

## La Banca E Il Credito Nel Medioevo

Il Credito Italiano nasce con la breccia di Porta Pia. Da allora è parte importante della storia dell'economia italiana. Ha una prima vita come avventurosa 'banca locale', per divenire poi alla fine dell'Ottocento un protagonista di primo piano della vita nazionale. Tra il 1870 e il 1945 – il periodo studiato in questo volume – il Credito Italiano vive gli anni di due grandi guerre, supera le difficoltà dovute a due crisi mondiali, attraversa il periodo fascista e diviene nel 1944 uno dei protagonisti della raccolta clandestina di fondi per la Resistenza. Questo libro di Piero Barucci ci consegna la prima ricerca storica interamente dedicata al Credito Italiano e illustra l'evoluzione del 'modello bancario' prevalente in Italia durante i primi 75 anni della storia unitaria. Dallo studio di decine di libri, centinaia di articoli e di tutti gli strumenti ufficiali della banca, nonché di documentazione inedita disponibile nell'Archivio della banca stessa, in quello centrale dello Stato, in quello ricchissimo della Banca d'Italia, emerge la tipicità e la vocazione del Credito Italiano: una spiccata attenzione all'industria italiana piccola, media e grande unita alla coscienza di favorirne la crescita anche nei mercati internazionali, oltre a un'innata vocazione a essere vicini ai piccoli risparmiatori.

1792.227

I 20 Segreti Per Trovare Un Accordo E Risolvere I Problemi Con Il Tuo Istituto Di Credito

I crediti deteriorati nelle banche italiane

(problemi e ipotesi) : relazione al convegno di studi Ricapitalizzazione delle banche e nuovi strumenti di ricorso al mercato...

complementarietà, concorrenza o sovrapposizione? : tavola rotonda tenutasi nell'ambito del Seminario su 'L'evoluzione della congiuntura monetaria ed i problemi della professione bancaria' promosso dall'Associazione per lo sviluppo degli studi di banca e Borsa in collaborazione con la Banca d'Italia e la Facoltà di economia e commercio dell'Università cattolica e svoltosi a San Marco-Perugia presso la Scuola di automazione per dirigenti bancari della Banca d'Italia nei giorni 18-19-20 febbraio 1982 ...

Quattro cose da sapere per andare in banca. Tecniche per ottenere finanziamenti e accedere al mercato del credito, per le piccole e medie imprese (PMI). Premessa di Sergio Luciano

Gestione e valutazione dei Non Performing Loans

**"SULLE BANCHE E SUL DENARO" è un testo dalla doppia anima: vuole far riflettere sulla propria condizione di utilizzatore del denaro ma nel contempo è un**

**manuale operativo che parla agli imprenditori, ai professionisti, alle persone in difficoltà a causa di debiti con le banche o di una situazione semplicemente tesa con uno o più istituti di credito o con soggetti terzi. È uno strumento operativo per acquisire la forma mentis ottimale per uscire dalla crisi e dal debito e vincere contro la banca pianificando la vittoria senza improvvisazioni. Vincere contro la banca però non significa ottenere ad ogni costo un risultato attestato da una pronuncia giudiziale ma coniugare sapientemente e con il dovuto supporto consulenziale strategie difensive con esigenze di protezione patrimoniale, aziendali e personali, finalizzate alla crescita e alla liberazione dal debito improduttivo. Il testo di Giulio Iannotta, avvocato e consulente, affronta in maniera volutamente non tecnica la questione bancaria, intesa come corretta impostazione della relazione banca cliente, perché la platea cui è diretto non è quella degli specialisti ma quella degli utilizzatori di denaro, quindi estesa e varia come varie sono le soluzioni prospettate dall'autore che lascia aperta ma non irrisolta la problematica affrontata.**

**Programma di Dal Prestito Personale alle Carte di Credito Come Ottenere un Prestito e Gestire i Tuoi Soldi Senza Rischi per il Portafogli COME OTTENERE UN PRESTITO PERSONALE Come ottenere le migliori condizioni di mercato per il proprio prestito personale. Considerare i termini e i vantaggi di un prestito online. Capire in che modo le banche valutano le richieste di credito. Come presentare una richiesta valida alla banca. Come leggere un piano di ammortamento alla francese. COME LEGGERE UN CONTRATTO DI PRESTITO PERSONALE Come**

