

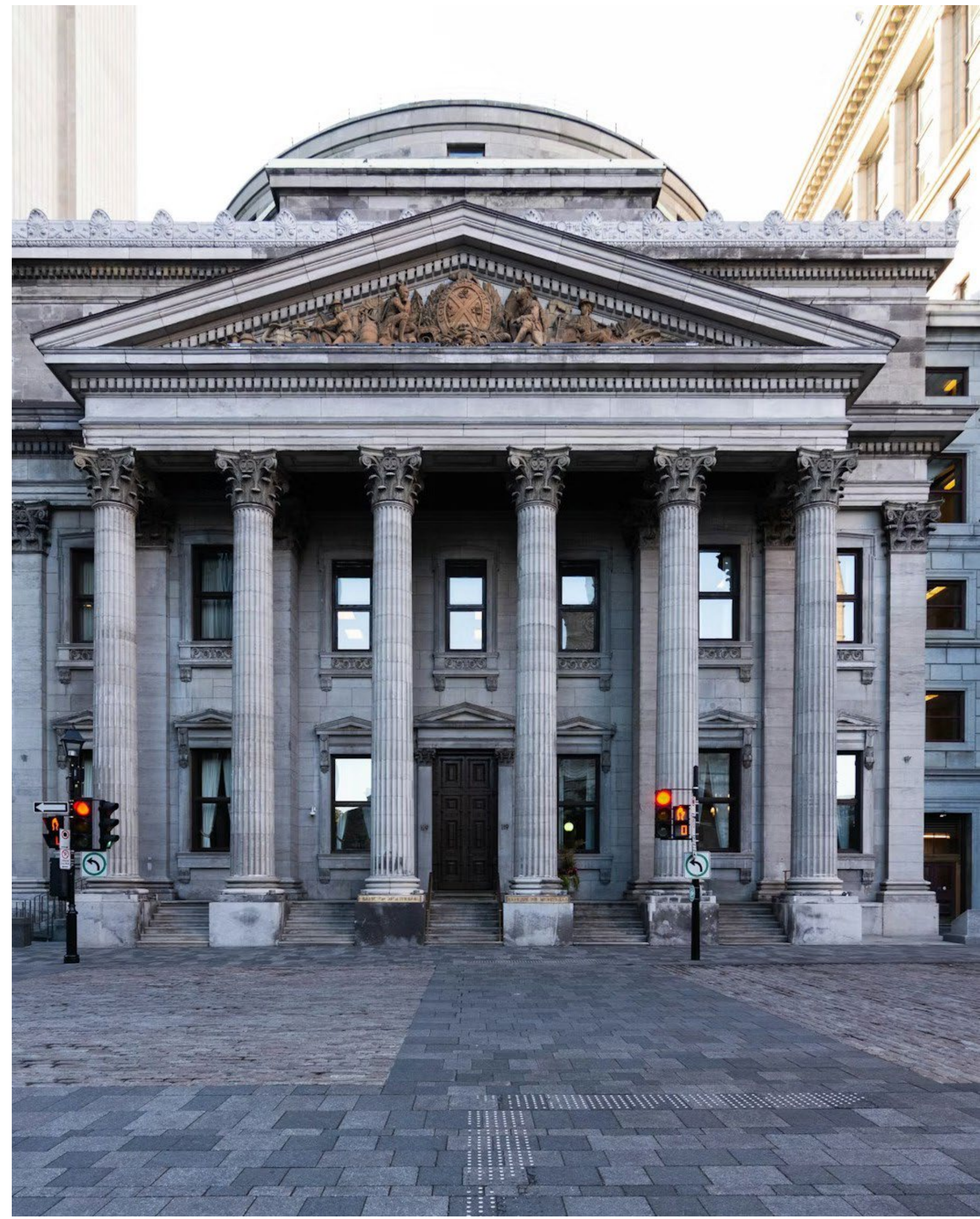
La raccolta nell'economia della banca

La raccolta non è un fenomeno spontaneo, ma il risultato di una scelta manageriale strutturata.

Organizzare la politica di raccolta significa:

- 1 fissare obiettivi coerenti con la strategia aziendale
- 2 definire il tasso di sviluppo desiderato
- 3 stabilire la composizione delle passività
- 4 controllarne il costo
- 5 costruire relazioni stabili con la clientela

Non si tratta solo di “attrarre depositi”, ma di costruire una struttura di passivo coerente con l'intero equilibrio gestionale.



La politica di raccolta

Definizione generale

La politica di raccolta è l'insieme coordinato delle azioni con cui la banca acquisisce risorse finanziarie in volume e composizione tali da consentire lo svolgimento della funzione creditizia in condizioni di equilibrio gestionale.

È quindi:

- presupposto dell'intermediazione
- condizione di sostenibilità dell'attivo

Senza raccolta non vi è credito.

Politica di raccolta = gestione del passivo

In senso ampio, la politica di raccolta coincide con la gestione del passivo.

