

A. Ferrari, E. Gualandri, A. Landi, V. Venturelli, P. Vezzani

**STRUMENTI E PRODOTTI FINANZIARI:
BISOGNI DI INVESTIMENTO, FINANZIAMENTO
PAGAMENTO E GESTIONE DEI RISCHI**

Seconda edizione

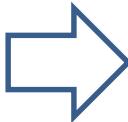
**LE SCELTE FINANZIARIE
DELLE FAMIGLIE**

Servizi bancari e bisogni della clientela

- Le famiglie -

I servizi offerti dalle banche alla clientela sono raggruppabili in 3 grandi categorie:

1. Servizi di finanziamento
2. Servizi di investimento
3. Servizi di pagamento



Pluralità di prodotti sviluppati negli ultimi anni in relazione a:

- *Innovazione finanziaria*
- *Diversificazione dell'attività bancaria*
- *Aumento dei bisogni della clientela*
- *Maggior sofisticazione finanziaria della clientela*

Tali servizi soddisfano diversi bisogni finanziari della clientela
→ MATRICE DEI BISOGNI/SERVIZI

Le decisioni finanziarie delle famiglie

- Le famiglie hanno al centro della loro funzione di utilità il livello dei consumi
- Obiettivo di trasferire nel tempo il potere di acquisto che deriva dalle decisioni di risparmio → come conservarlo e valorizzarlo → scelte di investimento
- I contratti di natura finanziaria rispondono a tali esigenze grazie a:
 - la loro natura monetarie
 - la remunerazione prevista dallo scambio di moneta nel tempo

Le decisioni finanziarie delle famiglie

Profili che caratterizzano le decisioni finanziarie

- Dimensione temporale di lungo periodo per le scelte di consumo, risparmio e investimento
 - Lyfe-Cycle Ipothesis (Modigliani): pianificazione finanziaria per garantire consumi costanti
 - Teoria del reddito permanente (Friedman): il consumo dipende dal reddito corrente e da quelli futuri attesi
- Obiettivi e opportunità di conservazione e valorizzazione nel tempo delle risorse finanziarie
 - bisogno di protezione: scelte di tipo assicurativo e previdenziale
 - bisogno di valorizzazione: scelte di investimento che a parità di rischio assicurano maggiori risultati economici
 - la dimensione oggettiva del rischio è influenzata da: età e scolarizzazione
 - teoria di portafoglio di Markowitz: grado di avversione al rischio dell'investitore e combinazioni rischio rendimento dei portafogli sulla frontiera efficiente
- Liquidità e strumenti di pagamento

Le decisioni finanziarie delle famiglie

Il processo decisionale si basa su:

- valutazione del patrimonio disponibile e di quello possibile in futuro
- definizione dei bisogni di natura finanziaria: coperture previdenziali/assicurative e grado di avversione al rischio
- orizzonte temporale dell'investimento
- esame della gamma di attività finanziarie che possono entrare nel portafoglio sulla base delle combinazioni in termini di: rischio, rendimento, liquidità naturale e di mercato

Servizi bancari, finanziari e assicurativi per le famiglie

Tipologie di servizi	Bisogni finanziari delle famiglie			
	Copertura fabbisogno finanziario	Valorizzazione del risparmio finanziario	Liquidità	Limitazione e copertura dei rischi puri e speculativi
Prodotti e servizi d'investimento				
di natura creditizia/bancaria				
- Depositi e altri strumenti di raccolta bancaria e postale				
di natura mobiliare				
- acquisto e vendita di prodotti finanziari				
- Risparmio gestito				
- Consulenza all'investimento in prodotti finanziari				
- Custodia e amministrazione titoli				
Prodotti e servizi di pagamento				
- Offerta di mezzi di pagamento e di servizi di regolamento				
Prodotti e servizi assicurativi e previdenziali				
- Servizi assicurativi per la copertura di rischi puri (ramo danni)				
- Servizi assicurativi per la copertura di rischi puri (ramo vita)				
- Servizi previdenziali				
Prodotti e servizi di finanziamento				
- Credito al consumo (prestiti personale rateali, scoperto di conto e prestiti revolving, cessione del quinto, leasing al consumo)				
- Prestiti a medio e lungo termine (mutui)				