**verificare che le condizioni riportate sul contratto siano corrette. Conoscere e quantificare le spese indicate nel contratto. Quali sono le garanzie richieste dalle banche per tutelarsi contro le insolvenze. Come comportarsi in caso di mancato pagamento di una rata. Come estinguere anticipatamente un prestito. COME FARSÌ CANCELLARE DALLE CENTRALI RISCHI Conoscere le centrali rischi e il modo in cui le banche consultano i dati. Come tutelare al meglio i propri diritti riguardo alle informazioni creditizie. Come accedere gratuitamente alle proprie informazioni creditizie. A quale ente rivolgersi per far modificare i dati non corretti. Come comportarsi nel caso in cui la banca rifiuti il prestito con deboli motivazioni. COME OTTENERE UN PRESTITO AL CONSUMO Come accedere a un prestito al consumo. Come funzionano il pagamento e la consegna della merce acquistata. In che modo leggere un contratto di prestito al consumo. Come comportarsi in caso di difetto del bene acquistato. Conoscere i costi dei cosiddetti "finanziamenti a tasso zero". COME OTTENERE UN PRESTITO CON LA CESSIONE DEL QUINTO DELLO STIPENDIO Conoscere questo tipo di finanziamento e la gestione delle rate. Come capire se si possiedono i requisiti per accedere alla cessione del quinto. Prestare attenzione agli svantaggi e alle spese di questo finanziamento. Come determinare l'ammontare massimo della cessione. Come valutare le coperture assicurative obbligatorie. COME LEGGERE UN CONTRATTO DI CESSIONE DEL QUINTO Come godere di tutti i vantaggi offerti da questo tipo di contratto. Come richiedere il proprio certificato di stipendio e i dati che deve riportare. Conoscere le conseguenze derivanti dal mancato pagamento di una rata.**

**In quali casi è possibile chiedere una delega di pagamento. Come funziona un prestito cambializzato e in che modo avviene il suo rimborso. COME SCEGLIERE LA CARTA DI CREDITO SU MISURA Com'è nata la carta di credito e come si è diffusa in Italia. Risparmiare sui costi conoscendo le diverse tipologie di carte di credito. Come richiedere una carta di credito. Come sfruttare tutti i vantaggi delle carte e limitare i rischi di truffa. Come contestare alla banca le transazioni che non si riconoscono come proprie.**

**Banche e credito nella Russia sovietica**

**Banche di frontiera. Credito e moneta sul confine italo-svizzero (secoli XIX-XX)  
central banking back to the future**

**La banca e il libro**

**Banca e impresa. Un nuovo rapporto per nuove sfide  
scritti**

**111.2**

*Hai un'azienda e lavori con il credito bancario? Ti sei accorto che ultimamente è sempre più difficile ottenerlo? È peggiorato il sistema paese (con la crisi), si è evoluto il mercato bancario e le banche possono dare soldi solo a chi rispetta regole nuove, sempre più stringenti e che conoscono solo loro. Valerio Malvezzi ha intervistato per un anno decine di banche e ha creato WIN the BANK, la scuola per la negoziazione bancaria,*

*un sistema di procedure pratiche da applicare nelle PMI per negoziare con successo con la banca. Per ottenere credito è necessario evitare discorsi moralistici e polemici e iniziare un percorso per acquisire le nuove competenze tecniche, la cultura bancaria e per adottare l'adeguato comportamento richiesto: devi diventare un'opportunità per la banca.*

*Relationship Landing*

*Diritto bancario e finanziario*

*Concedere crediti. Come una banca si organizza per valutare il merito creditizio e gestire le crisi aziendali*

*Il credito e la crescita*

*La relazione banca-impresa nel sistema locale di lavoro di Civitavecchia*

*Professionalità ed efficacia nella gestione telefonica dei crediti deteriorati*

*365.1176*

*Il Convegno "Il futuro del sistema bancario - Tra riforma del credito cooperativo, concentrazioni bancarie e fiducia dei consumatori" è stato un'occasione di informazione, confronto, approfondimento che non coinvolge solo chi vi opera. Da tempo le BCC sono diventate realtà bancarie fondamentali per tutto il territorio nazionale. Lo sono per le*

