

# BILANCIO SOCIALE



---

2005

# [ i n d i c e ]

# bilancio sociale 2005

Banca Fideuram

<b>Introduzione</b> .....	<b>3</b>
<b>Principi di redazione</b> .....	<b>5</b>
<b>Il profilo del Gruppo</b> .....	<b>7</b>
La mission ed i valori	
Breve storia	
La struttura operativa ed organizzativa	
L'approccio strategico al business	
La corporate governance	
<b>La relazione economica</b> .....	<b>15</b>
<b>La relazione sociale</b> .....	<b>19</b>
I clienti	
I Private Banker	
Il personale dipendente	
Gli azionisti	
La collettività	
L'ambiente	
I fornitori	
Il sistema finanziario e le altre istituzioni	
<b>Valutazioni esterne</b> .....	<b>62</b>



## INTRODUZIONE

---

L'attenzione riservata dalla Società alle tematiche della responsabilità sociale d'impresa e della salvaguardia e tutela ambientale è risultata negli ultimi anni in costante crescita.

Gli investitori, gli utenti, i prestatori d'opera e gli altri stakeholder si attendono dal management e dai board aziendali il rispetto di standard - su etica, trasparenza e responsabilità - elevati e spesso superiori ai livelli previsti dalle normative in vigore in campo economico, sociale ed ambientale.

Per soddisfare tali aspettative il Gruppo Banca Fideuram ha deciso di pubblicare, sin dallo scorso esercizio, il Bilancio sociale, con lo scopo di diffondere tra gli stakeholder le informazioni sulle attività socio – ambientali svolte e di consentire loro di valutarne la coerenza ed efficacia.

**Il Bilancio sociale** si pone in perfetta complementarietà rispetto al Bilancio consolidato, in quanto consente di valutare come, pur nello svolgimento della propria attività finanziaria tipica, il Gruppo Banca Fideuram presti una particolare attenzione al tema della responsabilità sociale. Tale strumento consente infatti di evidenziare i valori di riferimento del Gruppo in tema di integrità, attenzione al cliente ed alla collettività ed aspirazione al miglioramento nella qualità dei servizi prestati.

Le principali novità riscontrabili in questa edizione del Bilancio sociale riguardano una maggiore attenzione alle esigenze dei clienti ed una più attenta disamina del ruolo e dell'operatività dei Private Banker.

Il presente Bilancio, che è la risultante di un processo di redazione che vede coinvolte numerosi funzioni aziendali del Gruppo Banca Fideuram, si articola nelle seguenti sezioni:

- “L'identità del Gruppo”: illustra i valori guida su cui si fonda l'operare di Fideuram, espone sinteticamente l'evoluzione storica del Gruppo, ne spiega la struttura operativa ed organizzativa, evidenzia le linee strategiche del 2005 ed infine descrive il sistema di direzione e controllo (la corporate governance) attualmente operante;
- “La relazione economica”: si focalizza sulla ricchezza creata dalla gestione aziendale nell'esercizio 2005 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 fornirci tutti i suggerimenti che riterranno opportuni, al fine di permettere di migliorare le prossime edizioni di questo documento.





## 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 PROFILO DEL GRUPPO

---

### LA MISSION

Realizzare il benessere finanziario e previdenziale dei propri 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 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 ha comportato il conferimento, nel novembre 2005, da parte della Capogruppo, delle partecipazioni detenute in Banca Fideuram S.p.A. e in Assicurazioni Internazionali di Previdenza (A.I.P.) S.p.A. a favore della neocostituita New Step S.p.A. (la cui denominazione è recentemente mutata in Eurizon Financial Group S.p.A.), società interamente e direttamente controllata dal Sanpaolo IMI. Nell'ambito di tale progetto, nel gennaio 2006, è stato deciso di accentrare i servizi di supporto operativo nella Universo Servizi S.p.A., interamente partecipata da A.I.P. A tale scopo, Banca Fideuram conferirà alla predetta società il Ramo d'azienda attivo nei servizi di IT, processing back-office, call center, servizi generali e gestione degli immobili, stipulando contestualmente con la conferitaria un contratto di outsourcing.

## LA STRUTTURA OPERATIVA ED ORGANIZZATIVA

Banca Fideuram, con oltre € 64 miliardi di attività in gestione al 31 dicembre 2005, 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. Da luglio 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 Assicurazioni Internazionali di Previdenza (A.I.P.).

Il servizio ai circa 700.000 clienti è garantito da un totale di 4.150 Private Banker, 3.111 dei quali appartenenti alla Rete Fideuram e 1.039 alla Rete di 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 biennio in cui la strategia di Banca Fideuram era stata principalmente focalizzata, parzialmente a scapito della crescita dimensionale, sul miglioramento del mix di prodotti e sulla generazione di valore, il 2005 si è presentato come un anno di svolta. Con un nuovo piano di crescita, il rinnovo della squadra manageriale e la collocazione di Banca Fideuram all'interno del Polo Risparmio e Previdenza (ora Eurizon Financial Group) creato dall'azionista di controllo Sanpaolo IMI, si è iniziato a sfruttare appieno il posizionamento della Banca nell'industria del risparmio gestito, ponendo le basi per una crescita qualitativa sostenibile nel tempo, affiancata al mantenimento di una redditività di eccellenza.

Nel 2005 si sono registrati passi importanti in relazione a tutti i principali *drivers* attraverso i quali passa l'implementazione della nuova strategia: l'inversione nel *trend* della raccolta netta; il rilascio dei primi nuovi prodotti nell'ambito del cruciale potenziamento dell'offerta; il rafforzamento dell'*asset management* e della struttura centrale. Un maggiore approfondimento dei risultati operativi e di quelli economici viene fornito nella sezione dedicata agli Azionisti (pag. 49), all'interno della Relazione Sociale.



## LA CORPORATE GOVERNANCE

### Normativa e trasparenza

Banca Fideuram ha aderito fin dal 2000 al Codice di Autodisciplina delle Società quotate promosso da Borsa Italiana S.p.A..

In ottemperanza alle Istruzioni per il Regolamento dei mercati organizzati e gestiti dalla Borsa Italiana S.p.A., la Banca fornisce con cadenza annuale puntuale informativa sul modello di corporate governance dalla stessa adottato, con particolare riguardo alla sua rispondenza alle previsioni del Codice di Autodisciplina.

Tali informazioni sono contenute nella "Relazione sulla corporate governance" messa a disposizione dei soci unitamente alla documentazione predisposta per l'assemblea di bilancio.

Informazioni più dettagliate sulla trasparenza societaria sono disponibili nel sito internet [www.fideuram.it](http://www.fideuram.it).

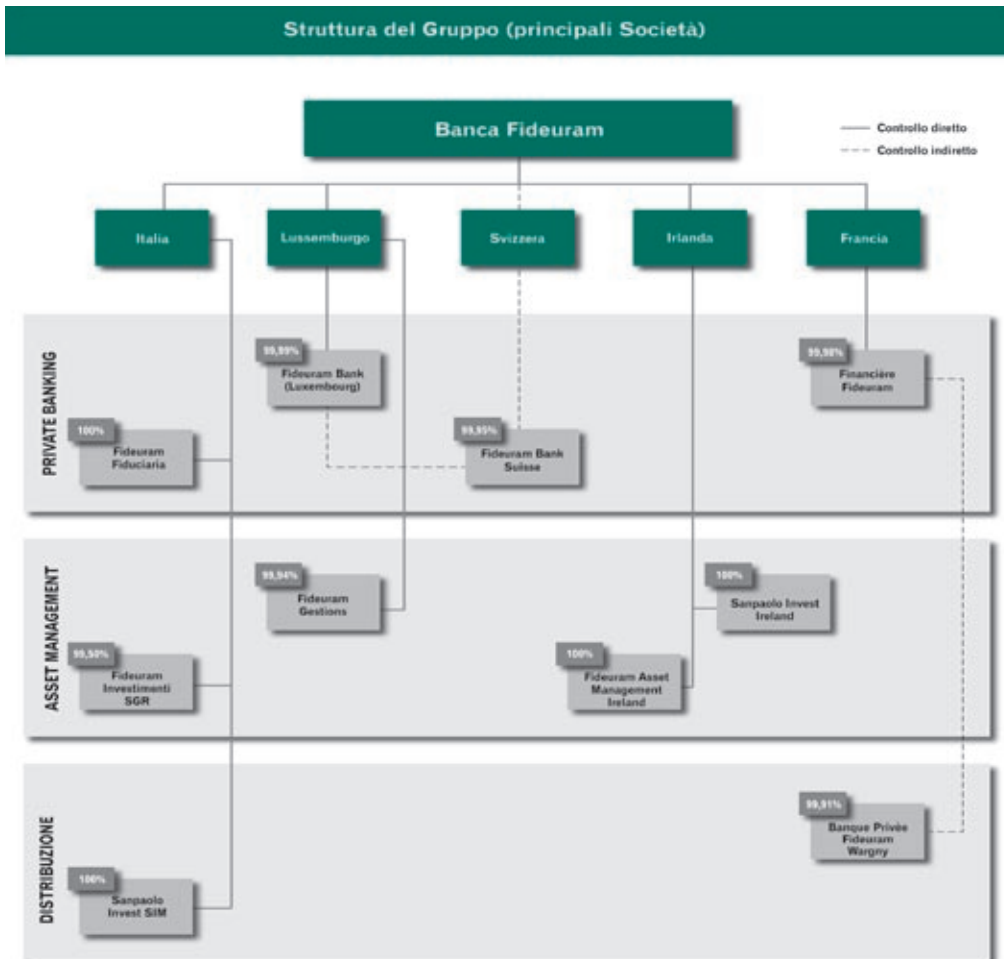
### Struttura Proprietaria

#### Assetto proprietario

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 pari al 73,4%. Non risultano altri azionisti con una partecipazione superiore al 2% che abbiano dato comunicazione alla Consob e alla Banca. Non esistono accordi tra i soci.

#### 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

<b>Funzioni</b>	Al Consiglio di Amministrazione è attribuita la gestione ordinaria e straordinaria della Banca, fatte salve le competenze riservate dalla legge all'Assemblea.
<b>Composizione</b>	9 Amministratori, di cui uno esecutivo, tra i quali 5 soddisfano i requisiti di indipendenza fissati dal Codice di Autodisciplina.
<b>N° riunioni nel 2005</b>	16
<b>Scadenza</b>	In occasione dell'approvazione del bilancio relativo all'esercizio 2005.

### COMITATO ESECUTIVO

<b>Funzioni</b>	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.
<b>Composizione</b>	5 Amministratori, di cui 3 indipendenti.
<b>N° riunioni nel 2005</b>	12

### COMITATO PER IL CONTROLLO INTERNO

<b>Funzioni</b>	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.
<b>Composizione</b>	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 di Sanpaolo IMI.
<b>N° riunioni nel 2005</b>	12



## COMITATO PER LA REMUNERAZIONE

<b>Funzioni</b>	Il Comitato formula proposte al Consiglio 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.
<b>Composizione</b>	3 amministratori tutti non esecutivi.
<b>N° riunioni nel 2005</b>	3

## COLLEGIO SINDACALE

<b>Funzioni</b>	Il Collegio vigila sull'osservanza della legge e dello statuto, sul rispetto dei principi di corretta amministrazione e, in particolare, sull'adeguatezza dell'assetto organizzativo, amministrativo e contabile adottato dalla Banca e sul suo concreto funzionamento.
<b>Composizione</b>	3 Sindaci effettivi e 2 Sindaci supplenti.
<b>N° riunioni nel 2005</b>	12
<b>Scadenza</b>	In occasione dell'approvazione del bilancio relativo all'esercizio 2007.

## DIREZIONE AUDIT

<b>Funzioni</b>	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

<b>Funzioni</b>	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 Sanpaolo IMI S.p.A. il quale 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. Ad esso devono essere indirizzate, per il tramite della Direzione Audit della Banca, le segnalazioni riguardanti violazioni dei principi e delle disposizioni contenute nel Codice stesso da parte di amministratori, dipendenti o collaboratori.

### **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 cariche speciali 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 corrisposto 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 (oltre al rimborso delle spese).

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

### **Ruolo della Direzione Generale**

La Direzione Generale, al momento 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 e del Comitato Esecutivo e alle decisioni del Presidente e dell'Amministratore Delegato, a gestire tutti gli affari della Banca, organizzare le attività e determinare gli incarichi e la destinazione del personale.

### **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 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.

Hanno diritto ad intervenire all'Assemblea i soci cui spetta il diritto di voto per i quali sia pervenuta alla Società, entro l'orario previsto per l'inizio dell'Assemblea, la comunicazione dell'intermediario autorizzato prevista dell'art. 2370 c.c..

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

#### *Misure anti takeover*

Non sono previste misure anti *takeover*.





## LA RELAZIONE ECONOMICA

La sezione espone i principali indicatori di gestione, il bilancio riclassificato ed il prospetto di determinazione e ripartizione del valore aggiunto. Il valore aggiunto rappresenta la capacità della Banca di creare ricchezza e di distribuirla tra tutti coloro che, a vario

titolo, mantengono con la stessa 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.

### Indici significativi

	2005	2004
<b>Assets Under Management</b>		
Fondi comuni (miliardi di euro)	18,8	16,8
Gestioni patrimoniali (miliardi di euro)	17,3	16,0
Assicurazioni / Fondi pensione (miliardi di euro)	14,2	13,6
Titoli /Conti correnti (miliardi di euro)	14,0	13,1
<b>Totale</b>	<b>64,3</b>	<b>59,5</b>
<b>Reti (numero Private Banker alla fine del periodo)</b>		
Rete Fideuram	3.111	3.244
Rete Sanpaolo Invest	1.039	1.069
<b>Totale</b>	<b>4.150</b>	<b>4.313</b>
<b>Principali indicatori di gestione</b>		
Raccolta netta del risparmio gestito (milioni di euro)	930	434
Raccolta netta complessiva (milioni di euro)	1.222	(798)
Utile netto consolidato per azione (euro)	0,1946	0,1768
Dividendo unitario (euro)	0,17	0,16
R.o.E (%)	28,5	28,1
E.V.A. (milioni di euro)	153,9	142,1
Cost/income ratio (%)	46,3	50,8
Costo del lavoro/risultato lordo della gestione finanziaria (%)	20,8	20,8
Utile netto/Assets Under Management medie (%)	0,31	0,29
<b>Struttura operativa</b>		
Dipendenti (n.)	1.866	1.824
Uffici dei Private Banker (n.)	257	263
Filiali della Banca (n.)	91	89
<b>Titolo Banca Fideuram</b>		
Corsi del titolo (*) (**)		
- Fine periodo (euro)	4,590	3,810
- Massimo (euro)	4,945	4,394
- Minimo (euro)	3,811	3,029
Capitalizzazione di borsa (milioni di euro)	4.500	3.735
<b>Rating (Standard &amp; Poor's)</b>		
Long term	A+	A+
Short term	A-1	A-1
Outlook	Positive	Positive
(*) Si tratta dei prezzi di riferimento (fonte Datastream).		
(**) I prezzi dall'1.1.2004 al 29.11.2004, giorno antecedente alla data di efficacia della scissione della partecipazione di Fideuram Vita in favore di Sanpaolo IMI, sono stati rettificati con un fattore $k=0,822342$ .		





