

Indice

	<i>pag.</i>
<i>Autori</i>	XI
<i>Presentazione</i>	XIII

Capitolo 1

La trasparenza nei rapporti banca-cliente

di Antonio Proto

1.1. L'attività delle banche	1
1.2. La trasparenza bancaria	2
1.3. La pubblicità e l'informazione precontrattuale	5
1.4. I contratti	9
1.5. La modifica unilaterale delle condizioni contrattuali	11
1.6. Le comunicazioni alla clientela	12
1.7. Le modalità di calcolo degli interessi	14
1.8. La gestione dei reclami	15
<i>Riferimenti bibliografici</i>	17

Capitolo 2

Il conto corrente come strumento di gestione dei rapporti banca-cliente

di Antonio Proto

2.1. Definizione e caratteristiche operative	19
2.2. Profilo economico	21
2.3. Profilo finanziario	22
2.4. Funzionamento del conto corrente e valutazione di convenienza	25
<i>Riferimenti bibliografici</i>	30

Capitolo 3

L'affidamento della clientela

di *Elisa Cavezzali*

3.1. I fidi bancari: nozioni introduttive	31
3.1.1. Tipologie di fido	32
3.1.2. Limiti agli affidamenti	33
3.2. Il processo di affidamento della clientela	35
3.2.1. Le fasi del rapporto creditizio: la concessione e la gestione del credito	35
3.2.2. La valutazione del merito creditizio	36
3.2.2.1. Premessa	36
3.2.2.2. L'analisi qualitativa: cenni	38
3.2.2.3. La raccolta e la verifica della documentazione formale	39
3.2.2.4. L'analisi quantitativa	40
3.2.2.4.1. Le analisi a consuntivo	40
3.2.2.4.2. L'analisi previsionale	44
3.2.3. Il ruolo delle garanzie nel processo di affidamento	46
3.3. La gestione del credito concesso	51
3.3.1. Il monitoraggio delle posizioni e la revisione periodica del credito	51
3.3.2. La Centrale dei Rischi	53
3.4. L'integrazione dei criteri ESG	54
3.5. Il processo di recupero del credito	56
3.5.1. I crediti deteriorati	56
3.5.2. Il processo di rientro e recupero	59
<i>Riferimenti bibliografici</i>	60

Capitolo 4

Le operazioni di finanziamento

di *Maurizio Polato*

4.1. Premessa	63
4.2. Il credito ordinario alle imprese	64
4.2.1. Il fabbisogno finanziario delle imprese: uno schema elementare di riferimento	64
4.2.2. Le forme tecniche di finanziamento del capitale circolante tramite i crediti "per cassa"	65
4.2.3. Le forme tecniche di finanziamento degli investimenti tramite i crediti "per cassa"	86
4.2.4. I crediti di firma	94
4.3. Il credito ai consumatori	95
4.4. I crediti speciali	102

	<i>pag.</i>
4.5. Il credito agevolato: cenni	103
4.6. Le operazioni di credito sostenibile: cenni	106
<i>Riferimenti bibliografici</i>	108

Capitolo 5

Le operazioni di raccolta

di *Francesco Zen*

5.1. La nozione di raccolta del risparmio tra il pubblico	109
5.2. Una classificazione della raccolta bancaria	110
5.3. La raccolta del risparmio mediante il contratto di deposito e altri negozi giuridici	112
5.3.1. I depositi a risparmio	114
5.3.2. I depositi regolati in conto corrente e i conti correnti di corrispondenza creditori	116
5.3.3. L'operazione di pronti contro termine	118
5.4. La raccolta del risparmio in titoli	121
5.4.1. I certificati di deposito e i buoni fruttiferi	121
5.4.2. Le obbligazioni	124
5.4.3. Le obbligazioni garantite	129
5.4.4. Altri titoli	132
5.5. Il <i>bail-in</i> e la tutela del risparmio bancario	132
<i>Riferimenti bibliografici</i>	134

Capitolo 6

I servizi di pagamento

di *Cinzia Baldan*

6.1. Concetti introduttivi: definizione e tassonomia dei mezzi di pagamento	135
6.2. La regolamentazione dei servizi di pagamento (PSD2 – Open Banking)	137
6.2.1. La portabilità dei servizi di pagamento	138
6.2.2. L'offerta di servizi di pagamento nel mercato interno	139
6.3. I servizi di incasso e di pagamento	141
6.4. Gli strumenti di pagamento della SEPA	144
6.4.1. Le carte di pagamento	145
6.4.2. Il bonifico SEPA	147
6.4.3. L'addebito diretto SEPA	149
6.5. I servizi di regolamento dei crediti commerciali	150
6.6. I servizi di pagamento nel commercio elettronico	151
<i>Riferimenti bibliografici</i>	154

Capitolo 7
I servizi di investimento
di Ugo Rigoni

Introduzione	155
7.1. Lo schema d'analisi	157
7.2. Il quadro normativo	158
7.3. L'identificazione dei servizi di investimento	159
7.4. La funzione economica dei servizi di investimento	161
7.5. L'erogazione dei servizi di investimento	163
7.5.1. Il quadro normativo	163
7.5.2. La prospettiva economica	166
7.6. La gestione di portafogli di investimento	167
7.6.1. La conoscenza del cliente	167
7.6.1.1. La raccolta di dati	167
7.6.1.2. Identificazione dei bisogni, vincoli, preferenze	168
7.6.2. La gestione delle attese del cliente	170
7.6.3. La selezione e composizione del portafoglio	172
7.6.3.1. L' <i>asset allocation</i> strategica	172
7.6.3.2. L' <i>asset allocation</i> tattica	172
7.6.3.3. La misurazione della performance	173
<i>Riferimenti bibliografici</i>	176

Capitolo 8
I servizi assicurativi
di Stefano Miani

8.1. Premessa	179
8.2. L'abbinamento dei prodotti assicurativi ai prodotti bancari	183
8.2.1. La copertura delle garanzie reali	184
8.2.2. L'estinzione dei finanziamenti	185
8.3. La vendita autonoma di prodotti assicurativi	186
8.3.1. I prodotti vita	186
8.3.2. I prodotti danni	191
8.4. La vendita autonoma di prodotti previdenziali	192
<i>Riferimenti bibliografici</i>	193