Prodotti/servizi di investimento

Prodotti e servizi che soddisfano le esigenze di investimento della clientela ➔ obiettivi:

- massimizzazione dei risultati economici nel tempo
- liquidità
- contenimento dei rischi

1- Di natura creditizia/bancaria

- **Depositi in conto corrente:** funzione di cassa e strumento tecnico su cui sono convogliati i rapporti intrattenuti con l'intermediario bancario/postale
 - saldo contabile: somma algebrica delle operazioni registrate a una certa data
 - saldo disponibile: i porti effettivamente disponibile
 - saldo liquido: somma disponibile su cui sono calcolati gli interessi in base alla valuta)
- **Depositi a risparmio:** bisogni di investimento con valorizzazione del risparmio (remunerazione esplicita), ma limitazione della disponibilità delle somme (no servizi di pagamento)
 - liberi: no restrizioni su operazioni di versamento e prelevamento
 - vincolati: vincoli temporali per il prelievo in cambio di una proporzionale remunerazione

Prodotti/servizi di investimento

1- Di natura creditizia/bancaria

- **Certificati di deposito (Cd):** forma di raccolta da 3 a 60 mesi
 - Ricevuta nominativa o al portatore a fronte del deposito di una somma
 - Scadenza vincolata, quindi interessi superiori ai depositi, negoziabili ma mercato non liquido
- **Operazioni pronti contro termine – PCT:** strumento di raccolta per le banche (senza dover liquidare i titoli) e opportunità di diversificazione del portafoglio finanziario degli investitori
 - Duplice compravendita di titoli: la prima operazione regolata sul mercato a pronti la seconda sul mercato a termine
 - Brevissimo termine

Prodotti/servizi di investimento

1- Di natura creditizia/bancaria

• Obbligazioni bancarie

- Ordinarie: scadenza a medio e lungo termine, facoltà di rimborso anticipato, cedola a TF o TV
- Convertibili: incorporano la possibilità di trasformare il contratto di debito in contratto di partecipazione
- *Cum warrant*: facoltà di sottoscrivere azioni, senza l'estinzione del contratto obbligazionario sottostante. Minori costi per interesse per la banca
- Subordinate: i titolari vedono i loro diritti - pagamento cedole e rimborso del capitale - soddisfatti in maniera residuale ad altri creditori non subordinati (o subordinati di livello inferiore). Essendo postergate nel soddisfacimento dei loro diritti, sono più rischiose e dovrebbero rendere più di un'obbligazione non subordinata dello stesso emittente con caratteristiche similari. Le obbligazioni subordinate (spesso denominate "junior" per distinguerle da quelle non subordinate, anche dette "senior") vengono principalmente emesse dalle **banche**, in quanto sono computabili a patrimonio di vigilanza e quindi consentono di incrementare la dotazione patrimoniale senza ricorrere ad aumenti di capitale

Prodotti/servizi di investimento

2- Di natura mobiliare

- Consulenza
- Negoziazione
- Gestione delegata dell'investimento per conto della clientela affidata a un operatore specializzato che costruisce portafogli tecnicamente efficienti sulla base di una delega di gestione. Investimento diversificato che consente alla clientela di valorizzare il patrimonio.
 - **Gestioni individuali:** mandato che permette di mantenere distinti i patrimoni gestiti
 - **Gestioni collettive:** servizio di selezione dei titoli per conto della clientela con servizio di pooling di fondi
- Custodia e amministrazione

Prodotti e servizi di pagamento

Bisogni evidenziati dalla clientela:

1. Disponibilità e accesso degli strumenti di pagamento
2. Sicurezza di tali strumenti
3. Efficienza del regolamento dei pagamenti

Strumenti:

- Assegno
 - Bancario
 - Circolare
- Bonifico SEPA
- Addebito diretto SEPA
- Carte di pagamento
 - di credito
 - di debito
 - carte prepagate
- Strumenti di pagamento elettronici