## Stato patrimoniale riclassificato

(Importi in milioni di euro)	31.12.2005	1.1.2005 (*)
<b>Attivo</b>		
Cassa e disponibilità liquide	21,7	22,7
Attività finanziarie (diverse dai crediti)	765,8	669,8
Crediti	5.749,5	4.293,0
Immobilizzazioni	75,8	81,2
Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	170,6	135,7
Altre voci dell'attivo	484,6	343,2
<b>Totale attivo</b>	<b>7.268,0</b>	<b>5.545,6</b>
<b>Passivo</b>		
Debiti	5.426,1	4.000,4
Titoli in circolazione	353,5	199,8
Passività finanziarie di negoziazione	3,3	31,3
Passività associate a gruppi di attività in via di dismissione	164,0	119,1
Altre voci del passivo	406,6	389,9
Fondi per rischi e oneri	221,6	158,9
Patrimonio di pertinenza di terzi	0,2	0,2
Capitale e riserve	501,9	472,7
Utile netto	190,8	173,3
<b>Totale passivo</b>	<b>7.268,0</b>	<b>5.545,6</b>

(\*) Riflette il consolidamento di Fideuram Wargny ai sensi dell'IFRS 5.

## Conto economico consolidato riclassificato

(Importi in milioni di euro)	2005	2004 (*)
<b>Margine di interesse</b>	<b>45,5</b>	<b>39,9</b>
Commissioni nette	586,9	534,3
Risultato netto delle attività finanziarie	22,8	14,1
<b>Risultato lordo della gestione finanziaria</b>	<b>655,2</b>	<b>588,3</b>
Rettifiche di valore nette per deterioramento	(0,9)	3,3
<b>Risultato netto della gestione finanziaria</b>	<b>654,3</b>	<b>591,6</b>
Spese per il personale	(136,6)	(122,4)
Altre spese amministrative	(140,0)	(139,0)
Altri proventi (oneri) di gestione	0,8	(3,6)
Rettifiche di valore nette su attività materiali ed immateriali	(27,2)	(35,6)
<b>Spese di funzionamento</b>	<b>(303,0)</b>	<b>(300,6)</b>
Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri	(71,1)	(37,2)
<b>Utile (perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte</b>	<b>280,2</b>	<b>253,8</b>
Imposte sul reddito di periodo per l'operatività corrente	(53,5)	(51,0)
Utili (perdite) delle attività non correnti al netto delle imposte	(35,8)	(29,4)
Utile (Perdita) di pertinenza di terzi	(0,1)	(0,1)
<b>Utile netto</b>	<b>190,8</b>	<b>173,3</b>

(\*) Tiene conto sia delle riclassifiche sia delle rettifiche previste dagli IAS 32 e 39; non include il risultato delle Compagnie di Assicurazione e riflette il consolidamento di Fideuram Wargny ai sensi dell'IFRS 5.



## Prospetto analitico di determinazione del valore aggiunto

(Importi in milioni di euro)	2005	2004 (*)
<b>PRODUZIONE NETTA</b>		
Margine di interesse	45,5	39,9
Commissioni nette	963,9	881,9
Altri proventi netti	0,8	(3,6)
Risultato netto delle attività finanziarie	22,8	14,1
<b>Totale produzione netta</b>	<b>1.033,0</b>	<b>932,3</b>
<b>CONSUMI</b>		
Altre spese amministrative	(125,5)	(127,1)
Rettifiche di valore nette per deterioramento e accantonamenti	(38,0)	(6,3)
<b>Totale consumi</b>	<b>(163,5)</b>	<b>(133,4)</b>
<b>Valore aggiunto caratteristico lordo</b>	<b>869,5</b>	<b>798,9</b>
Utili (perdite) delle attività non correnti al netto delle imposte	(35,8)	(29,4)
<b>Valore aggiunto globale lordo</b>	<b>833,7</b>	<b>769,5</b>
Rettifiche/Riprese di valore su immobilizzazioni materiali ed immateriali	(27,2)	(35,6)
<b>Valore aggiunto globale netto</b>	<b>806,5</b>	<b>733,9</b>
Costo del lavoro	(558,5)	(506,8)
Spese del personale	(136,6)	(122,4)
Spese per le Reti di Private Banker	(421,9)	(384,4)
Elargizioni ad enti e liberalità	(0,3)	(0,2)
Imposte indirette e tasse	(3,3)	(2,5)
<b>Utile lordo</b>	<b>244,4</b>	<b>224,4</b>
Imposte sul reddito dell'esercizio	(53,5)	(51,0)
Utile di pertinenza dei terzi	(0,1)	(0,1)
<b>Utile netto</b>	<b>190,8</b>	<b>173,3</b>

(\*) Tiene conto sia delle riclassifiche sia delle rettifiche previste dagli IAS 32 e 39; non include il risultato delle Compagnie di Assicurazione e riflette il consolidamento di Fideuram Wargny ai sensi dell'IFRS 5.

## Prospetto di riparto del valore aggiunto globale lordo

(Importi in milioni di euro)	2005	2004
<b>Valore aggiunto globale lordo</b>	<b>833,7</b>	<b>769,5</b>
<b>RIPARTITO FRA:</b>		
<b>Azionisti</b>	<b>164,5</b>	<b>154,5</b>
Dividendi a soci Gruppo	120,7	113,4
Dividendi a soci terzi	43,8	41,1
<b>Risorse umane</b>	<b>558,5</b>	<b>506,8</b>
Costo del lavoro		
Spese del personale	136,6	122,4
Spese per le Reti di Private Banker	421,9	384,4
<b>Stato, enti, istituzioni e collettività</b>	<b>57,1</b>	<b>53,7</b>
Imposte indirette e tasse	3,3	2,5
Imposte sul reddito dell'esercizio	53,5	51,0
Elargizioni e liberalità	0,3	0,2
<b>Sistema imprese</b>	<b>53,6</b>	<b>54,5</b>
Rettifiche/Riprese di valore su immobilizzazioni materiali ed immateriali	27,2	35,6
Riserve ed utili non distribuiti agli Azionisti	26,4	18,9
<b>Valore aggiunto globale lordo</b>	<b>833,7</b>	<b>769,5</b>



## LA RELAZIONE SOCIALE

### I CLIENTI

#### Obiettivi, azioni e risultati raggiunti

Principali obiettivi fissati per il 2005	Azioni e risultati raggiunti
<b>Rafforzamento e diversificazione dell'offerta</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nascita di una nuova polizza vita a rendimento minimo garantito (Fideuram Certa), sviluppata in collaborazione con Assicurazioni Internazionali di Previdenza (AIP), per i clienti che desiderano investire in tutta sicurezza il proprio capitale beneficiando di un rendimento minimo garantito.</li> <li>• Sviluppo di una nuova gestione patrimoniale in fondi (GPF Capital) per rispondere alle esigenze dei clienti di alto profilo che desiderano tutelare il proprio patrimonio, predefinendone il rischio di perdita massimo tollerabile, senza rinunciare alle opportunità di un investimento dinamico.</li> <li>• Offerta di nuove obbligazioni in grado di soddisfare i clienti che privilegiano la garanzia della restituzione del capitale investito a scadenza rispetto alla partecipazione alla dinamica e ai rischi del mercato azionario.</li> <li>• Lancio del comparto Fonditalia Flexible caratterizzato da un approccio gestionale innovativo che ricerca le migliori opportunità di investimento presenti sui mercati</li> </ul>
<b>Miglioramento della consapevolezza dei clienti rispetto alle scelte di investimento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ampliamento dell'informativa di carattere preventivo fornita ai clienti che desiderano investire in strumenti finanziari.</li> <li>• Adesione all'iniziativa "Obbligazioni a basso rischio e a basso rendimento" promossa, nell'ambito di PattiChiari, dall'ABI.</li> </ul>
<b>Studio di nuovi strumenti informativi a supporto dell'attività di assistenza e consulenza dei Private Banker</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avvio di un progetto volto a definire un nuovo modello di servizio al cliente orientato alla soddisfazione dei bisogni e a realizzare un nuovo strumento di pianificazione finanziaria in grado di supportare l'attività di assistenza e consulenza dei Private Banker in tutte le fasi di relazione con il cliente.</li> </ul>
<b>Incremento del materiale di comunicazione rivolto alla clientela sui prodotti e servizi offerti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avvio di un'iniziativa mirata ad informare i clienti sulle novità introdotte nell'ambito dell'offerta dei conti correnti.</li> <li>• Realizzazione di un ampio set di materiale informativo distribuito alla clientela per spiegare in modo chiaro e semplice le caratteristiche dei nuovi prodotti offerti.</li> </ul>
<b>Sviluppo del canale internet attraverso:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• incremento del numero di clienti utilizzatori e del numero di operazioni effettuate via internet</li> <li>• miglioramento e semplificazione dell'uso</li> <li>• ampliamento dei servizi disponibili online</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Raggiungimento del numero di 159.000 clienti abilitati ai servizi online di Banca Fideuram e superamento del milione di operazioni effettuate dai clienti via internet.</li> <li>• Riorganizzazione dei contenuti dei servizi online e introduzione di un nuovo menù di navigazione per permettere ai clienti di individuare con rapidità e semplicità le informazioni e le funzionalità di maggior interesse.</li> <li>• Introduzione di nuove funzionalità informative sui principali fondi e prodotti previdenziali offerti e realizzazione di una nuova pagina che consente al cliente di conoscere in modo semplice ed immediato la sintesi della propria situazione patrimoniale.</li> </ul>

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

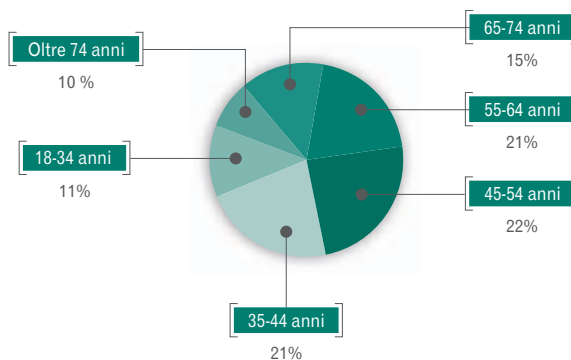
tutte le fasce di età e sull'intero territorio nazionale.



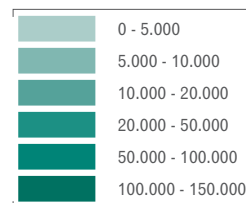
## Distribuzione territoriale dei clienti



## Ripartizione dei clienti per fasce di età



## Fasce numerosità clienti



## Customer Satisfaction

Uno dei principali valori nei quali, da sempre, il Gruppo Banca Fideuram crede è quello di dover andare oltre le aspettative dei clienti, puntando alla loro massima soddisfazione. L'analisi di Customer Satisfaction rappresenta, pertanto, per il Gruppo una condizione imprescindibile e continuativa per poter cogliere le evoluzioni delle esigenze dei propri clienti. Solo attraverso una costante analisi dei bisogni è possibile soddisfare al meglio i clienti mantenendo sempre ai massimi livelli la qualità dell'offerta.

Proprio per questo, ripercorrendo l'esperienza effettuata nel 2004, si prevede di avviare nel 2006 una nuova indagine di Customer Satisfaction per identificare le azioni principali da intraprendere per accrescere la soddisfazione e il grado di fidelizzazione dei clienti.

Nel corso dell'anno Banca Fideuram ha proseguito la partecipazione ad indagini condotte da importanti società internazionali di ricerca, con l'obiettivo di monitorare l'evoluzione del mercato e individuare soluzioni di servizio e prodotto in grado di soddisfare in modo sempre più efficace le



esigenze dei propri clienti. In tale ambito è iniziata la partecipazione di Banca Fideuram all'osservatorio multibanca organizzato dall'ABI per analizzare nel dettaglio i comportamenti della clientela dell'internet banking.

Sempre nell'ottica di aumentare la conoscenza dei bisogni dei clienti è stato avviato un progetto finalizzato allo sviluppo di strumenti di customer profiling in grado di incrementare la flessibilità e la tempestività delle analisi sui clienti.

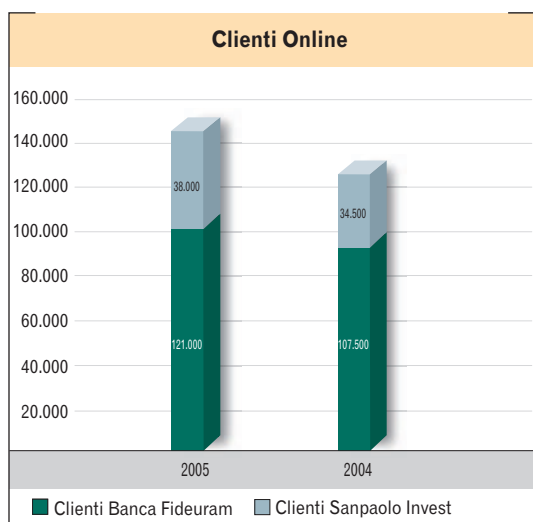
### Servizi Online

Nel corso del 2005 si è assistito ad una costante crescita del numero di 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 infatti oltre 159.000 i clienti che hanno aderito a Fideuram Online (+12% rispetto allo scorso anno) e che hanno inoltrato via internet oltre 1 milione di operazioni, tra ordini di borsa, bonifici e disposizioni in fondi (+28% rispetto al 2004). Per perseguire, con sempre maggiore efficacia gli obiettivi che sono stati 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 semplicità d'uso.

In particolare, rispondendo ai suggerimenti forniti dai clienti, è stata ampliata l'informativa relativa ai principali fondi e prodotti previdenziali offerti, è stata realizzata una nuova pagina che consente al cliente di conoscere in modo semplice ed immediato la sintesi della propria situazione patrimoniale ed è stato introdotto un nuovo menù di navigazione che permette di individuare con rapidità le informazioni e le funzionalità di maggior interesse.



	2005		2004		Delta %
Clients BF	121.000	76%	107.500	76%	13
Clients SPI	38.000	24%	34.500	24%	10
<b>Totale</b>	<b>159.000</b>		<b>142.000</b>		<b>12</b>



Anche nel 2005 è stata posta una grande attenzione al tema della sicurezza, attraverso l'avvio e lo sviluppo di iniziative sia di informazione e sensibilizzazione dei clienti che di prevenzione e monitoraggio dei sistemi informativi.

