

BILANCIO SOCIALE



2006

[i n d i c e]

bilancio sociale 2006

Banca Fideuram

Introduzione	3
Principi di redazione	5
Il profilo del Gruppo	7
La mission ed i valori	
Breve storia	
La struttura operativa ed organizzativa	
L'approccio strategico al business	
La corporate governance	
La relazione economica	17
La relazione sociale	21
I clienti	
I Private Banker	
Il personale dipendente	
Gli azionisti	
La collettività	
L'ambiente	
I fornitori	
Il sistema finanziario e le altre istituzioni	





INTRODUZIONE

La Responsabilità sociale d'impresa ha assunto negli ultimi anni un'importanza crescente, allargandosi ed influenzando le attività societarie in ogni ambito; ciò ha spinto il Gruppo Banca Fideuram a porre la propria attenzione oltre che alle dimensioni quantitative della gestione, anche a quelle qualitative attraverso l'individuazione delle aspettative dei portatori di interessi, gli stakeholder, che influenzano l'attività di oggi e di domani.

Il Gruppo Banca Fideuram, attraverso la redazione del **Bilancio Sociale**, intende far conoscere, in continuità con gli anni passati, il proprio orientamento nei riguardi della realtà in cui opera, non soltanto in termini di costi/benefici ma consentendo di valutarne il comportamento nel rispetto dei diritti della persona e dei valori morali, attraverso il dialogo e lo sviluppo di relazioni responsabili con i propri stakeholder (clienti, Private Banker, personale dipendente, azionisti, fornitori), partendo dal riconoscimento della loro crescente influenza, espressa attraverso la richiesta di più elevati standard di condotta e della legittimità di queste esigenze.

Il presente Bilancio Sociale è il risultato della collaborazione di numerose funzioni aziendali del Gruppo Banca Fideuram e si articola nelle seguenti sezioni:

- “L'identità del Gruppo” illustra i valori guida su cui si fonda l'operato di Fideuram, ne espone sinteticamente l'evoluzione storica, analizza la struttura operativa ed organizzativa nonché le linee strategiche poste in essere nel 2006; descrive infine, il sistema di direzione e controllo (la corporate governance) attualmente in essere;
- “La relazione economica” si focalizza sulla ricchezza creata dalla gestione aziendale nell'esercizio 2006 e sulla sua distribuzione tra i diversi portatori di interesse;
- “La relazione sociale” tratta delle interrelazioni con i principali stakeholder: i clienti, il personale dipendente, i Private Banker, gli azionisti, la collettività ed i fornitori.

I lettori possono fornire tutti i suggerimenti che riterranno opportuni al fine di permetterci di migliorare l'informativa contenuta nelle future edizioni di questo documento.



Pesa più un
litro di acqua
che un litro
di petrolio.
Banca
Fideuram
lo sa.

Nei prossimi anni l'acqua avrà un enorme peso sull'economia mondiale.

La realtà economica è in continua evoluzione, per questo la banca a cui affidi i tuoi investimenti deve avere un adeguato know-how. I Private Banker di Banca Fideuram e di Sanpaolo Invest - società controllate da Eurizon Financial Group - sono preparati a cogliere i mutamenti del mercato e ad offrire agli investitori una consulenza finanziaria assolutamente all'avanguardia.

www.bancafideuram.it

Financial Group
Eurizon



**Banca
FIDEURAM**
Il tuo Private Banker

PRINCIPI DI REDAZIONE

Il Bilancio Sociale del Gruppo Banca Fideuram è stato predisposto prendendo a riferimento i principi di redazione individuati nel “Modello di redazione per il Bilancio sociale per il settore del Credito” a cura dell’Associazione Bancaria Italiana, in collaborazione con l’Istituto Europeo per il Bilancio sociale (IBS), e nel documento “Principi di Redazione del Bilancio Sociale” pubblicato a cura del Gruppo di Studio per la statuizione dei Principi di redazione del Bilancio Sociale (GBS).

L'applicazione dei predetti principi ha comportato, tra l'altro:

- la chiara identificazione degli stakeholder ai quali indirizzare l'informativa in questione;
- l'adeguato dettaglio dell'informativa al fine di renderla pienamente comprensibile;
- l'indicazione del contesto a cui l'informativa fa riferimento;
- la neutralità nella presentazione di dati ed informazioni;
- la coerenza di presentazione dell'informativa che, ove fornita su diversi periodi, è pertanto pienamente comparabile;
- l'identificabilità della fonte dell'informativa trattata al fine di poterne verificare l'affidabilità;
- l'applicazione del principio della significatività in relazione ai dati ed alle informazioni esposte.

Il Bilancio sociale, inoltre, è stato redatto in conformità con il Bilancio Consolidato del Gruppo Banca Fideuram; dallo stesso ha pertanto ripreso i principi della chiarezza e della correttezza espositiva.



Il continente
nero
è sempre
più giallo.
Banca
Fideuram
lo sa.

La Cina utilizza le risorse energetiche
dell'Africa per alimentare il suo sviluppo.

La realtà economica è in continua evoluzione, per questo la banca a cui affidi i tuoi investimenti deve avere un adeguato know-how. I Private Banker di Banca Fideuram e di Sanpaolo Invest - società controllate da Eurizon Financial Group - sono preparati a cogliere i mutamenti del mercato e ad offrire agli investitori una consulenza finanziaria assolutamente all'avanguardia.

www.bancafideuram.it

Financial Group
Eurizon



**Banca
FIDEURAM**
Il tuo Private Banker

IL PROFILO DEL GRUPPO

LA MISSION

Realizzare il benessere finanziario e previdenziale dei nostri clienti, guidandoli verso una gestione razionale e consapevole del proprio patrimonio. Banca Fideuram è impegnata da sempre a tradurre le esigenze dei clienti in soluzioni efficaci, coerenti con ogni profilo di rischio.

I VALORI

Noi di Banca Fideuram siamo così:

- Professionisti che sanno gestire il complesso delle attività finanziarie, bancarie, assicurative e previdenziali della clientela privata. Producendo giorno dopo giorno valore e sicurezza per il cliente.
- Privilegiamo sempre l'interesse del cliente, sulla cui fiducia si basa il nostro successo.
- Crediamo nei valori dell'integrità e della riservatezza professionale. E li mettiamo in pratica. Sempre.
- Vogliamo andare oltre le aspettative del cliente. Con la nostra competenza, disponibilità, precisione e cura del lavoro.
- Integriamo le nostre capacità e competenze individuali mettendole al servizio delle realizzazioni comuni.
- Il nostro successo si basa sullo spirito di iniziativa e di emulazione di tutti noi.
- Ricerchiamo sempre soluzioni nuove ed efficaci. La nostra tradizione è il cambiamento.



BREVE STORIA

1970

Fideuram viene acquisita dall'Istituto Mobiliare Italiano (IMI) con lo scopo di operare nel settore dei fondi comuni d'investimento rilevando l'attività dell'International Overseas Services (IOS). Fideuram offre agli investitori italiani i fondi comuni di diritto lussemburghese "storici" Fonditalia e Interfund utilizzando una rete composta da circa 300 promotori finanziari.

1984

Fideuram inizia il collocamento dei suoi primi fondi comuni italiani: Imirend e Imicapital.

1992

Banca Fideuram nasce dalla fusione di due società del gruppo IMI: Banca Manusardi, già quotata alla Borsa Valori di Milano, e Fideuram. Il titolo rimane quotato sotto la nuova denominazione sociale.

1996

Il titolo Banca Fideuram viene incluso nell'indice delle Blue chips italiane, il Mib 30.

1997

Banca Fideuram introduce, a beneficio della clientela, un servizio personalizzato di pianificazione finanziaria ad elevatissimo contenuto tecnologico: il "personal financial planning".

1998

Viene costituita la controllata Fideuram Bank (Luxembourg).

2001

Viene costituita in Svizzera la controllata Fideuram Bank (Suisse).

2002

Banca Fideuram acquisisce Sanpaolo Invest.



2004

La controllata assicurativa Fideuram Vita viene trasferita al neo-costituito polo assicurativo del Gruppo Sanpaolo IMI - Assicurazioni Internazionali di Previdenza (A.I.P) con il quale Banca Fideuram stipula, a condizioni di mercato, un accordo di distribuzione che consente un ampliamento della gamma di prodotti assicurativi offerti alla clientela a complemento del core business di consulenza finanziaria e Private Banking.

2005

La Capogruppo Sanpaolo IMI (oggi Intesa Sanpaolo) approva nel luglio 2005 la costituzione del "Polo di Risparmio e Previdenza", nel quale ottimizzare le competenze del Gruppo in ambito di produzione e di distribuzione di prodotti di risparmio, protezione e previdenza. Il primo passo per la realizzazione del Progetto comporta il conferimento, nel novembre 2005, da parte della Capogruppo, delle partecipazioni detenute in Banca Fideuram S.p.A. e in Assicurazioni Internazionali di Previdenza S.p.A. (oggi EurizonVita S.p.A.) a favore della neocostituita New Step S.p.A. (oggi Eurizon Financial Group S.p.A.), società interamente e direttamente controllata dal Sanpaolo IMI (oggi Intesa Sanpaolo S.p.A.).

2006

È proseguito il Progetto di costituzione del "Polo di Risparmio e Previdenza" con l'accentramento a partire dal 1° maggio in Universo Servizi S.p.A. (Gruppo Eurizon) dei servizi di supporto operativo di Banca Fideuram: IT, processing back-office, call center, servizi generali e gestione degli immobili.

Nel mese di agosto 2006 la Controllante Eurizon Financial Group S.p.A. ha lanciato un'offerta pubblica di acquisto totalitaria sulle azioni della Banca con l'obiettivo di razionalizzare la struttura di controllo del Gruppo, realizzare una strategia integrata per le società dalla stessa controllate, predisporre piani di sviluppo allineati per tutte le società del perimetro ed eseguirli con un maggior livello di efficacia e flessibilità.

Con decorrenza dal 24 gennaio 2007, Borsa Italiana ha disposto la revoca delle azioni della Banca - e dei relativi covered warrant e certificates - dalla quotazione sul Mercato Telematico Azionario.





LA STRUTTURA OPERATIVA ED ORGANIZZATIVA

Il Gruppo Banca Fideuram, con oltre € 67 miliardi di attività in gestione al 31 dicembre 2006, è *leader* del Private Banking in Italia.

A Banca Fideuram fa capo un complesso integrato di società, italiane ed estere, specializzate nella produzione e nella gestione di prodotti finanziari che vengono distribuiti in esclusiva dai propri Private Banker. A tali prodotti si affiancano anche i tradizionali servizi bancari di compravendita titoli e fondi del gruppo, disponibili anche online.

Già a partire dal 2004 Banca Fideuram ha ampliato ulteriormente la gamma dei prodotti offerti ai clienti, mettendo a loro disposizione fondi comuni di investimento di alcune delle più importanti case di investimento internazionali.

Alla distribuzione di prodotti finanziari si affianca quella di prodotti assicurativi e previdenziali, forniti in esclusiva da EurizonVita.

Il servizio ai circa 700 mila clienti è garantito da un totale di 4.216 Private Banker, 3.141 dei quali appartenenti alla Rete Fideuram e 1.075 alla Rete Sanpaolo Invest.

Il modello di business di Banca Fideuram garantisce flessibilità, rapidità decisionale e grande capacità di adattamento a condizioni di mercato che mutano, anche in maniera radicale, sempre più frequentemente. Tale modello si struttura su una piattaforma integrata e due Reti distinte e autonome di Private Banker con un governo unitario di Gruppo, che ha il compito di formulare le strategie, allocare le risorse umane e finanziarie per il perseguimento degli obiettivi ed esercitare i controlli. Le Reti di Private Banker sono chiamate a massimizzare i rispettivi risultati commerciali ed economici.

L'APPROCCIO STRATEGICO AL BUSINESS

Dopo un 2005 in continua crescita, anche il 2006 si conferma un anno importante per il Gruppo Banca Fideuram. Il piano di crescita, il rinnovo della squadra manageriale e la collocazione del Gruppo Banca Fideuram all'interno del Polo Risparmio e Previdenza (oggi Eurizon Financial Group) creato dall'azionista di controllo Sanpaolo IMI (oggi Intesa Sanpaolo), ha comportato per il Gruppo il pieno sfruttamento del suo posizionamento nell'industria del risparmio gestito, ponendo le basi per una crescita qualitativa e quantitativa sostenibile nel tempo, affiancata al mantenimento di una redditività di eccellenza. Sono stati registrati passi importanti in relazione a tutti i principali *drivers* attraverso i quali passa l'implementazione della nuova strategia: il *trend* di crescita della raccolta netta, il rilascio di nuovi prodotti nell'ambito del potenziamento dell'offerta, il rafforzamento dell'*asset management* e della struttura centrale.

LA CORPORATE GOVERNANCE

Normativa e trasparenza

Banca Fideuram ha aderito, fin dal 2000, al Codice di Autodisciplina delle Società quotate promosso dalla Borsa Italiana S.p.A. ed ha fornito, in ottemperanza alle Istruzioni al Regolamento dei mercati organizzati e gestiti dalla Borsa Italiana S.p.A., puntuale informativa sul modello di *corporate governance* dalla stessa adottato e sulla sua rispondenza alle previsioni del Codice di Autodisciplina.

Tali informazioni sono contenute nelle Relazioni sulla *Corporate Governance* che sono state predisposte per le assemblee di bilancio e messe a disposizione dei soci.

A seguito della revoca dalla quotazione, Banca Fideuram non è più soggetta alle disposizioni del Codice di Autodisciplina delle società quotate predisposto da Borsa Italiana.

Struttura Proprietaria

Assetto proprietario

Banca Fideuram è controllata da Eurizon Financial Group S.p.A. (il cui capitale sociale è interamente posseduto da Intesa Sanpaolo

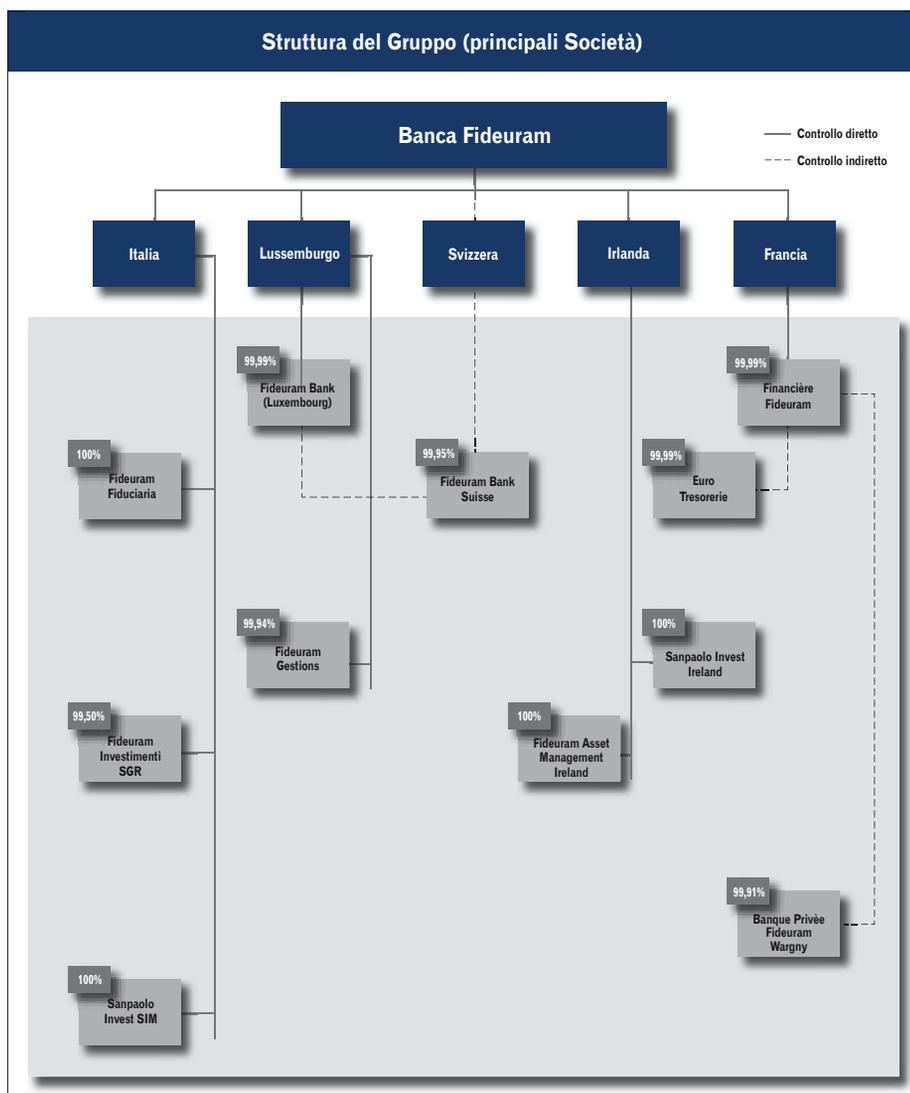
S.p.A.), che detiene, al termine dell'Offerta Pubblica di Acquisto residuale conclusa il 18 gennaio 2007, una quota pari al 98,7% del capitale sociale della Banca, interamente composto da azioni ordinarie.

Non esistono accordi con i soci di minoranza.

Partecipazioni

Banca Fideuram detiene partecipazioni di controllo in società sia italiane che estere.

Tra queste di seguito si indicano le principali:



Struttura del governo aziendale

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Funzioni	Al Consiglio di Amministrazione è attribuita la gestione ordinaria e straordinaria della Banca, fatte salve le competenze riservate dalla legge all'Assemblea.
Composizione	9 Amministratori, di cui uno esecutivo, tra i quali 3 soddisfano i requisiti di indipendenza fissati dal Codice di Autodisciplina.
N° riunioni nel 2006	15
Scadenza	In occasione dell'approvazione del bilancio relativo all'esercizio 2008.