Prodotti e servizi di pagamento

Assegno	<p>Titolo di credito costituito da un ordine incondizionato che un soggetto (traente) dà alla banca su cui l'assegno è emesso (banca trattaria o trassata) di pagare a vista una somma ad un soggetto terzo (beneficiario) o al traente stesso.</p>
Bonifico SEPA	<p>Uno degli strumenti più diffusi. È l'ordine dato alla banca dal cliente di trasferire una somma a favore di un terzo beneficiario che può essere cliente della stessa banca (in tal caso giroconto), con addebito sul proprio conto corrente. Il tempo massimo di esecuzione dell'operazione è di un giorno lavorativo dopo l'accettazione dell'ordine da parte dell'intermediario; A differenza dell'assegno, l'addebito dell'ordinante è contestuale all'accredito del beneficiario</p>
Addebito diretto SEPA	<p>SEPA direct debit – SDD: ordine dato al creditore di trasferire una somma di denaro sul proprio conto, addebitando quello del debitore. Consente di effettuare pagamenti periodici come bollette acqua luìce e gas, in via automatica (domiciliazione delle bollette). Il debitore autorizza preventivamente l'addebito sul suo conto firmando un contratto presso l'impresa fornitrice o presso la propria banca</p>
Carte di pagamento	<p>Carte di credito Carte di debito Carte prepagate</p>
Strumenti di moneta elettronica	<p>Sostituti diretti della moneta: dispositivo in cui è memorizzato sia il valore monetario (moneta elettronica), sia l'applicativo per impartire l'ordine di pagamento.</p> <p>e-payments: via internet</p> <p>m-payments: tramite cellulari e tablet</p> <p>Contactless</p>

Prodotti e servizi assicurativi e previdenziali

Contratti di assicurazione

consentono il trasferimento dei rischi da un soggetto (assicurato) a un altro soggetto (assicuratore) a fronte di un compenso (premio assicurativo)

Assicurazioni ramo vita

il versamento del premio costruisce un capitale (o une rendita) il cui pagamento al è subordinato all'esistenza in vita, al verificarsi della morte della persona o alla combinazione delle due

- caso vita
- caso morte
- caso misto

Prodotti e servizi assicurativi e previdenziali

Assicurazioni ramo danni

obiettivo di reintegrare il patrimonio dell'assicurato (risarcimento) al verificarsi di eventi che comportano la riduzione del patrimonio del soggetto o la sua capacità di produrre reddito. Tipologie

- Assicurazioni contro rischi inerenti la persona (infortuni, malattia)
- Assicurazioni contro i rischi di riduzione del valore dei beni (incendio, furto)
- Assicurazioni contro i rischi legati ai danni materiali o fisici provocati a terzi (assicurazioni responsabilità civile)

Prodotti e servizi di finanziamento

Bisogni evidenziati dalla clientela

necessità di risorse finanziare ulteriori rispetto a quelle disponibili: i consumi e le spese di investimento superano i redditi realizzati

Strumenti:

Credito ai consumatori

- **Credito al consumo finalizzato:** lo scopo è determinato al momento della richiesta (beni durevoli, di consumo, servizi)
- **Credito al consumo non finalizzato:** destinato alle famiglie per la copertura di un generico fabbisogno finanziario (prestiti personali, prestiti contro la cessione del quinto dello stipendio, carte di credito a saldo o revolving)
- **Prestiti personali:** prestiti a breve e medio termine (apertura di credito in conto corrente)

Prodotti e servizi di finanziamento

Strumenti:

Credito ai consumatori

- **Prestiti contro cessione del quinto dello stipendio:** prestito personale per coloro che percepiscono un reddito da lavoro dipendente
- **Carte di credito revolving:** utilizzo con carta di credito di un fido concesso dall'intermediario
- **Carte di credito a saldo**

Mutui

- Legati all'acquisto dell'abitazione o a soddisfare bisogni finanziari di importo elevato e di lungo periodo
- Piano di ammortamento predefinito
- Tasso di interesse fisso o variabile
- Presenza di garanzie o assenza (mutuo chirografario)