



Gruppo
Bipiemme



Banca di Legnano S.p.A.
Cassa di Risparmio
di Alessandria S.p.A.
Banca Akros S.p.A.

Bipiemme Gestioni SGR S.p.A.

We@Service S.p.A.

**LE BANCHE
E LE PRINCIPALI SOCIETÀ
DEL GRUPPO BIPIEMME**

BANCA DI LEGNANO S.P.A.

STORIA

Fondata nel dicembre 1887, la Banca di Legnano nasceva per rispondere alle esigenze finanziarie dell'industria manifatturiera, che in quegli anni assumeva un ruolo di primo piano nella vita economica dell'area a nord di Milano, costituendo l'importante polo produttivo che è rimasto fino ad oggi caratteristica costante di tale zona.

Nel periodo dalla costituzione dell'Istituto alla fine della prima guerra mondiale si assisteva ad un sicuro sviluppo delle attività della Banca, che intrecciava intensi rapporti con i più importanti complessi industriali locali e sosteneva con vigore il terziario ed il risparmio pubblico, diventando una presenza viva e rassicurante in una regione in rapido sviluppo.

Né la grande guerra né gli eventi immediatamente successivi turbavano il buon andamento dell'Istituto, che sapeva gestire abilmente i problemi connessi con la riconversione da un'economia bellica ad una di pace, favorendo il consolidamento definitivo di una tra le realtà industriali di punta del Paese.

Negli anni del secondo dopoguerra la Banca partecipava intensamente alle attività di ricostruzione e, durante il "boom" economico, contribuiva allo sviluppo della moderna industria italiana. È di quegli anni l'ingresso della Banca Commerciale Italiana nella compagine azionaria quale socio di maggioranza.

Dal 2001 la Banca di Legnano fa parte del Gruppo Banca Popolare di Milano.

Nel settembre 2002 la Banca di Legnano S.p.A. è stata oggetto di fusione per incorporazione nella Fin Partecipazioni S.p.A. che ha assunto la ragione sociale della incorporata Banca di Legnano.

MISSIONE

Banca di Legnano sviluppa la propria caratteristica distintiva di azienda con spiccata vocazione localistica e, quindi, di banca di riferimento per la clientela retail e per le piccole e medie imprese nelle aree di presenza storica, con particolare riguardo all'alto milanese e province contigue. La sua missione è in linea con il Piano di riorganizzazione industriale del Gruppo Bipiemme.

STRATEGIA

La politica commerciale dell'Istituto, in una prospettiva di medio/lungo periodo, si sviluppa secondo due direttrici principali: il recupero di quote di mercato e l'incremento dell'efficienza.

Recupero quote di mercato

Banca di Legnano assume sempre più la caratteristica di "banca rete", inserita in un territorio ben definito nel quale lo sviluppo commerciale è necessariamente legato al rafforzamento sul territorio storicamente presidiato mediante il recupero delle quote di mercato.

L'attenzione è rivolta a tutti i segmenti della Clientela, privati, imprese, pubblica amministrazione, enti ed associazioni, mediante l'offerta di prodotti adeguati al soddisfacimento dei rispettivi bisogni.

Incremento efficienza

L'obiettivo verrà perseguito attraverso:

- l'analisi quantitativa per verificare la presenza delle risorse in Rete e migliorarne la distribuzione;
- l'analisi qualitativa dei profili professionali, per la definizione di opportuni percorsi formativi personalizzati.

(milioni di euro)

Dati economico patrimoniali (da bilancio riclassificato)	2006	2005
Raccolta diretta (*)	2.604,3	2.415,8
Impieghi	2.625,8	2.440,7
Proventi operativi	215,4	179,6
Oneri operativi	-88,7	-86,6
Risultato della gestione operativa	126,7	93,0
Utile Netto	133,8	62,7
Patrimonio netto (incluso utile di periodo)	1.262,8	1.180,8

* debiti verso clientela, titoli in circolazione e passività finanziarie valutate al fair value.

Altre informazioni	2006	2005
Raccolta indiretta (mln/euro)	4.039,5	4.023,4
- di cui Risparmio gestito	2.103,0	2.114,2
Sportelli	107	106
Dipendenti*	819	821
Clienti	227.388	** 226.324
- di cui privati	88,58%	87,46%
- di cui imprese	11,42%	12,54%

* collaboratori più "Distacchi" più interinali

** dati ricalcolati in seguito alla modifica della classificazione della tipologia della clientela avvenuta nel 2006.

GOVERNANCE

Consiglio di Amministrazione

Composto da 14 membri:

Presidente: prof. dott. Rocco Corigliano

Vice Presidente: rag. Giuseppe Coppini

Vice Presidente: prof. dott. Maria Martellini

Consiglieri: dott. Giorgio Bianchini Scudellari, rag. Eugenio Crosta, dott. Roberto Fusilli, rag. Francesco Giaretta, dott. Alberto Lazzarini, dott. Aldo Mario Mainini, dott. Giuseppe Merlini, rag. Leone Spozio, dott. Anna Strazzerà, dott. Jean Jacques Tamburini, prof. avv. Valerio Tavormina.