COMITATO ESECUTIVO

Funzioni	Al Comitato Esecutivo sono conferite deleghe per la determinazione degli indirizzi specifici di gestione, nonché in materia di articolazione e sviluppo della rete di distribuzione, di concessione di credito, di impegni di spesa, di assunzione e promozione del personale dirigente.
Composizione	5 Amministratori, di cui 1 indipendente.
N° riunioni nel 2006	15

COMITATO PER IL CONTROLLO INTERNO

Funzioni	Il Comitato per il controllo interno ha funzioni consultive e propositive ed ha il compito precipuo di assistere il Consiglio di Amministrazione nell'espletamento dei compiti di fissazione delle linee di indirizzo e di periodica verifica dell'adeguatezza e dell'effettivo funzionamento del sistema di controllo interno della Banca e delle sue controllate. Al comitato sono altresì attribuiti i compiti e le funzioni di Organismo di Vigilanza ai sensi dell'art. 6 del D.Lgs. 08/06/2001, n. 231.
Composizione	3 Amministratori tutti non esecutivi ed indipendenti. Ai lavori partecipano il Presidente del Collegio Sindacale, l'Amministratore Delegato, il Direttore Generale, il Responsabile della Direzione Audit della Banca nonché il Responsabile della Direzione Audit della Capogruppo.
N° riunioni nel 2006	14

COMITATO PER LA REMUNERAZIONE

Funzioni	Il Comitato formula al Consiglio proposte per la remunerazione dell'Amministratore Delegato nonché su indicazione e con la partecipazione dello stesso, per la determinazione dei criteri di remunerazione dei componenti la Direzione Generale della Banca e delle massime cariche delle Controllate. A tal fine esso può avvalersi di consulenze esterne, a spese della Banca.
Composizione	3 Amministratori tutti non esecutivi.
N° riunioni nel 2006	4



COLLEGIO SINDACALE

Funzioni	Il Collegio vigila sull'osservanza della legge e dello statuto, sul rispetto dei principi di corretta amministrazione ed, in particolare, sull'adeguatezza dell'assetto organizzativo, amministrativo e contabile adottato dalla Banca e sul suo concreto funzionamento.
Composizione	3 Sindaci effettivi e 2 Sindaci supplenti.
N° riunioni nel 2006	13
Scadenza	In occasione dell'approvazione del bilancio relativo all'esercizio 2007.

DIREZIONE AUDIT

Funzioni	Ferme restando le funzioni del Collegio Sindacale e del Comitato per il controllo interno, all'attività di audit interno è deputata la Direzione Audit, che è posta a diretto riporto del Consiglio di Amministrazione ed ha il compito di soddisfare le esigenze specifiche di controllo dei rischi e dell'efficienza/efficacia dei processi aziendali sia della Banca sia delle Società controllate.
-----------------	--

REVISIONE CONTABILE

Funzioni	Il controllo contabile spetta ad una Società di revisione avente i requisiti di compatibilità, professionalità ed indipendenza richiesti dalla normativa vigente. La Società di revisione incaricata da Banca Fideuram per la revisione contabile dei bilanci civilistici e consolidati relativi agli esercizi 2004-2005-2006 è la Reconta Ernst & Young.
-----------------	--

Banca Fideuram ha condiviso e recepito il Codice Etico della Capogruppo che enuncia principi di onestà, correttezza, buona fede e legalità al cui rispetto sono tenuti tutti i Dipendenti della Banca e delle Società del gruppo. L'organo di riferimento indicato nel Codice Etico è il Comitato Etico della Capogruppo.

In conformità alla best practice per l'internal auditing, Banca Fideuram ha approvato, nel mese di settembre 2006, un Codice Deontologico per la Direzione Audit predisposto in conformità con gli indirizzi forniti dalle competenti strutture centrali della Capogruppo e di Eurizon Financial Group. Il Codice, in particolare, individua le regole di comportamento ed i principi di etica e professionalità che devono essere osservati dalle risorse dedicate all'attività di revisione interna.

Compensi

Il compenso degli Amministratori è determinato dall'Assemblea degli Azionisti. Si compone di una parte fissa annua e da una somma corrisposta a titolo di gettone di presenza per ogni partecipazione alle riunioni del consiglio e/o dei comitati interni (oltre al rimborso delle spese).

Per gli Amministratori che ricoprono particolari cariche o che siano membri dei comitati interni sono, inoltre, previsti compensi aggiuntivi nella misura fissa stabilita dal Consiglio di Amministrazione.

All'Amministratore Delegato, oltre alla retribuzione fissa lorda, viene attribuito un incentivo variabile da corrispondersi al raggiungimento degli obiettivi preventivamente individuati dal Consiglio di Amministrazione.

Il compenso dei membri effettivi del Collegio Sindacale è determinato dall'Assemblea degli Azionisti. Si compone di una parte fissa annua e da una somma corrisposta a titolo di

gettone di presenza per ogni partecipazione alle riunioni degli organi sociali (con rimborso delle spese).

Il compenso della società incaricata della revisione è approvato dall'Assemblea degli Azionisti.

Ruolo della Direzione Generale

La Direzione Generale, costituita dal Direttore Generale e da due Vice Direttori Generali, provvede, secondo le funzioni attribuite dal Consiglio di Amministrazione, a dare esecuzione alle delibere del Consiglio di Amministrazione, del Comitato Esecutivo e alle decisioni del Presidente e dell'Amministratore Delegato, a gestire tutti gli affari correnti della Banca, organizzare le attività e determinare gli incarichi e la destinazione del personale dipendente.

Diritti e doveri degli azionisti

Principio one share, one vote

Lo Statuto di Banca Fideuram non prevede limitazioni alla facoltà di voto degli azionisti. Ogni azione attribuisce il diritto ad un voto da esercitarsi nelle Assemblee della Società.

Convocazione dell'Assemblea e partecipazione dei soci alle votazioni delle Assemblee degli Azionisti

L'Assemblea ordinaria è convocata dal Consiglio di Amministrazione almeno una volta all'anno. Può essere convocata anche da almeno due membri del Collegio Sindacale, previa comunicazione al Presidente del Consiglio di Amministrazione.

Ogni azionista che abbia diritto di intervenire all'assemblea può farsi rappresentare con l'osservanza delle disposizioni di legge.

Misure anti takeover

Non sono previste misure anti *takeover*.



red cell

I rifiuti non sono spazzatura. Banca Fideuram lo sa.



**Il futuro dell'economia passa anche dallo
sfruttamento energetico delle bio masse.**

La realtà economica è in continua evoluzione, per questo la banca a cui affidi i tuoi investimenti deve avere un adeguato know-how. I Private Banker di Banca Fideuram e di Sanpaolo Invest - società controllate da Eurizon Financial Group - sono preparati a cogliere i mutamenti del mercato e ad offrire agli investitori una consulenza finanziaria assolutamente all'avanguardia.

www.bancafideuram.it

Financial Group
Eurizon



**Banca
FIDEURAM**
Il tuo Private Banker

LA RELAZIONE ECONOMICA

Vengono esposti in questa sezione i principali indicatori di gestione del Gruppo Banca Fideuram, il bilancio consolidato riclassificato ed i prospetti di determinazione e di ripartizione del valore aggiunto. Questi ultimi evidenziano il processo di formazione del Valore Aggiunto e la sua distribuzione tra tutti coloro che, a vario titolo, mantengono con il Gruppo Banca Fideuram rapporti di scambio, in particolare, i clienti, i Private Banker, i dipendenti, gli

azionisti ed i fornitori. Il modello utilizzato per esporre la dinamica del valore aggiunto è quello proposto dall'ABI e generalmente adottato nel settore del credito. In particolare il prospetto di determinazione del valore aggiunto fa riferimento allo schema di conto economico predisposto dalla Banca d'Italia con la Circolare n. 262 del 22 dicembre 2005 "Il bilancio bancario: schemi e regole di compilazione".

Indici significativi

Assets Under Management	2006	2005
Fondi comuni (miliardi di euro)	20,2	18,8
Gestioni patrimoniali (miliardi di euro)	17,6	17,3
Assicurazioni/ Fondi pensione (miliardi di euro)	14,3	14,2
Titoli/ Conti correnti (miliardi di euro)	15,5	14,0
Totale	67,6	64,3
Reti (numero di Private Banker alla fine del periodo)		
Rete Fideuram	3.141	3.111
Rete Sanpaolo Invest	1.075	1.039
Totale	4.216	4.150
Principali indicatori di gestione		
Raccolta netta di risparmio gestito (milioni di euro)	681	930
Raccolta netta complessiva (milioni di euro)	1.818	1.222
Utile netto consolidato per azione (euro)	0,2289	0,1946
Dividendo unitario (euro)	0,209	0,170
R.o.E. (%)	30,9	28,5
E.V.A. (milioni di euro)	182,2	153,9
Cost / Income ratio (%)	49,4	46,6
Costo del lavoro / Risultato lordo della gestione finanziaria (%)	17,5	20,9
Utile netto / Assets Under Management medie (%)	0,34	0,31
Struttura operativa		
Dipendenti (n.)	1.106	1.866
Uffici dei Private Banker (n.)	256	257
Filiali (n.)	94	91
Titolo Banca Fideuram		
Corsi del titolo (*)		
- Fine periodo (euro)	4,996	4,590
- Massimo (euro)	5,220	4,945
- Minimo (euro)	4,011	3,811
Capitalizzazione di borsa (milioni di euro)	4.898	4.500
Rating (Standard&Poor's)		
Long Term	AA-	A+
Short Term	A-1+	A-1
Outlook	Stable	Positive

(*) Si tratta dei prezzi di riferimento (fonte Datastream).





Stato patrimoniale consolidato riclassificato

(Importi in milioni di euro)	31.12.2006	31.12.2005
Attivo		
Cassa e disponibilità liquide	22,6	21,7
Attività finanziarie (diverse dai crediti)	3.091,5	765,8
Crediti	6.163,1	5.749,5
Derivati di copertura	10,9	-
Partecipazioni	1,6	-
Immobilizzazioni	51,5	75,8
Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	136,6	170,6
Altre voci dell'attivo	634,7	484,6
Totale attivo	10.112,5	7.268,0
Passivo		
Debiti	7.897,9	5.426,1
Titoli in circolazione	354,3	353,5
Passività finanziarie di negoziazione	15,7	3,3
Derivati di copertura	42,6	-
Passività associate a gruppi di attività in via di dismissione	162,0	164,0
Altre voci del passivo	660,4	406,6
Fondi per rischi e oneri	219,1	221,6
Patrimonio di pertinenza di terzi	0,2	0,2
Capitale e riserve	535,9	501,9
Utile netto	224,4	190,8
Totale passivo	10.112,5	7.268,0

Conto economico consolidato riclassificato

(Importi in milioni di euro)	2006	2005 (*)
Margine di interesse	78,9	45,5
Commissione nette	599,4	587,2
Risultato netto delle attività e passività finanziarie	8,6	22,9
Risultato lordo della gestione finanziaria	686,9	655,6
Rettifiche di valore nette per deterioramento	0,6	(0,9)
Risultato netto della gestione finanziaria	687,5	654,7
Spese per il personale	(120,0)	(136,8)
Altre spese amministrative	(205,3)	(142,3)
Altri proventi (oneri) di gestione	(3,5)	1,0
Rettifiche di valore nette su attività materiali ed immateriali	(12,1)	(27,2)
Spese di funzionamento	(340,9)	(305,3)
Accantonamenti netti ai fondi rischi e oneri	(61,0)	(71,1)
Risultato delle partecipazioni	0,1	-
Utile (perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte	285,7	278,3
Imposte sul reddito di periodo per l'operatività corrente	(32,7)	(52,6)
Utili (Perdite) delle attività non correnti al netto delle imposte	(28,5)	(34,8)
Utile (Perdita) di pertinenza di terzi	(0,1)	(0,1)
Utile netto	224,4	190,8

(*) Riflette il consolidamento ai sensi dell'IFRS 5 delle società in via di dismissione appartenenti al raggruppamento Wargny.

Prospetto analitico di determinazione del valore aggiunto

(Importi in milioni di euro)

	2006 (*)	2005
RICAVI NETTI		
Interessi attivi e proventi assimilati	230,3	123,3
Commissioni attive	1.078,0	1.013,3
Dividendi e proventi simili	-	-
Risultato netto dell'attività di negoziazione	(2,4)	1,3
Risultato netto dell'attività di copertura	0,1	-
Utili (perdite) da cessione o riacquisto di:	6,4	3,6
a) crediti	6,2	3,6
b) attività finanziarie disponibili per la vendita	0,2	-
c) attività finanziarie detenute sino alla scadenza	-	-
d) passività finanziarie	-	-
Risultato netto delle attività e passività valutate al fair value	4,5	18,0
Altri oneri/proventi di gestione	(3,5)	1,0
Utile (perdite) delle partecipazioni	0,1	-
TOTALE RICAVI NETTI	1.313,5	1.160,5
CONSUMI		
Interessi passivi e oneri assimilati	(151,4)	(77,8)
Commissioni passive (**)	(51,9)	(49,0)
Altre spese amministrative (al netto delle imposte indirette e tasse e delle elargizioni e liberalità)	(201,4)	(139,1)
Rettifiche di valore nette per deterioramento di:	0,6	(0,9)
a) crediti	0,6	(0,9)
b) attività finanziarie disponibili per la vendita	-	-
c) attività finanziarie detenute sino alla scadenza	-	-
d) altre operazioni finanziarie	-	-
Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri (**)	(42,5)	(36,9)
TOTALE CONSUMI	(446,6)	(303,7)
VALORE AGGIUNTO CARATTERISTICO LORDO	866,9	856,8
Utili (perdite) dei gruppi di attività in via di dismissione al netto delle imposte	(28,5)	(34,8)
VALORE AGGIUNTO GLOBALE E LORDO	838,4	822,0
Ammortamenti	(12,1)	(27,2)
VALORE AGGIUNTO GLOBALE NETTO	826,3	794,8
Costo del lavoro	(565,2)	(548,1)
Spese del personale	(120,0)	(136,8)
Spese per le Reti di Private Banker (**)	(445,2)	(411,3)
Altre spese amministrative: Elargizioni e liberalità	(0,2)	(0,3)
Altre spese amministrative: Imposte indirette e tasse	(3,7)	(2,9)
RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE	257,2	243,5
Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	(32,7)	(52,6)
Utile (perdita) d'esercizio di pertinenza dei terzi	(0,1)	(0,1)
RISULTATO D'ESERCIZIO DI PERTINENZA DELLA CAPOGRUPPO	224,4	190,8

(*) Riflette il consolidamento ai sensi dell'IFRS 5 delle società in via di dismissione appartenenti al raggruppamento Wargny.

(**) Le voci "commissioni passive" e "accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri" non includono gli importi relativi ai costi delle Reti di Private Banker che sono stati riclassificati nella voce "Spese per le Reti di Private Banker".



Prospetto di riparto del valore aggiunto globale lordo

(Importi in milioni di euro)	2006	2005
VALORE AGGIUNTO GLOBALE E LORDO	838,4	822,0
RIPARTITO FRA:		
Azionisti	202,2	164,5
Dividendi a soci Gruppo	199,6	120,7
Dividendi a soci terzi	2,6	43,8
Risorse Umane	565,2	548,1
Spese per il personale	120,0	136,8
Spese per le Reti di Private Banker	445,2	411,3
Stato, enti ed istituzioni collettività	36,4	55,5
Imposte indirette e tasse	3,7	2,9
Imposte sul reddito dell'esercizio	32,7	52,6
Collettività e ambiente	0,2	0,3
Elargizioni ad enti e liberalità	0,2	0,3
Sistema Impresa	34,4	53,6
Ammortamenti	12,1	27,2
Riserve ed utili non distribuiti agli Azionisti	22,3	26,4
VALORE AGGIUNTO GLOBALE E LORDO	838,4	822,0

LA RELAZIONE SOCIALE

I CLIENTI

Obiettivi, azioni e risultati raggiunti

Rafforzamento e diversificazione dell'offerta	<ul style="list-style-type: none"> • Gli interventi sui prodotti sono stati attuati attraverso l'ulteriore arricchimento delle soluzioni <i>multimanager</i>, lo sviluppo di proposte innovative (strategiche e tattiche) e la ricerca di nuove risposte per la clientela di alto profilo.
Ricerche di mercato	<ul style="list-style-type: none"> • Avvio della seconda indagine di <i>Customer Satisfaction</i> con identificazione delle aree di forza e debolezza del modello di servizio della banca, analisi del trend rispetto al 2004 ed individuazione delle opportunità di crescita per il 2007. • Ampliamento dell'utilizzo delle ricerche di marketing come strumento di conoscenza dei clienti e del mercato di riferimento, in ottica di identificazione delle migliori risposte alle esigenze della clientela.
Customer analytics	<ul style="list-style-type: none"> • Avvio di un progetto di <i>Business Intelligence</i>, finalizzato alla comprensione dei comportamenti della clientela e alla corretta interpretazione delle sue aspettative.
Consolidamento dei nuovi approcci commerciali orientati alle aree di bisogno dei clienti	<ul style="list-style-type: none"> • Chiusura della prima fase realizzativa del nuovo modello di servizio al cliente basato sulle aree di bisogno che individua soluzioni personalizzate e le monitora nel tempo.
Rafforzamento degli strumenti di valutazione di adeguatezza degli investimenti	<ul style="list-style-type: none"> • Progressivo miglioramento dei processi organizzativi e operativi relativi all'esecuzione delle operazioni di investimento. • Rilascio di uno strumento che supporta i Private Banker nella valutazione dell'adeguatezza delle operazioni disposte dal cliente.
Sviluppo del canale internet attraverso: <ul style="list-style-type: none"> • incremento del numero di clienti utilizzatori e del numero di operazioni effettuate via internet • ampliamento dei servizi informativi disponibili online 	<ul style="list-style-type: none"> • Raggiungimento di 175.500 clienti abilitati ai servizi online di Banca Fideuram e oltre 1 milione e 250 mila operazioni effettuate dai clienti via internet. • Introduzione di nuove funzionalità informative: servizio di notifica via sms dei bonifici inoltrati via internet, arricchimento dell'area informativa dedicata ai fondi di Banca Fideuram e ampliamento dell'informativa relativa ai nuovi prodotti di risparmio gestito commercializzati nel corso dell'anno.

Le Reti Banca Fideuram e Sanpaolo Invest contano circa 700.000 clienti, distribuiti in

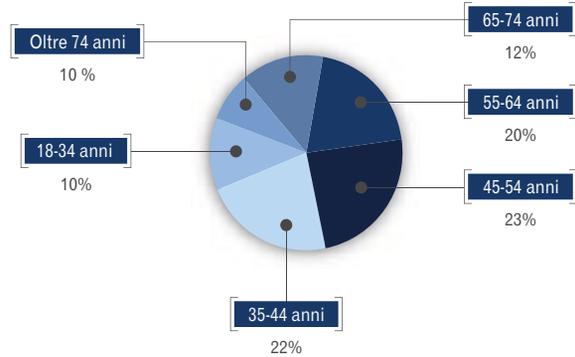
tutte le fasce di età e sull'intero territorio nazionale.