Nell'ambito della sicurezza è stata condotta un'iniziativa di sensibilizzazione della clientela nei confronti del fenomeno delle frodi informatiche (note con il termine di phishing), avvisando preventivamente i clienti sui possibili pericoli e fornendo sul sito un elenco di utili suggerimenti di protezione. Sono state, inoltre, intensificate le attività di presidio e monitoraggio dei sistemi informativi.

#### Attività di Marketing – Pubblicità

“Dietro un nostro Private Banker ci sono 1500 persone che...”

È la nuova campagna pubblicitaria nazionale che ha preso il via lo scorso novembre e proseguirà nel 2006, arricchendosi progressivamente di nuove immagini e contenuti effettuata. La campagna effettuata "On air" e tramite la stampa nazionale quotidiana e periodica, è incentrata sulla forza del binomio Private Banker & dipendenti che lavorano nel Gruppo, un binomio forte che ricorda come la competenza, l'efficienza e l'affidabilità si costruiscono in un gioco di squadra completo della banca-rete. Professionalità diverse, integrate per risposte ai dubbi d'investimento.



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.



#### PattiChiari

Banca Fideuram, con l'obiettivo di aiutare concretamente la clientela nella comprensione e nella comparabilità dei prodotti e servizi bancari, ha proseguito nell'adesione alle iniziative PattiChiari, il progetto promosso dall'ABI per migliorare i rapporti tra le banche ed i clienti.

In particolare nel corso del 2005, in aggiunta alle iniziative **FARO**<sup>1</sup> e **Disponibilità assegni**<sup>2</sup> avviate rispettivamente nel 2003 e 2004 e per le quali è già stata ottenuta la certificazione, Banca Fideuram ha aderito alle seguenti iniziative:

- Conti Correnti a confronto: ha l'obiettivo di aiutare i clienti nella scelta del conto corrente che meglio soddisfa le proprie esigenze. Attraverso delle schede disponibili sul sito PattiChiari ([www.pattichiari.it](http://www.pattichiari.it)) vengono presentate le caratteristiche ed è possibile confrontare i costi dei prodotti e servizi di conto corrente offerti da Banca Fideuram con quelli delle altre banche aderenti. L'iniziativa si rivolge a tutti coloro che per aprire un conto corrente desiderano disporre degli strumenti per effettuare una scelta ponderata, attenta ai contenuti dei servizi e ai costi che questi comportano.
- Obbligazioni a basso rischio e a basso rendimento: si propone, attraverso la pubblicazione di un elenco di obbligazioni a basso rischio e quindi a basso rendimento, costantemente aggiornato, di orientare il risparmiatore privo di esperienza finanziaria che intende investire in titoli particolarmente semplici. Banca Fideuram, aderendo





all'iniziativa, si impegna pertanto a rendere disponibile ai propri clienti l'elenco delle obbligazioni a basso rischio e a fornire una specifica informativa ai risparmiatori prima, durante e dopo le scelte di investimento.

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

### Servizi di assistenza agli investimenti

Nel corso del 2005 Banca Fideuram, al fine di sensibilizzare sempre più i clienti sui temi dell'adeguatezza degli investimenti e contribuire a migliorarne la consapevolezza rispetto alle scelte di investimento, in sintonia con gli orientamenti delle autorità di vigilanza ha avviato un'iniziativa finalizzata ad incrementare l'informativa di carattere preventivo sugli strumenti finanziari destinata agli investitori.

Con questa iniziativa, che ha comportato un notevole impegno nella revisione dei processi operativi che precedono le fasi di inoltro degli ordini di acquisto, Banca Fideuram è in grado di fornire ai propri clienti la conoscenza delle caratteristiche e del livello di rischio degli strumenti finanziari su cui desiderano investire. Prima di un ordine di acquisto, infatti, la Banca fornisce ai propri clienti una scheda in cui sono analizzate le principali caratteristiche dello strumento finanziario oggetto dell'operazione (caratteristiche dell'emissione, il grado di liquidità, le possibili tipologie di rischio, i mercati di quotazione) completate da una legenda

per aiutare i clienti nella comprensione dei termini utilizzati.

Banca Fideuram è inoltre impegnata per rendere il processo commerciale di assistenza agli investimenti sempre più coerente con gli obiettivi di soddisfazione dei clienti. In particolare, è stato avviato un progetto finalizzato a definire un nuovo modello di servizio al cliente, incentrato su un nuovo strumento di pianificazione finanziaria in grado di supportare l'attività di assistenza e consulenza dei Private Banker in tutte le fasi di relazione con il cliente.



### Prodotti e Servizi

Per rispondere in modo sempre più puntuale alle esigenze espresse dai diversi segmenti di clientela è stato avviato un profondo processo di rinnovamento e ampliamento dell'offerta introducendo, coerentemente con quanto previsto nel Piano triennale 2005-2007, novità rilevanti per tutte le macro famiglie di prodotti (fondi comuni di investimento, servizi di gestione patrimoniale, prodotti assicurativi e previdenziali).

In particolare, Banca Fideuram nel 2005 ha creato una nuova polizza vita a rendimento minimo garantito "**Fideuram Certa**", sviluppata in collaborazione con Assicurazioni Internazionali di Previdenza (AIP) e rivolta ai clienti che desiderano investire in tutta

sicurezza il proprio capitale beneficiando di un rendimento minimo garantito. La gamma dei prodotti è inoltre arricchita di una nuova gestione patrimoniale in fondi **"GPF Capital"** per rispondere alle esigenze dei clienti di alto profilo che desiderano tutelare il proprio patrimonio, predefinendone il rischio di perdita, senza rinunciare alle opportunità di un investimento dinamico. Sono state emesse nuove obbligazioni in grado di soddisfare i clienti che privilegiano la garanzia della restituzione del capitale investito a scadenza rispetto alla piena partecipazione alla dinamica e ai rischi del mercato azionario. È stata ampliata la gamma dei fondi comuni di investimento introducendo un nuovo comparto **"Fonditalia Flexible"**, affidato in gestione a Goldman Sachs, caratterizzato da un approccio gestionale innovativo che ricerca le migliori opportunità di investimento presenti sui mercati.

Nel corso del 2005 l'attività di sviluppo dei prodotti è stata caratterizzata da importanti novità anche in Sanpaolo Invest. La società, infatti, ha ampliato la propria offerta:

- tramite il ricorso a prodotti già distribuiti da Banca Fideuram, quali il fondo comune di diritto lussemburghese **"Fonditalia"**, gestito da Fideuram Gestions, e la polizza unit linked senza protezione del capitale **"Financial Age Portfolio"**, destinata ai clienti che desiderano cogliere le opportunità offerte dai mercati finanziari senza rinunciare ai vantaggi garantiti da un prodotto assicurativo;
- con il lancio di nuovi prodotti, quali la gestione patrimoniale in fondi **"GPF Multinvest Elect"** in grado di offrire alla clientela una asset allocation attiva che consente di partecipare alle dinamiche dei mercati finanziari, la

gestione patrimoniale in fondi **"Symphonia Eurograde"** in grado di offrire linee di investimento con caratteristiche specifiche diverse dalla maggior parte di quelle già presenti sul mercato, in particolare attraverso l'utilizzo di prodotti flessibili ed ETF, e di due fondi speculativi di fondi hedge **"Fideuram Alternative Investments – Defensive 2"** e **"Fideuram Alternative Investments Fund – Opportunity"** in grado di offrire alla clientela di alto profilo un prodotto la cui politica di investimento è finalizzata ad ottenere rendimenti possibilmente indipendenti dall'andamento dei mercati finanziari, con un livello di volatilità contenuto;

- mediante la commercializzazione di nuovi comparti della Sicav e di nuovi fondi/comparti di società terze (JP Morgan Investment Funds, Credit Suisse Equity Fund, Credit Agricole Funds).



Nel corso del 2005 sono state inoltre avviate le attività per la definizione dei nuovi prodotti che si prevede di offrire ai clienti nel 2006. In particolare per il 2006, si prevede:

- l'avvio di una nuova gestione per soddisfare le esigenze dei clienti che desiderano valorizzare nel tempo il patrimonio minimizzando la probabilità di subire delle perdite;

- la nascita di un nuovo fondo di fondi rivolto ai clienti che desiderano investire sui principali mercati azionari, realizzando un'efficiente diversificazione del portafoglio e beneficiando di un servizio professionale di selezione offerto dalle principali Case d'investimento internazionali;
- il lancio un nuovo prodotto previdenziale, sviluppato in collaborazione con Assicurazioni Internazionali di Previdenza, che offrirà ai clienti che desiderano costruirsi una pensione integrativa la possibilità di definire il piano dei versamenti in funzione delle proprie disponibilità e obiettivi, selezionare il profilo d'investimento più coerente con il loro grado di propensione al rischio o optare per una soluzione capace di adeguarsi automaticamente al passare del tempo, per ottimizzare l'investimento;
- l'introduzione di nuovi fondi caratterizzati da politiche di investimento total return, ovvero in grado di proteggere il capitale dalle fasi negative dei mercati e realizzare un rendimento costante e superiore a quello ottenibile mediante i consueti strumenti a basso rischio, e la prosecuzione infine del percorso di ampliamento dell'offerta Multibrand.

### Le segnalazioni della clientela

Banca Fideuram raccoglie le segnalazioni della clientela attraverso l'Ufficio Reclami.

Nel corso del 2005 l'Ufficio ha gestito 6.239 reclami, con un'incidenza pari a circa l'1,13% sul totale dei clienti; va però considerato che circa l'8% delle richieste, ha riguardato la semplice rettifica di errori commessi durante la trasmissione degli ordini di compravendita.

Le controversie sono state risolte mediamente in 33 giorni, con una tempistica molto inferiore a quella prevista dalla normativa vigente (90 giorni).

Il numero dei ricorsi all'Ombudsman Bancario pervenuti in Banca Fideuram nel 2005 ammonta a 31.

### Principali obiettivi di miglioramento per il 2006

Tra i principali obiettivi aziendali definiti per il 2006, aventi come stakeholder di riferimento i clienti, si evidenzia:

- la prosecuzione dell'arricchimento e della diversificazione dell'offerta di prodotti e servizi per rispondere a nuove esigenze della clientela, in linea con quanto definito nel Piano Triennale 2005-2007, soprattutto per quanto concerne l'area del risparmio gestito, con l'introduzione nella gamma di offerta di nuovi prodotti (fondi, gestioni e polizze) all'avanguardia per tipologia e struttura degli stessi, che si inseriscono nel più ampio progetto di revisione dell'intero processo di approccio commerciale alla clientela avviato dal Gruppo Banca Fideuram nel 2005, processo volto a migliorare sempre più il livello di consapevolezza della clientela nell'effettuare le scelte di investimento;
- l'avvio di una nuova indagine finalizzata a misurare la customer satisfaction della clientela;
- lo sviluppo di soluzioni di customer profiling in grado di migliorare il livello di conoscenza dei bisogni della clientela e incrementare la flessibilità e la tempestività delle analisi sui clienti;



- la focalizzazione sulla crescita dimensionale, con un obiettivo significativo di raccolta netta che si innesta nell'ambito della mission aziendale rappresentata dall'offerta alla propria clientela di soluzioni adeguate alle esigenze finanziarie, previdenziali ed assicurative della medesima;
- il completamento del nuovo modello di servizio al cliente orientato alla soddisfazione dei bisogni e in grado di supportare l'attività dei Private Banker nel fornire un servizio di consulenza finanziaria personalizzata;
- l'ulteriore rafforzamento degli strumenti per la gestione del processo di valutazione dell'adeguatezza degli investimenti;
- l'ampliamento delle funzionalità online e dell'informativa consultabile via internet relativa ai prodotti sottoscritti.

## I PRIVATE BANKER

### Obiettivi, azioni e risultati raggiunti

Principali obiettivi fissati per il 2005	Azioni e risultati raggiunti
<p><b>Lancio del piano industriale triennale (2005-2007) con particolare enfasi sul reclutamento e sulla rifocalizzazione dei sistemi di incentivazione</b></p>	<p><b>Reclutamento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• I risultati finora conseguiti a livello di Gruppo (172 nuovi inserimenti) sono ampiamente in linea con l'obiettivo dichiarato 2005 (150 inserimenti). Tuttavia, gli effetti del piano triennale – e quindi gli obiettivi da esso conseguiti – saranno valutati su base triennale, e non per singolo anno; ci si attende quindi un ulteriore miglioramento nel medio termine, grazie anche all'articolazione ed alla qualità delle leve di incentivazione a disposizione.</li> <li>• Per facilitare il raggiungimento degli obiettivi di reclutamento, che costituisce uno degli obiettivi principali del piano triennale, nel 2005 è stata ampliata significativamente l'offerta delle agevolazioni d'ingresso per i Private Banker neo-inseriti; essa prevede una gamma articolata in sette tipologie in luogo delle due utilizzate fino al 2004.</li> </ul> <p><b>Incentivazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nel 2005 sono stati realizzati numerosi interventi migliorativi nell'ambito delle incentivazioni alla rete: rafforzamento dell'Indennità di Portafoglio; aumento delle provvigioni di gestione su alcuni prodotti finanziari; contabilizzazione del bonus di raccolta netta sia a livello annuale che triennale; articolazione del piano di stock option a livello triennale; consolidamento della Partnership Fideuram per i Private Banker già beneficiari e accesso per nuove categorie di Private Banker; contest per aree oltreché nazionale.</li> </ul>
<p><b>Consolidamento dell'impegno, ampliandone l'entità, per le certificazioni €FPA (European Financial Planning Association) da parte di un numero significativo di Private Banker</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nel corso del 2005 hanno ottenuto la certificazione €FPA 162 Private Banker del Gruppo Banca Fideuram contro i 73 del 2004.</li> </ul>

### Organizzazione territoriale delle Reti

I Private Banker del Gruppo Banca Fideuram operano a stretto contatto con la comunità di riferimento; la loro diffusione capillare sul territorio costituisce un valore, oltreché un punto di forza commerciale.

Le Reti di Private Banker sono organizzate in aree; ciascuna area può comprendere più regioni o solo alcune province secondo le potenzialità commerciali del territorio di riferimento.

Nel 2005 la struttura territoriale della Rete Fideuram è stata oggetto di una profonda ristrutturazione, che ha portato il numero di aree da sei alle attuali otto, con l'obiettivo di potenziare il presidio del territorio e lo sviluppo commerciale.

La struttura della Rete Sanpaolo Invest, a fine 2005, risulta organizzata in quattro aree territoriali (tre aree alla fine del 2004), ciascuna coordinata da un Area Manager coadiuvato da una struttura manageriale sottostante.