Riguarda:

1

Capitale di debito

2

capitale proprio (con
partecipazione al rischio)

Ogni acquisizione di risorse finanziarie costituisce attività di raccolta.

Accezione ristretta

In senso più tecnico e operativo, la politica di raccolta viene spesso circoscritta alla sola provvista a titolo di debito:

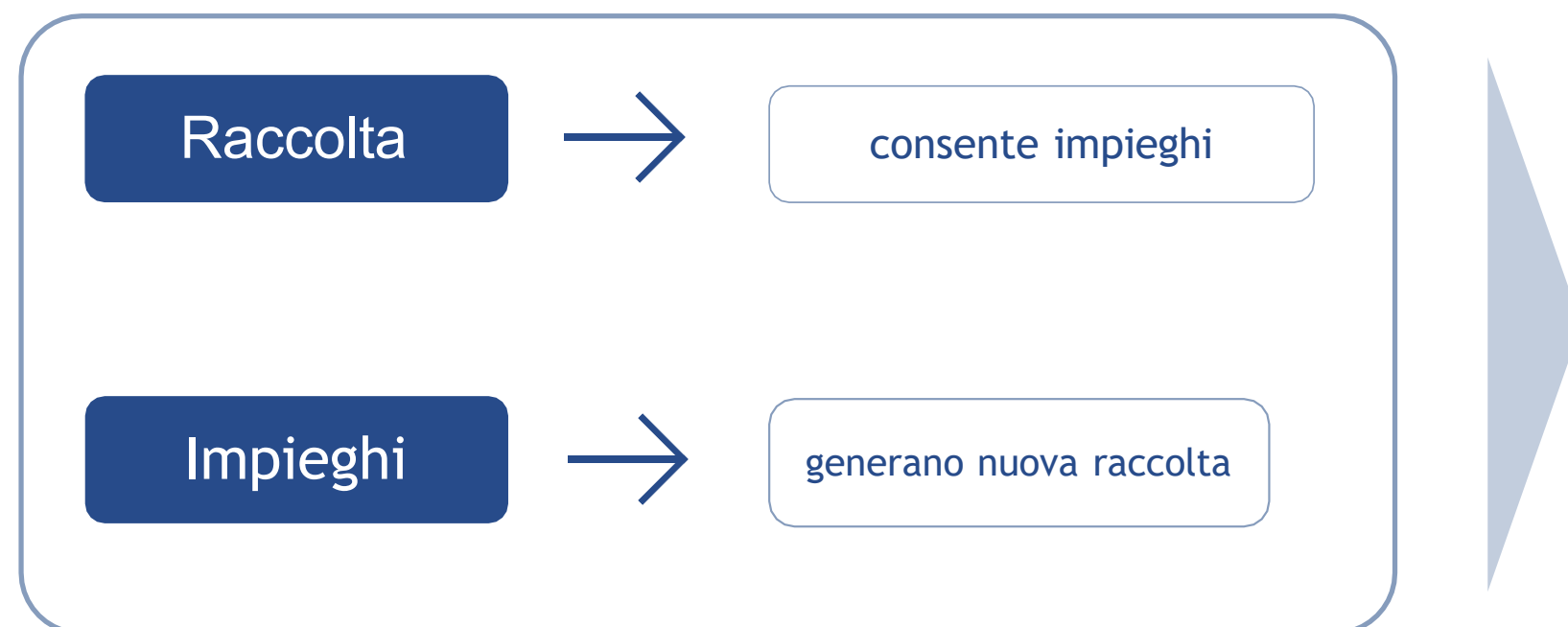
depositi

altri fondi con obbligo di rimborso

Questa è l'accezione più utilizzata nella gestione bancaria corrente.

Gestione integrata attivo-passivo

La raccolta non può essere analizzata isolatamente.
Esiste un legame strutturale:



Si crea un circuito dinamico che rende necessario un approccio di **Asset & Liability Management (ALM)**.

La gestione del passivo è funzionale alla struttura dell'attivo. E viceversa.

Gli obiettivi della politica di raccolta

Orizzonte temporale degli obiettivi

La politica di raccolta richiede:

obiettivi di breve periodo

obiettivi di medio periodo

obiettivi di lungo periodo

Tali obiettivi sono subordinati alla strategia complessiva della banca, e quindi differiscono tra istituti.

Propensione del pubblico a detenere moneta legale

Gli operatori economici detengono moneta legale per:

regolamento degli scambi

motivi precauzionali

Propensione delle banche a detenere moneta legale

Le banche detengono moneta legale:

per rispettare la riserva obbligatoria

per far fronte a squilibri monetari

Il moltiplicatore dei depositi

Il sistema monetario come vincolo

La raccolta bancaria non cresce in modo autonomo.
La dimensione dei depositi dipende da:

quantità di moneta
legale in circolazione

comportamento del pubblico

comportamento delle banche

Tassi elevati

minore convenienza a
detenere contante

maggior propensione ai depositi

moltiplicatore più elevato

I depositi sono un multiplo della base monetaria.