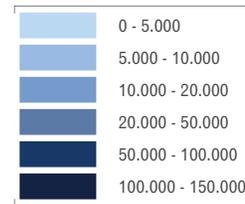
Distribuzione territoriale dei clienti



Ripartizione dei clienti per fasce di età



Fasce numerosità clienti



Ricerche di mercato

La conoscenza della clientela ed il monitoraggio continuo della sua soddisfazione rappresentano per il Gruppo Banca Fideuram il mezzo fondamentale per concretizzare un modello di servizio realmente orientato al cliente.

La seconda indagine sulla Customer Satisfaction realizzata nell'autunno 2006 ha rappresentato l'occasione per monitorare l'evoluzione delle esigenze della clientela ed individuare punti di forza e criticità in ottica di continuo miglioramento dei servizi. L'analisi è stata utilizzata a supporto della definizione

delle strategie per accrescere la soddisfazione e la fidelizzazione della clientela.

Il quadro emerso dalla ricerca di quest'anno è positivo, con livelli di soddisfazione elevati ed un posizionamento in linea con i principali competitors. L'indice di soddisfazione ha raggiunto il valore di 73,8 punti, in crescita di 2 punti rispetto al 2004.

Gli elementi che guidano la soddisfazione risiedono soprattutto nella relazione con il Private Banker - al quale sono riconosciute professionalità, disponibilità e trasparenza - e negli aspetti istituzionali di immagine -





solidità, notorietà, autorevolezza - che i clienti attribuiscono ampiamente al Gruppo Banca Fideuram. Questi sono gli aspetti per i quali i clienti hanno dimostrato il maggior apprezzamento e che si sono dimostrati più importanti nel determinarne la soddisfazione complessiva.

In ottica di miglioramento, gli aspetti sui quali intervenire sono soprattutto relativi all'allargamento delle soluzioni per la copertura delle esigenze bancarie e al rendimento dei prodotti, per il quale è necessario una maggiore attenzione alla comprensione del reale profilo di rischio/rendimento da parte della clientela.

Nel corso dell'anno sono state inoltre rafforzate le analisi di marketing con l'obiettivo di aumentare la conoscenza del mercato e dei risparmiatori. Il Gruppo Banca Fideuram ha aderito alle principali indagini di settore, utilizzando le informazioni per individuare le aree di miglioramento nella relazione con la clientela.

Sono state infine approfondite le valutazioni dei clienti su specifici temi legati ai progetti strategici. In particolare, la clientela è stata ascoltata sul tema dei nuovi approcci commerciali orientati alle aree di bisogno, raccogliendo gli elementi utili per la loro messa a punto definitiva.

Customer Analytics

Nel corso dell'anno è stato avviato un progetto di *Business Intelligence* con la finalità di comprendere ed interpretare, con sempre maggiore precisione, comportamenti ed aspettative dei clienti.

L'iniziativa si colloca all'interno del quadro

complessivo di aumento della conoscenza della clientela perseguito anche attraverso le ricerche di mercato e va nella direzione di un rafforzamento dell'orientamento al cliente.

Passando attraverso la creazione di una base dati unica sui clienti, è prevista la definizione di indicatori sintetici di comportamento, che permettano di individuare in modo tempestivo i cambiamenti negli atteggiamenti della clientela, intervenendo quindi più velocemente in risposta alle nuove esigenze.

Attività di Marketing - Pubblicità

Il futuro economico non è un luogo comune. Banca Fideuram lo sa.

L'importanza crescente dell'acqua rispetto al greggio, lo sfruttamento energetico delle biomasse, i rapporti Cina - Africa sono i nuovi tre soggetti della campagna nazionale su stampa e radio che ha visto nel 2006 Banca Fideuram protagonista di una pubblicità fuori dai tradizionali schemi di comunicazione del settore finanziario. Tre immagini che ricordano un reportage: l'acqua che acquisterà un peso politico ed economico superiore a quello del petrolio; le biomasse, non solo rifiuti, il cui sfruttamento giocherà un ruolo di grande rilievo nella produzione futura di energia; l'importanza dei rapporti Cina - Africa e le sinergie che ne potranno derivare per lo sviluppo e lo sfruttamento delle risorse energetiche.

Una campagna che non promuove un prodotto finanziario, non parla di investimenti adeguati ai profili di rischio, elementi indispensabili ma considerati associati nella professione del Private Banker.

La leadership del Gruppo Banca Fideuram è



nella relazione che si stabilisce con il cliente, è nella condivisione della conoscenza, il vero *know how* che distingue le Reti Fideuram e Sanpaolo Invest e ne rappresenta un valore aggiunto: la consapevolezza che i rapidi mutamenti dello scenario macroeconomico mondiale rendono le realtà del mondo finanziario sempre più vicine e correlate, in grado di influenzare le scelte finanziarie future dei singoli. Tutti gli eventi, anche quelli in apparenza più lontani o irrilevanti rispetto alle scelte individuali, rivestono un ruolo fondamentale nella costruzione del futuro economico della collettività.



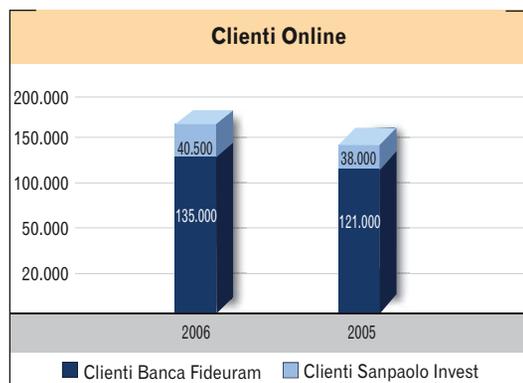
Servizi Online

Nel corso del 2006 i clienti Fideuram e Sanpaolo Invest, che hanno scelto di utilizzare il canale internet per informarsi sui prodotti sottoscritti ed effettuare le proprie operazioni bancarie, sono aumentati del 10%.

I clienti che hanno aderito a Fideuram Online hanno raggiunto quota 175.500 e il numero di operazioni inoltrate via internet è stato di oltre 1 milione e 250 mila, tra ordini di borsa, bonifici, altre disposizioni di pagamento e disposizioni in fondi e gestioni patrimoniali (+13% rispetto al 2005).

Per perseguire con sempre maggiore efficacia gli obiettivi assegnati al canale online, ovvero

essere al servizio dei clienti e supportare l'attività dei Private Banker, nel corso dell'anno l'offerta è stata ulteriormente rinnovata con interventi mirati ad aumentare la trasparenza e la completezza informativa.



	2006		2005		Variazione %
Clients BF	135.000	77%	121.000	76%	12
Clients SPI	40.500	23%	38.000	24%	7
Totale	175.500		159.000		10

Tra le principali novità introdotte si segnalano: l'introduzione del servizio di notifica via sms dei bonifici inoltrati via internet, la pubblicazione di *Focus*, il report mensile di Fideuram Investimenti, con le schede sui fondi di Banca Fideuram contenenti informazioni generali, dati mensili sui rendimenti e l'analisi del portafoglio azionario e obbligazionario e l'ampliamento dell'informativa relativa ai nuovi prodotti di risparmio gestito sottoscritti dai clienti e commercializzati nel corso dell'anno.

Anche nel 2006 è stata posta grande attenzione al tema della sicurezza, proseguendo e intensificando le iniziative in corso sia in ottica di informazione e sensibilizzazione dei clienti che di prevenzione e monitoraggio dei sistemi informativi.

In particolare è stata condotta un'iniziativa di informazione nei confronti del fenomeno



delle frodi informatiche (note con il termine di *phishing*) inviando a tutti i clienti abilitati al canale online una lettera per informare sui pericoli derivanti dal *phishing* e fornire indicazioni su come proteggersi da tali frodi, nonché intensificando l'informativa presente sul sito di Banca Fideuram e Sanpaolo Invest.



PattiChiari

Anche nel 2006 Banca Fideuram ha proseguito

nell'obiettivo di aumentare la consapevolezza della clientela sull'offerta bancaria, aderendo a due nuove iniziative nell'ambito di PattiChiari, il progetto promosso da ABI per migliorare la relazione tra banche e clienti.

In aggiunta ai progetti già avviati e certificati negli anni passati, **FARO**¹, **Disponibilità assegni**²,



Conti Correnti a confronto³ e **Obbligazioni a basso rischio e basso rendimento**⁴, quest'anno Banca Fideuram ha aderito a:

- Investimenti finanziari a confronto: con l'obiettivo di aumentare la consapevolezza della clientela nelle scelte di risparmio, le banche aderenti devono predisporre strumenti di facile utilizzo che aiutino il cliente ad identificare correttamente i suoi obiettivi di investimento. In questo contesto, Banca Fideuram ha sottoposto a verifica il suo questionario di adeguatezza, utilizzato dai Private Banker già dal dicembre 2005, ottenendone la certificazione. Attraverso la compilazione del questionario il cliente ottiene la valutazione del suo profilo di rischio e della sua coerenza con l'investimento da effettuare, permettendogli di determinare insieme al consulente l'opportunità dello stesso.

- Obbligazioni bancarie strutturate e subordinate: anche in questo caso l'obiettivo è di aumentare la consapevolezza del cliente circa le scelte di investimento. Banca Fideuram ha predisposto specifici protocolli informativi da rispettare nel caso di collocamento di obbligazioni strutturate e subordinate, che mettano in grado il cliente di valutare correttamente la sottoscrizione di questi prodotti.

Il rispetto delle normative previste da PattiChiari per le singole iniziative è periodicamente controllato attraverso verifiche ispettive effettuate dall'ente di certificazione accreditato Det Norske Veritas per garantire il livello di servizio nel tempo.

1. FARO è il servizio che consente al cliente di conoscere gratuitamente, ovunque si trovi, via telefono o via Internet, lo sportello automatico perfettamente funzionante più vicino, la mappa della zona e il percorso più breve per raggiungerlo.

2. Con "Disponibilità assegni" il cliente è in grado di conoscere con precisione i reali tempi di disponibilità sul proprio conto delle somme versate con assegni.

3. Conti Correnti a confronto è l'iniziativa che mette a disposizione dei clienti schede sintetiche di confronto tra i conti correnti di Banca Fideuram e quelli della concorrenza, agevolando la valutazione dei costi dei prodotti.

4. L'iniziativa "Obbligazioni a basso rischio e basso rendimento" prevede la pubblicazione di un elenco di obbligazioni a basso rischio e quindi basso rendimento per orientare il risparmiatore con poca esperienza finanziaria che intende investire in titoli particolarmente semplici.



Rafforzamento e diversificazione dell'offerta

Nel corso del 2006, in linea con gli obiettivi delineati dal piano industriale 2005-2007, è stata posta particolare attenzione alle soluzioni di risparmio gestito finanziario ed assicurativo, attraverso i seguenti interventi:

- arricchimento ulteriore delle soluzioni *multimanager* in linea con la tendenza in atto sul mercato italiano sia con lo sviluppo di prodotti a *benchmark* che con prodotti *total return*;
- sviluppo di proposte innovative strategiche e tattiche a supporto della leadership del Gruppo Banca Fideuram;
- ricerca di nuove risposte per la clientela di alto profilo.

La descrizione dell'offerta illustrata di seguito ha interessato in ugual misura sia la gamma prodotti di Banca Fideuram che quella di Sanpaolo Invest SIM.

L'offerta finanziaria in fondi si è allargata sia attraverso nuovi fondi della casa, che attraverso l'ampliamento della gamma di fondi di terzi distribuiti tramite il canale diretto. In particolare, nell'ottica di offrire ai clienti la possibilità di investire sui principali mercati finanziari tramite un servizio professionale di selezione di gestori internazionali, è stata arricchita la gamma dei fondi della casa con il fondo di fondi multicomparto e multimanager, promosso e gestito da Fideuram Investimenti SGR, **Fideuram Master Selection**, un fondo comune di diritto italiano, costituito da quattro compartimenti azionari attivi contro *benchmark* distinti per area geografica, ciascuno dei quali investe in quote di O.I.C.R. (fondi/SICAV) di prestigiose case di investimento internazionali.

Per ampliare e diversificare l'offerta nel segmento dei prodotti gestiti in ottica

total return, sono stati istituiti due ulteriori compartimenti flessibili nell'ambito del fondo multicompartimentale Fonditalia, denominati **Flexible Income** e **Flexible Opportunity**.

Questi due comparti lanciati nel primo trimestre del 2006, che si differenziano in termini di profilo di rischio, adottano una politica di gestione volta a cogliere le migliori opportunità di mercato senza vincoli predefiniti di *asset allocation*.

I nuovi OICR di SGR terze che hanno contribuito all'arricchimento dell'offerta in fondi sono Fidelity, Invesco, Merrill Lynch, Julius Baer, Morgan Stanley e Schroder.

Come strumento finanziario del tutto innovativo dedicato alla clientela private, è stato promosso il primo fondo di fondi private equity (un fondo d'investimento mobiliare di tipo chiuso di diritto italiano) finora appannaggio quasi esclusivo degli operatori istituzionali, **Advanced Capital II**. Infine, è stato collocato il fondo chiuso di diritto italiano **Atlantic 1**, fondo immobiliare ad apporto privato con scadenza e liquidazione nel 2013.



Per quanto riguarda le gestioni, si è ampliata la gamma di offerta per tutte le tipologie di clienti.

Nell'ottica di gestioni attive contro il *benchmark*, per la clientela *mass market* di Banca Fideuram, è stata inserita nella GFP Portfolio la linea **"Equilibrata"**, dedicata agli



investitori che desiderano aumentare il valore del capitale compatibilmente all'assunzione di un rischio "medio", mentre per la clientela di Sanpaolo Invest SIM si è provveduto ad una rivisitazione della **GPF SPI Profit**.

È stata avviato un "restyling" delle **GPF Progress**, per aumentarne il grado di effettiva personalizzazione. Sono così disponibili i portafogli, denominati *currency hedged*, che consentono ai clienti di ridurre l'esposizione al rischio di cambio della gestione.

Allo stesso modo è stata creata per la clientela *Lower Affluent* delle due Reti, la **GPF Equipe**, un servizio di gestione patrimoniale multimanager per la quale la selezione dei fondi avviene all'interno di un opportunity set ampio e diversificato, costituito da fondi gestiti dalle più prestigiose case di investimento internazionali oltre che da fondi esclusivi non disponibili per il segmento retail, negoziati tramite la piattaforma AllFunds Bank. La **GPF Equipe** propone alla clientela un'ampia scelta di portafogli differenziati per profilo di rischio: la sua gamma è infatti costituita da dieci linee d'investimento attive contro benchmark.

Nell'ambito di questa tipologia di offerta, per la clientela *High Net Worth* delle due Reti, è stata realizzata la **GPM Synthesis**, un servizio di gestione sofisticato multiasset che investe allo stesso tempo in quote di fondi comuni di diverse società di gestione, in titoli azionari ed obbligazionari, avvalendosi di una logica di gestione evoluta. La **GPM Synthesis** consente di accedere al multibrand attraverso un servizio di selezione e di costante monitoraggio dei migliori fondi di terzi, di utilizzare i fondi della casa per sfruttare la maggiore efficienza gestionale sulle asset class principale e di investire direttamente in titoli una quota del portafoglio grazie ad un accurato servizio di *stock picking*.

Nell'ambito delle soluzioni innovative in logica *total return*, sono state lanciate due gestioni

a finestra di collocamento con protezione del capitale (**GPF Protection 90** e **GPF Cash Plus**). Tali gestioni sono adatte ad un target di clienti che desiderano proteggere il loro patrimonio dalla volatilità dei mercati in un periodo di tempo predefinito, offrendo una soluzione evoluta capace di bilanciare dinamismo e sicurezza.

Per quanto concerne il mondo assicurativo, Sanpaolo Invest ha avviato il collocamento della polizza **SPI Certa** già distribuita da Banca Fideuram nella versione "Fideuram Certa" mentre per entrambe le Reti si evidenziano due novità: il lancio di una *unit linked* più sofisticata rispetto a quelle già proposte e lo sviluppo di un prodotto di previdenza complementare.

Dalla ricerca di innovazione finanziaria e di flessibilità nella gestione e servizio, è nata nel secondo semestre dell'anno la nuova Unit Linked di diritto irlandese, **Fideuram Suite**, strumento assicurativo irlandese, a "vita intera" che, mantenendo i benefici fiscali e proponendo le tutele assicurative proprie dei prodotti italiani, si caratterizza per una gestione nella quale il cliente può accedere a diverse linee di fondi ciascuna con un differente stile di gestione, diretto a soddisfare una particolare esigenza di investimento di orizzonte temporale, rischio e opportunità di rendimento.



Nell'ambito della previdenza complementare è nata la forma individuale pensionistica **Fideuram/SPI Progetto Pensione**, un prodotto che recepisce le agevolazioni fiscali ad elevato contenuto finanziario e assicurativo. Proposto ad inizio 2006, è uno strumento assicurativo che si caratterizza per un'ampia scelta delle soluzioni di investimento (che spaziano da quella totalmente garantita a quella a maggiore valore aggiunto "Life Cycle") per le diverse opzioni di conversione in rendita tutte garantite e per la presenza di garanzie complementari attivabili su richiesta del cliente.

Nell'ambito del risparmio amministrato, nel dicembre 2006 è partita la nuova piattaforma di certificati **Fideuram Stars**, la cui peculiarità è di consentire agli investitori di accedere a varie opzioni di investimento, attraverso l'utilizzo di strutture derivate evolute, ma al tempo stesso di facile comprensione. La piattaforma prevede tre aree di prodotto: *Trend Certificates* (colgono le opportunità finanziarie del momento), *Coupon Certificates* (caratterizzati da interessanti strutture con cedole) e *Market Certificates* (puntano a partecipare alla performance di determinati mercati offrendo contestualmente una garanzia parziale o totale del capitale). La prima emissione, avvenuta in concomitanza con il lancio della piattaforma, ha visto il collocamento di un prodotto dell'area Coupon, lo **Sprint Certificate**, che prevede un investimento della durata massima di 6 anni in una struttura legata all'andamento degli indici DJ Eurostoxx 50 e Nikkei 225. Grazie all'autocallability inoltre, il prodotto prevede la possibilità del rimborso anticipato ad ogni scadenza annuale.

Rafforzamento degli strumenti di valutazione di adeguatezza degli investimenti

Nel corso del 2006 Banca Fideuram, in sintonia con gli orientamenti delle autorità di vigilanza, si è impegnata nel progressivo miglioramento dei processi organizzativi e delle modalità operative attinenti alle fasi che precedono la formalizzazione delle operazioni di investimento. In tale contesto, i Private Banker di Banca Fideuram e di Sanpaolo Invest sono stati dotati di uno strumento che li supporta nella valutazione dell'adeguatezza delle operazioni potenziali disposte dal cliente, simulandone l'impatto sull'intero portafoglio finanziario e valutandone l'adeguatezza in rapporto ai limiti di rischiosità attribuiti al cliente in base al suo profilo.