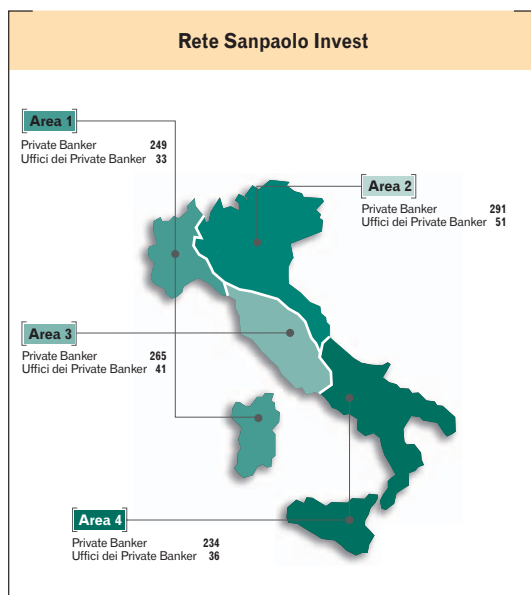
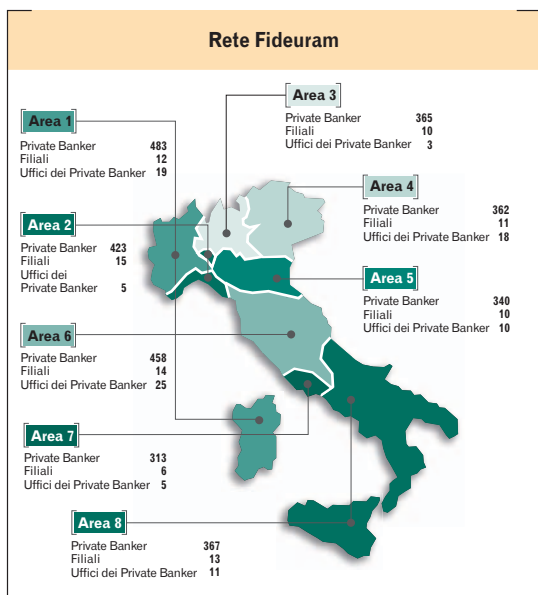
#### Struttura territoriale della Rete Fideuram - 2005 e 2004

Area	2004	2005
1	Val d'Aosta, Piemonte, Sardegna	Val d'Aosta, Piemonte, Sardegna
2	Lombardia, Liguria	Lombardia (province di Milano, Lodi, Pavia), Liguria
3	Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia	Lombardia (escluse le province di Milano, Lodi e Pavia)
4	Emilia Romagna	Veneto, Friuli, Trentino Alto Adige
5	Toscana, Marche, Lazio, Umbria	Emilia Romagna
6	Campania, Abruzzo, Molise, Puglia, Calabria, Basilicata, Sicilia	Toscana, Umbria, Marche, Lazio (province di Rieti e Viterbo)
7	-	Lazio (escluse le province di Rieti e Viterbo)
8	-	Campania, Abruzzo, Molise, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia

#### Struttura territoriale della Rete Sanpaolo Invest - 2005 e 2004

Area	2004	2005
1	Piemonte, Lombardia, Triveneto, Emilia Romagna, Liguria, Sardegna	Piemonte, Sardegna e Liguria
2	Toscana, Umbria, Lazio	Lombardia, Triveneto, Emilia Romagna, Marche
3	Abruzzo, Marche, Campania, Calabria, Puglia, Molise, Sicilia	Toscana, Umbria, Lazio
4	-	Abruzzo, Campania, Calabria, Puglia, Molise, Sicilia, Basilicata





### Consistenza delle Reti

Per ogni dipendente impiegato nelle strutture centrali di Banca Fideuram e Sanpaolo Invest sono presenti sul territorio 3 Private Banker.

Ciò sta ad indicare l'importanza e la centralità attribuita dal Gruppo al ruolo dei Private Banker, che si relazionano continuamente e direttamente con la clientela.

Rete Fideuram - Presidio del territorio - Numero Private Banker per area - 2004 e 2005		
Area	Numero Private Banker 2005	Numero Private Banker 2004
1	483	515
2	423	812
3	365	380
4	362	359
5	340	810
6	458	368
7	313	-
8	367	-
<b>Totale</b>	<b>3.111</b>	<b>3.244</b>

Rete Sanpaolo Invest - Presidio del territorio - Numero Private Banker per area - 2004 e 2005		
Area	Numero Private Banker 2005	Numero Private Banker 2004
1	249	533
2	291	278
3	265	258
4	234	-
<b>Totale</b>	<b>1.039</b>	<b>1.069</b>

**Rete Fideuram - Presidio del territorio - Numero Private Banker per regione - 2004 e 2005**

Regione	Numero Private Banker 2005	Numero Private Banker 2004
Piemonte	441	470
Valle d'Aosta	11	11
Liguria	113	132
Lombardia	675	680
Veneto	254	266
Friuli V. Giulia	74	78
Trentino A. Adige	34	36
Emilia Romagna	340	359
Toscana	347	366
Umbria	38	41
Marche	66	69
Lazio	323	339
Abruzzo	30	28
Molise	9	9
Campania	153	152
Basilicata	-	-
Puglia	59	57
Calabria	19	21
Sicilia	94	96
Sardegna	31	34
<b>Totale</b>	<b>3.111</b>	<b>3.244</b>

**Rete Sanpaolo Invest - Presidio del territorio - Numero Private Banker per regione - 2004 e 2005**

Regione	Numero Private Banker 2005	Numero Private Banker 2004
Piemonte	137	143
Valle d'Aosta	-	-
Liguria	93	96
Lombardia	139	131
Triveneto	84	79
Emilia Romagna	53	66
Toscana e Umbria	75	76
Marche	15	17
Lazio	190	202
Abruzzo	27	26
Puglia, Molise e Basilicata	60	76
Campania	83	85
Calabria	13	15
Sicilia	51	39
Sardegna	19	18
<b>Totale</b>	<b>1.039</b>	<b>1.069</b>



### Struttura organizzativa

La struttura organizzativa delle Reti Fideuram e Sanpaolo Invest, rimasta invariata rispetto al

2004, è di tipo piramidale: esistono tre gradi manageriali, con specifiche responsabilità di gestione e sviluppo delle risorse sul territorio.

Struttura organizzativa delle Reti	
Grado	Responsabilità
<b>Area Manager</b>	<p>Coordinano le risorse assegnate all'area di competenza al fine di conseguire gli obiettivi commerciali del 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 "customer satisfaction".</p>
<b>Divisional Manager</b>	<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>
<b>Regional Manager</b>	<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 - 2004 e 2005		
Grado	2005	2004
Area Manager	8	6
Divisional Manager	26	25
Regional Manager	111	126
Supervisor	357	343
Private Banker	2.609	2.744
<b>Totale</b>	<b>3.111</b>	<b>3.244</b>

Rete Sanpaolo Invest - Private Banker Consistenza strutture per grado - 2004 e 2005		
Grado	2005	2004
Area Manager	4	3
Divisional Manager	11	15
Regional Manager	44	42
Supervisor	125	132
Private Banker	855	877
<b>Totale</b>	<b>1.039</b>	<b>1.069</b>



Le tabelle seguenti sintetizzano le caratteristiche salienti dei Private Banker della Rete Fideuram.

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	-	50
Divisional Manager	26	-	1	16	9	-	48
Regional Manager	111	-	27	69	15	-	44
Supervisori	357	-	88	178	82	9	46
Private Banker	2.609	35	539	1.002	812	221	48
<b>Totale</b>	<b>3.111</b>	<b>35</b>	<b>655</b>	<b>1.268</b>	<b>923</b>	<b>230</b>	<b>47</b>

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	26	1	1	2	11	11	19
Regional Manager	111	2	33	22	34	20	14
Supervisori	357	19	168	74	58	38	12
Private Banker	2.609	267	1.244	325	419	354	11
<b>Totale</b>	<b>3.111</b>	<b>289</b>	<b>1.446</b>	<b>424</b>	<b>525</b>	<b>427</b>	<b>11</b>

Rete Fideuram - Private Banker - Distribuzione per grado e sesso			
Grado	Uomini	Donne	Totale
Manager	142	3	145
Supervisori e Private Banker	2.562	404	2.966
<b>Totale</b>	<b>2.704</b>	<b>407</b>	<b>3.111</b>

Rete Fideuram - Private Banker - Provenienza per grado (*)				
Grado	Banche altre	Reti altre	Altro	Totale
Manager	-	1	-	1
Supervisori e Private Banker	51	33	16	100
<b>Totale</b>	<b>51</b>	<b>34</b>	<b>16</b>	<b>101</b>

(\*) I dati si riferiscono agli inserimenti dal 1° gennaio 2005.



### Attività commerciale delle Reti

I Private Banker costituiscono l'unico canale adottato dal Gruppo per distribuire l'intera gamma dei servizi; essi sono i responsabili diretti del rapporto con i clienti, del suo sviluppo e mantenimento nel tempo.

Nel 2005 la raccolta netta totale realizzata dai Private Banker è ammontata a 1.222 milioni di euro, mentre il patrimonio in gestione al 31 dicembre 2005 risultava pari a 64.312 milioni di euro.

Numerosità clienti per Private Banker 2005			
Rete	Numero Private Banker	Numero clienti	Rapporto clienti/ Private Banker
Fideuram	3.111	550.411	177
Sanpaolo Invest	1.039	140.235	135

### Struttura logistica a supporto delle Reti

Per lo svolgimento della propria attività, i Private Banker si avvalgono di una struttura logistica articolata in 91 sportelli bancari (6 filiali capozona e 85 sportelli leggeri, denominati punti di erogazione o PE) e in 257 Uffici dei Promotori Finanziari (di cui 96 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 2005 sono stati aperti 2 nuovi punti di erogazione e per il 2006 si prevede l'apertura di altri 6.



**Rete Fideuram - Presidio del territorio - Struttura logistica per regione - 2004 e 2005**

Regione	Sportelli bancari		Uffici Promotori Finanziari	
	2005	2004	2005	2004
Piemonte	11	11	17	17
Valle d'Aosta	-	-	1	1
Liguria	4	4	4	4
Lombardia	21	20	4	4
Veneto	8	8	12	12
Friuli V. Giulia	2	2	2	2
Trentino A. Adige	1	1	4	4
Emilia Romagna	10	10	10	10
Toscana	11	11	16	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	1
Basilicata	-	-	-	-
Puglia	3	3	-	-
Calabria	1	-	1	2
Sicilia	3	3	2	2
Sardegna	1	1	1	1
<b>Totale</b>	<b>91</b>	<b>89</b>	<b>96</b>	<b>96</b>

**Rete Sanpaolo Invest - Presidio del territorio - Struttura logistica per regione - 2004 e 2005**

Regione	Uffici Promotori Finanziari	
	2005	2004
Piemonte	16	16
Valle d'Aosta	-	-
Liguria	14	13
Lombardia	21	20
Triveneto	16	18
Emilia Romagna	11	16
Toscana e Umbria	14	14
Marche	3	4
Lazio	27	26
Abruzzo	8	7
Puglia, Molise e Basilicata	10	10
Campania	10	12
Calabria	2	2
Sicilia	6	5
Sardegna	3	4
<b>Totale</b>	<b>161</b>	<b>167</b>

### Rete Fideuram - Presidio del territorio - Struttura logistica per area - 2004 e 2005

Area	Sportelli bancari		Uffici Promotori Finanziari	
	2005	2004	2005	2004
1	12	12	19	19
2	15	24	5	8
3	10	11	3	18
4	11	10	18	10
5	10	20	10	31
6	14	12	25	10
7	6	-	5	-
8	13	-	11	-
<b>Totale</b>	<b>91</b>	<b>89</b>	<b>96</b>	<b>96</b>

### Rete Sanpaolo Invest - Presidio del territorio - Struttura logistica per area - 2004 e 2005

Area	Uffici Promotori Finanziari	
	2005	2004
1	33	87
2	51	40
3	41	40
4	36	-
<b>Totale</b>	<b>161</b>	<b>167</b>

#### 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 che nel 2005 sono state oggetto di numerosi interventi migliorativi.

In questo ambito, è stata rielaborata, integrata e supportata da ulteriori garanzie l'Indennità di

Portafoglio; è stata inoltre prevista, per il 2006, la trasformazione (per i soli Regional Manager e Divisional Manager) del Premio Fedeltà in "Fidelity Plan", quale riconoscimento del lavoro svolto e come ulteriore forma di incentivazione; il meccanismo del nuovo "Fidelity Plan" sarà messo a punto nel 2006.

#### 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 (vendita – front end fee) e provvigioni di mantenimento del patrimonio (gestione – management fee). Mentre le prime premiano l'attività di acquisizione di nuova ricchezza finanziaria, le seconde retribuiscono la capacità del Private Banker di consolidare e migliorare nel tempo il suo rapporto con il cliente.

Nel 2005, nell'ambito del piano triennale, le provvigioni di gestione di alcuni prodotti finanziari sono state notevolmente incrementate.

## Incentivazione

Ogni anno viene messo un regolamento di incentivazione che delinea i meccanismi tramite i quali stimolare le Reti al conseguimento degli obiettivi commerciali. In questo ambito, nel 2005 è stata effettuata una serie di interventi di rilievo che, nella maggioranza dei casi, si affiancano al piano triennale 2005-2007.

In particolare, per il triennio 2005-2007 la raccolta realizzata, oltre ad essere remunerata ai fini dell'incentivazione annuale, sarà

ritenuta valida anche ai fini dell'incentivazione triennale.

Nel marzo 2005 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato un nuovo piano di stock option per il triennio 2005-2007 a favore dei Private Banker del Gruppo. Tale piano prevede l'assegnazione di diritti di opzione su azioni Banca Fideuram, che avverrà in misura proporzionale al bonus sulla raccolta totale realizzata nell'intero triennio e scatterà solo in caso di rialzo del titolo.

È stata inoltre prevista, a fine triennio, la possibilità di accesso di ulteriori Private Banker alla Partnership (speciale forma di incentivazione che remunera il mantenimento nel tempo di patrimoni significativi), peraltro consolidata per i Private Banker già beneficiari.

Infine, anche le altre forme di gratificazione non monetaria già esistenti, e sempre strettamente integrate con il budget commerciale, sono state ampliate: il "contest" (competizione nazionale tra Private Banker che dà accesso a viaggi ed eventi societari) verrà applicato anche a livello di singole aree, moltiplicando le opportunità per i Private Banker che raggiungeranno i migliori risultati di budget.

### 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
Contributi Agenzia	x	x	x

### Sistema di incentivazione delle Reti - Sintesi

Tipologia	Private Banker	Manager
Bonus raccolta netta	x	x
Bonus raccolta qualificata		x
Bonus difesa portafoglio	x	
Bonus reclutamento		x
Piano di stock option	x	x
Partnership Fideuram	x	
Contest	x	

#### La formazione dei Private Banker

Investendo nella formazione dei Private Banker, il Gruppo Banca Fideuram si è posto l'obiettivo di garantire ai propri clienti un servizio di consulenza ad alto valore aggiunto.