*famiglie, per le imprese, le associazioni, per gli stessi enti locali. Recentemente il Governo ha approvato una legge che riforma profondamente il mondo delle BCC. Per comprendere meglio gli effetti, le modalità, le tempistiche di attuazione e le nuove regole si è voluto promuovere un momento di riflessione sulle importanti novità normative che investono l'intero mondo del Credito Cooperativo italiano. È stato analizzato il fenomeno delle concentrazioni bancarie e del rapporto con la clientela. Fenomeno considerato di forte attualità soprattutto in questi ultimi anni caratterizzati da una grave crisi finanziaria che ha profondamente modificato la struttura del sistema creditizio nazionale ed europeo. La tutela della clientela, in particolare ha assunto un rilievo sempre maggiore nell'agenda dei policy makers*

*Le carte di credito*

*Banche e concorrenza*

*UniCredit, una storia dell'economia italiana*

*Il futuro del sistema bancario tra riforma del credito cooperativo concentrazioni bancarie e fiducia dei consumatori*

*Negoziare Con La Banca*

*Sulle banche e sul denaro*

*Il presente volume è stato sottoposto a procedura di referaggio anonimo su proposta del Prof. G. Gandolfo, membro del Comitato Scientifico della Casa editrice*

*“Università La Sapienza”. “La raccolta di saggi si pone l’obiettivo di analizzare le caratteristiche del contesto socio-demografico, la struttura del sistema bancario ed imprenditoriale del SLL di Civitavecchia. La ricerca è molto interessante perché, malgrado i rapidi progressi delle tecnologie dell’informazione abbiano notevolmente ridotto i costi di ricerca del credito e stiano allargando gli ambiti territoriali di riferimento anche per la clientela minore, il mercato del credito alle piccole imprese è ancora un mercato fortemente segmentato a livello territoriale e la banca locale ha un ruolo predominante nella concessione e nelle condizioni del credito. Il sistema produttivo analizzato è caratterizzato dalla presenza di imprese di piccola e media dimensione che presentano esigenze finanziarie circoscritte all’autofinanziamento e al credito bancario. Una realtà imprenditoriale quindi che si orienta all’attività d’intermediazione classica, caratterizzata dalla raccolta del risparmio ed esercizio del credito”*

*È opinione comune che le Banche siano soggetti di cui diffidare; i mass media parlano di crack bancari, commissariamenti, salvataggi di Stato, truffe, soldi spariti nel nulla per colpa delle ‘bolle speculative’, e nel frattempo migliaia di persone perdono la loro casa ogni giorno perché non riescono più a pagare il mutuo. Aziende chiudono o falliscono, Padri e madri di famiglia perdono il lavoro e si trovano in mezzo ad una strada con i debiti da pagare. Esistono soluzioni alternative? È vero che la Banca non tratta mai? Si può trovare un accordo con l’Istituto di Credito? E*



*quali strategie si possono impiegare? Questo libro parla di come negoziare con la Banca, ed è rivolto a tutte quelle persone che si trovano ad avere un problema con il proprio Istituto di Credito e che vogliono trovare il modo per risolverlo nel minor tempo possibile, ma può essere utile anche per gli “operatori di settore” o per chi vorrebbe esserlo: avvocati, commercialisti e investitori immobiliari. Durante la lettura ti farò riflettere ponendoti delle domande, ti darò delle risposte e ti fornirò una visione d’insieme di un mondo complicato, di una realtà fatta di tantissime regole e, soprattutto, di tantissime persone, con lo scopo di fornirti tutti gli strumenti per farti diventare un abile negoziatore, così da permetterti di risolvere ogni eventuale problema con la Banca (tua o dei tuoi clienti). PERCHÉ I CASI DI INSOLVENZA STANNO AUMENTANDO I segnali che ci dicono che la situazione sta peggiorando. COS’È UNA BANCA Il modo nel quale percepiamo la Banca è corretto? Le persone che abbiamo di fronte durante una trattativa sono un ostacolo o un aiuto per il raggiungimento di un accordo? Ognuno di noi conosce la realtà oggettiva degli eventi oppure ha consapevolezza solamente della propria versione della storia che sta vivendo? IL PUNTO DI VISTA DELLA BANCA: È SEMPRE CORRETTO? Le persone con cui stiamo negoziando vedono il nostro problema o, per gli altri, siamo noi il problema? Qual è il principale ostacolo alla negoziazione? Perché la perizia di stima dell’immobile può rendere più difficile la trattativa? Perché bisogna essere sempre proattivi nel proporre soluzioni al problema? Per*