Consolidamento dei nuovi approcci commerciali orientati alle aree di bisogno dei clienti

Il 2006 ha visto inoltre la definizione di un nuovo modello di servizio al cliente incentrato su un innovativo strumento di *financial planning*. A dicembre 2006 è stata completata la prima fase realizzativa ed entro la fine del 2007 lo strumento supporterà circa duemila Private Banker in tutte le fasi di relazione con il cliente. Il nuovo modello di servizio si fonda su un approccio cliente-centrico, che parte dall'analisi delle esigenze del cliente per poi individuare soluzioni personalizzate ed efficaci al loro soddisfacimento. Un'attività di assistenza e monitoraggio continuativa nel tempo consente di dare continuità all'analisi svolta, coerentemente con l'evoluzione dei bisogni del cliente.

Le segnalazioni della clientela

La Banca raccoglie le segnalazioni della clientela attraverso la Funzione Relazioni Clientela.

Nel corso del 2006 sono stati gestiti 6.417 reclami, di cui 5.512 riferibili alla Rete Fideuram e 905 alla Rete Sanpaolo Invest (con incidenza pari al 0,96 % sul totale dei clienti).

Circa il 3,63% delle lamentele ha riguardato la semplice rettifica di errori commessi durante la trasmissione degli ordini di compravendita. Le controversie sono state risolte mediamente in 41 giorni, dunque con una tempistica inferiore ai 90 giorni previsti dalla normativa vigente.

Il numero dei ricorsi pervenuti nel 2006 dall'Ombudsman Bancario ammonta a 24 per la Rete Fideuram e 7 per la Rete Sanpaolo Invest.

Principali obiettivi di miglioramento per il 2007

Tra i principali obiettivi aziendali definiti per il 2007 e aventi come stakeholder di riferimento i clienti, si evidenzia:

- il potenziamento della gamma prodotti non solo in termini di soluzioni di investimento innovative per il mondo finanziario ed assicurativo ma anche in termini di servizi proposti all'interno delle stesse. Sarà quindi ampliato lo spettro di offerta Multimanager e arricchita l'offerta per la clientela private

con proposte di nicchia; infine con finalità tattiche, continueranno ad essere emessi gli strutturati della piattaforma Fideuram Stars avviata lo scorso dicembre;

- l'utilizzo sempre più sistematico ed approfondito delle ricerche di mercato come strumento di comprensione delle attese dei clienti e supporto alla definizione delle strategie di marketing;
- l'ulteriore rafforzamento nella lettura dei comportamenti della clientela, attraverso l'utilizzo degli strumenti di Business Intelligence sviluppati nel corso dell'anno;
- l'introduzione di strumenti innovativi di segmentazione e analisi della clientela che permettano un'interpretazione ancora più puntuale dei bisogni dei clienti e dei servizi per realizzarli;
- la realizzazione di supporti operativi che consentano ai Private Banker di adempiere ai requisiti normativi introdotti dalla Mifid (la Direttiva comunitaria sui mercati degli strumenti finanziari) in materia di adeguatezza e appropriatezza degli investimenti;
- il completamento dello strumento di Financial Planning su cui è fondato il nuovo modello di servizio e la sua diffusione presso la rete (obiettivo circa 2.000 Private Banker entro la fine del 2007);
- una nuova veste grafica per il sito internet, la riorganizzazione dei contenuti e nuove funzionalità dispositive nell'ambito dei servizi di home banking.



I PRIVATE BANKER

Obiettivi, azioni e risultati raggiunti

Principali obiettivi fissati per il 2006	Azioni e risultati raggiunti
<p>Aumento della raccolta netta</p> <ul style="list-style-type: none"> • rifocalizzazione degli strumenti di incentivazione a Manager e Private Banker • interventi migliorativi sulla pianificazione commerciale e finanziaria 	<ul style="list-style-type: none"> • La raccolta netta totale 2006 ha registrato un notevole incremento rispetto al 2005: passando da 1.222 milioni euro a 1.818 milioni di euro; il patrimonio in gestione è stato pari a 67.591 milioni di euro nel 2006 contro i 64.312 milioni di euro del 2005. • Tutti i meccanismi incentivanti previsti dal regolamento annuale sono stati applicati sia a livello di singolo anno che a livello triennale, prevedendo perciò sia per manager che per Private Banker una doppia remunerazione degli obiettivi raggiunti. Le incentivazioni non monetarie sono state aumentate ed applicate, oltreché a livello nazionale, anche a livello di singole aree ed affiancate da consegna di oggetti status symbol ai migliori Private Banker. • Le indennità ad integrazione del contratto di Agenzia sono state ampliate ed innovate con nuove regole, rielaborandole e supportandole con nuove garanzie (Indennità di Portafoglio) oppure trasformandole in ulteriori forme di incentivazione (Piano Fedeltà/Fidelity Plan) o, ancora, flessibilizzando i meccanismi di accesso (Partnership Fideuram).
<p>Presidio della qualità della raccolta</p> <ul style="list-style-type: none"> • analisi dei bisogni dei clienti e del loro profilo rischio/rendimento • offerta dei prodotti più adatti per fasce di clientela 	<ul style="list-style-type: none"> • Sono stati messi a punto nuovi metodi e strumenti evoluti che renderanno possibile ai Private Banker un'efficace pianificazione finanziaria e commerciale. Si tratta di un approccio innovativo basato sull'individuazione di precise aree di bisogno del cliente. Tale sistema fa perno sui concetti di rischio/rendimento applicati alla selezione dei prodotti e servizi finanziari più adeguati alle esigenze del cliente. • È stata inoltre finalizzata la fase di prima impostazione del progetto "segmento private", avente per obiettivo l'individuazione delle opportunità commerciali presenti nella fascia di clientela più elevata e la soddisfazione delle loro esigenze attraverso una offerta specializzata e coordinata di prodotti e servizi.
<p>Potenziamento del reclutamento</p> <ul style="list-style-type: none"> • razionalizzazione e sistematizzazione del processo di reclutamento • impostazione di un sistema di gestione e controllo del processo presso la struttura manageriale • misurazione di efficacia ed efficienza del processo in termini di costo/rendimento • bilanciamento della provenienza dei Private Banker neo-inseriti (banche ed altre reti) • sviluppo del bacino costituito da reti concorrenti • presidio della migrazione verso altre reti 	<ul style="list-style-type: none"> • In controtendenza rispetto al mercato, nel 2006 il Gruppo Banca Fideuram ha reclutato 288 nuovi Private Banker, grazie soprattutto allo sviluppo del bacino costituito da reti concorrenti. • La migrazione verso altre reti è stata ridotta del 30% rispetto al 2005 (222 uscite nel 2006 contro 335 nel 2005). • Per supportare l'attività di reclutamento della struttura manageriale di rete nel 2006 è stato ideato e completato il disegno del Sistema Informativo di Reclutamento. Si tratta di un sistema di gestione e controllo che permette di razionalizzare e monitorare il processo di reclutamento in tutte le sue fasi, permettendone la misurazione di efficacia.

Organizzazione territoriale delle Reti

L'organizzazione territoriale delle Reti del Gruppo Banca Fideuram è articolata in modo da assicurare il presidio capillare del territorio da parte dei Private Banker e favorirne lo sviluppo commerciale.

Le Reti di Private Banker sono organizzate in aree; ciascuna area è dimensionata sulla base delle potenzialità commerciali del territorio di riferimento e può comprendere più regioni o solo alcune province.

Nel 2006 la struttura territoriale della Rete Fideuram (già oggetto di una sostanziale ristrutturazione nel 2005 che ha portato il numero delle aree da sei alle attuali otto) è stata interessata da un'unica variazione consistente nell'attribuzione della regione Sardegna ad una diversa area.

La struttura della Rete Sanpaolo Invest risulta organizzata in quattro aree territoriali, ciascuna coordinata da un Area Manager, coadiuvato da una struttura manageriale sottostante.

Struttura territoriale della Rete Fideuram - 2005 e 2006

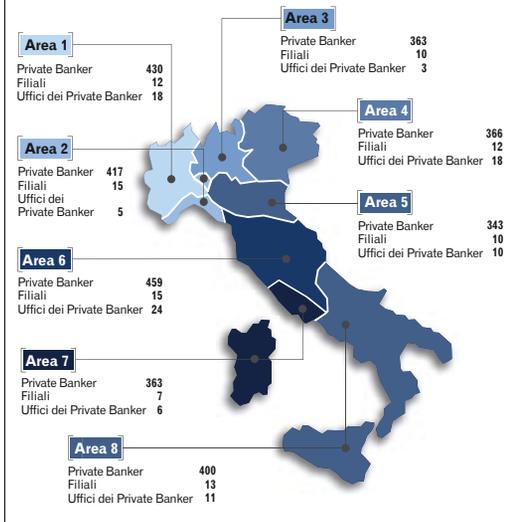
Area	2006	2005
1	Val d'Aosta, Piemonte	Val d'Aosta, Piemonte, Sardegna
2	Lombardia (province di Milano, Lodi, Pavia); Liguria	Lombardia (province di Milano, Lodi, Pavia); Liguria
3	Lombardia (escluse province di Milano, Lodi, Pavia)	Lombardia (escluse province di Milano, Lodi, Pavia)
4	Veneto, Friuli, Trentino Alto Adige	Veneto, Friuli, Trentino Alto Adige
5	Emilia Romagna	Emilia Romagna
6	Toscana, Umbria, Marche, Lazio (province di Rieti e Viterbo)	Toscana, Umbria, Marche, Lazio (province di Rieti e Viterbo)
7	Lazio (escluse province di Rieti e Viterbo), Sardegna	Lazio (escluse province di Rieti e Viterbo)
8	Campania, Abruzzo, Molise, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia	Campania, Abruzzo, Molise, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia

Struttura territoriale della Rete Sanpaolo Invest - 2005 e 2006

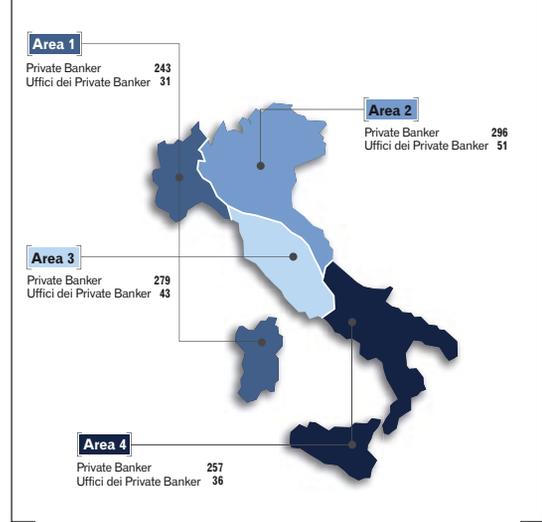
Area	2006	2005
1	Piemonte, Sardegna e Liguria	Piemonte, Sardegna e Liguria
2	Lombardia, Triveneto, Emilia Romagna, Marche (esclusa l'agenzia di Civitanova Marche)	Lombardia, Triveneto, Emilia Romagna, Marche
3	Toscana, Umbria, Lazio	Toscana, Umbria, Lazio
4	Abruzzo, Campania, Calabria, Puglia, Molise, Sicilia, Basilicata e Marche (agenzia di Civitanova Marche)	Abruzzo, Campania, Calabria, Puglia, Molise, Sicilia, Basilicata



Rete Fideuram



Rete Sanpaolo Invest



Consistenza delle Reti

La struttura delle Reti è l'asse portante dell'intera attività commerciale del Gruppo Banca Fideuram. I Private Banker sono gli interlocutori diretti dei clienti ed i garanti sul territorio dei servizi offerti.

Le tabelle sottostanti illustrano la distribuzione dei Private Banker di Banca Fideuram e Sanpaolo Invest nelle aree e nelle regioni italiane.

Presidio del territorio - Rete Fideuram
Numero Private Banker per area - 2005 e 2006

Area	Numero Private Banker 2006	Numero Private Banker 2005
1	430	483
2	417	423
3	363	365
4	366	362
5	343	340
6	459	458
7	363	313
8	400	367
Totale	3.141	3.111

Presidio del territorio - Rete Sanpaolo Invest
Numero Private Banker per area - 2005 e 2006

Area	Numero Private Banker 2006	Numero Private Banker 2005
1	243	249
2	296	291
3	279	265
4	257	234
Totale	1.075	1.039

Rete Fideuram - Presidio del territorio - Numero Private Banker per regione - 2005 e 2006

Regione	Numero Private Banker 2006	Numero Private Banker 2005
Piemonte	420	441
Valle d'Aosta	9	11
Liguria	112	113
Lombardia	673	675
Veneto	255	254
Friuli Venezia Giulia	75	74
Trentino Alto Adige	37	34
Emilia Romagna	340	340
Toscana	353	347
Umbria	37	38
Marche	63	66
Lazio	338	323
Abruzzo	33	30
Molise	15	9
Campania	160	153
Basilicata	5	-
Puglia	62	59
Calabria	19	19
Sicilia	104	94
Sardegna	31	31
Totale	3.141	3.111

Presidio del territorio - Rete Sanpaolo Invest Numero Private Banker per regione - 2005 e 2006

Regione	Numero Private Banker 2006	Numero Private Banker 2005
Piemonte	136	133
Valle d'Aosta	4	4
Liguria	98	94
Lombardia	146	139
Veneto	58	60
Friuli Venezia Giulia	20	20
Trentino Alto Adige	5	4
Emilia Romagna	54	53
Toscana	54	53
Umbria	22	22
Marche	16	17
Lazio	192	190
Abruzzo	30	25
Molise	6	7
Campania	91	83
Basilicata	7	6
Puglia	54	47
Calabria	10	13
Sicilia	56	50
Sardegna	16	19
Totale	1.075	1.039



Struttura organizzativa

La struttura organizzativa delle Reti Fideuram e Sanpaolo Invest è di tipo piramidale, con tre gradi manageriali, cui sono attribuite diverse responsabilità di gestione e sviluppo

delle risorse sul territorio. Tale struttura ha dimostrato una efficacia collaudata negli anni ed è dunque rimasta invariata rispetto al 2005.

Struttura organizzativa delle Reti	
Grado	Responsabilità
Area Manager	<p>Coordinano le risorse assegnate all'area di competenza al fine di conseguire gli obiettivi commerciali di Gruppo.</p> <p>Concorrono alla crescita professionale delle Reti attraverso opportuni piani di formazione tecnico commerciale.</p> <p>Contribuiscono alla crescita numerica delle Reti con l'attuazione di piani di reclutamento mirati all'inserimento di risorse qualificate ed esperte.</p> <p>Garantiscono la correttezza e l'adeguatezza dei comportamenti commerciali delle risorse coordinate e la "customers satisfaction".</p>
Divisional Manager	<p>Indirizzano i Regional Manager verso il raggiungimento degli obiettivi commerciali attraverso l'analisi della clientela e della concorrenza.</p> <p>Svolgono attività di formazione e partecipano a quelle di reclutamento.</p>
Regional Manager	<p>Sviluppano ed incrementano la presenza operativa nel territorio di competenza e sono responsabili di risultati dei Private Banker supervisionati.</p> <p>Svolgono un ruolo propulsivo nell'indirizzare ed attuare l'attività di reclutamento.</p> <p>Svolgono un ruolo di riferimento per la clientela relativamente alla qualità dei servizi consulenziali e dei prodotti finanziari ed assicurativi distribuiti.</p>

Rete Fideuram - Private Banker Consistenza strutture per grado - 2005 e 2006		
Grado	2006	2005
Area Manager	8	6
Divisional Manager	24	26
Regional Manager	115	111
Supervisor	375	357
Private Banker	2.619	2.609
Totale	3.141	3.111

Rete Sanpaolo Invest - Private Banker Consistenza strutture per grado - 2005 e 2006		
Grado	2006	2005
Area Manager	4	4
Divisional Manager	12	11
Regional Manager	45	44
Supervisor	120	125
Private Banker	894	855
Totale	1.075	1.039

Le tabelle seguenti sintetizzano le caratteristiche relative all'anno 2006 dei Private Banker delle Reti Fideuram e Sanpaolo Invest.

Rete Fideuram - Private Banker - Età media per grado							
Grado	Numero totale	< 30	30-40	40-50	50-60	Oltre 60	Età media
Area Manager	8	-	-	3	5	-	51
Divisional Manager	24	-	2	11	11	-	49
Regional Manager	115	-	19	76	19	1	46
Supervisor	375	-	81	192	91	11	46
Private Banker	2.619	41	488	989	844	257	49
Totale	3.141	41	590	1.271	970	269	48

Rete Sanpaolo Invest - Private Banker - Età media per grado							
Grado	Numero totale	< 30	30-40	40-50	50-60	Oltre 60	Età media
Area Manager	4	-	-	3	1	-	47
Divisional Manager	12	-	-	7	5	-	50
Regional Manager	45	-	7	20	18	-	47
Supervisor	120	-	38	60	20	2	44
Private Banker	894	11	278	362	177	66	45
Totale	1.075	11	323	452	221	68	45

Rete Fideuram - Private Banker - Anzianità di servizio per grado							
Grado	Numero totale	< 5 anni	5-10 anni	10-15 anni	15-20 anni	Oltre 20 anni	Anzianità media
Area Manager	8	-	-	1	3	4	20
Divisional Manager	24	1	1	3	9	10	19
Regional Manager	115	5	36	21	33	20	14
Supervisor	375	43	164	72	60	36	11
Private Banker	2.619	396	1.156	315	404	348	11
Totale	3.141	445	1.357	412	509	418	11

Rete Sanpaolo Invest - Private Banker - Anzianità di servizio per grado

Grado	Numero totale	< 5 anni	5-10 anni	10-15 anni	15-20 anni	Oltre 20 anni	Anzianità media
Area Manager	4	-	-	-	3	1	17
Divisional Manager	12	2	2	-	5	3	14
Regional Manager	45	12	10	6	8	9	11
Supervisor General Manager	120	18	30	39	25	8	11
Private Banker	894	201	358	164	137	34	9
Totale	1.075	233	400	209	178	55	9

Rete Fideuram - Private Banker - Distribuzione per grado e sesso

Grado	Uomini	Donne	Totale
Manager	144	3	147
Private Banker	2.582	412	2.994
Totale	2.726	415	3.141

Rete Sanpaolo Invest - Private Banker - Distribuzione per grado e sesso

Grado	Uomini	Donne	Totale
Manager	59	2	61
Private Banker	836	178	1.014
Totale	895	180	1.075

Rete Fideuram - Private Banker - Provenienza per grado

Grado	Banca	Rete	Altro	Totale
Manager	-	3	-	3
Private Banker	77	97	15	189
Totale	77	100	15	192

Rete Sanpaolo Invest - Private Banker - Provenienza per grado

Grado	Banca	Rete	Altro	Totale
Manager	-	1	-	1
Private Banker	23	62	10	95
Totale	23	63	10	96

Relativamente alla provenienza, i dati 2006 confermano il deciso incremento di Private Banker neo-inseriti provenienti da reti concorrenti. Si è rivelata vincente, ai fini della realizzazione di un obiettivo importante, la strategia di reclutamento utilizzata nell'ultimo biennio, cioè la ricerca

di candidati provenienti dalla concorrenza e non solo dal mondo bancario.