Ai sensi dell'art. 25 dello Statuto Sociale il Consiglio si riunisce, di regola, una volta al mese: nel corso dell'anno 2006 si sono svolte n. 11 sedute.

Comitato Esecutivo

Composto da 5 membri:

Presidente: prof. dott. Rocco Corigliano

Vice Presidente: rag. Giuseppe Coppini

Vice Presidente: prof. dott. Maria Martellini

Consiglieri: sig. Francesco Giaretta, rag. Leone Spozio.

Il Comitato Esecutivo si riunisce di norma ogni quindici giorni: nel corso dell'anno 2006 si sono svolte n. 17 sedute

Collegio Sindacale

Presidente: dott. Giuseppe Pajardi

Sindaci effettivi: rag. Enrico Castoldi, prof. dott. Luigi Doppietti

Organismo di Vigilanza

ai sensi del D.Lgs. 231/2001

Presidente: prof. avv. Valerio Tavormina

Membri dell'Organismo: dott. Anna Strazzerà, dott. Remo De Monte.

L'alta Direzione della Banca partecipa inoltre a vari Comitati di Gruppo, tra i quali il Comitato Liquidità, il Comitato Intergruppo, il Comitato Politiche Creditizie ed il Comitato Politiche Commerciali e Comunicazione.

RETE DISTRIBUTIVA

Anno 2005	Agenzie	ATM	POS
Provincia di Milano	56	75	1.064
Provincia di Varese	29	19	472
Provincia di Como	10	11	96
Provincia di Novara	11	11	94
altre province	–	–	14
Totale	106	116	1.740

Anno 2006	Agenzie	ATM	POS
Provincia di Milano	55	75	1.042
Provincia di Varese	30	19	480
Provincia di Como	11	11	97
Provincia di Novara	11	11	105
altre province	–	–	23
Totale	107	116	1.727

CLIENTI

La Banca è impegnata a perseguire il miglioramento e la valorizzazione della propria vocazione di "Banca del territorio" da attuarsi mediante l'intensificazione dei contatti e dei rapporti con la Clientela effettiva e potenziale, con le Istituzioni e con le Associazioni. Ciò al fine di interpretare i bisogni emergenti dal territorio e quindi soddisfarli al meglio.

Numero clienti per tipologia	2006	%	2005	%
Clienti Privati	196.912	86,60	197.929	87,46
Clienti Piccole Imprese	24.295	10,68	22.977	10,15
Clienti Medie e Grandi Imprese	1.677	0,74	1.223	0,54
Clienti Pubblica Amministrazione	30	0,01	29	0,01
Clienti Terzo Settore	4.474	1,97	4.166	1,84
Totale	227.388	100	226.324	100

Piccole Imprese per Settore di attività	2006	%	2005	%
Agricoltura	111	0,45	97	0,42
Artigianato	7.108	29,26	6.679	29,07
Commercio	3.348	13,78	3.250	14,14
Industria	4.603	18,95	4.740	20,63
Servizi	3.601	14,82	3.156	13,74
Altro	5.524	22,74	5.055	22,00
Totale	24.295	100	22.977	100

PRODOTTI E SERVIZI

I prodotti messi a disposizione della clientela sono uniformati a quanto offerto dalla Capogruppo, atti a soddisfare diversificate esigenze e, nel contempo, migliorare gli indici di cross selling e di fidelizzazione.

È stata completata l'opera di portafogliatura avviata da qualche anno, finalizzata a garantire alla clientela Privata la miglior consulenza nel campo della Raccolta indiretta, sorretta anche dall'offerta di nuovi prodotti, realizzati in collaborazione con le società prodotte del Gruppo, sia per quanto riguarda prestiti obbligazionari sia prodotti di bancassicurazione.

Nel comparto aziende particolare attenzione è stata dedicata allo sviluppo dei finanziamenti leasing, alle relazioni con i consorzi di garanzia ed al comparto dei crediti edilizi, che hanno prodotto performance particolarmente soddisfacenti. Nel comparto dei servizi grande attenzione è rivolta allo sviluppo di quelli telematici We@bank e inLineaNet, nonché dei principali servizi tradizionali (estero, portafoglio, Carte di credito e di debito, POS).