In questa ottica nel corso del 2005 è stato completato il processo di restyling dei contenuti e della grafica della piattaforma tecnologica dedicata alla formazione online dei Private Banker delle Reti.

I siti **"In-formati con un click!"** e **"Navigando si impara"** hanno l'obiettivo di informare ed aggiornare i Private Banker sui 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 su D. Lgs. 231/2001 – Antiriciclaggio – Misure di sicurezza – Privacy);
2. corsi nell'ambito dell'iniziativa PattiChiari a cui Banca Fideuram ha aderito (Conti Correnti a confronto e Obbligazioni a basso rischio e a basso rendimento); tali corsi sono presenti anche sul portale della Formazione di Sanpaolo Invest;
3. corsi assicurativi sui prodotti delle società A.I.P e Fideuram Assicurazioni commercializzati da Banca Fideuram e Sanpaolo Invest per la formazione preventiva del personale incaricato della distribuzione;
4. corsi finalizzati al superamento dell'esame Consob necessario per l'iscrizione all'albo dei promotori finanziari (disponibile da marzo 2006 anche per Sanpaolo Invest).

Per il lancio del nuovo modello di servizio alla clientela, previsto nel 2006, il Gruppo Banca Fideuram nel corso del 2005 ha avviato un percorso di formazione per consolidare le competenze specialistiche dei Private Banker, e garantire lo sviluppo dei Manager di Rete.

Inoltre, per rispondere agli obiettivi in tema di inserimento di nuovi Private Banker, particolare attenzione è stata posta allo sviluppo delle competenze manageriali necessarie per l'attività di reclutamento.

Nel 2005, pertanto, sono state erogate complessivamente circa 56.000 ore di formazione fra interventi in aula e a distanza (circa 23.000 ore del 2004).

Nelle tabelle di seguito riportate il dato del 2004 prende in considerazione le sole ore erogate ai Private Banker di Banca Fideuram, in quanto il monitoraggio della formazione sui Private Banker di Sanpaolo Invest è stata avviato nel corso del 2005.

<b>Formazione Private Banker - Rete Fideuram e Rete Sanpaolo Invest</b>				
<b>Area Formativa</b>	<b>2005</b>		<b>2004</b>	
	<b>Partecipazioni</b>	<b>Ore Totali</b>	<b>Partecipazioni</b>	<b>Ore Totali</b>
Formazione e-learning	21.440	34.642	7.597	23.214
Formazione in aula	2.469	21.688	407	210
<b>Totale</b>	<b>23.909</b>	<b>56.330</b>	<b>8.004</b>	<b>23.424</b>

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

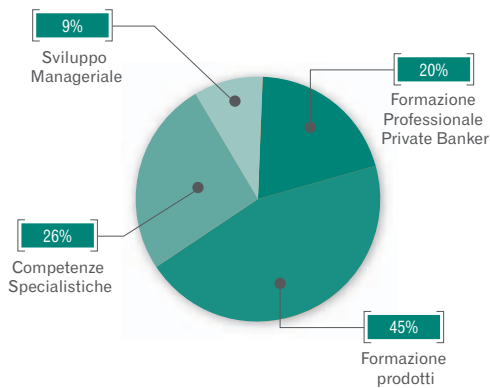
<b>Formazione e-learning</b>				
<b>Area Formativa</b>	<b>2005</b>		<b>2004</b>	
	<b>Partecipazioni</b>	<b>Ore Totali</b>	<b>Partecipazioni</b>	<b>Ore Totali</b>
Formazione Professionale Private Banker	11.408	14.063	7.456	22.368
Formazione Prodotti	10.032	20.579	141	846
<b>Totale</b>	<b>21.440</b>	<b>34.642</b>	<b>7.597</b>	<b>23.214</b>



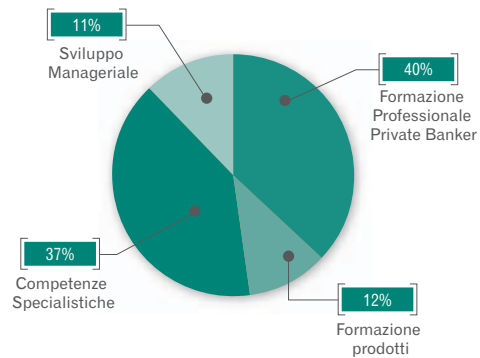
## Formazione in aula

Area Formativa	2005		2004	
	Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali
Competenze Specialistiche	2.144	16.470	131	142
Sviluppo Manageriale	325	5.218	276	68
<b>Totale</b>	<b>2.469</b>	<b>21.688</b>	<b>407</b>	<b>210</b>

**Distribuzione % per Area Formativa delle ore di formazione per la Rete Fideuram**



**Distribuzione % per Area Formativa delle ore di formazione per la Rete Sanpaolo Invest**







### Attività e obiettivi 2006 per la formazione

Il percorso di formazione dei Private Banker sarà strettamente integrato con le innovazioni tecniche e organizzative in via di realizzazione.

Il focus del 2006 è orientato 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 per comprendere le logiche commerciali del nuovo modello di servizio al cliente, i driver del nuovo modello di consulenza, la struttura funzionale dello strumento operativo di supporto.

Sarà completato per tutti i Private Banker il percorso formativo di sviluppo delle competenze di base in tema di Pianificazione Finanziaria, già avviato nel 2005, per rafforzare la consapevolezza dei vantaggi e del valore aggiunto offerto alla clientela da un modello di consulenza centrato sull'approccio di pianificazione.

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 i Private Banker di maggior esperienza saranno inoltre offerti seminari a tema d'aggiornamento specialistico.

Per fornire adeguato supporto a tutta la Rete 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 predisposta sulla piattaforma di formazione a distanza un'apposita guida.

Continuerà infine l'impegno, come è stato per il 2005, 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 reclutamento avviene esclusivamente tramite le strutture manageriali delle Reti, seguendo sempre le linee guida indicate da Banca Fideuram e Sanpaolo Invest, che ricevono le candidature proposte, ne valutano i requisiti ed attivano la procedura di inserimento.

#### Private Banker Rete Fideuram - Consistenza strutture e turnover - 2004 e 2005

Periodo	Inizio periodo	Entrati	Usciti	Fine periodo
1.1.2005 – 31.12.2005	3.244	101	234	3.111
1.1.2004 – 31.12.2004	3.413	69	238	3.244

### Private Banker Rete Sanpaolo Invest – Consistenza strutture e turnover - 2004 e 2005

Periodo	Inizio periodo	Entrati	Usciti	Fine periodo
1.1.2005 – 31.12.2005	1.069	71	101	1.039
1.1.2004 – 31.12.2004	1.130	78	139	1.069

### Private Banker Gruppo Banca Fideuram - Consistenza strutture e turnover - 2004 e 2005

Periodo	Inizio periodo	Entrati	Usciti	Fine periodo
1.1.2005 – 31.12.2005	4.313	172	335	4.150
1.1.2004 – 31.12.2004	4.543	147	377	4.313

#### Obiettivi per il 2006

Come sopra illustrato, gli obiettivi per il prossimo anno coincidono con quelli previsti nel piano triennale 2005 – 2007, in particolare:

##### - aumento della raccolta netta

- rifocalizzazione degli strumenti di incentivazione a manager e Private Banker;
- interventi migliorativi sulla pianificazione commerciale e finanziaria;

##### - presidio della qualità della raccolta

- analisi dei bisogni dei clienti e del loro profilo rischio/rendimento;
- offerta dei prodotti più adatti per fasce di clientela;

##### - potenziamento del reclutamento

- 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 sul bacino costituito da Reti concorrenti;
- presidio della migrazione verso altre Reti.



## IL PERSONALE DIPENDENTE

Il personale dipendente rappresenta per il Gruppo Banca Fideuram un fattore determinante per il raggiungimento degli obiettivi aziendali. A tale scopo si è investito costantemente 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 2005, parallelamente agli interventi di valorizzazione delle risorse interne, è stata

attivata un'accurata politica di sviluppo quali/quantitativo degli organici, attraverso un'azione di recruiting dall'esterno mirata all'inserimento di figure con specifiche professionalità per posizioni di particolare rilievo organizzativo.

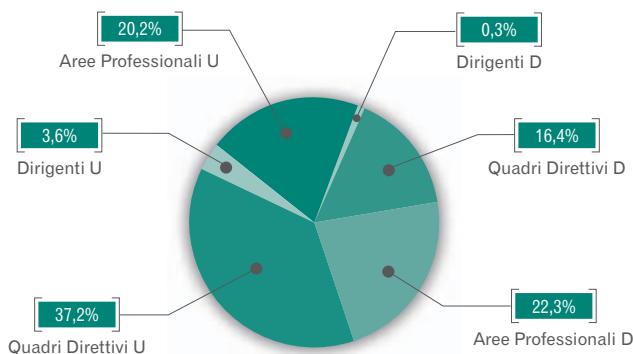
L'organico del Gruppo Banca Fideuram è aumentato di circa il 2,3%, passando da 1.824 dipendenti al 31/12/2004 a 1.866 dipendenti al 31/12/2005.

Il personale del Gruppo operante all'estero è pari al 19,7% (19,9% nel 2004).

Suddivisione Donne/Uomini: Donne 39,0% (38,6% nel 2004) - Uomini 61,0% (61,4% nel 2004).

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

	Uomini			Donne			Totale		
	2005	2004	Var. %	2005	2004	Var. %	2005	2004	Var. %
Dirigenti	67	62	8,1	6	9	-33,3	73	71	2,8
Quadri Direttivi	695	659	5,5	305	266	14,7	1.000	925	8,1
Aree Professionali	377	399	-5,5	416	429	-3,0	793	828	-4,2
<b>TOTALE</b>	<b>1.139</b>	<b>1.120</b>	<b>1,7</b>	<b>727</b>	<b>704</b>	<b>3,3</b>	<b>1.866</b>	<b>1.824</b>	<b>2,3</b>





## I dipendenti del Gruppo Banca Fideuram in Italia

	Uomini			Donne			Totale		
	2005	2004	Var.%	2005	2004	Var.%	2005	2004	Var.%
Dirigenti	55	50	10,0	5	8	-37,5	60	58	3,4
Quadri Direttivi	534	507	5,3	228	194	17,5	762	701	8,7
Aree Professionali	320	339	-5,6	356	363	-1,9	676	702	-3,7
<b>Totale</b>	<b>909</b>	<b>896</b>	<b>1,5</b>	<b>589</b>	<b>565</b>	<b>4,2</b>	<b>1.498</b>	<b>1.461</b>	<b>2,5</b>

Il personale del Gruppo operante in Italia è pari all' 80,3% (80,1% nel 2004) e rispetto al 2004 è incrementato di circa il 2,5%. Suddivisione Donne/Uomini: Donne 39,3% (38,7% nel 2004) - Uomini 60,7% (61,3% nel 2004).

## Le tipologie contrattuali del personale del Gruppo Banca Fideuram in Italia

	2005			2004		
	Nr. di Risorse	Di cui a Part-time		Nr. di Risorse	Di cui a Part-time	
Tempo indeterminato	1.489	127	8,5%	1.454	127	8,7%
Tempo determinato	9	4	44,4%	7	-	n.s.
<b>Totale</b>	<b>1.498</b>	<b>131</b>	<b>8,7%</b>	<b>1.461</b>	<b>127</b>	<b>8,7%</b>

n.s.: non significativo

Il contratto di lavoro a tempo parziale interessa 131 risorse, delle quali il 95,4% è rappresentato dal personale femminile che ricorre a tale istituto contrattuale per gestire con flessibilità il proprio lavoro.

## Anzianità ed età media

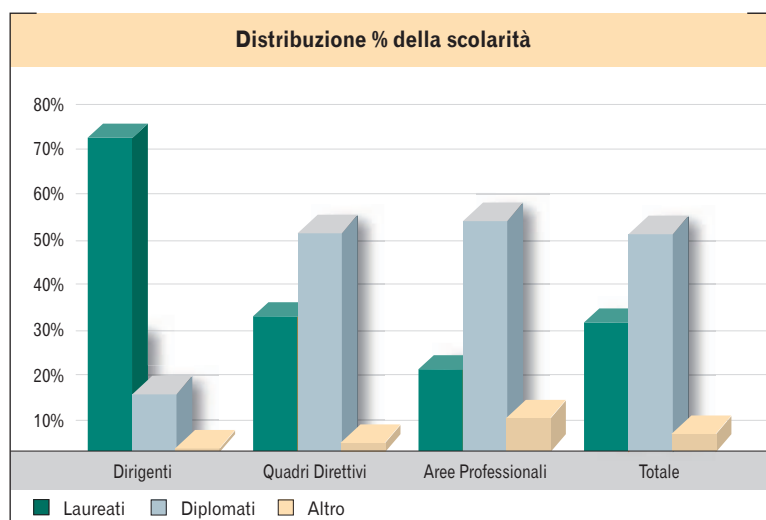
	Anzianità media		Età media	
	2005	2004	2005	2004
Dirigenti	10,3	10,9	47,9	48,4
Quadri Direttivi	14,5	14,3	44,2	44,1
Aree Professionali	11,3	10,9	38,3	37,8
<b>Totale</b>	<b>12,9</b>	<b>12,5</b>	<b>41,7</b>	<b>41,3</b>



Scolarità												
	Dirigenti			Quadri Direttivi			Aree Professionali			Totale		
	2005 Nr.	2004 Nr.	Var. 05/04 %	2005 Nr.	2004 Nr.	Var. 05/04 %	2005 Nr.	2004 Nr.	Var. 05/04 %	2005 Nr.	2004 Nr.	Var. 05/04 %
Laureati	47	45	4,4	280	241	16,2	175	180	-2,8	502	466	7,7
Diplomati	13	13	-	431	411	4,9	393	408	-3,7	837	832	0,6
Altro	-	-	n.s.	51	49	4,1	108	114	-5,3	159	163	-2,5
<b>Totale</b>	<b>60</b>	<b>58</b>	<b>3,4</b>	<b>762</b>	<b>701</b>	<b>8,7</b>	<b>676</b>	<b>702</b>	<b>-3,7</b>	<b>1.498</b>	<b>1.461</b>	<b>2,5</b>

n.s.: non significativo

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



## Il turnover

Nel corso del 2005 sono stati effettuati 87 inserimenti, dei quali il 79,3% con contratto a tempo indeterminato ed il 20,7% con contratto a tempo determinato. L'età media delle risorse assunte è di circa 30 anni ed il 71% è in possesso di laurea. Le assunzioni e le cessazioni hanno interessato in pari misura entrambi i sessi.