Attività commerciale delle Reti

I Private Banker costituiscono l'unico canale adottato dal Gruppo per distribuire l'intera gamma dei servizi; sono professionisti legati

all'azienda da un contratto di agenzia, che assistono i clienti nelle scelte di investimento e sono responsabili del rapporto con gli stessi, del suo sviluppo e mantenimento nel tempo.

Nel 2006 la raccolta netta totale realizzata dai Private Banker è ammontata a 1.818 milioni di euro (1.222 milioni di euro nel 2005), mentre il patrimonio in gestione al 31 dicembre 2006 è risultato pari a 67.590 milioni di euro (64.312 milioni di euro al 31 dicembre 2005).

Rete Fideuram - Numerosità media clienti per Private Banker - 2005 e 2006			
	Numero Private Banker	Numero clienti	Rapporto clienti/Private Banker
2006	3.141	537.999	171
2005	3.111	550.411	177

Rete Sanpaolo Invest - Numerosità media clienti per Private Banker - 2005 e 2006			
	Numero Private Banker	Numero clienti	Rapporto clienti/Private Banker
2006	1.075	133.406	124
2005	1.039	140.235	135

L'aumento consistente della raccolta netta registrato nel 2006 e la contemporanea sostanziale tenuta nel numero di clienti rispetto al 2005, confermano l'orientamento strategico impostato con il piano triennale: incentivare le Reti alla fidelizzazione dei clienti attraverso una consulenza sempre più qualificata e

personalizzata, adeguando l'offerta di prodotti e la qualità dei servizi.

Per agevolare il perseguimento degli obiettivi chiave, sono stati messi a punto nel 2006 nuovi metodi e strumenti a supporto dell'attività commerciale delle Reti, che diventeranno operativi nel corso del 2007. In particolare, è stata completata la fase progettuale di un innovativo approccio commerciale che fa perno sui concetti di rischio/rendimento applicati alla selezione di prodotti e servizi più adatti alle esigenze della clientela.

Struttura logistica a supporto delle Reti

Per lo svolgimento della propria attività, i Private Banker si avvalgono di una struttura logistica articolata in 94 sportelli bancari (7 filiali capozona e 87 sportelli leggeri, denominati punti di erogazione o PE) e in 256 Uffici dei Promotori Finanziari (di cui 95 riferibili alla Rete Fideuram e 161 alla Rete Sanpaolo Invest).

I punti di erogazione, dove i clienti possono svolgere le normali operazioni bancarie, sono di norma contigui agli Uffici dei Promotori Finanziari. Per tali Uffici il Gruppo sostiene, direttamente o indirettamente, i costi di affitto e parte di quelli di gestione, assicurandone il collegamento con la rete informatica aziendale.

Nel corso del 2006 sono stati aperti 3 nuovi punti di erogazione e per il 2007 è prevista l'apertura di 4 nuovi punti di erogazione e di 3 uffici dei Promotori Finanziari.



Rete Fideuram - Presidio del territorio - Struttura logistica per regione - 2005 e 2006

Regione	Sportelli bancari		Uffici Promotori Finanziari	
	2006	2005	2006	2005
Piemonte	12	11	17	17
Valle d'Aosta	-	-	1	1
Liguria	4	4	4	4
Lombardia	21	21	4	4
Veneto	8	8	12	12
Friuli Venezia Giulia	2	2	2	2
Trentino Alto Adige	2	1	4	4
Emilia Romagna	10	10	10	10
Toscana	12	11	15	16
Umbria	1	1	3	3
Marche	2	2	4	4
Lazio	6	6	8	8
Abruzzo	1	1	3	3
Molise	-	-	2	2
Campania	5	5	2	2
Basilicata	-	-	-	-
Puglia	3	3	-	-
Calabria	1	1	1	1
Sicilia	3	3	2	2
Sardegna	1	1	1	1
Totale	94	91	95	96

Rete Sanpaolo Invest - Presidio del territorio - Struttura logistica per regione - 2005 e 2006

Regione	Uffici Promotori Finanziari	
	2006	2005
Piemonte	16	16
Valle d'Aosta	1	-
Liguria	13	14
Lombardia	21	21
Triveneto	16	16
Emilia Romagna	10	11
Toscana e Umbria	15	14
Marche	5	3
Lazio	26	27
Abruzzo	6	8
Puglia, Molise e Basilicata	11	10
Campania	10	10
Calabria	2	2
Sicilia	6	6
Sardegna	3	3
Totale	161	161

Rete Fideuram - Presidio del territorio - Struttura logistica per area - 2005 e 2006				
Area	Sportelli bancari		Uffici Promotori Finanziari	
	2006	2005	2006	2005
1	12	12	18	19
2	15	15	5	5
3	10	10	3	3
4	12	11	18	18
5	10	10	10	10
6	15	14	24	25
7	7	6	6	5
8	13	13	11	11
Totale	94	91	95	96

Rete Sanpaolo Sanpaolo Invest - Presidio del territorio - Struttura logistica per area - 2005 e 2006			
Area	Uffici Promotori Finanziari		
	2006	2005	
1	31	33	
2	51	51	
3	43	41	
4	36	36	
Totale	161	161	

Contrattualistica

Il rapporto con i Private Banker è regolato da un contratto di Agenzia a tempo indeterminato, derivato dall'Accordo Economico Collettivo per la disciplina del rapporto di Agenzia e Rappresentanza del settore commercio.

Nel contratto sono presenti, oltre agli istituti collettivi di base, indennità ulteriori (indennità di Portafoglio, Fidelity Plan, Top Performer) che nel 2006 si è provveduto a finalizzare e regolamentare, adeguando anche i relativi processi interni.

Struttura retributiva

La retribuzione dei Private Banker e dei manager di rete è formata da due componenti principali: provvigioni e varie forme di incentivazione.

Provvigioni

Le provvigioni si suddividono in provvigioni di sottoscrizione e provvigioni di gestione. Mentre le prime premiano l'attività di acquisizione di nuova ricchezza finanziaria, le seconde retribuiscono la capacità del Private Banker nel mantenimento del patrimonio, consolidando e migliorando nel tempo il suo rapporto con il cliente.

Le provvigioni di sottoscrizione per i Private Banker sono commisurate all'ammontare complessivo del patrimonio in gestione; in particolare per la vendita di prodotti assicurativi a premi ricorrenti, la struttura delle commissioni di sottoscrizione, si articola ulteriormente in provvigioni sul primo premio versato e provvigioni di continuing sui premi successivi;



per i prodotti Unit Linked, che prevedono un piano programmato di versamenti, a seguito del versamento della prima annualità di premio, al Private Banker viene riconosciuto un anticipo provvigionale in funzione del numero di anni previsti nel piano, la cui acquisizione definitiva è condizionata sia al rispetto del piano programmato sia al mantenimento delle somme investite nei primi anni di vita del contratto. Questo costituisce un ulteriore incentivo a seguire il cliente per l'intera durata programmata del contratto assicurativo.

Inoltre con il lancio del piano triennale 2005 - 2007, le provvigioni di gestione di alcuni prodotti finanziari sono state notevolmente incrementate, con l'obiettivo di incentivare i Private Banker alla fidelizzazione dei clienti.

Nel 2006 sono stati ideati nuovi interventi specifici, che saranno messi a punto nel corso del 2007, focalizzati sulla modifica del meccanismo di remunerazione alle Reti per una ulteriore gamma di prodotti.

Incentivazione

Ogni anno viene emesso un regolamento che delinea i meccanismi tramite i quali si intende incentivare la struttura di rete al conseguimento degli obiettivi commerciali.

Nel 2006, oltre al nuovo schema ordinario di incentivazione volto a supportare la crescita dimensionale, sono stati introdotti incentivi a rafforzamento del piano triennale, con nuove opportunità, rivolte sia ai Private Banker sia ai Manager, per chi è in corsa e per chi è in ritardo sul raggiungimento dell'obiettivo finale, al fine di dare un rinnovato impulso alla raccolta netta.

La raccolta realizzata è stata remunerata, oltreché dall'incentivazione annuale, anche da quella prevista ai fini triennali, prevedendo quindi una doppia remunerazione degli obiettivi raggiunti. Similmente, è stata confermata la possibilità di accesso di ulteriori Private Banker alla Partnership Fideuram (speciale forma di incentivazione che remunera il mantenimento nel tempo di patrimoni significativi).

Infine, anche le altre forme di gratificazione non monetaria già esistenti, e sempre strettamente integrate con il budget commerciale, sono state modificate in senso migliorativo: la formula delle competizioni nazionali tra Private Banker che danno accesso a viaggi ed eventi societari ("contest" per la Rete Fideuram e "Game annuale" per la Rete Sanpaolo Invest) è stata ampliata anche a livello di singole aree, ed integrata con ulteriori benefits a favore dei Private Banker meglio classificati in termini di raggiungimento degli obiettivi di budget, per mantenere sempre alta la motivazione nel corso dell'anno e perseguire obiettivi complementari a supporto delle strategie commerciali di crescita.

Sistema di retribuzione delle Reti - Sintesi			
Tipologia	Private Banker	Supervisor	Manager
Front end fee	x	x	
Management fee	x	x	
Overrides su fee		x	x
Premio Fedeltà	x	x	x (*)
Fidelity Plan	x	x	x (**)
Contributi Agenzia	x	x	x

(*) Solo Area Manager
(**) Area Manager esclusi



Sistema di incentivazione delle Reti - Sintesi		
Tipologia	Private Banker	Manager
Bonus raccolta netta	x	x
Bonus difesa portafoglio	x	
Bonus reclutamento		x
Partnership Fideuram	x	
Contest	x	x

KEY TV

Nel mese di ottobre 2006 ha preso il via nel Gruppo Banca Fideuram **KEY TV**, un vero e proprio canale dedicato alle Reti dei Private Banker.

La preparazione professionale del Private Banker passa anche da articolati e approfonditi programmi info-formativi, per essere preparato su tutte le novità commerciali, le normative, le iniziative del settore, le tecniche e gli approcci di vendita più idonei e qualificati.

Inoltre, le puntate sono spesso arricchite da contributi di carattere culturale vario, di notizie ed argomenti all'avanguardia dal mondo produttivo ed economico.

Il messaggio televisivo passa attraverso lo strumento informatico, dando la possibilità di sfruttare le potenzialità della comunicazione, permettendo ai Private Banker di usufruirne *on demand* o scaricarle sul proprio computer per poterle vedere quando lo ritengono opportuno.

La programmazione di Key TV è costituita da 3 format, costruiti in modo da rendere, il più possibile fruibili, contenuti tecnici e didattici.

Il primo format è **Key News**, un telegiornale vero e proprio con notizie dal mondo

economico-finanziario e comunicazioni d'iniziativa commerciali interne, con una sezione "news DOC" con notizie originali ricercate esclusivamente per il Private Banker nelle aree più disparate (turismo, tecnologia, fashion, benessere, arte) e con approfondimenti su temi specifici.

Il secondo format è **Weekly**, costituito da appuntamenti settimanali che, in modo alterno, vanno a trattare 4 diverse aree: Focus Prodotti, Formazione, Mercati e Grandi Incontri.

L'ultimo format è lo **Speciale**, che ha l'obiettivo di approfondire i temi caldi del momento, che necessitano di volta in volta di particolare attenzione.

Il Gruppo Banca Fideuram comunica in modo periodico e simultaneo con i 4.200 Private Banker delle Reti Fideuram e Sanpaolo Invest, veicolando attraverso Key tv tutte le informazioni utili a garantire un corretto e ricco aggiornamento sui fatti interni ed esterni al Gruppo.



La formazione dei Private Banker

Investendo nella formazione dei Private Banker, il Gruppo Banca Fideuram si adopera per garantire ai propri clienti un servizio di consulenza ad alto valore aggiunto. In quest'ottica nel corso del 2006 è stato

completato l'aggiornamento dei contenuti della piattaforma tecnologica dedicata alla formazione online dei Private Banker.

I siti **“In-formati con un click!”** e **“Navigando si impara”** hanno l'obiettivo di informare ed aggiornare i Private Banker sui nuovi prodotti e sulle novità legislative, senza tralasciare aspetti più propriamente formativi legati all'attività di promozione finanziaria; a tale scopo tutti i Private Banker possono accedere alle varie sezioni del sito dedicate ai prodotti offerti.

Tramite le piattaforme i Private Banker possono realizzare un vero e proprio percorso formativo online frequentando:

1. Corsi sulle novità legislative legate alla professione e alla distribuzione di prodotti bancari (Formazione ABI);
2. Corsi assicurativi sui prodotti delle società EurizonVita e EurizonTutela commercializzati dal Gruppo per la formazione preventiva del personale incaricato della distribuzione;
3. Il percorso per il superamento dell'esame Consob necessario per l'iscrizione all'albo dei promotori finanziari;
4. Corsi sull'adeguatezza, secondo le normative Consob;
5. Corsi di aggiornamento del catalogo prodotti;
6. La Guida all'inserimento dei neo Private Banker;
7. Corsi incentrati sulla normativa Isvap che dispone che i soggetti incaricati della vendita di prodotti assicurativi ricevano adeguata formazione sugli stessi prima di proporli alla clientela.

Accanto alle attività di formazione a distanza sono proseguite quelle in aula mirate al consolidamento delle competenze specialistiche dei Private Banker:

- Pianificazione Finanziaria, che ripercorre i principi teorici della pianificazione ed i principi fondamentali di una efficace gestione di portafoglio;
- Formazione Assicurativa e Previdenziale per trasferire un approccio consulenziale al tema del risparmio previdenziale;
- Il sostegno per le certificazioni €FPA attraverso l'erogazione di Borse di Studio e la stipula di convenzioni con le migliori Scuole Certificate presenti sul territorio. In particolare, nell'ottica di contribuire ulteriormente alla formazione dei Private Banker che hanno acquisito la prestigiosa certificazione €FPA, è stato realizzato un corso sul tema “le scelte di previdenza: supporti consulenziali” che è stato accreditato da €FPA come valido per il mantenimento della certificazione stessa;
- Il percorso su temi di aggiornamento specialistico per i Private Banker di maggior esperienza. Sono stati realizzati 8 convegni, in collaborazione con la Scuola di Direzione Aziendale dell'Università Bocconi, e 10 incontri con le SGR estere con cui il Gruppo Banca Fideuram ha rapporti di distribuzione;
- Corsi di formazione assicurativo previdenziale in aula a tutti i neo Private Banker privi dei requisiti necessari all'iscrizione al fine di ottemperare alla nuova normativa prevista dall'Isvap che prevede l'iscrizione nel nuovo registro elettronico;
- Corsi di formazione rivolti ai Manager incentrati sullo sviluppo delle competenze in tema di Assicurazioni e Previdenza e per il supporto alle attività di reclutamento.

É inoltre da segnalare che nel corso del 2006 202 Private Banker della Rete Fideuram e 42

Private Banker della Rete Sanpaolo Invest hanno ottenuto la certificazione €FPA. Nel 2006, fra interventi in aula e a distanza, sono state erogate complessivamente 119.939 ore di formazione

(di cui 102.209 per la Rete Fideuram e 17.730 per la Rete Sanpaolo Invest) rispetto a 56.330 ore erogate nel 2005 (di cui 42.025 per la Rete Fideuram e 14.305 per la Rete Sanpaolo Invest).

Formazione Private Banker - Rete Fideuram e Rete Sanpaolo Invest						
Private Banker Reti Fideuram e Sanpaolo Invest	2006		2005		Variazioni	
	Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali
Formazione e-learning (Formazione professionale e Formazione sui prodotti)	28.192	66.885	21.440	34.642	31,5%	93,1%
Formazione in aula (Competenze Specialistiche e Sviluppo Manageriale)	2.965	53.054	2.469	21.688	20,1%	144,6%
Totale	31.157	119.939	23.909	56.330	30,3%	112,9%

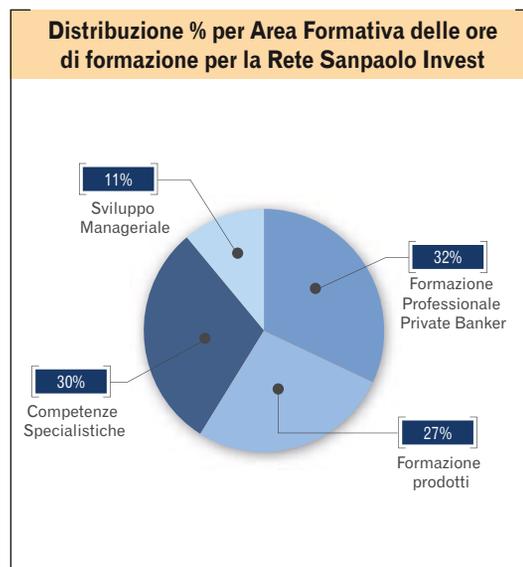
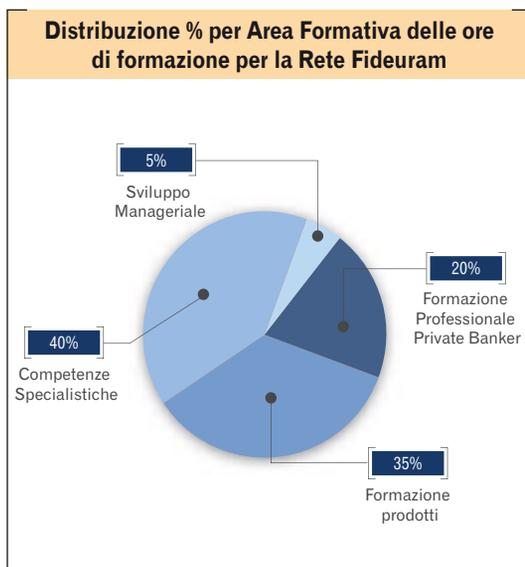
Più in dettaglio si riportano i dati sulla formazione distinti tra formazione e-learning e in aula.