Banca di Legnano ha proseguito nel 2006 la propria strategia di comunicazione nei confronti della clientela in modo capillare, sistematico e periodico. Attraverso il canale dell'estratto conto mensile e degli estratti relativi alle posizioni titoli, la clientela ha ricevuto puntuali informazioni di natura commerciale, proposte culturali e iniziative a carattere sociale che hanno visto impegnata la Banca nel corso dell'anno.

Flussi di entrata ed uscita del personale	2006	2005
Entrate	48	32
Uscite ¹	32	52
Entrate-uscite	16	-20

¹ pensionamenti e passaggi a consociate

Distribuzione per struttura di appartenenza	2006			2005		
	%	Uomini	Donne	%	Uomini	Donne
Struttura periferica	79,8%	475	170	79%	474	148
Struttura centrale	20,2%	120	43	21%	117	51
Totale	100	595	213	100%	591	199

COLLABORATORI

Banca di Legnano ha continuato nell'azione di coinvolgimento dei collaboratori nella missione commerciale della Banca. I processi di formazione e sviluppo si sono ulteriormente incrementati concentrandosi sulla componente relazionale e di gestione delle persone.

Pari opportunità

È politica aziendale privilegiare l'attivazione di contratti Part-Time a favore del personale femminile che rientra dalla maternità. È proseguita inoltre l'attività di prevenzione oncologica realizzata a favore del personale femminile.

Composizione del personale	2006	%	2005	%
N° collaboratori a tempo indeterminato	728	90,09	726	91,90
N° collaboratori a tempo determinato	-	-	7	0,89
N° collaboratori part-time	54	6,68	39	4,94
N° collaboratori con contratti di inserimento	26	3,21	18	2,28
Totale	808	100%	790	100%
N° lavoratori interinali	1		13	

Suddivisione per qualifica		2006	%	2005	%
Dirigenti	Uomini	12	1,48	14	1,77
	Donne	2	0,24	1	0,13
Quadri direttivi	Uomini	279	34,5	272	34,43
	Donne	39	4,82	33	4,18
Impiegati	Uomini	304	37,62	305	38,61
	Donne	172	21,28	165	20,89
Totale		808	100	790	100

Titolo di studio dei dipendenti	2006		2005	
	Uomini	Donne	Uomini	Donne
Laurea o diploma di laurea	114	52	107	46
Diploma scuola media superiore	405	143	406	135
Licenza media o diploma scuola media inferiore	76	18	78	18
Totale	595	213	591	199

Età media del personale	2006		2005	
	Uomini	Donne	Uomini	Donne
Dirigenti	54,92	53,5	53,57	55
Quadri direttivi	46,94	43,33	46,58	43,70
Impiegati	40,24	37,24	39,80	36,95
Media	43,68	38,51	43,32	38,16

Formazione

Il 2006 ha registrato un cospicuo numero di giornate/uomo dedicate ad eventi formativi registrando infatti 4.135 giornate uomo di formazione pari a 5,12 giornate pro capite. Significativa l'incidenza di giornate dedicate all'aggiornamento, pari a oltre i due terzi dell'intero ammontare della formazione erogata.

Contenuti formativi	2006 gg/uomo	2005 gg/uomo
Addestramento procedurale	3.027	530
Formazione professionale	836	2.116
Seminari - iniziative - altro	272	190*
Totale	4.135	2.836

* dato riclassificato per omogeneità con il 2006

Attività sociali e clima organizzativo

Le attività ricreative in senso stretto sono delegate al Cral aziendale che riceve, annualmente, un significativo sostegno economico. Parimenti la Banca contribuisce economicamente all'Associazione Mutua Integrativa Aziendale. Quest'anno si è tenuta la terza edizione di un incontro con la Presidenza e l'alta Direzione, nel corso del quale sono stati premiati tutti i Colleghi con anzianità pari a 25-35 anni; all'incontro sono stati invitati anche coloro i quali si sono congedati per pensionamento nel corso dell'anno ed i neo assunti.

Annuale l'appuntamento con tutti i Pensionati della Banca. Il piano "incentivi all'esodo" del 2006 ha previsto la possibilità di candidare, a una selezione con modalità integrata, un figlio del pensionando.

Comunicazione

L'incontro rappresenta ad oggi la prevalente modalità di comunicazione e coinvolgimento sia per le strategie commerciali sia per gli orientamenti strategici. Nelle occasioni opportune il Direttore Generale ha personalmente comunicato con ogni singolo Collaboratore facendo uso di lettere autografe.