*quale motivo è importante verificare sempre la fattibilità delle proprie alternative prima di proporle alla Banca? I QUATTRO (+1) PROBLEMI DEL CLIENTE DELL'ISTITUTO DI CREDITO I cinque problemi che portano al fallimento della trattativa con l'Istituto di Credito. AVVOCATI: PROBLEMA O SOLUZIONE? I motivi per i quali il tuo consulente può sbagliare strategia e Il problema dei molteplici livelli di autorizzazione quanto tratti con una Banca. La scarsa attitudine al Problem Solving della tua controparte come ostacolo alla trattativa. COS'È LA B.A.T.N.A. La B.A.T.N.A. come fulcro della negoziazione e le motivazioni per cui ha tanta importanza. LA B.A.T.N.A DELLA BANCA I cinque motivi per cui la Banca è disposta a trattare con i propri debitori ed i tre casi in cui, invece, negoziare con l'Istituto di Credito è più difficile. LA B.A.T.N.A. DEL CLIENTE/DEBITORE I due motivi che ostacolano l'analisi delle proprie alternative e come riuscire a valutare efficacemente proprio queste ultime. Le ipotesi in cui conviene fare causa alla Banca. COME PREPARARSI ALLA NEGOZIAZIONE I cinque requisiti che permettono di raggiungere un accordo con la Banca. COME TRASFORMARE LA CONTROPARTE IN UN ALLEATO I motivi per i quali è importante trasformare la propria controparte in un alleato e come farlo. COME SCRIVERE UNA PROPOSTA TRANSATTIVA Le ragioni per le quali è fondamentale scrivere bene una proposta di accordo con la propria Banca e gli elementi che devono essere sempre presenti. L'AUTORE Andrea Gamberi, nato a Jesi il 31 gennaio 1979. Laurea Magistrale in*

*Giurisprudenza all'Università di Macerata e Diploma di Laurea Specialistica in Diritto Civile, ha frequentato la Scuola Notarile Napoletana per la Formazione delle Professioni Legalidiretta da Lodovico Genghini, partecipato a vari master (tra i quali i master in Business Law e il corso di Alta Formazione in diritto Fallimentare organizzato dall'Università degli Studi di Siena), ha conseguito la qualifica di Mediatore Civile e Commerciale con specializzazione in Mediazione Bancaria. Nella sua carriera legale si è occupato approfonditamente di Diritto Civile e Bancario. Nel 2013 ha fondato la Skyler Group, società che si occupa di consulenze in ambito legale e finanziario, e successivamente nel 2016, assieme ad altri professionisti ed aziende, ha creato il Gruppo KT, di cui è alla guida, allo scopo di aiutare le persone in difficoltà con gli Istituti di Credito.*

*Banche e immigrati*

*organizzazione e funzioni della Banca centrale*

*TAVOLA ROTONDA TENUTASI NELL'AMBITO DEL SEMINARIO SU*

*"L'EVOLUZIONE DELLA CONGIUNTURA MONETARIA E I PROBLEMI DELLA PROFESSIONE BANCARIA" PROMOSSO DALL'ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DEGLI STUDI DI BANCA E BORSA IN COLLABORAZIONE CON LA BANCA D'ITALIA E LA FACOLTA' DI ECONOMIA E COMMERCIO DELL'UNIVERSITA' CATTOLICA DEL SACRO CUORE DI MILANO.*

*Banche e reti di banche nell'Italia postunitaria*

*Banca centrale, vigilanza e efficienza del mercato del credito*

**365.916**

**"Cover" -- "frontespizio" -- "indice" -- "I non performing loan. Un quadro d'insieme (A. Sciarrone Alibrandi)" -- "Il problema degli NPL in prospettiva europea (M. Marchesi)" -- "L'impairment dei crediti nelle banche: l'evoluzione dei principi contabili e le loro implicazioni organizzative e di bilancio (A. Lionzo)" -- "Prevenzione e gestione interna dei crediti deteriorati (G. Grassano)" -- "L'intermediario bancario specializzato in NPL (D. Crivellari)" -- "Banche e procedure di insolvenza: i nuovi strumenti di ristrutturazione del debito (A. Jorio)" -- "Banche buone, banche cattive e crediti deteriorati. Alla ricerca di una soluzione di sistema (F. Vella)" -- "Sostegno pubblico alle banche e aiuti di Stato (M. Clarich)" -- "finito di stampare**