Formazione e-learning						
Area Formativa	2006		2005		Variazioni	
	Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali
Formazione Professionale Private Banker	10.746	26.381	11.408	14.063	-5,8%	87,6%
Formazione Prodotti	17.446	40.504	10.032	20.579	73,9%	96,8%
Totale	28.192	66.885	21.440	34.642	31,5%	93,1%





Formazione in aula						
Area Formativa	2006		2005		Variazioni	
	Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali
Competenze Specialistiche	2.511	46.028	2.144	16.470	17,1%	179,5%
Sviluppo Manageriale	454	7.026	325	5.218	39,7%	34,6%
Totale	2.965	53.054	2.469	21.688	20,1%	144,6%



Attività e obiettivi 2007 per la formazione

Per il lancio del nuovo modello di servizio alla clientela il Gruppo Banca Fideuram ha avviato il previsto percorso di formazione per consolidare le competenze specialistiche dei Private Banker e garantire lo sviluppo dei Manager di Rete.

Per il 2007 il percorso di formazione dei Private Banker sarà strettamente integrato con le innovazioni tecniche e organizzative in via di

realizzazione focalizzandosi principalmente su due direttive specifiche: la previdenza e il nuovo modello di servizio al cliente.

A tale scopo saranno realizzati:

- un percorso formativo articolato in più fasi per trasferire ai Private Banker tutte le competenze previdenziali e assicurative necessarie ad operare sul mercato con un approccio distintivo;
- un percorso formativo articolato in momenti

d'aula, corsi on line e training on the job al fine di:

- comprendere i driver del nuovo modello di consulenza;
- sperimentare la struttura funzionale dello strumento operativo di supporto;
- applicare le logiche commerciali del nuovo modello di servizio al cliente con l'obiettivo di rilevare i suoi bisogni, il suo profilo di rischio e il suo orizzonte temporale in relazione alle sue differenti esigenze e aspettative.

Il forte impulso all'attività di formazione comporterà lo sviluppo e l'affinamento delle capacità di relazione dei Private Banker con la clientela e l'approfondimento della conoscenza dei prodotti e servizi offerti.

Per fornire un adeguato supporto alle Reti di Private Banker per la verifica dell'adeguatezza delle operazioni finanziarie e assicurative del cliente, in sintonia con gli orientamenti delle Autorità di vigilanza, sarà implementata sulla piattaforma di formazione a distanza un'apposita guida per il mantenimento dell'iscrizione al Registro Isvap e, per le nuove iscrizioni, saranno sviluppati i corsi in aula e a distanza. Continuerà infine l'impegno, come è stato per il 2006, per le certificazioni €FPA da parte di un numero significativo di Private Banker, con l'intento di accrescere ulteriormente la loro già elevata professionalità.

Reclutamento

Il potenziamento della struttura delle Reti, lanciato nel 2005 nell'ambito del piano triennale 2005-2007, costituisce uno degli obiettivi primari del Gruppo.

Nel 2006, come già nel 2005, la strategia di reclutamento è stata orientata verso candidati provenienti anche da reti concorrenti,

invertendo la tendenza precedentemente adottata che faceva leva soprattutto su reclutandi di provenienza bancaria.

Nel 2006 si è confermato l'andamento positivo dei nuovi inserimenti che ha caratterizzato anche il 2005. I risultati conseguiti nel 2006 a livello di Gruppo (288 nuovi inserimenti) hanno superato del 40% il risultato conseguito nel 2005 (172 inserimenti).

Al fine di rendere più rapida e fluida la gestione dell'intero ciclo di reclutamento, sono inoltre stati impostati interventi sui processi interni, che verranno completati nel corso del 2007.

Per supportare l'attività della struttura manageriale, è stato completato il Sistema Informativo di Reclutamento. Si tratta di un articolato strumento di gestione e controllo dell'intero processo presso la struttura manageriale, che permette il monitoraggio costante e sistematico, la misurazione di efficacia/efficienza e dell'andamento di altri indicatori chiave quali, ad esempio, il bilanciamento della provenienza dei Private Banker neo-reclutati.

Obiettivi per il 2007

Si confermano gli obiettivi di crescita dimensionale e di presidio del valore già previsti nell'ambito del piano triennale 2005-2007:

- aumento della raccolta netta

- conferma degli interventi migliorativi sul sistema di incentivazione;
- rilancio delle leve incentivanti previste dal piano triennale con nuove opportunità per Private Banker e Manager.

- presidio della qualità della raccolta

- introduzione di specifiche leve di incentivazione per la raccolta assicurativa e



previdenziale, per competere con le nuove sfide del mercato;

- sviluppo ed implementazione di mezzi e strumenti a supporto della professionalità dei Private Banker;
- interventi specifici a supporto della gestione di clientela private con interventi di nicchia;
- comunicazione verso l'esterno tramite azioni promozionali e campagne pubblicitarie.

- potenziamento del reclutamento

- conferma della gamma di agevolazioni d'ingresso per neo-reclutati;
- implementazione del sistema di gestione e controllo dell'intero processo di reclutamento;
- conferma leve di incentivazione per i manager;
- rafforzamento del bacino costituito da reti concorrenti tramite l'effetto trascinamento indotto dai neo-reclutati del 2006.

Private Banker Rete Fideuram - Consistenza strutture e turnover - 2005 e 2006

Periodo	Inizio periodo	Entrati	Usciti	Fine periodo
1.1.2006 – 31.12.2006	3.111	192	162	3.141
1.1.2005 – 31.12.2005	3.244	101	234	3.111

Private Banker Rete Sanpaolo Invest - Consistenza strutture e turnover - 2005 e 2006

Periodo	Inizio periodo	Entrati	Usciti	Fine periodo
1.1.2006 – 31.12.2006	1.039	96	60	1.075
1.1.2005 – 31.12.2005	1.069	71	101	1.039

Private Banker Gruppo Banca Fideuram - Consistenza strutture e turnover - 2005 e 2006

Periodo	Inizio periodo	Entrati	Usciti	Fine periodo
1.1.2006 – 31.12.2006	4.150	288	222	4.216
1.1.2005 – 31.12.2005	4.313	172	335	4.150

IL PERSONALE DIPENDENTE

Il Gruppo Banca Fideuram ha costantemente investito sulla professionalità dei propri dipendenti tramite interventi, sia di carattere organizzativo che formativo, finalizzati a valorizzarne le competenze individuali e a favorirne la crescita nell'ambito della struttura aziendale.

Nel 2006, parallelamente agli interventi di valorizzazione delle risorse interne, è stata attivata un'accurata politica di sviluppo sia qualitativo sia quantitativo degli organici, attraverso un'azione di recruiting dall'esterno mirata all'inserimento di figure con specifiche professionalità per posizioni di particolare rilievo organizzativo.

Con decorrenza 1° maggio 2006, in seguito al conferimento ad Universo Servizi S.p.A. del ramo

d'Azienda di Banca Fideuram S.p.A., relativo alle attività di IT, processing back office, call center, servizi generali e di gestione degli immobili, 554 dipendenti sono passati senza soluzione di continuità ad Universo Servizi S.p.A..

Per rendere omogeneo il confronto tutti i dati del 2005 sono stati riclassificati escludendo le risorse oggetto del conferimento ad Universo Servizi.

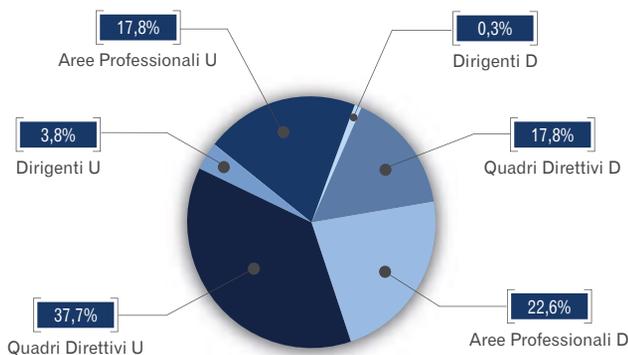
L'organico del Gruppo Banca Fideuram è diminuito di 11 risorse (-0,8%) passando da 1.315 dipendenti al 31.12.2005 a 1.304 dipendenti al 31.12.2006.

Il personale del Gruppo operante all'estero è pari al 26,7% (28,0% nel 2005).

La suddivisione Donne/Uomini: Donne 40,7% (40,5% nel 2005) e Uomini 59,3% (59,5% nel 2005).

I dipendenti del Gruppo Banca Fideuram in Italia e all'estero

	Uomini			Donne			Totale		
	2006	2005	Var. %	2006	2005	Var. %	2006	2005	Var. %
Dirigenti	50	55	-9,1	4	5	-20,0	54	60	-10,0
Quadri Direttivi	491	482	1,9	232	238	-2,5	723	720	0,4
Aree Professionali	232	246	-5,7	295	289	-2,1	527	535	-1,5
TOTALE	773	783	-1,3	531	532	-0,2	1.304	1.315	-0,8



I dipendenti del Gruppo Banca Fideuram in Italia

	Uomini			Donne			Totale		
	2006	2005	Var. %	2006	2005	Var. %	2006	2005	Var. %
Dirigenti	38	43	-11,6	3	4	-25,0	41	47	-12,8
Quadri Direttivi	339	321	5,6	166	161	3,1	505	482	4,8
Aree Professionali	178	189	-5,8	232	229	1,3	410	418	-1,9
Totale	555	553	0,4	401	394	1,8	956	947	1,0

Il personale del Gruppo operante in Italia è pari al 73,3% (72,0% nel 2005) e rispetto al 2005 è incrementato di circa l'1,0%.

Suddivisione Donne/Uomini: Donne 41,9% (41,6% nel 2005) - Uomini 58,1% (58,4% nel 2005).

Il contratto di lavoro a tempo parziale ha interessato 78 risorse, delle quali il 96,2% è rappresentato dal personale femminile che ricorre a tale istituto contrattuale per gestire con flessibilità il proprio lavoro.

Le tipologie contrattuali del personale

	2006			2005		
	Nr. di Risorse	Di cui Part-time		Nr. di Risorse	Di cui Part-time	
Tempo indeterminato	945	76	8,0%	940	76	8,1%
Tempo determinato	11	2	18,2%	7	2	28,6%
Totale	956	78	8,2%	947	78	8,2%

Anzianità ed età media

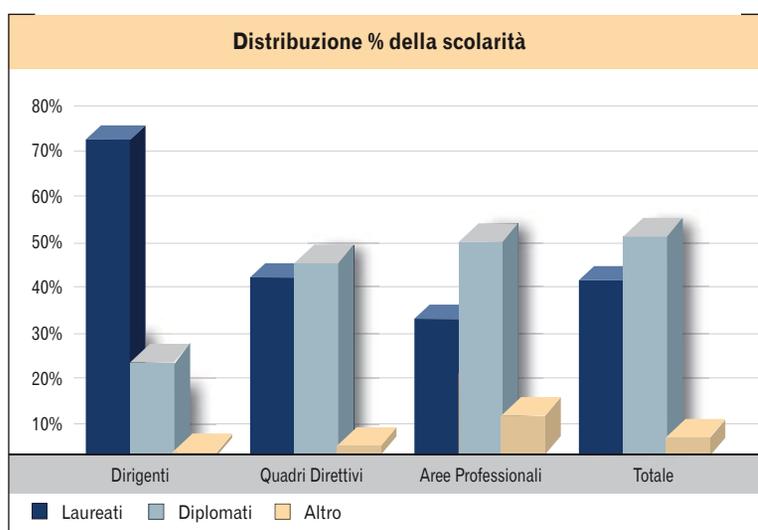
	Anzianità media		Età media	
	2006	2005	2006	2005
Dirigenti	10,9	10,0	47,6	47,0
Quadri Direttivi	14,5	14,3	43,4	43,8
Aree Professionali	9,8	10,1	36,7	37,0
Totale	12,3	12,2	40,7	40,9



Scolarità												
	Dirigenti			Quadri Direttivi			Aree Professionali			Totale		
	2006 Nr.	2005 Nr.	Var. %	2006 Nr.	2005 Nr.	Var. %	2006 Nr.	2005 Nr.	Var. %	2006 Nr.	2005 Nr.	Var. %
Laureati	31	34	-8,8	231	211	9,5	152	142	7,0	414	387	7,0
Diplomati	10	13	-23,1	250	247	1,2	215	226	-4,9	475	486	-2,3
Altro	-	-	n.s.	24	24	n.s.	43	50	-14,0	67	74	-9,5
Totale	41	47	-12,8	505	482	4,8	410	418	-1,9	956	947	1,0

n.s.: non significativo

Di seguito viene data la rappresentazione grafica della distribuzione della scolarità per area professionale.



Il turnover

Nell'anno 2006 sono stati effettuati 70 inserimenti, dei quali l'80% con contratto a tempo indeterminato ed il 20% con contratto a tempo determinato.

L'età media delle risorse assunte è di circa 30 anni e l'85% è in possesso di laurea.

Le assunzioni hanno interessato per il 45,7% il personale femminile e per il 54,3% il personale maschile, mentre le cessazioni hanno riguardato per il 41% il personale femminile e per il 59% il personale maschile.

Per categoria contrattuale										
	Assunzioni 2006					Assunzioni 2005				
	Uomini	%	Donne	%	Totale	Uomini	%	Donne	%	Totale
Dirigenti	1	100,0	-	n.s.	1	7	100,0	-	n.s.	7
Quadri Direttivi	14	66,7	7	33,3	21	11	57,9	8	42,1	19
Aree Professionali	23	47,9	25	52,1	48	20	37,0	34	63,0	54
Totale	38	54,3	32	45,7	70	38	47,0	42	52,5	80

	Cessazioni 2006					Cessazioni 2005				
	Uomini	%	Donne	%	Totale	Uomini	%	Donne	%	Totale
Dirigenti	6	85,7	1	14,3	7	7	70,0	3	30,0	10
Quadri Direttivi	19	59,4	13	40,6	32	6	75,0	2	25,0	8
Aree Professionali	11	50,0	11	50,0	22	14	43,8	18	56,3	32
Totale	36	59,0	25	41,0	61	27	54,0	23	46,0	50

n.s.: non significativo

Per tipologia contrattuale										
	Assunzioni 2006					Assunzioni 2005				
	Uomini	%	Donne	%	Totale	Uomini	%	Donne	%	Totale
Tempo indeterminato	35	62,5	21	37,0	56	33	49,3	34	50,7	67
Tempo determinato	3	21,4	11	78,6	14	5	38,5	8	61,5	13
Totale	38	54,3	32	45,7	70	38	47,0	42	52,5	80

	Cessazioni 2006					Cessazioni 2005				
	Uomini	%	Donne	%	Totale	Uomini	%	Donne	%	Totale
Tempo indeterminato	33	64,7	18	35,3	51	22	64,7	12	35,3	34
Tempo determinato	3	30,0	7	70,0	10	5	31,3	11	68,8	16
Totale	36	59,0	25	41,0	61	27	54,0	23	46,0	50



I contratti atipici

Per fronteggiare necessità temporanee di sostituzione di personale assente dal servizio, con diritto alla conservazione del posto di lavoro, per esigenze organizzative o per incrementi dei volumi dell'attività lavorativa, nel corso del 2006 si è fatto ricorso a contratti di somministrazione di lavoro (ex contratti di lavoro interinale).

Nel complesso sono stati utilizzati tali lavoratori per circa 6.600 giornate lavorative.

Lo sviluppo delle carriere anche nel 2006 si è basato sulle due seguenti linee-guida operative:

- un sistema per obiettivi, destinato a figure manageriali e "professional" di aree-chiave dell'organizzazione;
- un sistema di valutazione delle prestazioni individuali, focalizzato su risultati, comportamenti e competenze.

I rapporti con le Organizzazioni Sindacali

Le relazioni sindacali sono da tempo caratterizzate da un confronto aperto, corretto e costruttivo.

In tale contesto nel corso del 2006 sono stati sottoscritti accordi e formalizzati impegni con le Organizzazioni Sindacali che hanno consentito di gestire problematiche di natura straordinaria, ordinaria e strutturale conseguendo ottimizzazioni e miglioramenti organizzativi.

In particolare sono state raggiunte intese sindacali che hanno consentito di:

- riorganizzare l'assetto societario attraverso l'operazione straordinaria di conferimento ad Universo Servizi S.p.A. del ramo di Banca Fideuram S.p.A relativo alle attività di IT, processing back office, call center, servizi generali e di gestione immobili.

I contratti atipici						
	31.12.2005	Entrate		Uscite		31.12.2006
	Nr.	Nr.	%	Nr.	%	Nr.
Donne	15	35	71,4	36	69,2	14
Uomini	7	14	28,6	16	30,8	5
Totale	22	49	-	52	-	19

L'evoluzione delle carriere						
	2006			2005		
	Uomini	Donne	Totale	Uomini	Donne	Totale
Promozioni a Dirigente	-	-	-	4	-	4
Promozioni nell'ambito dei Quadri Direttivi	47	22	69	50	15	65
Promozioni a Quadro Direttivo	23	11	34	22	24	46
Promozioni nell'ambito delle Aree professionali	41	44	85	42	35	77
Totale	111	77	188	118	74	192
% promozioni sul totale delle risorse	20,0%	19,2%	19,7%	21,3%	18,8%	20,3%



La dinamica sindacale si è conclusa con un accordo il 26 aprile 2006 ed il conferimento ad Universo Servizi ha avuto decorrenza dal 1° maggio 2006 con il passaggio a quest'ultima di 554 risorse da parte di Banca Fideuram.

- rinnovare il Contratto Integrativo Aziendale di Banca Fideuram e delle società controllate.

Il tasso di sindacalizzazione del personale è di circa il 52,3%.

Le ore di attività sindacale dei lavoratori nel corso del 2006 sono state pari a circa 5.400 e rappresentano circa lo 0,3% delle ore teoriche lavorabili.

Le normative aziendali prevedono agevolazioni migliorative rispetto alle previsioni contrattuali nazionali. In particolare, a livello di contrattazione aziendale, vi sono specifiche previsioni in termini di elasticità di orario, riduzione dell'intervallo per il pranzo, permessi per i lavoratori studenti, trasformazione del rapporto di lavoro da tempo pieno a tempo parziale, previdenza ed assistenza.