COLLETTIVITÀ

Banca di Legnano sostiene iniziative culturali, sociali, sportive e solidali promosse da associazioni, enti e privati che operano sul territorio di riferimento della Banca.

In particolare, per quanto riguarda le iniziative culturali nel 2006, è proseguita l'attività editoriale della Banca con una nuova pubblicazione ad alto livello culturale: "De Fletu Ecclesie" realizzate in collaborazione con la Fondazione Cassa di Risparmio in Bologna.

Due Enti economici diversi per ubicazione, finalità e struttura, si sono incontrati per promuovere la pubblicazione nella sua versione integrale di una delle opere più significative di un cittadino legnanese, Giovanni degli Oldendri, più comunemente noto come Giovanni da Legnano. Il "De Fletu Ecclesie" è testimonianza estrema dei fondamenti morali e giuridici di un assetto politico destinato inevitabilmente a lasciar posto ad una nuova costruzione della Cristianità occidentale, rivolta forse alla ricerca di etiche politiche più autonome, più profittevoli, ma altrettanto foriere di dialettiche aspre che avrebbero sconvolto il mondo moderno. La realizzazione dell'opera è stata resa possibile dalla collaborazione del Prof. Berardo Pio.



In data 10 febbraio 2006, presso la sede sociale della Banca di Legnano, è stata formalmente costituita la "Fondazione Comunitaria del Ticino Olona", della quale Banca di Legnano è socio fondatore, unitamente ai Comuni di Abbiategrasso, Legnano, Magenta, alla Fondazione Cariplo, alla Camera di Commercio di Milano e alla Fondazione Famiglia Legnanese. Presidente del Consiglio di Amministrazione della Fondazione è stato nominato il Prof. Dott. Rocco Corigliano.

La Fondazione che opera nella parte ovest della provincia di Milano, non ha scopi di lucro e persegue esclusivamente fini di solidarietà sociale, promuovendo il miglioramento della qualità della vita della propria comunità stimolandone lo sviluppo civile, culturale, sociale ambientale ed economico.

Nel corso del 2006 la Fondazione ha proceduto all'emissione di un primo bando per 313.750 euro erogati a fronte di 36 progetti presentati, per complessivi 1.000.000 di euro circa da organismi non profit, associazioni di promozione sociale, enti territoriali ed istituzioni religiose impegnati su tutto il territorio di riferimento.

La Banca gestisce numerose tesorerie di Comuni e istituzioni scolastiche, nonché la tesoreria dell'Ospedale Civile di Legnano.

	(Euro)	
Interventi nel sociale	2006	2005
Scuola, cultura e sanità	189.553	159.141
Solidarietà	15.543	8.850
Associazioni	75.880	27.330
Altro	102.985	136.280
Totale	383.961	331.601

CASSA DI RISPARMIO DI ALESSANDRIA S.P.A.

STORIA

La Cassa di Risparmio di Alessandria è stata istituita con Regio Brevetto del 21 agosto 1838.

Nell'ambito del progetto di ristrutturazione predisposto ai sensi della Legge del 30 luglio 1990 n. 218 e approvato con D.M. del 23 dicembre 1991, la Cassa di Risparmio di Alessandria ha attuato lo scorporo dell'azienda bancaria con la costituzione della Cassa di Risparmio di Alessandria S.p.A. Con effetto dal 24 settembre 2004, la Banca Popolare di Milano detiene l'80% del capitale sociale della Cassa di Risparmio di Alessandria, che è entrata pertanto a far parte del Gruppo Bipiemme.

MISSIONE

La Cassa di Risparmio di Alessandria vuole contribuire a promuovere lo sviluppo del territorio nel quale opera attraverso un'attenzione costante nei confronti delle esigenze delle famiglie e delle imprese locali, con particolare riguardo alle piccole e medie. Il legame con il territorio si sviluppa anche attraverso gli innumerevoli servizi di tesoreria forniti alla Pubblica Amministrazione.

STRATEGIA

La strategia della Cassa di Risparmio di Alessandria si sostanzia nell'obiettivo di rafforzare ed accrescere la vocazione di banca retail, con l'offerta di una completa gamma di servizi e di prodotti di elevata qualità, con particolare attenzione all'attività di consulenza globale. L'integrazione nel Gruppo Bipiemme svolge un ruolo rilevante per recuperare e consolidare redditività, per il contenimento dei costi e l'incremento di produttività ed efficienza.

