**Transferurile de capital si intermediarii financiari**

**Transferul de capital intre cei care economisesc si cei care au nevoie de capital imbraca forme diverse.**

a. Transferurile directe de bani si titluri de valoare au loc atunci cand o afacere vinde actiuni sau obligatiuni direct catre investitori, fara a apela la o institutie financiara, iar intreprinderea obtine astfel finantare.

b. Transferul de capital poate avea loc si prin intermediul unei banci de investitii (“investment banking house”), care joaca rolul unui intermediar  si faciliteaza emisiunea titlurilor de valoare. Compania vinde aceste titluri bancii de investitii, care la randul sau le vinde investitorilor.

c. Transferul de capital se poate realiza si apeland la un intermediar financiar – cum ar fi o banca sau un fond mutual/de investitii. In acest caz, intermediarul obtine fonduri de la investitori, oferindu-le in schimb propriile titluri de valoare. Dupa aceea, intermediarul utilizeaza fondurile pentru a achizitiona si a pastra titlurile de valoare ale companiei respective.

Odata cu dezvoltarea si organizarea pietelor financiare internationale, au aparut si s-au dezvoltat o gama larga de forme de intermediere financiara si de institutii aferente, de la cele mai simple pana la cele mai complexe.

Principalele avantaje ale activitatii de intermediere pe pietele financiare internationale sunt:

•             Riscuri mai reduse pentru utilizatorii si detinatorii de capital;

•             Consultanta financiara oferita utilizatorilor si investitorilor;

•             Conditionarea acordarii finantarii;

•             Posibilitatea valorificarii mai bune a informatiilor existente pe piata;

•             Facilitati suplimentare de finantare acordate utilizatorilor de capital;

•             Oferirea unei game variate de instrumente ce pot fi adaptate la specificul nevoilor de finantare a fiecarui beneficiar;

•             Posibilitati de reducere a costului capitalului atras.

Printre dezavantajele majore pe care le prezinta utilizarea intermediarilor financiari in procesul de mobilizare a resurselor de capital se numara:

•             Existenta unui "istoric" al relatiilor cu intermediarul financiar;

•             Costuri de tranzactionare  mai mari (comisioane, speze bancare);

•             Lipsa unui contact direct cu piata financiara internationala;

**1. Bancile comerciale**

**Bancile comerciale sunt pilonul central al intermedierii pe pietele financiare internationale, oferind o gama larga de servicii cum ar fi tranzactii financiare (cumpararea / vanzarea de valuta, plati si decontari internationale), garantii bancare, monitorizare etc. (mai putin expertiza manageriala).**

Veniturile in cazul acestor institutii sunt formate din dobanzile incasate de pe urma creditelor acordate si din comisioanele / spezele bancare percepute pentru diferitele operatiuni financiare realizate. Principalele cheltuieli in cazul bancilor sunt formate din dobanzile platite deponentilor, la care se adauga cheltuielile curente, cheltuielile cu provizioanele etc.

Pentru banci, acordarea de credite reprezinta principala activitate comerciala. Spre deosebire de celelalte institutii de intermediere, care inregistreaza un numar limitat de tipuri de active, asa cum am vazut mai sus, bancile au in structura activelor un portofoliu mult mai diversificat.

Creditele  reprezinta principalul activ al bancilor si, de asemenea, reprezinta principala sursa de venituri. Putem privi banca drept o fiinta cu doua brate. Pe de o parte, un brat primeste depozite din partea celor cu excese de fonduri, iar pe de alta parte, ea acorda credite celor care gasesc oportunitati de investitie profitabile. Din diferenta dintre dobanzile incasate de catre banci si cele platite de catre acestea rezulta profitul brut al activitatii bancare de creditare. Daca din aceasta diferenta se scad cheltuielile de administratie si de intretinere ale bancii, ca si impozitele legale, ceea ce ramane este profitul net sau castigul net bancar.

Creditul bancar reprezinta solutia de baza pentru investitiile agentilor economici, fiind in esenta, mai ales la nivelul economiilor emergente, calea de realizare a restructurarii economice si a relansarii afacerilor. Activitatea de creditare este cel mai important plasament bancar, cu o pondere mare in activul bilantier si deci de calitatea portofoliului de credite depinde stabilitatea bancii si realizarea nivelurilor necesare indicatorilor activitatii bancare privind solvabilitatea si lichiditatea.  In cazul unui portofoliu slab de credite acordate, acea banca ar putea pierde depozite, datorita veniturilor mici sau a riscurilor prea mari pe care le-ar putea aduce acest tip de amplasamente; fara depozite o banca nu poate sa continue sa finanteze creditele sale si sa indeplineasca angajamentele sale. De aceea, este vital ca o banca sa abordeze cu atentie portofoliul de credite pentru a-i asigura soliditatea sa.