Le categorie protette

Il personale appartenente alle categorie protette ai sensi della legge 68/1999 presente al 31 dicembre 2006 è pari a 56 unità così ripartite:

Categoria	Nr.
Disabili	29
Orfani, Vedove, Profughi	27
Totale	56

Nel corso dell'anno sono state fruite circa 3.800 ore di permessi da parte di dipendenti con grave infermità o per assistere familiari con gravi patologie.

La valorizzazione delle risorse

Nel corso del 2006 sono stati organizzati interventi formativi per i dipendenti del Gruppo sviluppati in base alle seguenti linee guida:

- “Catalogo Formativo”: arricchito di nuovi corsi sia su temi tecnico-specialistici che inerenti lo sviluppo personale. I corsi, accessibili a tutto il personale, hanno l'obiettivo di valorizzare sia gli interessi professionali individuali sia le esigenze aziendali di sviluppo delle competenze.
- Iniziative “ad hoc”, finalizzate all'aggiornamento e potenziamento delle conoscenze su specifici temi di carattere specialistico quali: operatività bancaria, valutazione adeguatezza operazioni, PattiChiari, competenze IT e linguistiche e integrazione neoassunti.
- Ampliamento del team di formatori interni (utilizzati sia per le iniziative a Catalogo che “ad hoc”), supportati adeguatamente in materia di tecniche di conduzione dell'aula.
- Team-Building per il management del Gruppo Banca Fideuram, finalizzato a facilitare i processi di comunicazione interna e di integrazione a supporto della fase di cambiamento aziendale.
- Nuovi corsi nella piattaforma e-learning.

In particolare, è stato rispettato l'obiettivo di realizzare nel 2006 un corso su “Prevenzione e gestione dell'evento rapina”, finalizzato a sviluppare comportamenti utili alla prevenzione degli eventi criminosi.



Inoltre, è stato inserito un corso dal titolo “La responsabilità sociale d’impresa”, finalizzato a sensibilizzare le risorse su temi quali la questione dell’etica e della responsabilità sociale delle imprese. Infine, come supporto a temi di utilità pratica, sono stati divulgati nella seconda parte dell’anno (sempre tramite la piattaforma e-learning) i corsi “Public Speaking” e “La scrittura professionale”.

Nel 2006 sono state erogate complessivamente circa 20.854 ore di formazione tra interventi in aula e a distanza, sostanzialmente in linea con gli anni precedenti, pur in presenza di un minore ricorso ad attività e-learning.

Come di consueto, le attività formative sono state effettuate tenendo in massimo conto le esigenze logistiche ed organizzative delle risorse appartenenti a categorie protette e con contratto part-time.

Inoltre, nell’ambito delle iniziative info/formative realizzate per favorire una sensibilizzazione su problematiche ad impatto ambientale, è stata diffusa a tutto il personale del Gruppo la pubblicazione “Salva l’ambiente con un click”, realizzata da ABI Energia con alcune banche associate tra le quali il Gruppo Sanpaolo IMI. La

brochure propone l’adozione pratica di semplici comportamenti, sia nella vita di ufficio sia in quella quotidiana, utili alla salvaguardia e tutela dell’ambiente.

Nel 2006, inoltre, in virtù delle convenzioni stipulate tra la Banca e le maggiori Università italiane, sono stati ospitati 33 stageur (2 relativi a proroghe di stage attivati nel 2005 e 31 di nuovo inserimento), cui è stata offerta la possibilità di integrare gli studi accademici con l’esperienza concreta maturata in un contesto aziendale.

Attività di utilità sociale “Special Olympics European Youth Games”

Nel 2006 il Gruppo Eurizon ha sostenuto gli Special Olympics European Youth Games (Roma, 30 settembre - 5 ottobre), il più grande appuntamento interamente dedicato alle persone con disabilità intellettiva che il nostro Paese abbia mai ospitato (1.400 atleti dai 12 ai 21 anni provenienti da 57 Paesi Europei ed Eurasiatici). Nell’ambito di questo importante evento, il Gruppo Eurizon ha “adottato” la squadra italiana di nuoto, coprendone i costi di partecipazione ai giochi.

Formazione in aula							
	Area formativa	2006		2005		Variazione	
		Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali
Formazione Interna	Specialistica	998	11.314	1.103	11.757	-9,5%	-3,8%
	Manageriale/ Sviluppo Personale	224	2.685	119	1.586	88,2%	69,3%
Formazione Esterna	Workshop/Convegni/ Corsi di lingua	162	3.405	141	1.961	14,9%	73,6%
	Totale	1.384	17.404	1.363	15.304	1,5%	13,7%





Formazione e-Learning						
Area formativa	2006		2005		Variazione	
	Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali
Specialistica	805	3.019	1.046	3.923	-23,0%	-23,0%
Manageriale/ Sviluppo Personale	115	431	141	528	-18,4%	-18,4%
Totale	920	3.450	1.187	4.451	-22,5%	-22,5%

Banca Fideuram inoltre in collaborazione con il comitato organizzatore, ha curato la formazione di un Team Volontari Aziendale, costituito in prevalenza da risorse della Banca e di Sanpaolo Invest, al fine di fornire loro le opportune conoscenze per assolvere il proprio ruolo a supporto della manifestazione in maniera efficiente e consapevole.

Assistenza, previdenza e servizi per i dipendenti

Al fine di soddisfare le diverse esigenze dei dipendenti, da diversi anni sono in atto un insieme di benefit e di facilitazioni al personale, tra i quali:

- Fondo pensione complementare
- Polizze assicurative per infortuni professionali ed extra professionali
- Assistenza sanitaria integrativa
- Premio per il 25° e 35° anno di anzianità
- Agevolazioni ai lavoratori studenti
- Contributi per i familiari disabili
- Mutui per l'acquisto della prima casa
- Sovvenzioni per esigenze personali
- Fidi agevolati
- Strenna natalizia



Safety

Anche nel 2006 Banca Fideuram ha prestato particolare attenzione verso investimenti tesi a migliorare le attrezzature di lavoro e i fattori ambientali attraverso:

- il proseguimento del piano di ammodernamento degli strumenti di lavoro ed in particolare dei videoterminali

con componenti più funzionali e tecnologicamente avanzati;

- significativi interventi di recupero architettonico e miglioramenti all'interno delle sedi (circa il 7%).

Nel corso del 2006 sono state effettuate oltre 70 visite ricognitive nelle sedi di Banca Fideuram finalizzate a verificare la possibilità di migliorare i fattori ambientali o per accertare la presenza di eventuali criticità sia in termini di *safety* sia di *security*. A fronte di quanto riscontrato sono stati richiesti alle competenti funzioni aziendali interventi risolutivi o comunque migliorativi, nell'intento di rendere gli ambienti di lavoro sempre più confortevoli.

Gli infortuni all'interno delle sedi di lavoro (esclusi quelli "in itinere") hanno riguardato lo 0,3% del personale (0,6% nel 2005) per un numero di ore lavorative di assenza pari allo 0,01% (dato rimasto invariato rispetto al 2005); considerando anche i casi "in itinere" la percentuale di ore di assenza sale allo 0,2% (0,1% nel 2005).

Security

È stato portato a termine il piano formativo in materia anti-rapina previsto per tutte le risorse che operano presso gli sportelli, finalizzato a minimizzare le conseguenze di possibili eventi criminosi da cui, fortunatamente, Banca Fideuram è rimasta indenne negli ultimi 6 anni, grazie anche al miglioramento continuo delle misure adottate.

GLI AZIONISTI

Il capitale sociale di Banca Fideuram è costituito da 980.290.564 azioni ordinarie aventi ciascuna un valore nominale pari a € 0,19.

Banca Fideuram è controllata da Eurizon Financial Group S.p.A. (il cui capitale sociale è interamente detenuto da Sanpaolo IMI S.p.A.) con una quota che, al 31 dicembre 2006, era pari al 95,12% (incluse le azioni proprie detenute da Banca Fideuram).

In data 12 agosto 2006 Eurizon ha promosso un'offerta pubblica di acquisto volontaria e totalitaria sulle azioni ordinarie di Banca Fideuram, finalizzata al delisting della Banca.

Il 25 ottobre 2006 si è conclusa l'offerta che ha riguardato n. 248.351.341 azioni ordinarie di Banca Fideuram pari al 25,3% del capitale sociale della Banca. Al termine del periodo di adesione sono state conferite n. 174.844.689 azioni ordinarie di Banca Fideuram corrispondenti al 17,84% del capitale sociale di Banca Fideuram.

In seguito all'offerta Eurizon ha acquisito una partecipazione al capitale sociale di Banca Fideuram pari al 92,50% (corrispondente a n. 906.783.912 azioni ordinarie), superiore alla soglia prevista dall'art. 108 del TUF per promuovere un'offerta pubblica residuale sulla totalità delle azioni ancora in circolazione.

In data 20 novembre 2006, Eurizon ha quindi promosso l'offerta pubblica residuale obbligatoria sulla totalità delle azioni Banca Fideuram non ancora possedute, ai sensi del citato art. 108 del TUF. L'offerta residuale, che ha riguardato n. 73.506.652 azioni ordinarie corrispondenti al 7,50% del capitale sociale di Banca Fideuram, si è svolta nel periodo compreso tra il 12 dicembre 2006 ed il 18 gennaio 2007 ad un corrispettivo che la Consob ha determinato in Euro 5,00 per azione.



L'offerta residuale si è conclusa il 18 gennaio 2007 con il conferimento di n. 60.767.640 azioni ordinarie di Banca Fideuram corrispondenti al 6,20% del capitale sociale. Al termine dell'offerta, Eurizon detiene una partecipazione al capitale sociale di Banca Fideuram pari al 98,70% (corrispondente a n. 967.551.552 azioni ordinarie). Come annunciato nel documento di offerta residuale, Eurizon eserciterà il diritto di acquisto (squeeze out) sulle residue azioni Banca Fideuram ai sensi dell'art. 111 del TUF. Tale diritto potrà essere esercitato entro 4 mesi dalla conclusione dell'offerta residuale. I titolari delle azioni residue di Banca Fideuram non apportate all'offerta avranno il diritto di incassare il prezzo che sarà stabilito dall'esperto nominato dal presidente del Tribunale di Roma ai sensi del citato art. 111 del TUF. In data 18 gennaio 2007, Borsa Italiana ha disposto la revoca dalla quotazione sul Mercato Telematico Azionario delle azioni Banca Fideuram a decorrere dal 24 gennaio 2007. A partire da tale data quindi le azioni Banca Fideuram non sono più negoziate su alcun mercato regolamentato.

Per garantire opportuna assistenza e adeguata informativa agli azionisti di minoranza e agli altri soggetti interessati, Banca Fideuram ha mantenuto operativo fino al 28 Febbraio 2007 l'ufficio di Investor Relations.

Presidio dei rischi

Nell'ambito della strategia di rilancio e di crescita di Banca Fideuram e delle società controllate, una crescente importanza è stata assunta dalle attività finalizzate ad un efficace presidio sia dei rischi di tipo finanziario e creditizio, sia di tipo operativo e reputazionale.

Banca Fideuram ha costituito una funzione dedicata a tale area della corporate governance, assegnandole il compito di definire e censire i tipi e i livelli di rischio che la Banca può assumere nell'esercizio della propria missione, allineandoli ai parametri di Gruppo ed assicurando una coerenza di impostazioni metodologiche e quantitative.

In relazione agli aspetti regolamentari introdotti con il Nuovo Accordo sul Capitale Regolamentare, noto come Basilea 2, con riguardo ai rischi di tipo operativo, Banca Fideuram ha approvato il Regolamento del Gruppo Sanpaolo IMI, contenente i principi guida della gestione dei suddetti rischi cui le società operative del Gruppo devono attenersi. Inoltre, in coerenza con la scelta di Gruppo di adottare un modello interno di tipo Advanced Measurement Approach (AMA) per la gestione del rischio operativo e per la stima del corrispondente requisito patrimoniale, Banca Fideuram ha avviato le iniziative necessarie per disporre dei requisiti sia quantitativi sia qualitativi: la raccolta delle perdite operative (Loss Data Collection, LDC), l'analisi quantitativa delle stime soggettive realizzata tramite il Risk Self Assessment (RSA) e la valutazione del Contesto Operativo.

Per quanto riguarda i rischi di tipo reputazionale, Il Gruppo Banca Fideuram si è mosso verso l'applicazione, nell'ambito dell'attività di personal financial planning, di modelli qualitativi e quantitativi analoghi a quelli utilizzati per valutare i propri rischi di tipo finanziario e creditizio, con l'obiettivo di fornire alla propria clientela di investitori strumenti avanzati per la valutazione delle diverse opportunità di investimento.

LA COLLETTIVITÀ

Per il 2006 lo stanziamento per la beneficenza e gli atti di liberalità è stato indicato in 250.000 euro, pari a circa l'1 per mille del risultato lordo di gestione consolidato del 2005, da ripartire tra soggetti di comprovata serietà operanti nei settori umanitario/assistenziale, della ricerca scientifica, della cultura e della tutela ambientale.

In attuazione degli intenti perseguiti e dopo un'attenta opera di istruttoria e selezione, nel corso di tale periodo sono state accolte n. 40 richieste di assegnazione di somme per beneficenza su n. 78 pervenute, con l'impiego di 249.356 euro, ripartiti sull'intero territorio nazionale così come segue:

- 169.000 euro per n. 26 iniziative di carattere umanitario e assistenziale;
- 80.356 euro a favore di n. 14 associazioni operanti nei settori della cultura e della ricerca scientifica.

Per il 2007, lo stanziamento per la beneficenza e gli atti di liberalità è stato confermato in 250.000 euro, pari a circa l'1 per mille dell'utile corrente lordo. È stata altresì confermata la ripartizione di tale importo per la beneficenza e le liberalità tra soggetti di comprovata serietà operanti nei suindicati settori.

I progetti umanitari

Nel 2006 Banca Fideuram ha continuato a seguire il percorso del sostegno umanitario tracciato negli anni precedenti. Molte collaborazioni già avviate con associazioni senza fini di lucro, con organizzazioni italiane e internazionali che intervengono nei contesti dove il disagio sociale rappresenta una vera

emergenza, sono state rilanciate nel corso del 2006 per sviluppare nuovi progetti.

Una tutela speciale è stata riservata all'infanzia e alle organizzazioni che si occupano di difendere e promuovere i diritti dei bambini. Quest'anno la fiducia accordata da Banca Fideuram a **Save the children** è stata fondamentale per permettere la costruzione di una scuola dove oltre 300 bambini del Tigray, in Etiopia, potranno ricevere un'istruzione di qualità e costruire per sé e per la propria famiglia un futuro migliore. *Save the children*, presente in oltre 100 paesi del mondo, sviluppa progetti che consentono miglioramenti sostenibili e di lungo periodo per l'infanzia, lavorando a stretto contatto con le comunità locali e intervenendo con azioni di pressione sui governi e le istituzioni nazionali e internazionali, per costruire un mondo in cui tutti i bambini abbiano speranze ed opportunità. Banca Fideuram ha inoltre sostenuto **"Insieme Intelligenti"**, l'ONLUS che si occupa, attraverso una metodologia innovativa, di riabilitazione cognitiva per i bambini con forme di ritardo mentale. L'associazione ha sviluppato il PAS, il Programma di Arricchimento Strumentale utilizzato nelle scuole, nelle famiglie ma anche con gli anziani e nelle carceri, per promuovere lo sviluppo di nuove capacità di pensiero, la riflessione non impulsiva e la flessibilità mentale.

Il sostegno finanziario di Banca Fideuram ha privilegiato la Lega italiana per la Sclerosi Multipla, l'Associazione italiana contro le leucemie, linfomi e melanomi e l'Associazione nazionale per la lotta contro l'Aids. Un'attenzione particolare è stata prestata alla comunità di S. Patrignano che si occupa dell'accoglienza gratuita e del recupero di persone emarginate e tossicodipendenti per affrancarle, attraverso percorsi individuali e il sostegno familiare, da ogni tipo di dipendenza.



Nel 2006 Sanpaolo Invest ha stanziato per la beneficenza l'importo di 15.000 euro (circa lo 0,5% del proprio utile netto), a favore di associazioni di comprovata serietà operanti nei settori umanitario/assistenziale:

- Associazione culturale Lanciano Domani Onlus che, tra le attività previste per il 2007, annovera il completamento di un asilo a Goru, poverissimo villaggio etiopico;
- Lega del Filo D'Oro Onlus, che dal 1964 opera con lo scopo della riabilitazione, educazione ed assistenza delle persone sordocieche e pluriminorate psicosensoriali;
- Associazione Amici di Alessandra Onlus, associazione di volontariato costituita al fine di svolgere attività di sensibilizzazione sulle problematiche del terzo mondo, educare al consumo responsabile, promuovere la salvaguardia dell'ambiente, realizzare programmi di cooperazione a favore delle popolazioni dei paesi in via di sviluppo, organizzare la raccolta, l'acquisto, l'invio di generi alimentari, attrezzature sanitarie a strutture assistenziali particolarmente bisognose.



Anche quest'anno Fideuram Asset Management (Ireland) Ltd, società del Gruppo Fideuram, ha scelto di devolvere il budget riservato all'acquisto della cartoline d'auguri natalizie al supporto di un'organizzazione internazionale di volontariato "Concern" che si occupa di sostenere progetti per la formazione scolastica dei giovani lavoratori.

Questa donazione aiuterà a restituire a 136 giovani lavoratori in Pakistan le scuole, il diritto allo studio e la possibilità di costruirsi un futuro di autonomia e libertà.

Sant'Agnese in Agone

La sensibilità a preservare il patrimonio artistico ha portato Banca Fideuram a sostenere il restauro della chiesa di Sant'Agnese in Agone, a Roma in Piazza Navona. Costruita nel XVII secolo, in uno dei luoghi più suggestivi e ricchi di contributi artistici, la Chiesa fu eretta inizialmente su progetto di Carlo Rainaldi con il successivo decisivo intervento di Francesco Borromini. I sotterranei della Chiesa custodiscono un oratorio medioevale, alcune rovine dell'antico Stadio di Domiziano, il monumento funebre di Papa Innocenzo X Pamphilj, oltre a numerosi affreschi, decori in marmi pregiati e materiali artistici provenienti da San Giovanni in Laterano e dalla cattedrale di Castro nel Viterbese.