• Sviluppo delle risorse umane e organizzazione

Le risorse umane costituiscono una variabile importante e strategica, la cui gestione deve tendere, attraverso interventi di riorganizzazione aziendale e

sinergie con la Capogruppo, ad un maggiore livello di efficienza complessiva, finalizzata al recupero di competitività e ad un maggiore orientamento verso la clientela ed il mercato.

• Innovazione e tecnologia

Le risorse tecnologiche rappresentano uno strumento fondamentale per consentire l'equilibrata realizzazione delle linee strategiche, per l'adeguamento alle norme di "legge" di tutte le procedure informatiche e per poter offrire nuovi prodotti in linea con le più moderne tecnologie ed in grado di soddisfare le esigenze della clientela.

• Marketing e comunicazione

È considerata strategica la continua rivitalizzazione dei rapporti con la clientela appartenente ai settori ai quali la Banca è tradizionalmente e storicamente legata: privato (famiglie e tessuto imprenditoriale, in particolare PMI); pubblico (enti e istituzioni facenti parte del sistema delle autonomie locali); civile (associazioni e organizzazioni del sistema non profit).

GOVERNANCE

(Informazioni aggiornate al 17 maggio 2007)

Consiglio di Amministrazione

Composto da 15 membri:

Presidente: dott. Giuseppe Pernice

Vice Presidente: prof. Enrico Corali

Consiglieri: rag. Marco Bertini, sig. Paolo Bianchi, dott. Giorgio Bianchini Scudellari, rag. Sergio Guglielmero, dott. Piero Lonardi, geom. Giacomo Maranzana, rag. Piero Martinotti, Gr. Uff. Piero Milano, dott. Renzo Giuseppe Patria, ing. Roberto Roveta, sig. Bruno Tacchino, prof. Luciano Vandone, dott. Michele Zefferino.

Di norma le riunioni del Consiglio avvengono con cadenza mensile.

(milioni di euro)

Dati economico patrimoniali	2006	2005
Raccolta diretta *	1.790,3	1.759,2
Impieghi	1.630,4	1.471,0
Proventi operativi	111,8	98,6
Oneri operativi	-64,8	-64,0
Risultato della gestione operativa	47,0	34,6
Utile netto	16,7	15,8
Patrimonio netto (incluso Utile di periodo)	165,3	161,5

* debiti verso clientela, titoli in circolazione e passività finanziarie valutate al fair value

Altre informazioni	2006	2005
Raccolta indiretta (mln di euro)	2.353,3	2.179,3
-di cui Risparmio gestito (mln di euro)	946,5	922,9
Sportelli	84	82
Dipendenti	576	580
Clienti	112.844	113.872
-di cui privati	85%	88%
-di cui imprese	15%	12%

Comitato Esecutivo

Composto da 5 membri:

Presidente: dott. Giuseppe Pernice

Vice Presidente: prof. Enrico Corali

Consiglieri: dott. Giorgio Bianchini Scudellari,
rag. Piero Martinotti, dott. Michele Zefferino.

Le riunioni del Comitato Esecutivo di norma hanno cadenza quindicinale.

Collegio Sindacale

Presidente: rag. Enrico Castoldi

Sindaci effettivi: dott. Guido Barberis
e dott. Antonio Ortolani.

Organismo di Vigilanza

ai sensi del D.Lgs. 231/2001

Presidente: avv. Paolo Manzato

Membri dell' Organismo: geom. Giacomo Maranzana,
rag. Guido Porta, dott. Enrico Accomello e dott.
Adriano Parrini.

RETE DISTRIBUTIVA

84 Agenzie retail: 65 in provincia Alessandria (sede Alessandria, 2 succursali e 62 filiali); 5 in provincia di Asti; 2 in provincia di Pavia; 4 in provincia di Genova; 5 in provincia di Savona; 3 in provincia di Vercelli; 1 in provincia di Cuneo.

CLIENTI

Numero clienti per tipologia	2006	%	2005	%
Clienti Privati	95.510	84,6	96.895	85,1
Imprese	13.378	11,9	13.135	11,5
Clienti Pubblica Amministrazione	142	0,1	136	0,1
Clienti Terzo Settore	3.824	3,4	3.706	3,3
Totale	112.844	100	113.872	100

COLLABORATORI

La Cassa di Risparmio di Alessandria, nel quadro del processo sempre più avanzato di integrazione e di avvicinamento alla Capogruppo, afferma la propria filosofia di gestione delle risorse umane incentrata sulla correttezza e sulla trasparenza dei processi interni di comunicazione.

