

Indice

Presentazione

pag.

XI

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	10
1.6. Le comunicazioni alla clientela	11
1.7. Le modalità di calcolo degli interessi	13
1.8. La gestione dei reclami	14
<i>Riferimenti bibliografici</i>	16

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	45
3.3. La gestione del credito concesso	49
3.3.1. Il monitoraggio delle posizioni e la revisione periodica del credito	49
3.3.2. La Centrale dei Rischi	51
3.4. Il processo di recupero del credito	52
3.4.1. I crediti deteriorati	52
3.4.2. Il processo di rientro e recupero	55
<i>Riferimenti bibliografici</i>	57

Capitolo 4

Le operazioni di finanziamento

di *Maurizio Polato*

4.1. Premessa	59
4.2. Il credito ordinario alle imprese	60
4.2.1. Il fabbisogno finanziario delle imprese: uno schema elementare di riferimento	60
4.2.2. Le forme tecniche di finanziamento del capitale circolante tramite i crediti "per cassa"	61
4.2.3. Le forme tecniche di finanziamento degli investimenti tramite i crediti "per cassa"	82
4.2.4. I crediti di firma	90

	<i>pag.</i>
4.3. Il credito ai consumatori	91
4.4. I crediti speciali	97
4.5. Il credito agevolato: cenni	98
<i>Riferimenti bibliografici</i>	101

Capitolo 5

Le operazioni di raccolta

di *Francesco Zen*

5.1. La nozione di raccolta del risparmio tra il pubblico	103
5.2. Una classificazione della raccolta bancaria	104
5.3. La raccolta del risparmio mediante il contratto di deposito e altri negozi giuridici	106
5.3.1. I depositi a risparmio	109
5.3.2. I depositi regolati in conto corrente e i conti correnti di corrispondenza creditori	110
5.3.3. L'operazione di pronti contro termine	112
5.4. La raccolta del risparmio in titoli	115
5.4.1. I certificati di deposito e i buoni fruttiferi	116
5.4.2. Le obbligazioni	118
5.4.3. Le obbligazioni garantite	123
5.4.4. Altri titoli	126
5.5. Il <i>bail-in</i> e la tutela del risparmio bancario	127
<i>Riferimenti bibliografici</i>	129

Capitolo 6

I servizi di pagamento

di *Cinzia Baldan*

6.1. Concetti introduttivi: definizione e tassonomia dei mezzi di pagamento	131
6.2. La regolamentazione dei servizi di pagamento (PSD2 – Open Banking)	133
6.2.1. La portabilità dei servizi di pagamento	134
6.2.2. L'offerta di servizi di pagamento nel mercato interno	135
6.3. I servizi di incasso e di pagamento	137
6.3.1. L'assegno circolare	137
6.3.2. L'assegno bancario	138

	<i>pag.</i>
6.4. Gli strumenti di pagamento della SEPA	140
6.4.1. Le carte di pagamento	141
6.4.2. Il bonifico SEPA	143
6.4.3. L'addebito diretto SEPA	144
6.5. I servizi di regolamento dei crediti commerciali	145
6.6. La moneta elettronica e i servizi collegati alla telematica	147
<i>Riferimenti bibliografici</i>	150

Capitolo 7

I servizi di investimento

di *Ugo Rigoni*

Introduzione	151
7.1. Lo schema d'analisi	153
7.2. Il quadro normativo	154
7.3. L'identificazione dei servizi di investimento	155
7.4. La funzione economica dei servizi di investimento	157
7.5. L'erogazione dei servizi di investimento	159
7.5.1. Il quadro normativo	159
7.5.2. La prospettiva economica	161
7.6. La gestione di portafogli di investimento	162
7.6.1. La conoscenza del cliente	162
7.6.1.1. La raccolta di dati	162
7.6.1.2. Identificazione dei bisogni, vincoli, preferenze	163
7.6.2. La gestione delle attese del cliente	165
7.6.3. La selezione e composizione del portafoglio	167
7.6.3.1. L' <i>asset allocation</i> strategica	167
7.6.3.2. L' <i>asset allocation</i> tattica	168
7.6.3.3. La misurazione della <i>performance</i>	168
<i>Riferimenti bibliografici</i>	172

Capitolo 8

I servizi assicurativi

di *Stefano Miani*

8.1. Premessa	175
---------------	-----

	<i>pag.</i>
8.2. L'abbinamento dei prodotti assicurativi ai prodotti bancari	179
8.2.1. La copertura delle garanzie reali	180
8.2.2. L'estinzione dei finanziamenti	180
8.3. La vendita autonoma di prodotti assicurativi	182
8.3.1. I prodotti vita	182
8.3.2. I prodotti danni	186
8.4. La vendita autonoma di prodotti previdenziali	187
<i>Riferimenti bibliografici</i>	189