari mobiliari operano attraverso il circuito diretto in cui intervengono a favore dei soggetti che domandano fondono e dei soggetti che offrono fondi, senza interporre il proprio stato patrimoniale, ma offrono servizi a fronte dei quali percepiscono commissioni. Mentre gli intermediari creditizi interpongono il proprio stato patrimoniale nel trasferimento delle risorse da unità in surplus a quelle in deficit.

17. Spiegare le differenze e gli aspetti comuni tra un finanziamento con carta di credito revolving e un finanziamento con apertura di credito semplice (??).

Sono entrambe linee di credito che possono essere utilizzate in utilizzabili in un'unica o più soluzioni.

Differenze: la carta revolving permette di rateizzare il saldo dell'estratto conto dell'estratto conto (pagando un det tasso d'interesse); nel cc semplice il fido non può essere ricostituito attraverso successivi versamenti.

18. Illustrare le principali voci dell'attivo di bilancio di un intermediario creditizio e metterle e metterle in relazioni con le voci corrispondenti del conto economico

Questo modello di economicità trova applicazione per quegli intermediari finanziari che vedono come principali ricavi gli interessi attivi (percepiti dalla clientela in virtù di prestiti loro concessi) e come fonti di costo gli interessi passivi (da corrispondere ai finanziatori esterni ai quali ci si è rivolti in fase di approvvigionamento delle risorse finanziarie). Definendo come margine di interesse la differenza tra i ricavi per interessi attivi ed i costi per interessi passivi, rientrano nella categoria di intermediari orientati alla formazione di un margine di interessi tutti quegli intermediari finanziari attivi nell'erogazione del credito. Fanno quindi parte di tale categoria le banche, le società di leasing, le società di factoring (almeno in parte) e le società di credito al consumo. Esse sono tutte specializzate nell'erogazione di credito, seppur rivolto a target di clientela differenti. A differenziare le banche dagli altri intermediari è la natura dei finanziatori esterni. Per le banche gli interessi passivi riconosciuti ai finanziatori esterni fanno riferimento ad operazioni di raccolta che interessano prevalentemente rapporti di deposito instaurati con dei risparmiatori. L'impossibilità per le altre categorie di sollecitare il pubblico risparmio impone loro di finanziarsi presso le banche. Per tali categorie gli interessi passivi sono quindi riconosciuti alle banche come remunerazione dei finanziamenti da queste ottenute. La centralità dell'erogazione del credito nell'attività svolta dagli

intermediari orientati alla formazione di un margine di interesse li porta a vedere in tale misura la principale voce di bilancio in grado di contribuire al risultato finale di gestione. L'equilibrio economico di tali intermediari si fonda proprio sulla loro capacità di finanziarsi a tassi mediamente inferiori rispetto a quelli ottenuti sui finanziamenti concessi alla clientela o, più precisamente, nella loro capacità di finanziarsi sostenendo un costo per la raccolta inferiore ai ricavi ottenuti dai prestiti concessi. È quindi in tale margine operativo (interessi attivi meno interessi passivi) che devono trovare copertura i costi di struttura e gli altri costi operativi. Se non si può escludere che l'intermediario affianchi alla sua attività caratteristica altre attività (rispetto ad essa "accessorie"), il modello di economicità ipotizza che il contributo da esse fornite non sia determinante. Il ruolo centrale del margine di interesse all'interno del modello di economicità è evidenziato nel conto economico che parte appunto da tale valore per quantificare la performance aziendale. Sommando a tale valore i ricavi netti da servizi, ovvero i ricavi ottenuti da attività accessorie rispetto al credito (es. servizi di incasso e pagamenti, cambio valuta, consulenza, ecc.) al netto dei relativi costi (per commissioni passive, ecc.), si ottiene il margine di intermediazione. Se è ragionevole ipotizzare che l'intermediario sia in grado di guadagnare dai servizi erogati, ottenendo quindi un valore positivo dalla voce ricavi netti da servizi, è facile intuire come il valore del margine di intermediazione risulterà superiore rispetto al margine di interesse. Il Roe fornisce una misura della performance in grado di quantificare la ricchezza creata per ogni euro investito dagli azionisti. Può essere interessante andare oltre tale dato di sintesi interrogandosi su quali siano i punti di forza e le criticità della gestione posta in essere dal management. Diversi intermediari potranno porre in essere strategie differenti. Alcuni potranno puntare a massimizzare il margine di interesse, essendo disposti a sostenere elevati costi di gestione. Altri potranno ottenere il medesimo Roe adottando politiche di gestione basate su una struttura operativa particolarmente snella caratterizzata da bassi costi di gestione (es. pochi dipendenti, numero ridotto di filiali, ricorso a canali telematici, ecc.) che abbineranno ad un margine di interesse contenuto derivante da un basso spread tra il tasso di interesse medio della raccolta ed il tasso di interesse medio degli impieghi. Al fine di analizzare i singoli fattori che hanno contribuito a determinare il Roe di un intermediario è necessario procedere ad una sua scomposizione. Basandosi sui risultati intermedi evidenziati nello schema di conto economico...