Diferenta intre bancile comerciale si celelalte institutii depozitare (casele de economii, bancile mutuale sau uniunile de credit) consta in rolul fundamental pe care bancile comerciale il au in platile si decontarile internationale, marea diversitate a activelor (instrumentelor) oferite, forma de organizare (bancile comerciale sunt organizate sub forma societatilor pe actiuni servind intereselor actionarilor). Bancile comerciale sunt de doua tipuri: banci cu amanuntul ("retail banks" - pentru persoane fizice) si banci pentru companii ("company banks") adresate in principal companiilor. Cea de a doua categorie de banci este mai mult implicata pe pietele financiare internationale.

O categorie aparte de banci comerciale implicate in finantarea internationala sunt bancile de import - export, care acorda facilitati de finantare firmelor exportatoare: credite de prefinantare, credite furnizor / cumparator,  credite de export, garantii bancare, credite de scont, credite de accept etc.

**2. Casele de economii si imprumuturi**

**Casele de economii si imprumuturi sunt institutii financiare depozitare specializate in principal pe acordarea de credite ipotecare (din care creditele ipotecare ocupa primul loc - cca. 70 % din activele bancii).**

Serviciile financiare oferite sunt legate de activitatea lor de baza, oferind o gama larga de servicii de consultanta in domeniul ipotecar. Ca forma de organizare, multe dintre aceste institutii sunt companii mutuale, dar apar si in forma unor societati pe actiuni.

**3. Bancile mutuale de economii**

**Bancile mutuale de economii au active format in principal tot din credite ipotecare si instrumente cu risc redus (titluri de stat, obligatiuni de stat, obligatiuni municipale).**

Sunt de dimensiuni mai mici, organizate sub forma unei simple asocieri de fonduri (companii mutuale). In prezent, in practica financiara internationala nu se mai face distinctie intre acest tip de institutii de intermediere si  casele de economii si imprumuturi.

**4. Uniunile de credit**

**Uniunile de credit sunt companii mutuale specializate pe acordarea de credite de consum.**

Din punct de vedere al fondurilor mobilizate si al tranzactiilor derulate, uniunile de credit sunt cele mai mici dintre institutiile depozitare, avand totusi un grad rapid de dezvoltare in ultima perioada.

Participantii la aceste institutii sunt de regula membrii aceleasi organizatii, din acest punct de vedere operatiunile financiare derulate prin uniunile de credit fiind considerate ca avand un risc redus. Gradul de diversificare al serviciilor si instrumentelor oferite este relativ redus.

**5. Fondurile de pensii**

**Fondurile de pensii sunt fonduri mutuale ce acumuleaza pasive pe termen lung si foarte lung.**

Sumele obtinute din primele platite de participantii la aceste fonduri sunt reinvestite pe pietele financiare, urmarindu-se o acumulare reala de capital pe termen lung. Aceste forme de intermediere s-au dezvoltat ca o alternativa la institutiile depozitare (bancile comerciale) care evitau implicarea directa in finantarea pe termen lung si foarte lung.

**6. Societatile de asigurare**

**Societatile de asigurare sunt intermediari financiari specializati car preiau in portofoliul lor riscurile financiare / comerciale la care sunt expusi toti care opereaza pe piata, in schimbul unei prime de asigurare**

Baza juridica a operatiunii de intermediere o constituie polita de asigurare, in care sunt prevazute clar riscurile asumate de asigurator precum si drepturile asiguratului i caz de producere a evenimentului asigurat. Durata pasivelor in cadrul societatilor de asigurare este mult mai mare decat in cazul bancilor comerciale.

In prezent, se poate observa o implicare tot mai mare a acestor societati de asigurare in tranzactiile comerciale si financiare internationale, volumul mare al riscurilor pe care operatorii economici trebuie sa si le asume in acest caz fiind foarte mare sunt indemnati sa transfere o parte din aceste riscuri.

Spre deosebire de garantiile bancare care vizeaza in exclusivitate riscuri economice / comerciale (riscul de neplata), asigurarile in materia comerciala internationala ofera o arie mai larga de acoperire a riscurilor, existand in prezent polite de asigurare inclusiv pentru riscul politic, riscul suveran sau chiar riscul de tara (ex. COFACE - Franta, MITI - Japonia, Political Risk Service - din SUA etc.). Diferenta intre asigurare si garantare apare si in ceea ce priveste costul (mai mare in cazul garantiei bancare) si limita acoperirii (garantiile bancare ofera o acoperire de 100 % impotriva riscurilor mentionate in timp ce asigurarea ofera o acoperire de pana la 80 - 85 % din valoarea asigurata).

**7. Fondurile mutuale**

**Fondurile mutuale sunt asemanatoare fondurilor de pensii, fiind organizate sub forma unei asocieri mutuale de fonduri, gestionate de o companie specializata.**

In prezent exista doua tipuri distincte de astfel de fonduri, in functie de posibilitatea de accesare a lor: fonduri deschise (accesibile tuturor) si fonduri inchise (exclusive numai membrilor fondatori).