Banca Fideuram per lo sport: Internazionali d'Italia e Armani Jeans Olympia Basket

Il 2006 ha visto Banca Fideuram tra gli sponsor degli Internazionali d'Italia, il torneo di tennis romano che rappresenta uno tra i più importanti appuntamenti sportivi e vede protagonisti i migliori giocatori del *ranking* mondiale femminile e maschile. La manifestazione, che si è svolta come di consueto al Foro Italico, è diventata un punto di incontro per Private Banker, clienti, giornalisti e ospiti istituzionali. Simbolo di un gioco di squadra affiatato e leale, il campionato di basket di serie A ha incluso tra i suoi sponsor Banca Fideuram che, per il secondo anno consecutivo, ha sostenuto l'Armani Jeans Olympia Basket, la storica squadra milanese che ha collezionato



negli anni diversi riconoscimenti nazionali ed europei.

Tra le manifestazioni culturali, la scelta di Banca Fideuram è caduta sulla sponsorizzazione di due eventi di grande risalto: le Cirque du Soleil, con lo spettacolo "Alegria" e la performance musicale della Palast Orchester.

Cirque du Soleil

Diverso per l'assenza di numeri circensi tradizionali, le Cirque du Soleil dedica il palco ai mimi, acrobati e giocolieri - di cui molti provenienti dalle scuole russe e cinesi - che animano i 6 spettacoli attualmente in tournée nei tendoni delle principali città del mondo. "Alegria" porta all'attenzione del pubblico strabilianti numeri d'acrobazia aerea, trattando il tema del potere nel passaggio dalla monarchie antiche alle democrazie contemporanee.

Palast Orchester

Dodici strumentisti e il cantante tedesco Max Raabe danno vita ad una nuova dance band, che ricorda per stile e sonorità le piccole orchestre da ballo molto in auge negli anni '20 e '30. Un repertorio molto vasto che la Palast Orchester ripropone spaziando dai successi europei ed americani del primi anni del Novecento fino ai brani di Prince, Freddie Mercury e Tom Jones di cui è famosa la loro cover di "Sex Bomb". Celebri in Germania e Austria, con all'attivo numerose incisioni discografiche di successo, Max Raabe e i suoi compagni si esibiscono regolarmente a Parigi, Vienna, Mosca e New York e dal 2003 anche nei principali teatri italiani.

2006, un nuovo capitolo per le relazioni con i media

Comunicare efficacemente al mondo dei

media l'immagine aziendale garantendo un'informazione attenta e puntuale su strategie, risultati operativi e finanziari, nuovi prodotti e reclutamento dei migliori Private Banker sul mercato. Questi in sintesi i punti salienti dell'attività delle relazioni con i media che, nel corso del 2006, hanno veicolato verso l'esterno le informazioni richieste anche relativamente ai rapidi mutamenti societari che hanno interessato direttamente il Gruppo.

Come abbiamo comunicato

La realizzazione di numerosi comunicati stampa relativi ai risultati operativi e di bilancio, alla raccolta mensile, alla nuova campagna pubblicitaria del Gruppo, alla presentazione dei nuovi prodotti collocati sul mercato e all'apertura di nuove filiali, hanno confermato l'impegno costante nel comunicare i momenti più importanti della vita societaria. Sono state gestite oltre 130 richieste di informazioni da parte dei media su temi specifici, realizzate 14 interviste dal *top management*, rilasciati numerosi commenti dai principali gestori e partecipato a vari sondaggi sui mercati e sull'andamento della Borsa.

Una particolare attenzione è stata posta nel 2006 all'attività di reclutamento e al lancio di nuovi prodotti, in linea con l'importanza attribuita dagli obiettivi commerciali del Gruppo. La stampa è stata costantemente aggiornata sugli inserimenti di nuovi Private Banker (sia da parte della rete Fideuram che della rete Sanpaolo Invest) e sulla loro provenienza. Sono stati organizzati una serie di incontri con la stampa specializzata per sottolineare il costante lavoro di aggiornamento e innovazione della gamma prodotti.



L'AMBIENTE

Obiettivi, azioni e risultati raggiunti

Principali obiettivi fissati per il 2007	Azioni e risultati raggiunti
Nell'ambito delle politiche ambientali, Banca Fideuram nel 2007 intende proseguire l'acquisizione di energia elettrica dal Consorzio Idroenergia anche per le aperture di nuove dipendenze.	Nel corso del 2006 Fideuram ha completato l'estensione alla totalità delle proprie dipendenze dell'adesione al Consorzio Idroenergia (CI).

Nell'anno 2006 Banca Fideuram ha continuato la politica volta alla sostituzione di impianti di condizionamento vecchi ed obsoleti che utilizzavano refrigeranti non ecologici. In particolare la Banca, con la sostituzione dei suddetti impianti, ritiene di poter produrre effettivi benefici attraverso minori consumi di acqua e di energia elettrica sulla base della specifica tipologia di impianto adottata.

A partire dal 2003, Banca Fideuram ha stipulato contratti di forniture con il Consorzio Idroenergia che produce energia da fonti rinnovabili; già nel 2004 oltre il 70% dei consumi elettrici della Banca sono derivati da energia prodotta da fonti rinnovabili; a partire dal mese di maggio del 2005, tali fonti hanno raggiunto il 100% dei consumi della Banca.

I consumi energetici per l'anno 2006, confrontati con quelli dell'anno precedente, sono stati i seguenti:

		2006	2005	Var. %
Energia elettrica	Kwh	9.044.588	10.558.540	-15
Gas metano	mc.	414.051	538.016	-24
Gasolio	Litri	22.000	25.100	-13
Acqua	mc.	34.579	42.034	-18

La dinamica dei consumi, unitamente al favorevole andamento climatico, riflette l'attenta politica di monitoraggio applicata in Banca Fideuram relativamente all'impiego delle risorse energetiche.



Altri approvvigionamenti e smaltimenti

Tra gli approvvigionamenti a valenza ambientale spiccano gli acquisti di materiale cartaceo per i quali sono state sostenute le seguenti spese:

importi in migliaia di euro

	2006	2005	Var. %
Modulistica	720	730	-1
Carta per fotocopie	75	29	159

Consumo annuo di carta

	2006	2005	Var. %
Consumo totale Kg.	95.000	61.280	55
Consumo pro capite Kg./n. addetti	51	46	11

Consumo annuo toner e cartucce

	2006	2005	Var. %
Toner Kg.	675	169	299
Cartucce Kg.	2.567	2.600	-1

Consumo annuo lattine di bibite, bicchieri di carta e bottiglie

	2006	2005	Var. %
Lattine di bibite bicchieri di carta e bottiglie Kg.	2.700	5.940	-55

Consumo annuo rifiuti

	2006	2005	Var. %
Rifiuti assimilabili agli urbani Ton.	6	5	20
Rifiuti non pericolosi Ton.	63	60	5
Rifiuti pericolosi Ton.	0,023	0,060	-62

I FORNITORI

Obiettivi, azioni e risultati raggiunti

Principali obiettivi fissati per il 2006	Azioni e risultati raggiunti
Assicurare che l'operato dei fornitori di Banca Fideuram rispetti i criteri di integrità e rettitudine concordati con la Capogruppo Sanpaolo IMI (oggi Intesa Sanpaolo).	Sono stati definiti degli accordi di Gruppo che, tramite il miglioramento dei livelli di prestazione e delle garanzie fornite, hanno portato alla riduzione dei costi ed al contenimento degli sprechi.

Il profilo dei fornitori

Nel corso del 2006 è proseguito, nel rispetto ed in coerenza con quanto previsto da una precisa normativa interna in materia di spesa, l'attività di revisione e razionalizzazione delle fasi relative agli acquisti di beni e servizi. Nel corso dell'anno il Gruppo ha intrattenuto rapporti commerciali con circa 1.673 fornitori (1.680

nel 2005) per un fatturato complessivo di circa 164,8 milioni di euro (109,8 milioni di euro del 2005). Tra questi partner, 118 (130 nel 2005) sono definiti "Grandi Fornitori" ed hanno effettuato prestazioni per forniture di beni o erogazione di servizi per un importo annuo superiore a 155.000 euro ciascuno, pari complessivamente a 142,1



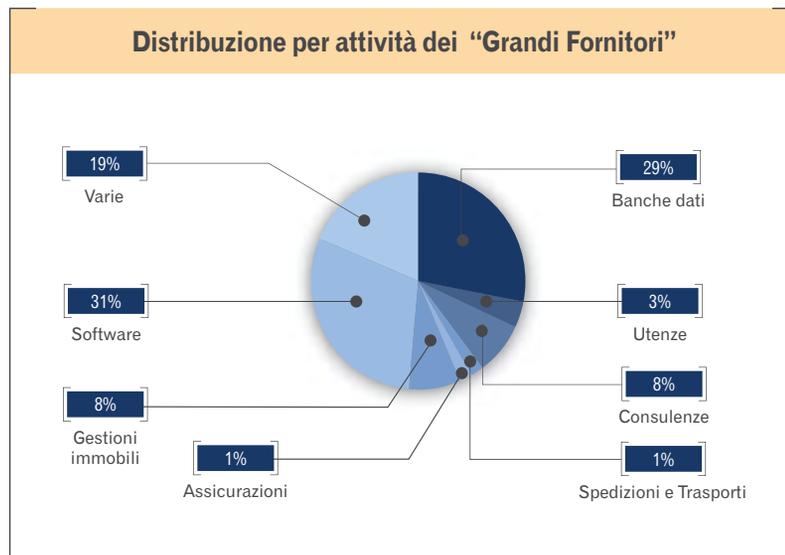
milioni di euro (87,0 milioni di euro nel 2005). Dal 1° maggio 2006 tutte le attività informatiche di Banca Fideuram sono state trasferite in outsourcing alla società Universo Servizi S.p.A. (Gruppo Eurizon), per effetto della cessione a questa ultima del Ramo d'Azienda MOP.

In questo ambito il rapporto con Banca Fideuram è regolato da un contratto di servizio che garantisce il soddisfacimento delle esigenze di continuità e di performance della Banca a costi definiti, mantenendo a carico di Universo Servizi le decisioni di investimento e la scelta dei prodotti e dei fornitori.

Per lo sviluppo di nuove applicazioni (inclusi

i nuovi progetti, la manutenzione evolutiva e lo sviluppo del parco applicativo esistente), Banca Fideuram mantiene la responsabilità della definizione delle specifiche, della decisione sulla fattibilità dell'investimento e del controllo dello stato di avanzamento delle attività nonché del collaudo delle procedure informatiche che vengono realizzate.

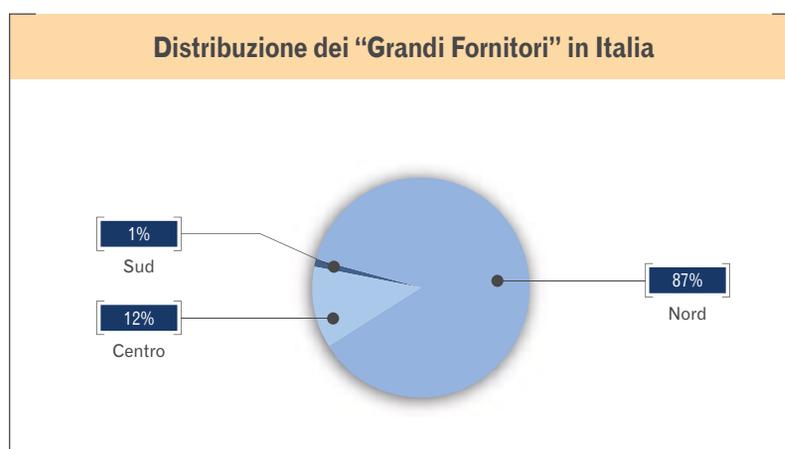
Il contratto con Universo Servizi copre circa il 48% dei rapporti con i Grandi Fornitori e riguarda la prestazione di servizi di processing back office, sistemi informativi, call center e servizi generali ed immobiliari.





Distribuzione per area geografica dei "Grandi Fornitori"			
Area geografica	Fatturato	% sul totale	N. Fornitori
ITALIA			
CAMPANIA	1.005.952	0,7	4
EMILIA ROMAGNA	1.373.375	1,0	3
LAZIO	16.313.863	11,5	36
LOMBARDIA	96.089.226	67,6	52
PIEMONTE	21.327.916	15,0	9
PUGLIA	176.914	0,1	1
TOSCANA	327.538	0,2	2
VAL D'AOSTA	1.596.546	1,1	2
VENETO	1.597.436	1,1	5
Totale Italia	139.808.766	98,4	114
ESTERO			
FRANCIA	198.968	0,1	1
LUSSEMBURGO	901.411	0,6	1
USA	247.566	0,2	1
GRAN BRETAGNA	928.678	0,7	1
Totale Estero	2.276.623	1,6	4
Totale Complessivo	142.085.389	100,0	118

Fornitori con fatturato superiore a euro 155.000.



Politiche di selezione

La Banca, al fine di garantire un miglioramento continuo dei propri standard qualitativi aziendali, attribuisce un ruolo rilevante ai processi di selezione dei fornitori per la creazione di valore aggiunto attraverso i loro prodotti e servizi. Per tale ragione la Banca ha previsto precisi criteri di selezione, volti ad individuare quei nominativi ritenuti in possesso dei necessari requisiti di carattere tecnico, al fine di istaurare e quindi consolidare un rapporto di fiducia reciproca. Come risultato del proprio processo di selezione, la Banca annovera tra i propri fornitori aziende in possesso dei requisiti di professionalità, affidabilità, correttezza e trasparenza e sulla base di tali criteri ha predisposto l'archivio informativo dei fornitori. Tale archivio viene integrato tenendo conto di valutazioni sui fornitori basate su precedenti forniture assegnate, il cui esito è risultato positivo, di eventuali nominativi selezionati sulla base delle caratteristiche sopra richiamate, nonché di nominativi già utilizzati dalla Capogruppo Sanpaolo IMI (oggi Intesa Sanpaolo). La Banca effettua, di norma, le assegnazioni delle forniture per impegni previsti superiori a 35.000 euro tramite apposita gara invitando a partecipare almeno tre fornitori scelti tra quelli presenti nell'archivio. La successiva attribuzione della fornitura viene effettuata in base alla migliore offerta presentata. Tali criteri non sono applicati nel caso di forniture per le quali non è possibile mettere in concorrenza più fornitori o nell'ipotesi in cui sussistano motivi di urgenza o di compatibilità/continuità con situazioni preesistenti, oppure per forniture della stessa specie, quando siano già stati richiesti in precedenza preventivi e non si sia verificata una variazione di costi.

Gestione del rapporto

L'archivio dei fornitori viene aggiornato periodicamente escludendo quei fornitori per i quali si siano verificati:

- inadempimenti contrattuali;
- ingiustificate rinunce alla fornitura dopo l'assegnazione;
- inadempienze circa la salvaguardia e la riservatezza delle informazioni.

La Banca inoltre valuta l'inserimento di nuovi nominativi che, anche se non ancora utilizzati, vengono considerati meritevoli di essere tenuti in considerazione.

Contenzioso e litigiosità

Anche per il 2006 si sono confermate le ottime relazioni instaurate con i fornitori orientate al mutuo rispetto e vantaggio. Attualmente non sussistono posizioni in contestazione o in contenzioso con i fornitori.



IL SISTEMA FINANZIARIO E LE ALTRE ISTITUZIONI

Rapporti con le autorità di vigilanza e monetarie

Verifiche della CONSOB

Nel corso del 2006 si è conclusa l'istruttoria avviata dalla Consob a seguito dell'indagine ispettiva che aveva avuto ad oggetto l'efficienza dei processi gestionali e di controllo interno della Società Sanpaolo Invest nel periodo 1° gennaio 2002 - 30 aprile 2005.

All'esito dell'istruttoria, la Consob ha notificato un provvedimento sanzionatorio nei confronti degli esponenti della predetta Società, in carica nel periodo interessato dall'indagine ispettiva. Sanpaolo Invest è stata chiamata a rispondere in solido del pagamento della sanzione.

Il Consiglio di Amministrazione di Sanpaolo Invest ha autorizzato la presentazione di un ricorso alla Corte di Appello di Roma avverso detto provvedimento sanzionatorio.

Con la fine dell'anno si è conclusa anche la fase di monitoraggio trimestrale, da parte della Consob, sugli interventi, posti in essere da Banca Fideuram, volti a garantire l'ordinata e corretta prestazione dei servizi di investimento alla clientela.

In particolare, preso atto della positiva realizzazione di tutte le iniziative programmate dalla Società e confermato il raggiungimento di standard operativi adeguati al contesto normativo di riferimento, la Consob ha accolto favorevolmente la richiesta della Banca di sospendere, a decorrere dall'esercizio 2007,

l'invio delle relazioni periodiche predisposte dalla Funzione di Controllo Interno.

Verifiche Banca d'Italia

Nel luglio 2006, la Banca d'Italia ha richiesto all'organo di controllo di Banca Fideuram di formulare le proprie valutazioni in ordine al grado di efficienza e di adeguatezza del sistema di controlli interni adottato dalla Società sulla rete dei promotori finanziari.

Alla richiesta è stato dato riscontro con un parere del Collegio sindacale ed una lettera a firma del Presidente della Banca con cui si è dato conto, nel dettaglio, di tutte le iniziative, attuate fin dal 2004, volte a prevenire ipotesi di irregolarità da parte dei promotori finanziari e, in generale, a garantire la positiva evoluzione del sistema dei controlli sull'operato dei promotori stessi, in coerenza con la best practice di settore e fermo restando l'impegno a proseguire con pari intensità nello sviluppo di tutte le iniziative necessarie ai predetti fini.

Rapporti con le associazioni di categoria

Banca Fideuram e le sue controllate aderiscono in qualità di associate - fra le altre - ad ABI (Associazione Bancaria Italiana), Assoreti (Associazione Nazionale delle Società di Collocamento di Prodotti Finanziari e di Servizi di Investimento), Assonime (Associazione fra le Società Italiane per Azioni), Assogestioni (Associazione del Risparmio Gestito).

Il Presidente della Banca ricopre le cariche di Vicepresidente di Assogestioni e di consigliere di ABI, mentre l'Amministratore Delegato è Vicepresidente di Assoreti.



Realizzazione a cura di:
Mercurio S.r.l. - Milano

Progetto Grafico:
Francesca Rossi/Bryan Geraghty
Grafica Comunicazione Immagine - Roma



Banca Fideuram SpA
Sede Legale
Piazzale Giulio Douhet, 31 - 00143 Roma
Telefono 06 59021 - Fax 06 59022634

Sede di Milano - Rappresentanza Stabile
Corso di Porta Romana, 16 - 20122 Milano
Telefono 02 85181 - Fax 02 85185235

www.fideuram.it