**Il credito e le banche d'emissione**

**BANCHE E ISTITUTI DI CREDITO SPECIALE: COMPLEMENTARITA',  
CONCORRENZA O SOVRAPPOSIZIONE**

**Gestire le banche e il credito. Perché subire le banche? Fai conoscere la tua impresa per collaborare**

**Come una banca si organizza per valutare il merito creditizio e gestire le crisi aziendali**

**credito, rimesse e finanza islamica**

### ***La Banca Sannitica***

Fra dieci anni esisteranno ancora le banche? O la tecnologia le spazzerà via per sempre? Il rischio è concreto e la rapidità con cui evolve il settore del fintech alimenta il dubbio. Il settore, che da secoli è al centro del sistema capitalistico, alimentando progetti e promuovendo innovazione, rischia di cambiare profondamente, addirittura di scomparire. Prestare denaro all'epoca dei cosiddetti tassi zero, non è più remunerativo. Trasferire denaro – operazione che per anni ha fruttato laute commissioni – è diventato un gioco da ragazzi: basta una «app» per superare ostacoli spazio-temporali. Così agli istituti di credito negli ultimi dieci anni si è ristretto il perimetro della operatività. E nel prossimo decennio? Undici protagonisti del credito rispondono agli interrogativi sul futuro del settore. Una cosa è certa, se le banche sopravviveranno saranno molto diverse da come le abbiamo conosciute. Da un'idea di Liuc – Università Cattaneo, Fondazione Corriere della Sera e L'Economia, con il contributo di Fondazione Comunitaria del Varesotto, Aifi (Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt) e Kpmg, è nato «Banca Impresa 2030», Osservatorio sul cambiamento del rapporto tra banca e impresa, alla luce del continuo progresso tecnologico registrato negli

ultimi anni. Lo Steering Committee dell'Osservatorio, incaricato di promuovere e moderare gli incontri tematici previsti, è composto da Anna Gervasoni, Anna Maria Tarantola, Giovanni Gorno Tempini, Daniele Manca e Stefano Righi. p.p1 {margin: 0.0px 0.0px 0.0px 0.0px; font: 12.0px Helvetica}

La crisi finanziaria ha evidenziato le criticità nel rapporto banca-impresa condizionate dalla rigidità dei rating costruiti con informazioni quantitative e orientati alla determinazione dell'affidabilità nel breve termine. Il volume approfondisce le modalità dell'utilizzo delle variabili qualitative nell'ambito del credito di relazione orientato a perfezionare la misurazione dell'affidabilità creditizia e l'allocazione del capitale bancario. Il testo presenta gli sviluppi teorici ed empirici più recenti nell'ambito del relationship lending ed evidenzia come un sistema di interazioni continue e durature fra banca e impresa riduca l'opacità informativa tipica di un modello transazionale. Il problema relativo alla trasformazione dei dati qualitativi raccolti in variabili misurabili (hardening soft information) e utilizzabili nel processo di rating integration può essere risolto attraverso l'applicazione di metodologie statistiche, applicabili dalle banche su clienti small business, mid e large corporate. La necessità di individuare il merito

creditizio nel medio e lungo termine impone alle banche di raccogliere ed elaborare variabili il cui contenuto prospettico sia pi robusto. Le variabili qualitative possono offrire un contributo nel processo di rating assignment in un'ottica di ottimizzazione del valore e di allocazione del capitale della banca.

La selezione in banca e negli istituti di credito

Un'indagine sul territorio

Banche ed emigranti nel Molise. Credito e rimesse ad Agnone fra Ottocento e Novecento

Dalla Banca di Genova al Credito Italiano 1870-1945

Il credito e le banche

Profili teorici ed evidenze empiriche del rapporto banca-impresa.

