



UIL CREDITO ESATTORIE
E ASSICURAZIONI

VIA LOMBARDIA 30 - 00187 ROMA - TEL. 06.4203591 - FAX 06.484704

UFFICIO STUDI – ROMA

Aderente a UNI Global Union

La Banca Ombra: nuove fonti di approvvigionamento finanziario.

**Riflessi sull'organizzazione e sull'occupazione nel mondo
bancario**

PERCORSI DI APPROFONDIMENTO

Contributo al dibattito

Ufficio Studi UILCA

LUGLIO/AGOSTO 2014

E-mail: ufficio.studi@uilca.it - Web: www.uilca.it

Premessa

Il settimanale *"Internazionale"* è un collettore di articoli, approfondimenti e notizie, collezionati da riviste e da giornali di tutto il mondo. Il numero in edicola per la settimana 27 giugno/3 luglio 2014 (n° 1057 – anno 21) propone un saggio assai interessante dal titolo: "L'inganno delle banche ombra".

Al di là del fatto che l'aggettivo *ombra*, legato al mondo delle banche, porta di per sé un'accezione negativa, è da rilevare che gli articoli tratti da *The Economist* e *Financial Times* scacciano proprio l'ombra da un progresso del mercato finanziario che riveste grande importanza quando venga letto nell'ambito dei processi di riorganizzazione del sistema bancario italiano.

L'Ufficio Studi UILCA, da tempo, segue le innovazioni del mercato del credito e dei servizi finanziari più in generale anche e soprattutto per quanto queste possano riflettersi sulla categoria dei bancari.

In questo senso, l'ingresso di competitori non bancari nel panorama finanziario italiano può essere visto – a nostro avviso - non come una *minaccia* ma come un'*occasione* per valorizzare il patrimonio umano e professionale dei lavoratori del settore del credito.

Facciamo pertanto un po' di chiarezza e identifichiamo il perimetro del discorso.

II Sistema Bancario Ombra: un padre scapestrato

La crisi finanziaria globale del 2008 ha consentito al "grande pubblico dei non addetti ai lavori" di conoscere altri soggetti che operano all'interno, ai confini ed ai margini della finanza tradizionale. Quella, per semplificare, che il cittadino utente di servizi finanziari identificava, con una conoscenza per sé esauriente e soddisfacente, nelle banche, nella Posta, nelle assicurazioni e – relativamente al mondo dell'investimento privato – nella raccolta obbligazionaria, nell'investimento azionario e nel risparmio gestito.

Nei convulsi giorni dell'esplosione del caso dei *mutui subprime* – universalmente considerati la causa prima del crollo del mercato finanziario - il cittadino utente ha preso confidenza, più o meno consapevolmente, con un nuovo soggetto: il Sistema Bancario Ombra.

Il Sistema Bancario Ombra è un sistema nel quale istituzioni finanziarie non-bancarie, esterne al perimetro normativo tradizionale, creano credito

senza controllo né supervisione. Il denaro, generato attraverso operazioni extra-contabili, cartolarizzazioni, recupero crediti o altre importanti operazioni di leva finanziaria, entra nell'economia reale, crea una domanda artificiale, fa diminuire la disoccupazione e stimola la crescita. Ma quando il ciclo si inverte improvvisamente (e/o i debiti non vengono onorati alle scadenze), la fragile patrimonializzazione del Sistema non regge ed i soggetti che ne fanno parte cominciano a fallire, creando una catena di bancarotte che fanno precipitare le borse, mentre l'economia cade in una crisi a lungo termine. Ovviamente, essendo pro cicliche per loro natura, le banche vengono, loro malgrado, investite da crisi e stagnazione.

La Banca Ombra: la figlia “virtuosa” di un padre scapestrato?

Gli organismi di vigilanza e le istituzioni sovranazionali che regolamentano e presidiano l'attività finanziaria, messe di fronte agli effetti della crisi, hanno dovuto intervenire per cercare, da una parte, di arginarne gli effetti e, dall'altra, di impedire dannose ricadute.