19. *Descrivere le caratteristiche degli scambi autonomi, di quelli assistiti e di quelli di quelli intermediati. Descrivere gli intermediari che operano nel settore degli scambi assistiti e quelli che operano nel settore degli scambi intermediati; descrivere gli spazi di concorrenza e complementarietà tra mercati e intermediari nei diversi settori di scambi.*

Caratteristiche degli scambi:

- Autonomi: i prenditori e i datori di fondi svolgono gli scambi senza alcun ausilio di intermediari finanziari.
- Diretto ed assistito: i sogg in surplus e in deficit rimangono controparti dirette, ma non negoziano autonomamente perché sono assistiti da un intermediario.
- Indiretto/intermediato: gli scambi avvengono con l'intervento degli intermediari.

Intermediari che operano negli scambi assistiti: intermediario mobiliare. L'intermediazione mobiliare non lascia alcuna traccia nella composizione degli attivi e dei passivi dello stato patrimoniale, mentre determina nel conto economico della banca la formazione di un margine da provvigioni e commissioni, applicate per la prestazione dei servizi e sostiene a sua volta costi diretti per provvigioni e commissioni pagati ai sogg ai quale ricorre per produrre gli stessi servizi. (modello di economicità: margine provvigionale). I rischi caratteristici sono quello di reputazione e quello di conflitto d'interessi.

Intermediari che operano negli scambi intermediati: intermediario creditizio. Le caratteristiche sono l'osservanza delle trasformazioni dei rischi e delle scadenze e il modello di economicità è quello relativo al margine d'interesse. I rischi: credito, mercato e liquidità.

Gli spazi di complementarietà tra mercati e intermediari sono quelli in cui gli scambi sono diretti ed assistiti poiché la modalità di scambio è condivisa sia dal mercato che dagli intermediari. (intermediazione mobiliare).

Vi è contrapposizione/competizione tra mercato e intermediario nei comparti degli scambi autonomi e intermediari, poiché le funzioni dei mercati e degli intermediari sono esclusive.

20. *Quali sono i diversi depositi e come vengono inseriti a liv di stato patrimoniale e conto economico e tassi (?)*.

I depositi bancari sono: i depositi monetari, i conti di deposito, i depositi a risparmio, i certificati di deposito e i pronti contro termine di deposito.

A livello di SP->

- Attività fruttifere d'interesse: per esempio per il fido concesso per un eventuale scoperto temporaneo
- Passività fruttifere d'interesse-> riguarda le somme di denaro sul deposito.

A livello di CE -> Le voci del conto economico che vengono direttamente interessate dai depositi bancari, prendendo in considerazione soprattutto il deposito bancario, sono:

- costi per interessi passivi: la banca raccoglie capitali, attraverso il versamento iniziale del fondo di cassa da parte del cliente, perciò deve corrispondere al cliente una remunerazione. Quest'ultima è esigua rispetto alla remunerazione offerta da altri strumenti nel mercato finanziario, proprio perché la differenza di questi è una forma particolarmente tutelata (adatta a coloro che vogliono investire, ma non hanno determinate conoscenze)
 - ricavi per interessi attivi: il contratto di deposito prevede concessione di un fido (per fabbisogni di finanziamento creati da sfasamenti temporali tra pagamenti e pagamenti), in cui la banca s'impegna a pagare per conto del cliente, oltre il limite delle sue disponibilità e fino ad un tetto massimo contrattualmente indicato.
 - ricavi netti da servizi: il contratto di deposito facilita anche i servizi collegati alla gestione di portafoglio titoli e i servizi di regolamento collegati al trading su strumenti finanziari
 - costi operativi: questi dipendono dall'affiancamento dell'erogazione di carte di pagamento come la carta di debito e la carta bancomat, per effettuare le modalità tecniche di pagamento e d'incasso richieste dal cliente che sono sempre più innovativa (quindi una spesa per innovazione tecnologica). I prelievi vengono effettuati presso gli ATM (che richiedono costi).
- I tassi: debitore, creditore e di sconfinamento.