Un'indagine sul territorio

**365.1137**

***Un approccio oggettivo al rapporto fra banche e imprese richiede oggi di invertire la narrativa che riguarda le prime e ridare una giusta prospettiva a ciò che esse possono fare per la ripresa di un'economia stagnante. I bilanci degli istituti di credito documentano lo sforzo di ricapitalizzazione fatto da tutto il comparto: senza esagerazione, il capitale delle banche è il***

***capitale del paese. Un argine di tenuta, un motore essenziale per alimentare le prospettive di crescita, un elemento che permette di competere su scala internazionale. Il livello attuale di capitalizzazione pone il sistema bancario italiano in una situazione di solvibilità superiore sia alla fase pre-crisi sia a quanto richiesto dalle Autorità di Vigilanza. È dunque il momento di passare oltre, e utilizzare queste risorse per investimenti a favore di privati e imprese. Grazie alla tecnologia e alla disponibilità di un'ampia mole di dati, è possibile superare segmentazioni e classificazioni artificiali che hanno segnato la storia delle strategie bancarie, per muovere verso un'offerta puntuale e calibrata sul reale profilo di ogni singolo cliente. Per il mercato delle imprese il disegno di prodotti su misura comporta una scelta più complessa, che vede affiancarsi al credito nuovi servizi che abbracciano tutta la gamma delle operazioni di finanza. Il ruolo della banca diventa così determinante nel guidare gli interlocutori (soprattutto i piccoli) a scelte non facili di apertura del capitale e di ricorso ai mercati per la raccolta delle risorse di cui hanno bisogno per crescere. Le informazioni qualitative nel processo del credito***  
***Banche e Istituti di credito speciale***  
***economia e credito a Benevento fra Ottocento e Novecento***



***catalogo delle pubblicazioni delle aziende e degli istituti di credito italiani***

***La banca centrale e il controllo del credito***

***Il telepressing in banca. Professionalità ed efficacia nella gestione telefonica dei crediti deteriorati***

**1060.263**

**Qual è il rapporto corretto tra una fondazione bancaria e la banca di cui è azionista? È più facile dire come non deve essere. Il libro di Carlo Benigni presenta un case history esemplare, relativo al rapporto tra la Fondazione Cassa di Risparmio di Cuneo, la Banca regionale europea e il Gruppo Ubi Banca. I soggetti sono di primaria importanza: la fondazione è tra le prime dieci in Italia, la banca è la prima tra le aziende di credito con sede legale in Piemonte; Ubi Banca è tra i primi cinque gruppi bancari nazionali. La Banca regionale europea è una delle banche più solide a livello di sistema: bilanci a posto, ottima redditività, sofferenze al minimo. Ma nel marzo 2010 la fondazione delibera la sfiducia nei confronti del presidente della banca, di cui controlla una partecipazione, e nomina al suo posto, nel consiglio di gestione del gruppo, di cui è tra i primi azionisti, il presidente del collegio sindacale. Perché? Nessuno sa spiegarlo; la business community cuneese è compatta nel deplorare la decisione. Documentate interrogazioni parlamentari, tuttora prive di risposta, descrivono scenari inquietanti, rilevati anche dalla**

**magistratura. A legittime domande in tema di rispetto del codice etico e di gestione del patrimonio, la fondazione non ha dato risposte di merito, chiamando tutti a raccolta in difesa dell'istituzione. Di fatto, con la stessa classe dirigente del secolo scorso, che si fa nominare e rinominare dagli enti beneficiati, la fondazione si è costituita come potere autoreferenziale e sovraordinato rispetto alle istituzioni locali e ai partiti; un potere trasversale, costruito su interessi di affari che comprendono esponenti di tutti gli schieramenti. Un «groviglio armonioso» subalpino. Il cerchio si chiude e si ritorna a una prospettiva nazionale. Dov'è la vigilanza del ministero dell'Economia? Alla luce di questa e altre esperienze, ha senso che le fondazioni esercitino influenza nella governance delle banche? Si riuscirà a cambiare il rapporto politica-fondazioni-banche? Si andrà oltre il capitalismo relazionale? E a Cuneo la politica saprà risalire da una funzione ancillare, rispetto alla fondazione, a una riscoperta della propria dignità?**

**Banca tech. La rivoluzione tecnologica nel credito vista dai vertici del sistema bancario**

**La banca e il credito nel Medioevo**

**La ricapitalizzazione delle aziende di credito**

**Banche e finanza per le imprese**

**Dal Prestito Personale alle Carte di Credito. Come Ottenere un Prestito e Gestire i**

**Tuoi Soldi Senza Rischi per il Portafogli. (Ebook Italiano - Anteprima Gratis)**  
**Le mani sulla banca**