In particolare sono state perseguite e messe in atto politiche interne tese a:

- considerare la risorsa umana un bene dell'azienda;
- valorizzare competenze, professionalità ed anche

Composizione del personale	2006	%	2005	%
N° collaboratori a tempo indeterminato	519	90,1	503	86,7
N° collaboratori a tempo determinato	11	1,9	31	5,4
N° collaboratori part-time	46	8,0	46	7,9
Totale	576	100,0	580	100,0
N° lavoratori interinali	16	2,8	14	2,4

Suddivisione per qualifica	2006	%	2005	%	
Dirigenti	Uomini	10	1,7	7	1,2
	Donne	-	-	-	-
Quadri direttivi	Uomini	108	18,8	107	18,4
	Donne	52	9,0	55	9,5
Impiegati	Uomini	152	26,4	160	27,6
	Donne	254	44,1	251	43,3
Totale	576	100,0	580	100,0	

Titolo di studio dei dipendenti	2006		2005	
	Uomini	Donne	Uomini	Donne
Laurea o diploma di laurea	66	59	66	56
Diploma scuola media superiore	190	232	191	235
Licenza media o diploma scuola media inferiore	11	7	14	7
Altri	3	8	3	8
Totale	270	306	274	306

Età media del personale	2006		2005	
	Uomini	Donne	Uomini	Donne
Dirigenti	57	-	56	-
Quadri direttivi	49	48	50	49
Impiegati	40	40	40	40
Media	44	41	44	42

caratterialità dei collaboratori per una crescita personale e dell'azienda;

- ricercare una preventiva condivisione delle politiche (proprie tradizionali e quelle sinergiche, ancorché in itinere) con la Capogruppo;
- rapportarsi/confrontarsi sempre più con omologhi settori della Capogruppo, sfruttando le alte professionalità esistenti. In tal senso forte e decisivo è il contributo di risorse, in distacco dalla Capogruppo.

Flussi di entrata ed uscita del personale	2006	2005
Entrate	33	50
Uscite ¹	37	59
Entrate-uscite	-4	-9

¹ la quasi totalità dovuta a pensionamenti

Distribuzione per struttura di appartenenza	2006			2005		
	%	Uomini	Donne	%	Uomini	Donne
Struttura periferica	71	191	218	71	193	217
Struttura centrale	25	76	67	26	80	73
Fuori struttura	4	3	21	3	1	16
Totale	100	270	306	100	274	306

Formazione

Il piano di formazione 2006 è stato dimensionato nell'ottica di sviluppo previsto anche dalla Capogruppo. I corsi in aula – sia sotto l'aspetto formativo in senso stretto sia su quello di addestramento procedurale – hanno continuato a guardare con “favore” le risorse commerciali, con la conferma dell'assioma definito al nostro interno: che gli utili, la crescita e lo sviluppo aziendali non possono prescindere dalle relazioni con il Cliente e dal processo di integrazione con la Capogruppo che si concluderà nel corso del 2007 con l'integrazione informatica prevista a novembre. In crescita esponenziale a confronto dei precedenti esercizi, sono stati i corsi – assistiti per lo più da qualificata docenza esterna – di carattere sia commerciale (“Estero commerciale”, “Commerciale avanzato”, “Pensare da imprenditori”, “Assicurazioni”, etc.) che di sviluppo, destinati a personale di Rete.

In ossequio alle previsioni della legge 626/94, sono stati erogati corsi di primo soccorso alla maggioranza degli addetti per un totale di circa

70 unità ed effettuate, per circa i 2/3 degli aventi titolo, le visite mediche obbligatorie previste per i dipendenti utilizzatori di videoterminali.

Significativa, inoltre, la partecipazione ai nuovi corsi fad (su piattaforma web della Capogruppo), afferenti alla responsabilità amministrativa (legge 231) ed alla normativa salute e sicurezza (legge 626): oltre 400 le risorse che ne hanno fruito. Ri-erogati anche, a tutte le risorse di Rete, i corsi PattiChiari (ricarica la tua conoscenza).

È stata effettuata l'attività formativa collaterale alla distribuzione a tutti i Colleghi di opuscoli didattici e divulgativi sul modello organizzativo 231 e sulla guida antirapina oltre all'attività di aggiornamento (a cura della Direzione Marketing) in materia PattiChiari sull'intranet aziendale.

È altresì proseguita nel 2006 la formazione di una nuova task force interinale (16 collaboratori), che ha impegnato in più riprese i docenti interni incaricati (corso di formazione base, affiancamento “sul campo” e formazione continua).

Di vario segno, invece, i corsi esterni, cui il personale ha partecipato o per indirizzamento diretto da parte dei rispettivi Responsabili o per precise scelte del settore formazione del Personale.