21. *Elencare le tipologie di prestito che danno origine ad interessi attivi per la banca. Scegliere una particolare tipologia di prestito ed illustrare le caratteristiche e i principali vantaggi economici per la banca.*

mutuo, leasing, credito al consumo, aperture di credito in c/c

22. *Elencare le tipologie di deposito che danno origine ad interessi passivi per la banca. Scegliere una tipologia di deposito ed illustrarne le caratteristiche e i principali vantaggi economici per la banca.*

I depositi bancari sono: i depositi monetari, i conti di deposito, i depositi a risparmio, i certificati di deposito e i pronti contro termine di deposito.

Il deposito monetario svolge la funzione di potere di acquisto, il cui contenuto varia attraverso versamenti e prelievi in contante o ordini di pagamento o incasso. Le disponibilità sul conto costituiscono la moneta bancaria (è un'attività a vista dell'emittente presso la quale è depositata). È un contratto in cui la banca esegue pagamenti e riscossioni per conto del cliente.

Dal lato della domanda abbiamo molteplici soggetti: famiglie privati, professionisti, imprese, PA poiché soddisfa bisogni di natura diversa, quali il fabbisogno di sicurezza per il clienti (furto, smarrimento o distruzione del denaro); fabbisogno di gestione più economica ed efficiente della disponibilità di cassa; il fabbisogno d'investimento (gestione di un portafoglio di titoli e servizi di regolamento collegati al trading su strumenti finanziari); fabbisogni di finanziamento (concessione di un fido) e altri servizi di natura non finanziaria.

Viene offerto dal sistema bancario e sistema postale; quest'offerta è molto variegata poiché si cerca di venire incontro alle esigenze dei clienti e la differenziazione riguarda: prezzo, prodotto, comunicazione e distribuzione... infatti esistono diverse tipologie di depositi che si raggruppano nelle principali categorie di conti a target, convenzioni, conto a pacchetto. C'è una differenziazione anche sulla base dei servizi offerti.

La determinazione del costo per tenere aperto un conto corrente è complessa perché deve tener conto di numerose voci di spesa (spese di tenuta conto e rendicontazione delle operazioni eseguite; spese per le operazioni; spese di liquidazione degli interessi; spese per i servizi richiesti; giorni valuta su versamenti e prelievi e canoni periodici per la prestazione di alcuni servizi, etc...). La tariffazione può prevedere un canone periodico che comprende alcuni servizi (carta di pagamento, esecuzione di n° bonifici e domiciliazione delle utenze), più il pagamento per i restanti servizi come il costo di tenuta conto trimestrale, per le operazioni di movimentazione, giorni valuta, commissioni bonifici, spese postali...).

Le modalità per accedere agli strumenti sono: lo sportello bancario/postale; l'offerta fuori sede e canali a distanza (web, telefonia, etc...).

L'apertura del deposito in conto corrente:

- Persone fisiche: l'identificazione del soggetto (ai fini della legge anticiclaggio), capacità di agire; non deve esser stata revocata la convenzione di assegno e non risulti iscritto alla CAI 7centrale d'allarme interbancaria).
- Persona giuridica: devono esser identificati i soggetti che rispondono delle obbligazioni e coloro ai quali compete la firma per gli atti di ordinaria e straordinaria amministrazione. Il cliente deve sottoscrivere e ricevere una copia delle condizioni generali del contratto, delle condizioni economiche e del documento di sintesi... la firma sul documento apposito serve per le verifiche tra quella firma e quella degli ordini impartiti. Il conto può essere intestato a più soggetti che possono operare congiuntamente o disgiuntamente (firma di entrambi/ firma di uno).

Le comunicazioni ricevute dal cliente:

- Per determinate operazioni, attraverso comunicazioni scritte
- Variazioni unilaterali apportate alle condizioni contrattuali.
- L'estratto conto: movimentazioni sul conto col relativo importo, il saldo contabile debitore o creditore e le modalità di determinazione degli interessi.
- Il documento di sintesi: la sintesi delle condizioni economiche pubblicizzate nel foglio informativo/ per il consumatore-> l'ISC.

Come sappiamo è un investimento tutelato perché le banche devono aderire al FITD e in Italia è affiancata dalla garanzia da parte dello Stato (a partire dal 2008).

La regolamentazione riguarda: le tutele previste prima dell'apertura del conto; il contenuto del contratto e la descrizione e modalità di calcolo dell'ISC.