Lo sviluppo di queste iniziative ha però prodotto un effetto – non è chiaro fino a che punto - indesiderato e non previsto: la stretta del credito.

Il *credit crunch*, generato in parte su sollecitazione delle banche centrali ed in parte da considerazioni autonome delle banche (nel tentativo di contenere i rischi connessi all'espansione del credito che aveva caratterizzato l'attività bancaria del decennio precedente), ha avuto come effetto immediato l'avvio di una spirale negativa nella quale sono rimasti coinvolti sia i prenditori virtuosi sia i prenditori con scarso o assente merito creditizio. Da qui, la caduta dell'economia in una crisi di lungo periodo.

Tuttavia, il mondo non si è fermato e, pur in un clima pesantemente deteriorato, l'imprenditoria e le famiglie hanno continuato e continuano ad avere necessità di credito per sostenere attività produttive e progetti di vita.

L'irrigidimento normativo ha consentito l'ingresso di nuovi soggetti finanziatori che stanno occupando gli spazi lasciati liberi dalla “ritirata” dalle banche, attualmente più impegnate (=obbligate) a fare pulizia in casa che orientate a sviluppo e crescita.

L'insieme di questi soggetti finanziatori è definito **banca ombra** ed composto, in massima parte, da grandi fondi di investimento e da siti *peer-to-peer*¹.

Pro e contro la Banca Ombra

Il dibattito sulla Banca Ombra è oggi particolarmente vivo ed i singoli addetti ai lavori difendono le proprie posizioni con argomenti accettabili e ben dedotti.

Relativamente al credito *peer-to-peer*, i difensori del credito bancario sostengono che gli investitori non hanno reale conoscenza del rischio al quale sono esposti e del quale vedranno le ricadute allo scoppio di una prossima possibile crisi. Inoltre, sostengono che l'attività rimane profittevole finché ci si muove in un ambito di bassi tassi di interesse ma il vantaggio sparirà nel momento in cui i tassi dovessero cominciare a salire.

Gli operatori di *peer-to-peer* rispondono che il primato delle banche ha vita breve perché i costi di struttura e di organizzazione sono penalizzanti rispetto alla snellezza ed alla economicità dell'attività esercitata sulla Rete. In più, specificano che i criteri di concessione dei finanziamenti sono allo stesso livello se non superiori.

Relativamente ai fondi di investimento (finanziari e previdenziali) il discorso passa direttamente attraverso i vincoli che sono stati imposti dalle nuove normative internazionali. Laddove ci sia un'esigenza di finanziamenti ampia da scoraggiare le banche ma non adeguatamente 'pesante' da giustificare il ricorso ad una emissione obbligazionaria, i fondi intervengono senza operare distinzioni di categoria produttiva e occupano tutti gli spazi che si liberano². I tassi di crescita dell'intervento dei fondi nell'economia reale sono di tutto rispetto, anche se non si può ancora dire che siamo vicini al *sorpasso*. Attualmente, il maggior limite che incontrano i grandi fondi nell'aumentare l'espansione è il deficit professionale che lamentano in materia di valutazione

¹ Peer-to-peer è una espressione mutuata dal linguaggio dell'informatica che, per estensione di significato, descrive un sistema finanziario nel quale due soggetti interagiscono grazie all'attività di un soggetto terzo che permette loro il contatto, senza prendervi parte.