Moltiplicatore del credito

Anche i prestiti sono un multiplo della moneta legale.
L'espansione del credito dipende da:

base monetaria

preferenze per la liquidità

politica di riserve

Ne deriva un limite macroeconomico alla crescita bancaria.

Implicazione concorrenziale

A parità di moneta legale:

1

la crescita di una banca può avvenire solo sottraendo quote ad altre

2

il sistema nel suo complesso è vincolato

La politica di raccolta ha quindi un limite:

monetario



competitivo

Obiettivi quantitativi

Crescita dimensionale

Gli obiettivi quantitativi mirano all'aumento delle dimensioni aziendali.
Storicamente, la crescita della raccolta era trainata dalla destinazione quasi esclusiva del risparmio

Fattori di ridimensionamento

Nel tempo:

maggior sofisticazione degli
strumenti finanziari

deflusso verso
intermediari non bancari

riduzione del tasso di risparmio

Hanno ridotto le prospettive di crescita automatica della raccolta.

Obiettivi quantitativi diversificati da banca a banca

Obiettivi generali

Caratteristiche territorio

Efficienza e competitività

Obiettivi qualitativi: stabilità attraverso diversificazione

Principio dei grandi numeri

frazionamento su ampia
base clienti

riduzione del rischio di
deflussi concentrati

Massima diversificazione:

pluralità di forme
tecnico-contrattuali

segmentazione della clientela

Condizioni di stabilità della raccolta

La stabilità si realizza quando la banca:

sostituisce moneta legale con
moneta bancaria

amplia il numero di clienti

combina segmenti con flussi
di cassa di segno opposto

Compensazione interna dei flussi

=

stabilità

Obiettivi di costo Ottimizzazione costi-rischi

La banca deve ottimizzare la relazione tra:

costo del passivo

rendimento dell'attivo

rischio complessivo

Trasformazione delle scadenze

Strutturalmente:



Grazie alla stabilità della raccolta a vista, la banca può finanziare impieghi a lungo termine.

Se la curva dei tassi è inclinata positivamente:

 si genera **marginale di interesse addizionale**

Obiettivi di soddisfazione e retention Relazione di lungo periodo

La raccolta è anche relazione.

Stabilità della clientela ► stabilità del passivo

Obiettivi di soddisfazione e retention

Effetti economici

La fidelizzazione produce:

- 1 aumento cross-selling
- 2 minore elasticità al prezzo
- 3 riduzione rischio chiusura rapporti

La retention è leva reddituale.

Le leve della politica di raccolta

Le quattro leve

La banca agisce su:

Prodotto

Prezzo

Distribuzione

Comunicazione

In modo integrato.

Politica di prodotto

Innovazione e diversificazione

Dopo il TUB, l'offerta di passività si è ampliata:

- 1 certificati di deposito
- 2 pronti contro termine
- 3 obbligazioni
- 4 titoli strutturati
- 5 conti di deposito

Innovazione come leva competitiva.

Politica di prezzo

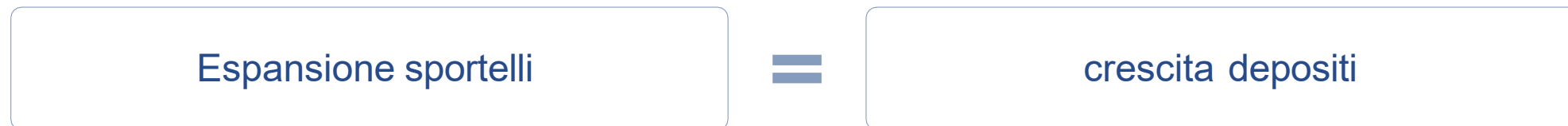
Determinanti del prezzo

Il prezzo delle passività dipende da:

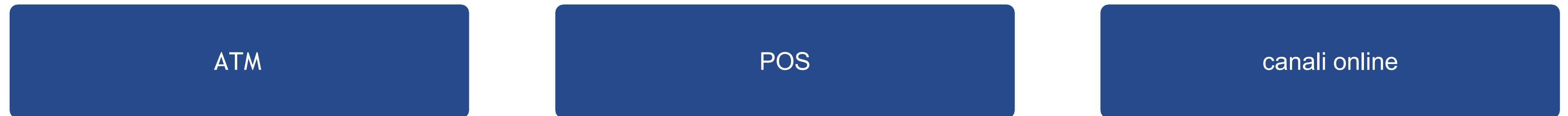
- 1 tassi interbancari
- 2 strategie concorrenti
- 3 elasticità clientela
- 4 struttura per scadenze

Politica di distribuzione Evoluzione dei canali

Storicamente:



Successivamente:



Sistema distributivo integrato

Obiettivo strategico



integrare canali fisici e virtuali

Effetti:

contenimento costi

miglioramento servizio

aumento retention

Politica di comunicazione

Le quattro aree

