

Manuale Di Economia Degli Intermediari Finanziari

Rivolto agli studenti dei corsi universitari di Economia monetaria ed Economia degli intermediari finanziari, il manuale di Angelo Baglioni è un testo aggiornato e innovativo che illustra le profonde trasformazioni avvenute di recente nella gestione della politica monetaria. Nell'arco di poco più di dieci anni, il volto del settore è cambiato: l'approccio tradizionale, basato sul controllo dei tassi di interesse, ha lasciato il posto alle misure "non-convenzionali", tra cui il Quantitative Easing e i tassi di interesse negativi. Il volume affronta queste trasformazioni attraverso l'analisi teorica e il resoconto dettagliato delle esperienze di due banche centrali: la Banca centrale europea e la Federal Reserve americana. In particolare il manuale ha il pregio di approfondire gli aspetti operativi della politica monetaria: gli strumenti usati e i rapporti della banca centrale con il mercato finanziario. Il volume si conclude con un capitolo dedicato alle prossime sfide che attendono le banche centrali: la moneta digitale e la politica monetaria "verde".

Il volume inquadra le ragioni dello sviluppo del credito al consumo e sviluppa una riflessione sulla sua funzione; analizza i mercati e la domanda, l'offerta e gli assetti competitivi. I profili regolamentari sono trattati sia con riferimento al ruolo delle Autorità di controllo, sia con un approfondito esame delle diverse normative che disciplinano il settore e l'attività. Terminato l'esame dei profili macro e istituzionali si approfondiscono gli aspetti di gestione: i prodotti, i canali distributivi e il marketing, i processi e la valutazione del merito di credito, il risk management, la gestione dei rischi operativi e la prevenzione delle frodi, la gestione finanziaria; a conclusione si trattano le tematiche connesse al consumerismo e ai nuovi rapporti tra imprese e consumatori. Così come i temi sono articolati, così sono variegate le competenze e la matrice degli autori: accademici e ricercatori ma anche manager, consulenti e professionisti; questa varietà di esperienze fa sì che i contenuti del volume siano, a un tempo, approfonditi, rigorosi e spiccatamente operativi.

380.380

La Guida all'Università 2016/2017, aggiornata alla nuova offerta formativa, fornisce tutti gli strumenti per scegliere con consapevolezza il corso di laurea e mettersi alla prova con i test di ammissione. Il volume, organizzato in 3 sezioni, consente di:

- autovalutarsi grazie a un questionario sulle attitudini personali;
- conoscere tutte le università e individuare il corso di laurea più adatto;
- identificare gli sbocchi lavorativi e le figure professionali per area di studio;
- mettersi alla prova con i test di ammissione simulati specifici, completi di risposta corretta, così da verificare immediatamente la propria preparazione.

364.180

Questo volume raccoglie una serie di saggi dedicati a diversi aspetti della cultura della sostenibilità e agli obiettivi dello sviluppo sostenibile in quanto materia di straordinario interesse – attuale e in ottica futura – anche per la riflessione e la ricerca biblioteconomica, la funzione e i programmi delle biblioteche, gli altri mondi con i quali esse sono in relazione. L'intento è fornire un contributo collettivo di idee e di proposte al ricco dibattito nazionale e internazionale che si sta sviluppando su questi temi e sulle molte esperienze avviate dalle biblioteche (soluzioni gestionali, nuovi servizi e nuove pratiche di servizio, cimenti educativi ecc.), senza sfuggire ai quesiti e ai cambiamenti imposti dalla pandemia di Covid-19. È possibile costruire un paradigma della biblioteca sostenibile?

In the current economic scenario, the intangible assets contribute significantly to the construction of the competitive positioning of a company. It follows that this intangible information must be appropriately considered in the internal rating system (IRSs). Currently key aspects of business risk and operational risk such as potential for growth, competitive capabilities, core competencies, role in the supply chain of membership, and governance are being considered as secondary in this system. Intangible factors such as the milieu of the company and the environment in which it operates, are not being appropriately considered. In this book, Vincenzo Formisano proposes new guidelines aimed to set desirable IRSs in which the weight of intangible assets is appropriately and properly valued. He addresses practical rules for achieving a rating system capable of understanding and enhancing the intangible assets of a company and for the assessment of creditworthiness. The first part of the book focuses on existing practices; the second part exposes a general model for the classification and interpretation of intangibles. The third part provides practical guidelines designed to configure desirable rating models in which the weight of intangible assets is correctly considered. This book offers theoretical and practical insights and an easy-to-read approach which provides a valuable source of information for teachers and students in Finance. It is also a useful reference point for the Banking, Accounting and Finance managerial communities.

1060.217

Il bilancio della banca è oggetto di interesse da parte di una pluralità di soggetti, che lo esaminano secondo diverse prospettive di analisi. In comune vi è l'attenzione nei confronti degli equilibri gestionali, nell'aspetto economico, finanziario e patrimoniale, ma parzialmente diversa è l'ottica della valutazione del merito di credito all'interno dello stesso settore bancario, quella delle società di rating, degli analisti dell'equity research e della valutazione del capitale economico in generale, delle società di revisione, delle autorità di vigilanza. È comunque sempre necessaria una buona conoscenza dell'oggetto dell'analisi, vale a dire del bilancio di esercizio e consolidato, quindi dei principi contabili secondo i quali sono effettuate rilevazioni e valutazioni, nonché delle informazioni analitiche contenute nelle note agli schemi di bilancio, soprattutto con riferimento ai rischi. Con rigore metodologico, chiarezza di linguaggio e concretezza, il volume si propone questi e altri approfondimenti, grazie ai contributi di docenti universitari e di professionisti del settore. Si rivolge a studiosi, studenti universitari, operatori, colmando in parte un vuoto nel panorama editoriale, non solo nazionale, in tema di analisi del bilancio bancario. Costituisce il naturale completamento del libro Il bilancio della banca, curato dallo stesso autore.