Per categoria contrattuale										
	Assunzioni 2005					Assunzioni 2004				
	Uomini	%	Donne	%	Totale	Uomini	%	Donne	%	Totale
Dirigenti	7	100	-	n.s.	7	1	100	-	n.s.	1
Quadri Direttivi	11	58	8	42	19	11	92	1	8	12
Aree Professionali	22	36	39	64	61	21	58	15	42	36
<b>Totale</b>	<b>40</b>	<b>46</b>	<b>47</b>	<b>54</b>	<b>87</b>	<b>33</b>	<b>67</b>	<b>16</b>	<b>33</b>	<b>49</b>
	Cessazioni 2005					Cessazioni 2004				
	Uomini	%	Donne	%	Totale	Uomini	%	Donne	%	Totale
Dirigenti	7	70	3	30	10	7	100	-	n.s.	7
Quadri Direttivi	6	75	2	25	8	16	70	7	30	23
Aree Professionali	14	44	18	56	32	22	61	14	39	36
<b>Totale</b>	<b>27</b>	<b>54</b>	<b>23</b>	<b>46</b>	<b>50</b>	<b>45</b>	<b>68</b>	<b>21</b>	<b>32</b>	<b>66</b>
n.s.: non significativo										

Per tipologia contrattuale										
	Assunzioni 2005					Assunzioni 2004				
	Uomini	%	Donne	%	Totale	Uomini	%	Donne	%	Totale
Tempo indeterminato	34	49	35	51	69	29	81	7	19	36
Tempo determinato	6	33	12	67	18	4	31	9	69	13
<b>Totale</b>	<b>40</b>	<b>46</b>	<b>47</b>	<b>54</b>	<b>87</b>	<b>33</b>	<b>67</b>	<b>16</b>	<b>33</b>	<b>49</b>
	Cessazioni 2005					Cessazioni 2004				
	Uomini	%	Donne	%	Totale	Uomini	%	Donne	%	Totale
Tempo indeterminato	22	65	12	35	34	37	73	14	27	51
Tempo determinato	5	31	11	69	16	8	53	7	47	15
<b>Totale</b>	<b>27</b>	<b>54</b>	<b>23</b>	<b>46</b>	<b>50</b>	<b>45</b>	<b>68</b>	<b>21</b>	<b>32</b>	<b>66</b>



## I contratti atipici

Per fronteggiare le necessità temporanee di sostituzione di personale assente dal servizio, con diritto alla conservazione del posto di lavoro, per esigenze organizzative o conseguenti ad incrementi dei volumi dell'attività lavorativa nel corso del 2005 si è fatto ricorso a contratti di somministrazione di lavoro (ex contratti di lavoro interinale). Nel complesso sono stati utilizzati tali lavoratori per complessive 6.371 giornate lavorative.

I contratti atipici						
	31.12.2004	Entrate		Uscite		31.12.2005
	Nr.	Nr.	%	Nr.	%	Nr
Donne	8	74	76	61	77	21
Uomini	5	24	24	18	23	11
<b>Totale</b>	<b>13</b>	<b>98</b>		<b>79</b>		<b>32</b>

L'evoluzione delle carriere						
	2005			2004		
	Uomini	Donne	Totale	Uomini	Donne	Totale
Promozioni a Dirigente	5	-	5	6	2	8
Promozioni nell'ambito dei Quadri Direttivi	80	23	103	68	26	94
Promozioni a Quadro Direttivo	27	28	55	29	16	45
Promozioni nell'ambito delle Aree professionali	61	56	117	55	58	113
<b>Totale</b>	<b>173</b>	<b>107</b>	<b>280</b>	<b>158</b>	<b>102</b>	<b>260</b>
<b>% promozioni sul totale delle risorse</b>	<b>19,0%</b>	<b>18,2%</b>	<b>18,7%</b>	<b>17,6%</b>	<b>18,1%</b>	<b>17,8%</b>

Gli interventi di sviluppo delle carriere sono stati attuati ponendo particolare attenzione all'analisi e alla valutazione dei risultati, delle competenze e delle capacità delle risorse della Banca.

Tale processo si basa in particolare su:

- un sistema per obiettivi, destinato a figure manageriali e professionali a presidio di aree di particolare rilievo strategico nell'ambito dell'organizzazione;
- un sistema di valutazione delle prestazioni individuali, focalizzato su risultati raggiunti, su comportamenti organizzativi e competenze espresse, che prevede specifiche fasi di comunicazione capo/collaboratore.

## 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 2005 sono stati sottoscritti accordi e formalizzati impegni con le Organizzazioni Sindacali che hanno consentito al Gruppo di gestire problematiche di natura ordinaria e strutturale conseguendo ottimizzazioni e miglioramenti organizzativi.



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

- riconfigurare la Dipendenza Operativa di Firenze in Filiale Capozona con competenza su tutti gli sportelli della regione Toscana. Con tale operazione la Banca ha rafforzato la dipendenza di Firenze ottimizzando i flussi operativi nell'ottica di una maggiore efficienza interna e di un miglioramento della qualità del servizio complessivo;
- attuare il piano di riorganizzazione della Direzione Internet Banking e la connessa integrazione delle attività di assistenza telefonica alla Clientela ed alle Reti dei Private Banker. Il piano ha consentito l'eliminazione della Direzione Internet Banking e la ripartizione delle relative attività/risorse in altri ambiti aziendali omogenei, mantenendo

invariato il livello dei servizi offerti e favorendo un processo di integrazione/ottimizzazione dei call center presenti in azienda.

Il tasso di sindacalizzazione del personale è di circa il 58%.

Le ore di attività sindacale dei lavoratori nel corso del 2005 sono state pari a circa 8.475 e rappresentano circa lo 0,3% delle ore teoriche lavorabili, mentre le ore di assenza dal servizio per sciopero sono state circa 1.223 pari a circa lo 0,05% della presenza teorica.

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 attuato anche con forme incentivate, figure professionali, previdenza ed assistenza.

### Le categorie protette

Il personale appartenente alle categorie protette ai sensi della legge 68/1999 presente al 31/12/2005 è pari a 134 unità, circa l'8,9% del totale dei dipendenti.

Categoria	Nr.
Disabili	76
Orfani, Vedove, Profughi	58
<b>Totale</b>	<b>134</b>

Nel corso dell'anno sono state fruito circa 7.112 ore di permessi da parte di dipendenti con grave infermità o per assistere familiari con gravi patologie.





## La valorizzazione delle risorse

Anche per il 2005 è stato predisposto per tutto il personale del Gruppo, il consueto “**Catalogo Formativo**”, arricchito di nuovi corsi sia su temi tecnico-specialistici che inerenti lo sviluppo personale.

Sono stati confermati i criteri di partecipazione finalizzati ad offrire a tutte le risorse la possibilità di frequentare - nell'anno - almeno una delle iniziative proposte nel Catalogo, valorizzando sia gli interessi professionali individuali che le esigenze aziendali di sviluppo delle competenze.

Per l'erogazione di larga parte delle iniziative in Catalogo e' stato utilizzato – riscuotendo un elevato gradimento - il team dei formatori interni, ulteriormente potenziato nel 2005.

Il Catalogo è stato costantemente integrato da specifiche iniziative progettate “ad hoc”, in coerenza con i fabbisogni formativi rilevati nell'ambito dell'organizzazione, tra i quali:

- potenziamento delle competenze professionali della Direzione Audit attraverso un percorso formativo articolato su moduli tematici, rivolto a tutte le risorse della struttura (tra i principali argomenti: Basilea 2, IAS, Legge n. 231/2001, La tutela del risparmio, Metodologie di audit, Contenzioso banche/clienti);
- interventi mirati in tema di IAS, Patti Chiari, Legge n. 231/2001 (responsabilità amministrativa dipendente da reato), Legge n. 626/94 (prevenzione e gestione emergenze), Information Technology e lingue straniere;
- attivazione di nuovi servizi nell'ambito della piattaforma e-learning (biblioteca on line e partecipazioni last minute a corsi

in aula) ed estensione della stessa alle Società del Gruppo.

Nel 2005, pertanto, sono state erogate complessivamente circa 32.000 ore di formazione tra interventi in aula e a distanza, in linea con gli anni precedenti, fatta eccezione per il 2004, anno in cui l'intensa attività e-learning a supporto della diffusione di argomenti oggetto di innovazioni normative ha fatto registrare un eccezionale picco di partecipazioni.

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.

Nel 2005, inoltre, nell'ambito delle iniziative info/formative, è stata divulgata a tutto il personale la pubblicazione “Pronti per Basilea 2” - realizzata da Sanpaolo IMI - finalizzata a fornire le informazioni fondamentali introdotte dal nuovo schema regolamentare.

Analogamente, nel 2006 è prevista la diffusione di un'ulteriore pubblicazione, realizzata da Sanpaolo IMI in collaborazione con ABI Energia, dal titolo “Salva l'ambiente con un click”. L'iniziativa ha l'obiettivo di sensibilizzare i dipendenti sull'adozione pratica di semplici comportamenti, sia nella vita di ufficio che in quella quotidiana, utili alla salvaguardia e tutela dell'ambiente.





Formazione in aula							
		2005		2004		Variazione (2005 / 2004)	
Area formativa		Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali
Formazione Interna	Specialistica	1.578	18.229	1.387	18.356	13,8%	-0,7%
	Manageriale/ Sviluppo Personale	285	4.031	485	5.302	-41,2%	-23,9%
Formazione Esterna	Workshop/Convegni Corsi di lingua	269	4.470	241	4.490	11,6%	-0,4%
	<b>Totale</b>	<b>2.132</b>	<b>26.730</b>	<b>2.113</b>	<b>28.148</b>	<b>0,9%</b>	<b>-5,0%</b>

Formazione e-Learning							
		2005		2004		Variazione (2005 / 2004)	
Area formativa		Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali	Partecipazioni	Ore Totali
Specialistica		1.237	4.403	2.966	10.987	-58,3%	-59,9%
Manageriale/ Sviluppo Personale		219	821	255	910	-14,0%	-9,8%
<b>Totale</b>		<b>1.456</b>	<b>5.224</b>	<b>3.221</b>	<b>11.897</b>	<b>-54,8%</b>	<b>-56,1%</b>

Nel 2005, inoltre, in virtù delle convenzioni stipulate tra la Banca e le maggiori Università italiane, sono stati ospitati 17 stageur (7 relativi a proroghe di stage attivati nel 2004 e 10 di nuovo inserimento), cui è stata offerta la possibilità di integrare gli studi accademici con l'esperienza concreta maturata in un contesto aziendale. Di queste 17 risorse, 9 sono state assunte a tempo indeterminato.

### Assistenza, previdenza e servizi per i dipendenti

Al fine di soddisfare le diverse esigenze dei dipendenti, da diversi anni è stato adottato insieme di benefit e di facilitazioni al personale, tra i quali:

- Fondo pensione complementare, con un contributo aziendale del 3% della base retributiva;



- Polizze assicurative per infortuni professionali ed extra professionali;
- Assistenza sanitaria integrativa;
- Part time agevolato;
- 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

Sono proseguite nel corso del 2005 le iniziative tese ad accrescere la sensibilità del personale verso i temi della sicurezza e salute negli ambienti di lavoro e l'attuazione del piano di miglioramento delle condizioni ambientali attraverso:

- la sostituzione progressiva di videoterminali e di componenti più funzionali e tecnologicamente avanzati;
- significativi interventi di recupero architettonico e/o ammodernamenti all'interno delle sedi (circa il 12%).

In considerazione di quanto sopra e di una maggiore cultura della prevenzione, i casi di infortunio all'interno degli ambienti di lavoro (esclusi quindi quelli "in itinere") hanno riguardato lo 0,4% del personale per un numero di ore lavorative perse pari allo 0,06% (0,17% compresi i casi "in itinere").

### Security

Anche nel 2005 l'attenzione continua nel monitorare e migliorare le misure di sicurezza, a tutela dei dipendenti e dei clienti da eventi

dolosi, unitamente ad una mirata opera di prevenzione, hanno consentito a Banca Fideuram di non subire alcuna rapina presso le proprie dipendenze. Sul predetto tema, inoltre, è stata avviata un'azione di sensibilizzazione attraverso la distribuzione alle risorse di Filiale della pubblicazione a cura dell'ABI "Guida antirapina per il personale di sportello".

Nel 2006 – ad integrazione del piano formativo – verrà pianificato un nuovo specifico corso in materia di anti-rapina per le risorse di Filiale, finalizzato a sviluppare una maggiore cultura della sicurezza e comportamenti utili alla prevenzione di eventi criminosi, che contribuiscano a mantenere l'incidenza di tali eventi in Banca Fideuram ai livelli minimi finora riscontrati.

## GLI AZIONISTI

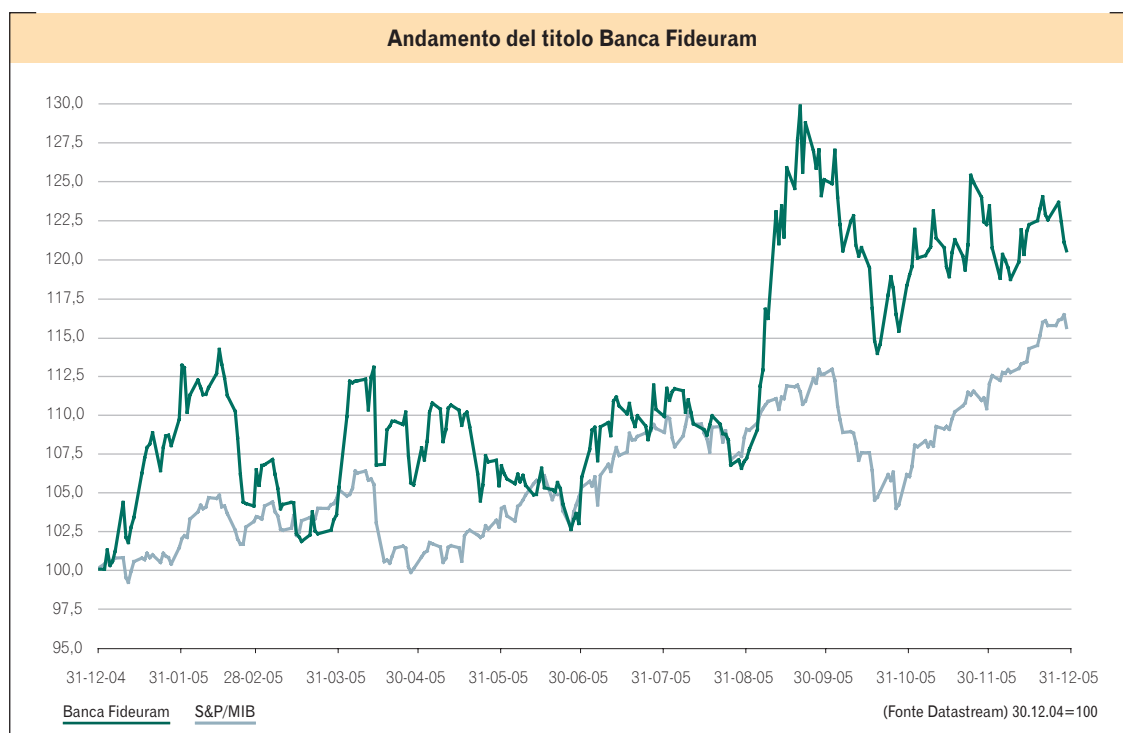
Il capitale sociale di Banca Fideuram è costituito da 980.290.564 azioni ordinarie aventi valore nominale pari a € 0,19.