² Nel 2013, i fondi di private equity hanno investito nel settore shipping 30mld di USD (fonte: Campbell Houston, Marine Money). Nel medesimo periodo, Carlyle ha proposto una linea di credito dedicata alle compagnie petrolifere, alle raffinerie e alle centrali elettriche di medie dimensioni ed ha raccolto 2mld di USD da compagnie assicurative, fondi pensione e fondi sovrani. Contemporaneamente, il sistema bancario, nel rispetto delle nuove regole di erogazione del credito ha ridotto il proprio impegno nel settore navale da 92 a 33mld di USD (fonte: Dealogic).

della solvibilità delle aziende. In altre parole, i fondi non hanno al loro interno sufficiente professionalità e specializzazione per avviare operazioni di capitale con la necessaria tranquillità. Tuttavia, il caso, ad esempio, della sinergia fra Société Générale e AXA mostra come la soluzione possa essere trovata: Société Générale trova i clienti (nel proprio portafoglio) e li valuta (grazie alla professionalità dei propri addetti) e AXA li finanzia. L'accordo conviene ad entrambi: la banca mantiene il rapporto con il cliente e AXA ne può sfruttare il portafoglio.

Riflessi sull'attività bancaria: organizzazione e occupazione nell'ambito del rinnovo del CCNL

Trascorsi circa 6 anni dall'inizio della crisi finanziaria (e tralasciando di analizzare le cause che l'hanno generata), appare evidente che il sistema di equilibri sui quali poggiava l'attività bancaria tradizionale è stato sconvolto da più parti e da una molteplicità di cause.

Le banche stanno attraversando una fase di ristrutturazione che riguarda il rapporto fiduciario con la clientela, la messa in sicurezza dei bilanci, la gestione degli incagli e delle sofferenze, la soluzione delle necessità di *funding*, l'innovazione tecnologica ed il rispetto di normative europee sempre più stringenti e, non da ultimo, l'aggressività dei competitori non bancari.

Peraltro, non sfuggirà che questi temi devono essere affrontati nel più ampio contesto di un mutamento radicale del mercato di riferimento, tanto per quanto riguardi le abitudini della clientela (modificate in parte autonomamente dai singoli clienti, ma sovente indotte) quanto in relazione ad un contesto di generalizzata difficoltà sociale ed imprenditoriale.

In questo contesto, il rinnovo del CCNL della categoria dei bancari può essere visto come una grande *opportunità*, contemporaneamente, per rendere il sistema maggiormente competitivo ma senza diminuire il valore del presidio del mercato di riferimento.

A parere della UILCA, che da tempo si dedica allo studio della *banca del futuro*, tutto ciò si può realizzare attraverso la valorizzazione delle risorse umane che, ad oggi, rappresentano un patrimonio di conoscenza non sostituibile da algoritmi e procedure organizzative interne. E' di tutta evidenza che un'impostazione di questo tipo necessita del giusto tempo per essere realizzata ma è altrettanto sostenibile che le ricadute autorizzano un certo entusiasmo.

Il caso Société Generale–AXA mostra, ad esempio, che la sinergia banca-assicurazione non è ancora stata sfruttata a sufficienza nemmeno da coloro che ne erano stati i paladini.

Il supporto inoltre che le banche possono dare ai finanziamenti *peer-to-peer* costituirebbe un interessante strumento di contrasto al fenomeno dell'usura.

La professionalità degli addetti fidi (al di là delle etichette e dei modi per definire questa attività) consentirebbe ad imprenditori seri ma non "preparati" su complesse tematiche finanziarie di sviluppare il proprio business.

L'elenco delle innovazioni può essere molto lungo, qualora le imprese bancarie volessero considerare veramente il personale quale parte integrante ed imprescindibile del proprio patrimonio. E se l'intermediazione del credito, per una pluralità di motivi, non presenta o non presenta più i margini di un tempo, è altrettanto vero che l'utenza, privati ed imprese, continua ad avere necessità per le quali le banche hanno strumenti, organizzazione e capacità più che sufficienti. Pertanto la marginalità attualmente in calo può essere recuperata non invadendo il campo altrui con attività commerciali che spesso snaturano la professionalità acquisita, bensì fortificando e sviluppando intelligentemente, con una visione di ampio respiro, il presidio sul proprio core business tradizionale.

Su questi temi, come Ufficio Studi UILCA, ci riserviamo di ritornare a breve anche con singole iniziative di approfondimento.