23. Elencare le tipologie di prestito che danno origine ad interessi attivi per la banca. mutuo, leasing, credito al consumo, aperture di credito in c/c

24. *Principali tipologie di prestito a breve termine per le famiglie.*

Apertura di credito in c/c; carta di credito al consumo

25. *Descrivere il rischio di regolamento, illustrare a quale categoria di rischio appartiene, esaminare gli effetti della sua manifestazione, fare esempi di circostanze in cui si è manifestato.*

Il rischio di regolamento assieme al rischio di credito rientra nei rischi di controparte, in questo caso la controparte adempie in modi e tempi diversi stabiliti dal contratto. Questo comporta per la banca una mancata copertura finanziaria degli impegni della banca, che richiederà un intervento sui mercati monetari o l'utilizzo di riserve di liquidità. Questi sono costi per la banca, che andranno a incrementare man a mano che aumenta la necessità per la banca di quella somma e l'ammontare dell'importo richiesto.

Un esempio di circostanza in cui si manifesta è il rischio è la mora per ritardo dei pagamenti del mutuo. (cercare altri esempi di rischi di regolamento)

26. *Prelievo con carta di credito e prelievo in filiale.*

In primis il prelievo in filiale è inteso con il bancomat che è una carta di debito.

Le differenze:

- **Disponibilità del denaro in c/c:** per quanto riguarda il Bancomat il prelievo può essere effettuato solamente se si hanno a disposizione dei soldi; mentre per la carta di credito: "" può essere effettuato anche se il conto ha disponibilità. Infatti essendo la carta di credito una carta di tipo pay later le somme non verranno addebitate al momento del pagamento, ma all'inizio e a metà del mese successivo.
- **Presenza di un tetto massimo nella carta di credito**, denominato plafond per cui è impossibile prelevare oltre quella cifra, indifferentemente dalla presenza del denaro sul conto. Mentre **per la carta di credito non c'è perché l'importante è, come già detto avere le disponibilità sul conto.**
- **Costi del prelievo:** la carta di credito che per prelevare riceve una sorta di prestito avrà delle commissioni alte; mentre per la carta di debito, se il prelievo viene effettuato in filiale presso la banca emittente allora non avrà altre spese (se invece preleva presso un atm di una banca diversa da quella che ha emesso la carta, allora ci saranno dei costi).

27. *lo studente descriva sinteticamente le forme di deposito che sono state presentate nel corso. illustri le voci del conto economico della banca che direttamente vengono ad essere interessate dai depositi bancari. descriva la tutela offerta ai depositanti in caso di difficoltà della banca.*

I depositi bancari sono: i depositi monetari, i conti di deposito, i depositi a risparmio, i certificati di deposito e i pronti contro termine di deposito.

Le voci del conto economico che vengono direttamente interessate dai depositi bancari, prendendo in considerazione soprattutto il deposito bancario, sono:

- costi per interessi passivi: la banca raccoglie capitali, attraverso il versamento iniziale del fondo di cassa da parte del cliente, perciò deve corrispondere al cliente una remunerazione. Quest'ultima è esigua rispetto alla remunerazione offerta da altri strumenti nel mercato finanziario, proprio perché ad differenza di questi è una forma particolarmente tutelata (adatta a coloro che vogliono investire, ma non hanno determinate conoscenze)
- ricavi per interessi attivi: il contratto di deposito prevede concessione di un fido (per fabbisogni di finanziamento creatisi da sfasamenti temporali tra pagamenti e pagamenti), in cui la banca s'impegna a pagare per conto del cliente, oltre il limite delle sue disponibilità e fino ad un tetto massimo contrattualmente indicato.
- ricavi netti da servizi: il contratto di deposito facilita anche i servizi collegati alla gestione di portafoglio titoli e i servizi di regolamento collegati al trading su strumenti finanziari

- costi operativi: questi dipendono dall'affiancamento dell'erogazione di carte di pagamento come la carta di debito e la carta bancomat, per effettuare le modalità tecniche di pagamento e d'incasso richieste dal cliente che sono sempre più innovativa (quindi una spesa per innivazione tecnologica). I prelievi vengono effettuati presso gli ATM (che richiedono costi).
- La tutela offerta ai depositanti in caso di difficoltà della banca è l'adesione delle banche al FITD (fondo interbancario della tutela dei depositi) per cui vengono garantiti i depositi nominativi, denominati in euro e in valuta, per un importo pari a 100.000 euro per depositante entro 20 giorni