365.1041

Una trattazione autorevole dei principi e del quadro normativo di riferimento in cui deve muoversi chi oggi si occupa di retribuzioni degli amministratori e dei massimi dirigenti d'impresa.

366.60

Il manuale si propone di spiegare cosa sia una ristrutturazione, come si perfeziona e quali possano essere gli strumenti per evitarne le insidie, e costituisce una guida agli strumenti giuridici e un orientamento alla conduzione delle trattative, con la d

Un manuale pratico e utile sia per l'imprenditore edile sia per il valutatore dell'impresa di costruzioni. Le analisi svolte in questo libro sono finalizzate alla valutazione dell'impresa edile (rating), mentre le indicazioni sulla gestione operativa, sul

100.684

365.716

Il settore del wealth management necessita oggi di competenze che negli anni passati non facevano parte del tradizionale bagaglio di soluzioni, proposte alla clientela private da parte dei professionisti del settore. Il metodo di analisi

dei bisogni del cliente e la capacità di individuare le soluzioni specialistiche più adatte sono le qualità che differenziano nel tempo la qualità del servizio erogato alla clientela. Il libro – frutto del lavoro congiunto di una squadra di esperti di wealth management – propone una strumentazione ampia di competenze, all'interno delle quali il professionista del settore può riconoscere le priorità percepite dalla propria clientela: il personal financial planning, l'asset allocation dei portafogli, la misurazione delle performances, gli investimenti alternativi e in commodities, le indicazioni della finanza comportamentale, le soluzioni di private insurance, gli investimenti nell'immobiliare, l'art advisory, il tax planning, le tematiche successorie, l'utilizzo dell'istituzione fiduciaria e le logiche di protezione del patrimonio nel family business. Manuale di economia dei mercati e degli intermediari finanziari Manuale di economia degli intermediari finanziari Economia degli intermediari finanziari Manuale del Private Banker - Sesta edizione EGEA spa

Le esperienze riportate in questo volume descrivono nel dettaglio le soluzioni organizzative e i servizi offerti per implementare con efficacia i modelli di business. In tutti traspare una ricerca di eccellenza e di supporto consulenziale al cliente nelle scelte di investimento, corroborata da importanti investimenti in ambito organizzativo-tecnologico, nei sistemi di comunicazione e nell'ampliamento della gamma di servizi a disposizione del cliente, anche grazie alle sinergie con centri di competenza specializzati e alla diversificazione delle soluzioni fruibili. (Francesco Fanti, Responsabile Area Private Banking Banca MPS). Questo libro descrive una serie di modelli di servizio e soluzioni concrete raccontate in prima persona da alcuni dei principali player del mondo bancario e della consulenza finanziaria che operano nel nostro Paese. Si tratta di un manuale di casi pratici dal taglio fortemente operativo, redatto da alcuni dei migliori professionisti del settore, che avvalorano il servizio di Private Banking e Wealth Management.

Quando parliamo dell'andamento dei mercati finanziari o delle scelte di allocazione dei risparmi da parte degli investitori, parliamo del comportamento di agenti economici, cioè degli individui. In questo contesto, intorno agli anni Settanta la psicologia cognitiva ha messo a disposizione dell'economia e della finanza i propri strumenti per indagare l'irrazionalità. Il comportamento dell'essere umano è tornato al centro dell'attenzione e la finanza ha recuperato il suo attributo fondamentale. Nasce così la finanza comportamentale, disciplina che mette insieme il lavoro di economisti, psicologi, neuroscienziati e che, nella sua «fase 2» seguita a quella meramente teorica e descrittiva, ha ormai raggiunto un livello di maturità importante non solo nell'identificare e codificare gli errori che gli investitori individuali e professionali commettono, ma anche nel suggerire strategie per minimizzare le conseguenze di tali errori e migliorare complessivamente le performance degli investitori stessi. Fino a trasformare questi errori in alleati e a «sfruttarli» per ingenerare comportamenti più virtuosi. Il libro affronta con un approccio divulgativo questo tipo di sviluppi operativi, proponendosi come una lettura utile sia per chi svolge l'attività di consulenza finanziaria, sia per gli investitori privati che vogliono migliorare la propria disciplina decisionale e comportamentale.

Banche e assicurazioni necessitano oggi di competenze di marketing che negli anni passati non facevano parte del tradizionale bagaglio di strumenti manageriali del settore. Tali competenze, tuttavia, non possono essere mutuare tout court dalle aziende industriali e commerciali, ma devono essere adattate alle particolari specificità del contesto competitivo e dei modelli di business del mondo finanziario. Il libro – frutto del lavoro congiunto di esperti di marketing e di sistemi finanziari – fotografa lo stato dell'arte delle competenze di marketing nelle banche e nelle assicurazioni, individua le aree di miglioramento e indaga le priorità percepite dal management. Attraverso la presentazione delle migliori prassi e col sostegno di un'ampia indagine e molte interviste, affronta i seguenti aspetti: le competenze messe in campo, oggi e in prospettiva, il budget da assegnare e le soluzioni organizzative, le modalità più efficaci con cui condurre le ricerche di mercato, il ruolo del web marketing nel settore, le metriche più affidabili per misurare i ritorni.

[Copyright: 7313d9dace48d75146385541b1dfd3fd](#)