Contenuti formativi	2006	2005
	gg/uomo	gg/uomo
addestramento procedurale	282	131
formazione manageriale	46	132
formazione commerciale	470	87,5
formazione professionale	662	548
formazione neo assunti	50	582,5
formazione a distanza	388	410
lingue	-	-
seminari - iniziative - altro	10	26,5
Totale	1.908	1.917,5

Formazione per categoria		2006	2005
Dirigenti	Popolazione tot.	7	1
	N° giorni	9	1
Quadri direttivi	Popolazione tot.	120	120
	N° giorni	617	551,5
Impiegati	Popolazione tot.	315	340
	N° giorni	1.282	1.365
Totale	Popolazione tot. N° giorni	442 1.908	461 1.917,5

(euro)

COLLETTIVITÀ E ISTITUZIONI

Localmente la Cassa di Risparmio di Alessandria può considerarsi leader nella gestione dei servizi di tesoreria degli Enti Locali in quanto svolge tale attività per oltre 250 Enti tra cui la Provincia ed il Comune capoluogo.

La Banca ha pubblicato, in collaborazione con la Fondazione Cassa di Risparmio di Alessandria, il libro strenna "Monferrato I segni della modernità". Si tratta del terzo volume della collana editoriale dedicata al Monferrato, importante area collinare

Interventi nel sociale	2006	2005
Scuola, cultura e sanità	282.870	116.000
Altro	60.850	24.000
Totale	343.720	140.000

del territorio, la cui valorizzazione culturale, ambientale e turistica ha un ruolo centrale nella ridefinizione dei destini economici e sociali dell'Alessandrino.

IMPEGNI: azioni compiute e nuovi obiettivi di miglioramento

Obiettivi di miglioramento assunti nel Bilancio Sociale 2005

Iniziative su segmenti di clientela/nuovi mercati

Azioni compiute

- Particolare attenzione e' stata posta verso lo sviluppo di prodotti per il segmento di clientela extracomunitari con un prodotto specifico, mutuato dalla capogruppo, e promosso attraverso i canali locali con il coinvolgimento delle istituzioni (Province e Comuni) e delle associazioni economiche e di volontariato.
- È stato inoltre lanciato il mutuo 100% per l'acquisto della prima casa. Inoltre e' stata introdotta la nuova carta di credito prepagata "Eura" che ha completato l'offerta commerciale ed effettuato il restyling della grafica delle carte di credito.
- Il comparto agrario ha visto il completamento dell'offerta commerciale, grazie anche alla nuova linea di comunicazione pubblicitaria.
- I rapporti con le associazioni di categoria e con i consorzi del credito sono stati seguiti con particolare attenzione sia con convegni e seminari di studio riservati agli imprenditori sia con accordi per la promozione di finanziamenti e altri prodotti della banca.
- Si sono inoltre realizzati nuovi accordi di collaborazione con le associazioni di categoria nelle diverse provincie di insediamento della banca.

Nuovi obiettivi di miglioramento

Iniziative su segmenti di clientela/nuovi mercati

Sviluppi previsti per il 2007

- Sviluppo di nuovi prodotti, in sinergia con la Capogruppo, con l'obiettivo di completare l'offerta su specifici segmenti di clientela. Particolare enfasi verrà posta su una serie di agevolazioni ed incentivi volti ad incrementare l'utilizzo di fonti energetiche rinnovabili con mirati finanziamenti ad imprese e a privati. I target riguardano principalmente i segmenti degli agricoltori, dei giovani e studenti, degli extracomunitari, delle associazioni imprenditoriali e dei commercialisti.
- Saranno attivati nuovi accordi di collaborazione con le associazioni di categoria nelle diverse provincie di insediamento della banca con l'obiettivo di incrementare la penetrazione commerciale nei diversi segmenti di mercato.

Organizzazione/rete distributiva

- Il 2007 vedrà la realizzazione del processo di integrazione del sistema informatico di CRA in quello di BPM, che dovrebbe consentire proficue sinergie e impatti positivi sia organizzativi sia di costo.
- Verrà definita una nuova struttura "Centro Tesoreria Enti" che svolgerà il compito di sovrintendere a tutte le funzioni amministrative, legali ed operative nei confronti degli enti per la quale svolge il servizio di Tesoreria/Cassa, con l'obiettivo di migliorare la qualità del servizio ed il contenimento dei costi.

BANCA AKROS S.P.A.

PROFILO

Banca Akros, specializzata nell'investment e private banking del Gruppo Bipiemme, è un punto di riferimento per istituzioni, aziende e privati che operano sui mercati finanziari.