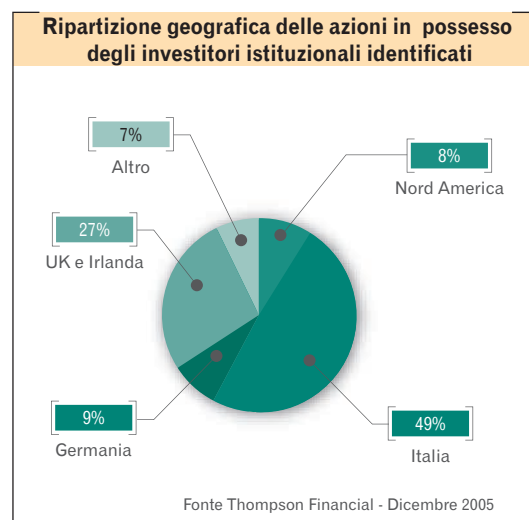
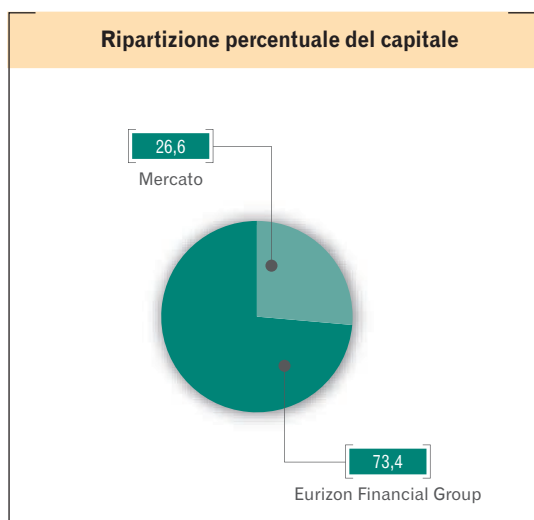
A partire dal 10 Novembre 2005, data del conferimento da parte di Sanpaolo IMI, il 73,4% del capitale è controllato da Eurizon Financial Group (100% Sanpaolo IMI), il Polo Risparmio e Previdenza creato all'interno del Gruppo Sanpaolo IMI stesso. La parte restante (26,6%) è sul mercato. Al 31 dicembre 2005 non sono risultati altri azionisti con una partecipazione superiore al 2% che abbiano dato comunicazione alla Consob e a Banca Fideuram ai sensi della normativa contenuta nel "Testo Unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria". Circa metà del flottante è stimato

essere in mano ad investitori istituzionali, mentre gli investitori *retail* detengono l'altro 50% circa. Tra gli azionisti istituzionali identificati, quelli italiani costituiscono di gran lunga la parte preponderante (49% delle azioni identificate), seguiti dagli investitori di Regno Unito e Irlanda (27%), tedeschi (9%) e nordamericani (8%).

Il titolo Banca Fideuram è quotato presso la Borsa di Milano ed è parte dell'indice delle Blue Chips italiane (S&P/MIB), comprendente le società a capitalizzazione del flottante e liquidità più elevate di ciascun settore industriale. Oltre ad essere incluso in alcuni importanti indici azionari internazionali, quali il DJ EuroStoxx 600 e l'S&P Euro 350, il titolo Banca Fideuram è anche parte di alcuni importanti indici "etici" internazionali. In particolare, risulta uno dei pochi titoli italiani ad essere incluso sia nel FTSE4Good

sia nel Dow Jones Sustainability Index, considerati i due più importanti benchmark "etici" di riferimento a livello europeo. In linea con gli anni precedenti, anche nel 2005 Banca Fideuram si è contraddistinta per aver adottato una generosa politica di distribuzione dell'utile, con un *payout ratio* pari a circa l'87% dell'utile 2005. Ciò senza erodere la solidità patrimoniale della Banca. Tale solidità è testimoniata dalla conferma del rating attribuitole da Standard&Poor's (A-1 a breve termine, A+ a medio/lungo termine, outlook positivo). La redditività complessiva del capitale, misurata dal R.o.E., è aumentata raggiungendo il 28,5% (28,1% nel 2004). L'andamento del titolo Banca Fideuram nel 2005 è stato molto positivo e ha registrato un incremento superiore al 20%, "sovraproformando" l'indice S&P/Mib, cresciuto nello stesso periodo del 16%.





### Crescere presidiando la redditività

Creare valore per gli azionisti è sempre stata una priorità per Banca Fideuram, anche nelle fasi di investimento e di crescita. Nel paragrafo sull'approccio strategico al business (pag. 9) si è già accennato ai principali drivers sui quali è fondato il piano di crescita di Banca Fideuram. In questo paragrafo, con l'ausilio di qualche elemento quantitativo e qualitativo aggiuntivo, si analizzano i risultati ottenuti nel corso del 2005.

Uno degli obiettivi primari del 2005 era stato quello di invertire il trend della raccolta netta e di porre le basi per il perseguimento di risultati commerciali più ambiziosi nel 2006 e 2007, come previsto dal Piano. Gli oltre €1,2 miliardi di raccolta netta totale conseguiti nell'anno costituiscono pertanto un risultato soddisfacente, specialmente se raffrontati alla raccolta netta totale del 2004, negativa per circa €800 milioni. Va inoltre evidenziato che il mix della raccolta è migliorato sensibilmente

durante il corso dell'anno, spostandosi gradualmente verso forme di risparmio a più elevato contenuto consulenziale per il cliente, quali ad esempio le gestioni patrimoniali. Basti pensare che, mentre nel primo semestre dell'anno la raccolta netta di risparmio gestito è stata negativa per oltre €260 milioni e quella di risparmio non gestito positiva per oltre €600 milioni, nel secondo semestre il gestito ha raccolto quasi €1,2 miliardi mentre il non gestito è stato negativo per oltre €300 milioni; in breve, un vero e proprio turnaround del mix.

Le masse amministrare da Banca Fideuram a fine 2005 si sono attestate a €64,3 miliardi, segnando una crescita di oltre 8 punti percentuali rispetto all'anno precedente.

Altro obiettivo primario del 2005 era quello di riprendere in maniera significativa l'attività di reclutamento di Private Banker, pressoché stagnante alla fine del 2004. Il risultato è stato più che soddisfacente (oltre 170 neo-inseriti) e l'elemento veramente positivo anche in questo

caso è rappresentato dal trend: poco meno di 60 inserimenti nel primo semestre, oltre 110 nella seconda parte dell'anno. L'accelerazione è stata accompagnata da un'offerta ampliata in termini di pacchetti di reclutamento, strutturati in maniera differenziata secondo le diverse tipologie di professionisti target.

Nel 2005, per rispondere in modo sempre più puntuale alle esigenze espresse dai diversi segmenti di clientela, è stato avviato un profondo processo di rinnovamento e ampliamento dell'offerta introducendo, coerentemente con quanto previsto nel Piano triennale 2005-2007, novità rilevanti per tutte le macro famiglie di prodotti (fondi comuni di investimento, servizi di gestione patrimoniale, prodotti assicurativi e previdenziali). Per maggiori dettagli sull'evoluzione dell'offerta si rimanda al paragrafo Prodotti e Servizi (pag. 23), all'interno della sezione dedicata ai Clienti. In questa sede ci si limita a sottolineare che al rinnovamento dell'offerta si è affiancato anche un rafforzamento dell'asset management, arricchito di risorse e di competenze.

Gran parte delle attività sopra menzionate hanno comportato investimenti tipici del primo anno di implementazione di un Piano Industriale. Ciò nonostante la redditività di Banca Fideuram si è mantenuta su livelli di assoluta eccellenza.

### **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.

Nel corso del 2005, 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 rischi 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 adottato 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 AMA (Advanced Measurement Approach) 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 che 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, Banca Fideuram si è mossa verso l'applicazione all'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.



## Relazioni con gli investitori e con il mercato

La comunicazione con azionisti, analisti finanziari e altri soggetti interessati a conoscere i fattori rilevanti ai fini di una corretta valutazione di Banca Fideuram è assicurata e gestita dalla funzione Investor Relations (“IR”). Tale funzione garantisce un tempestivo, fedele e continuo aggiornamento su attività, strategie e risultati della Società, nel pieno rispetto della normativa sulle informazioni price sensitive ed in linea con i principi indicati nella Guida per l’Informazione al mercato pubblicata nel 2002 da Borsa Italiana in collaborazione con Aiaf, Assogestioni e Assonime.

Anche il 2005 è stato un anno molto particolare per l’attività di Investor Relations, come del resto per tutta la Banca. Il rinnovamento dei vertici aziendali, del team manageriale ed il conferimento della partecipazione detenuta da Sanpaolo IMI in Banca Fideuram all’interno dell’area di business “Risparmio e Previdenza” (oggi Eurizon Financial Group), hanno comportato, in alcuni periodi dell’anno, un rallentamento all’attività IR in termini di organizzazione di presentazioni o partecipazione a conferenze.

L’attività nel suo complesso è stata comunque intensa e di elevata qualità, vista la pressoché costante disponibilità e presenza del top-management a molti degli eventi, inclusi gli incontri individuali, in linea con gli obiettivi del 2005.

Tale attività si è concentrata, nella prima parte dell’anno, sulla comunicazione del Piano Industriale in alcune piazze finanziarie nazionali e internazionali, nella seconda parte dell’anno su incontri (audio/video-conferenze) one-on-one tra il nuovo team manageriale e analisti finanziari/investitori. Escludendo la componente ordinaria, portata avanti day by day dall’ufficio preposto, l’attività IR del 2005 si è svolta attraverso:

- 2 presentazioni alla comunità finanziaria organizzate a Milano;
- 2 audio conference con la comunità finanziaria;
- la partecipazione a 2 conferenze di settore organizzate da primarie case di brokeraggio internazionali;
- la partecipazione a 1 conferenza organizzata da Borsa Italiana a New York;
- 2 roadshow (Londra e New York);
- circa 90 tra incontri, videoconferenze e audioconferenze individuali con analisti o investitori, con la partecipazione del top management.

Al termine del 2005, con la collaborazione di una società specializzata e leader di mercato, è stata effettuata un’analisi dettagliata della composizione dell’azionariato di Banca Fideuram. Alcuni dei risultati emersi da tale analisi sono stati citati all’inizio della presente sezione.

Nel 2006 si prevede di effettuare, a metà anno o in autunno, un ulteriore monitoraggio dettagliato degli azionisti, analizzandone l’evoluzione rispetto a fine 2005. Inoltre ci si propone di seguire e studiare con attenzione l’evoluzione delle tematiche inerenti al “market abuse”, per rendere conforme la comunicazione finanziaria della Banca ai nuovi obblighi e alla *best practice*.



## LA COLLETTIVITÀ

Per il 2005 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 dal 2004, 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, dopo un'attenta opera di istruttoria e selezione, nel corso di tale periodo sono state accolte n. 38 richieste di assegnazione di somme per beneficenza su n. 83 pervenute, con l'impiego di €176.280, ripartiti, sull'intero territorio nazionale, come segue:

- € 91.000 per n. 21 iniziative di carattere umanitario e assistenziale;
- € 85.280 a favore di n. 17 associazioni operanti nei settori della cultura e della ricerca scientifica.

Per il 2006, 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

Anche quest'anno Banca Fideuram non ha mancato di offrire il proprio sostegno finanziario alle Onlus e alle associazioni senza fini di lucro che si muovono nel contesto socio-culturale. Studiare un disagio, dargli voce equivale già a ritagliare un problema e portarlo a conoscenza

dell'opinione pubblica, promuovendone la soluzione.

È quello di cui si occupano organizzazioni quali l'AIRC (Associazione Italiana per la Ricerca sul Cancro), la LILT (Lega Italiana per la Lotta contro i Tumori), la Fondazione Umberto Veronesi, l'Associazione Nazionale per la lotta contro l'Aids e la Lega italiana per la Sclerosi Multipla che si battono quotidianamente contro il pregiudizio e l'indifferenza verso il bisogno prioritario di promuovere la ricerca, nei suoi aspetti di laboratorio e clinici. I mezzi finanziari sono devoluti per l'acquisto di apparecchiature al fine di rendere più accurati gli esami diagnostici, ma anche, quando possibile, per promuovere la prevenzione primaria attraverso l'adozione di un adeguato stile di vita, una cultura della diagnosi precoce, l'attenzione verso il malato e la sua famiglia, la riabilitazione e il reinserimento sociale.

Sul piano internazionale, un'attenzione particolare è stata riservata ad associazioni che sviluppano interventi a beneficio dei bambini, come Save the Children, l'organizzazione non lucrativa che consente di operare a stretto contatto con le comunità locali, colpite da guerre o calamità naturali e ad Amnesty International, da diversi anni sostenuta nel progetto di prevenire ed eliminare ogni abuso del pieno diritto all'integrità fisica e mentale e alla libertà di coscienza ed espressione.

Quest'anno anche 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 nazionale irlandese di volontariato. **“The Carers Association”** si occupa di sostenere le cure



familiari domiciliari destinate agli anziani, ai disabili, ai malati terminali e ai bambini con esigenze particolari.



### Olimpia Basket Armani Jeans

Quest'anno il campionato di basket di serie A vede Banca Fideuram tra i co-sponsor della squadra storica milanese Olimpia, denominata ora Armani Jeans dal brand dello sponsor principale. L'Olimpia Milano ha imposto negli anni stile ed idee innovative: nata nel 1936, dallo storico sponsor Simmenthal ad Armani Jeans ha collezionato successi e riconoscimenti partecipando a competizioni nazionali ed europee. La scelta di Banca Fideuram ha voluto premiare uno sport ancora "pulito", dove l'integrità e il successo del gioco di squadra rappresentano valori condivisi con l'approccio etico alla professione della consulenza finanziaria.

la vicenda del nobile spagnolo Florestano – interpretato da Jon Villars – imprigionato ingiustamente e salvato dalla sposa Leonora (Jeanne-Michèle Charbonnet). Le gabbie e le sagome metalliche della scenografia alludono alla privazione della libertà e contribuiscono a definire un'opera complessa, metafora della mortificazione e del successivo risveglio dei valori umani. "Un'opera che ha sicuramente temi, argomenti e idee di alto valore sociale e politico" come osserva Servillo. Una riflessione importante sul ruolo della musica e dell'arte che permetterà, grazie agli sponsor, di raccogliere nel corso della stagione almeno due milioni di euro, per sostenere le spese aggravate dal taglio governativo ai fondi per lo spettacolo.



### Fidelio, Teatro San Carlo di Napoli

Nel campo artistico, Banca Fideuram ha scelto di inaugurare, affiancandosi ad altri sponsor, la nuova stagione d'Opera al San Carlo di Napoli che ha aperto il sipario sul Fidelio di Ludwig Van Beethoven. L'opera, per la regia di Toni Servillo e le scenografie firmate da Mimmo Paladino, personalità di prestigio nel mondo dell'arte contemporanea, racconta



## 2005, un nuovo capitolo per le relazioni con i media

*“Sarà prestata particolare cura ed attenzione alla comunicazione esterna”.* Con queste parole l'Amministratore Delegato Massimo Arrighi, appena designato, ha voluto sottolineare, in una lettera a tutti i *Private Banker* e i dipendenti del gruppo, l'importanza del ruolo che ricopre il settore delle relazioni con i media in una fase di crescita e di sviluppo dell'azienda, soprattutto alla luce dei cambiamenti del management aziendale avvenuti nella seconda parte dell'anno.

La nostra attività ha il compito di veicolare le informazioni dall'interno dell'azienda verso l'esterno allo scopo di:

- garantire che la percezione dell'azienda sia in linea con il posizionamento strategico;

- fornire un importante sostegno all'attività commerciale;
- supportare efficacemente l'andamento del titolo in Borsa.

I comunicati stampa, le presentazioni dei risultati economico finanziari, le richieste di informazioni da parte dei media su temi specifici – circa 200 – hanno confermato, anche nel 2005, la volontà di Banca Fideuram di comunicare, in modo chiaro ed efficiente, i momenti decisivi della vita societaria. In particolare, l'arrivo dei nuovi vertici aziendali ha suscitato l'interesse dei media sulle future scelte strategiche, l'approccio al servizio e la consulenza d'investimento offerta, che hanno rappresentato i temi centrali delle 30 interviste rilasciate dal top management sulle principali testate di settore.

## L'AMBIENTE

### Obiettivi, azioni e risultati raggiunti

Principali obiettivi fissati per il 2005	Azioni e risultati raggiunti
<p><b>Nell'ambito delle politiche ambientali, Fideuram nel 2005 intende estendere al maggiore numero di proprie Sedi l'acquisizione di energia elettrica dal Consorzio Idroenergia</b></p>	<p>Nel corso del 2005 Fideuram ha esteso alla totalità delle proprie dipendenze l'adesione al Consorzio Idroenergia (CI).</p>

Nell'anno 2005 Banca Fideuram ha continuato la sua politica volta alla sostituzione di impianti di condizionamento vecchi ed obsoleti che utilizzavano refrigeranti non ecologici.

In particolare la Banca, attraverso la sostituzione dei suddetti impianti, ritiene di poter produrre effettivi benefici a partire dal 2006 attraverso minori consumi di acqua e di energia elettrica

sulla base della specifica tipologia di impianto adottata.

Nell'ambito dei raffronti energetici con il 2004 la Banca ha subito un leggero incremento per il tipo di stagione climatica avuta nel 2005 che è risultata sostanzialmente più calda in estate e con un inverno più freddo iniziato ai primi di novembre.

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 di Fideuram sono derivati da energia prodotta da fonti rinnovabili; a partire dal mese di maggio del 2005, le fonti indicate hanno raggiunto il 100% dei consumi della Banca.

I consumi energetici per l'anno 2005 – confrontati con quelli dell'anno precedente – sono stati i seguenti:

		2005	2004	Var. %
Energia elettrica	Kwh	10.558.540	7.921.787	+33
Gas metano	mc.	538.016	391.654	+37
Gasolio	Litri	25.100	15.000	+67
Acqua	mc.	42.034	39.297	+7

La dinamica dei consumi riflette l'attenta politica di monitoraggio applicata in Fideuram relativamente alle risorse energetiche utilizzate.

### Altri approvvigionamenti e smaltimenti

Tra gli approvvigionamenti a valenza ambientale spiccano gli acquisti di materiale cartaceo per i quali è stata sostenuta la seguente spesa:

importi in migliaia di euro

	2005	2004	Var. %
Modulistica	730	672	+9
Carta per fotocopie	29	23	+26

Nel corso dell'anno si sono registrati i seguenti consumi di materiali:

#### Consumo annuo di carta

		2005	2004	Var. %
Consumo totale	Kg.	61.280	65.000	-6
Consumo pro capite	Kg./n. addetti	46	50	-8

#### Consumo annuo toner e cartucce

		2005	2004	Var. %
Toner	Kg.	169	200	-16
Cartucce	Kg.	2.600	1.800	+44

#### Consumo annuo lattine di bibite/ bicchieri di carta

		2005	2004	Var. %
Lattine di bibite	Kg.	3.600	4.000	-10
Bicchieri di plastica	Kg.	2.340	2.540	-8

#### Consumo annuo rifiuti

		2005	2004	Var. %
Rifiuti assimilabili agli urbani	Ton.	5	6	-17
Rifiuti non pericolosi	Ton.	60	70	-14
Rifiuti pericolosi	Ton.	0,060	0,096	-38



## I FORNITORI

### Obiettivi, azioni e risultati raggiunti

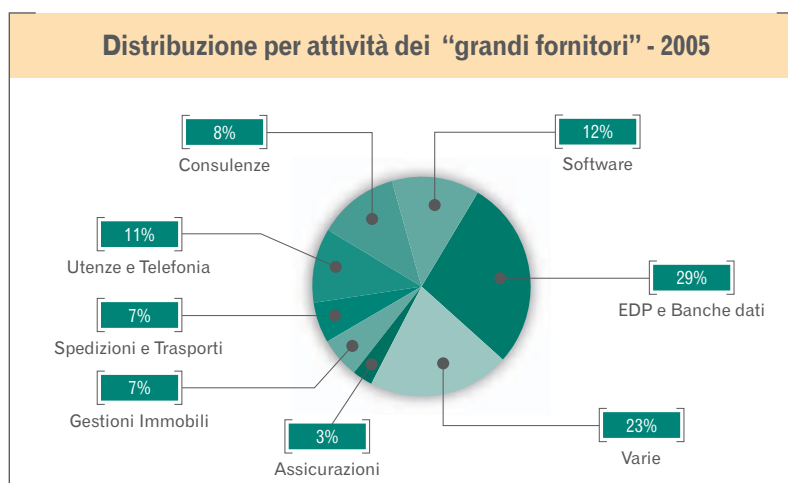
Principali obiettivi fissati per il 2005	Azioni e risultati raggiunti
Miglioramento delle procedure di selezione dei fornitori attraverso l'integrazione con la Capogruppo.	Conseguimento di una più elevata efficienza in termini di rapporto costo/prestazioni attraverso il rafforzamento della scelta di indirizzare le forniture verso aziende rispettose dei criteri etici stabiliti dalla Capogruppo stessa.

### Il profilo dei fornitori

Nel corso del 2005 il Gruppo ha proseguito, nel rispetto ed in coerenza con quanto previsto da una precisa normativa interna in materia di "spesa", la sua 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 1.680 fornitori

(1.600 nel 2004) per un fatturato complessivo di circa 109,8 milioni di euro (contro i 106,0 milioni di euro del 2004). Tra questi partner 130 (112 nel 2004), definiti come "grandi fornitori", hanno effettuato prestazioni per fornitura di beni o erogazione di servizi per un importo annuo superiore a 155.000 euro ciascuno, pari complessivamente a 87,0 milioni di euro (84,0 milioni di euro nel 2004).



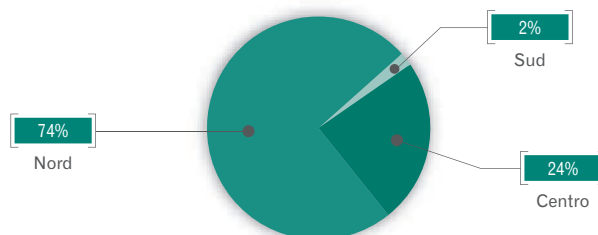


## Distribuzione fornitori per area geografica

Area geografica	Fatturato	% sul totale	N. Fornitori
<b>ITALIA</b>			
CAMPANIA	666.840	0,8	3
EMILIA ROMAGNA	936.199	1,1	2
LAZIO	20.390.890	23,4	40
LOMBARDIA	39.379.020	45,3	61
PIEMONTE	17.921.892	20,6	9
PUGLIA	553.320	0,6	1
TOSCANA	167.878	0,2	1
VAL D'AOSTA	2.160.003	2,5	2
VENETO	3.076.801	3,5	6
<b>Totale Italia</b>	<b>85.252.843</b>	<b>98,0</b>	<b>125</b>
<b>ESTERO</b>			
BELGIO	958.328	1,1	1
USA	312.233	0,4	2
GRAN BRETAGNA	472.092	0,5	2
<b>Totale Estero</b>	<b>1.742.653</b>	<b>2,0</b>	<b>5</b>
<b>Totale Complessivo</b>	<b>86.995.496</b>	<b>100,0</b>	<b>130</b>

Fornitori con fatturato superiore a euro 155.000.

## Distribuzione dei fornitori in Italia



### 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 il suo 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.

La Banca effettua, di norma, le assegnazioni delle forniture per impegni previsti superiori a 35.000 euro tramite gara invitando a partecipare almeno tre fornitori scelti tra quelli presenti nel relativo archivio. La successiva attribuzione della fornitura viene quindi effettuata in base alla miglior offerta presentata. Detti criteri non sono ritenuti applicabili 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

A conferma delle ottime relazioni instaurate con i fornitori orientati al mutuo rispetto e vantaggio, attualmente non sussistono posizioni in contestazione o di contenzioso con i fornitori utilizzati.



## IL SISTEMA FINANZIARIO E LE ALTRE ISTITUZIONI

---

### Rapporti con le autorità di vigilanza e monetarie

#### Verifiche della CONSOB

Nel giugno 2005 la Consob ha avviato nei confronti di Sanpaolo Invest SIM un'indagine ispettiva in relazione all'efficienza dei processi gestionali e di controllo interno.

Ad esito di detta indagine, ultimata nel dicembre 2005, la Consob, con atto notificato in data 4 gennaio 2006, ha avviato nei confronti di Sanpaolo Invest un procedimento quale responsabile ai sensi dell'art. 195 comma 9 del D.Lgs. n. 58/1998, del pagamento delle sanzioni pecuniarie che potranno eventualmente essere comminate agli esponenti aziendali che hanno ricevuto le contestazioni della commissione per alcune presunte violazioni di norme regolamentari, principalmente in materia di controlli interni. Sanpaolo Invest ha provveduto a formulare le proprie deduzioni, ponendo tra l'altro in risalto come le procedure attuali siano conformi alla normativa vigente.

In data 9 giugno 2005 la Consob, a seguito di una serie di incontri con il management di Banca Fideuram, nell'ambito dei suoi poteri di vigilanza, ha evidenziato alla stessa talune carenze relative in particolare alle procedure dedicate ai servizi di investimento e di consulenza alla clientela (nonché in quelle relative ai sistemi di controllo interno).

La Consob ha altresì richiesto a Banca Fideuram di disporre gli opportuni interventi per ovviare alle evidenziate carenze, in relazione alle quali la Banca aveva peraltro già avviato,

precedentemente all'intervento della Consob, un piano di lavoro volto ad apportare i necessari correttivi. Gli Organi della Banca hanno quindi approvato le linee di intervento atte a migliorare le procedure sopra menzionate, la cui realizzazione sarà oggetto di informativa periodica alla Consob, ponendo particolare attenzione al tema della valutazione dell'adeguatezza delle operazioni da essa poste in essere.

#### 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.

In particolare, la Banca ha avviato la partecipazione alle iniziative promosse da Assogestioni in materia di Corporate Governance. Al contempo, la Controllata Fideuram Investimenti S.p.A. ha partecipato, in via sperimentale, alle iniziative promosse dalla medesima associazione di categoria attraverso la presentazione di liste di minoranza per la designazione di Consiglieri indipendenti e Sindaci nei Collegi Sindacali di società quotate.



## VALUTAZIONI ESTERNE

### Valutazione sulla Corporate Social Responsibility di Banca Fideuram

Secondo il modello di valutazione di Avanzi SRI Reserch (società indipendente che si occupa di investimenti socialmente responsabili e che svolge la sua attività di ricerca e analisi sul comportamento ambientale e sociale delle imprese quale membro italiano della SiRi company ossia la prima aggregazione a livello mondiale di agenzie di rating ambientale e sociale), Fideuram ha ottenuto un punteggio di Corporate Social Responsibility (CRS) superiore alla media del settore e pari a 54,5. In particolare, il modello di analisi che è stato utilizzato è aggiornato per dare maggiore peso alla valutazione dei rischi sociali, etici ed ambientali dei settori cui appartiene Fideuram. Gli aspetti analizzati hanno evidenziato punti di forza e di debolezza.

Punti di forza	Fideuram	Punti di debolezza
	Rapporti con la comunità	
	Corporate Governance	
X	Clienti	
X	Dipendenti	
	Ambiente	
	Rapporti con i fornitori	X

Inoltre da tale ricerca emerge che Fideuram non è coinvolta in alcuna attività controversa quale alcol, tabacco, armi ed armamenti, pornografia, gioco d'azzardo, energia nucleare, test su animali per scopi non medici e ingegneria genetica.

### Oscar di Bilancio

Banca Fideuram, consapevole dell'importanza

del Bilancio sociale, la cui redazione costituisce un fondamentale mezzo di informazione a favore dei propri stakeholders, ha partecipato all'edizione 2005 dell'Oscar di Bilancio promosso dalla **FERPI – Federazione Relazioni Pubbliche Italiana** – sotto l'Alto Patronato del Presidente della Repubblica Italiana - l'unico Premio Nazionale riconosciuto dalla comunità economico-finanziaria del nostro Paese, che da oltre 50 anni svolge la funzione di stimolo e di sviluppo della cultura di una rendicontazione trasparente ed esaustiva.

La Banca ha partecipato nella categoria "Imprese Bancarie, Finanziarie, di Assicurazione" rientrando nella rosa dei 5 finalisti.

La sintesi della motivazione della Giuria dell'Oscar di Bilancio è stata la seguente:

"Il Bilancio di Banca Fideuram S.p.A. si segnala per la completezza delle informazioni e per la ricchezza delle tabelle e dei grafici forniti. Molto interessante ed accurata la presentazione degli aspetti economico finanziari, con presenza di alcuni indicatori innovativi. Particolarmente apprezzabile è infine il documento di sintesi, stampato in un altissimo numero di copie per informare la clientela."







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](http://www.fideuram.it)

**GRUPPO SANPAOLO IMI**