Alla base dei servizi altamente specializzati che Banca Akros offre alla propria clientela vi è una costante attività di analisi sui mercati finanziari. Banca Akros, che controlla in Italia Akros HFR Alternative Investments SGR e negli Stati Uniti (New York) Akros Securities Inc., ha partecipazioni in iniziative strategicamente rilevanti quali Group Srl (per la sottoscrizione e il collocamento di titoli), ESN LLP (ricerca azionaria) e ESN NA (broker dealer).

(milioni di euro)

Dati patrimoniali ed economici	2006	2005
Crediti (verso banche e clientela)	423,9	300,4
Attività finanziarie (di negoziazione e disponibili per la vendita)	2.347,5	2.270,4
Altre voci dell'attivo	187,9	134,2
Totale attivo	2.959,3	2.705,0
Passività e patrimonio netto		
Debiti (verso banche e clientela)	1.850,3	1.978,7
Passività finanziarie di negoziazione	865,7	557,0
Altre passività	148,3	87,3
Patrimonio netto (incluso utile di esercizio)	95,0	82,0
Totale del passivo e patrimonio netto	2.959,3	2.705,0
Proventi operativi	95,0	85,8
Oneri operativi	-58,7	-52,7
Risultato della gestione operativa	36,3	33,1
Utile netto	34,0	31,7

Altre informazioni (in milioni di Euro, ove applicabile)	2006	2005
Raccolta indiretta clientela - di cui risparmio gestito	2.207,0 807,0	1.912,0 902,0
Numero sportelli	3	2
Numero dipendenti a fine periodo	244	241

STRATEGIE

La strategia di Banca Akros è fondata sull'innovazione e la specializzazione, con una radicata operatività domestica integrata da un forte sviluppo delle attività in tutti i principali mercati internazionali.

Banca Akros rappresenta una controparte di riferimento nei servizi di investment e private banking per:

- aziende di medie e grandi dimensioni (quotate e non);
- investitori istituzionali e intermediari (banche,

assicurazioni, fondazioni bancarie, SIM, SGR, SICAV e asset manager in generale);

- enti pubblici e pubbliche amministrazioni;
- clientela privata ("high net worth individuals").

Banca Akros ha partecipato nel 2006 alla fondazione di PRO MAC S.p.A, mercato alternativo del capitale, per offrire opportunità di quotazione alle piccole e medie aziende, in un circuito riservato ad investitori istituzionali. La controllata Akros HFR Alternative Investment SGR gestisce Fondi di hedge di diritto italiano per offrire alla clientela strumenti di investimento orientati ad una razionale diversificazione del rischio e ad una conseguente ottimizzazione del rendimento atteso. I fondi inclusi nelle gestioni sono selezionati secondo rigorosi criteri di trasparenza ed analisi delle performance. L'iniziativa è condotta in partnership con Hedge Fund Research, società leader a livello mondiale nella selezione dei gestori di fondi hedge.

GOVERNANCE

Consiglio di Amministrazione

Composto da 10 membri

Presidente: avv. Graziano Tarantini;

Vice Presidenti: dott. Mario Artali, dott. Ernesto Paolillo;

Amministratore Delegato: dott. Marco Turrina

Consiglieri: dott. Maurizio Biliotti, dott. Roberto Cavallotti, dott. Dario Martelli, rag. Giordano Pelosato, dott. Gianfranco Pittatore, dott. ing. Leonardo Savini.

Collegio Sindacale

Presidente: dott. Marco Baccani;

Sindaci effettivi: rag. Enrico Castoldi, dott. Ezio Maria Simonelli.

Organismo di Vigilanza

ai sensi del D.Lgs 231/2001

Membri dell' Organismo: Dott.ssa Alessandra Barzaghi, dott. Ferrante Zilioli.

I SERVIZI DI BANCA AKROS

I servizi offerti da Banca Akros coprono l'intera gamma di attività di investment e di private banking.

Nell'ambito dell'investment banking, la Banca svolge attività di intermediazione e/o di "market making" su titoli azionari e obbligazionari ed opera sui prodotti derivati negoziati sia nei mercati regolamentati che in quelli OTC ("over the counter"). Banca Akros svolge altresì attività di

copertura su tassi e cambi a favore di aziende e controparti istituzionali che manifestano esigenze di “hedging” dei propri rischi finanziari e offre la propria specializzazione operativa domestica e internazionale come “fabbrica prodotti” di strumenti finanziari competitivi per rendimento, trasparenza e innovazione, a favore di reti bancarie e compagnie assicurative. Sul mercato dei capitali è attiva nella quotazione di aziende in Borsa e nella sottoscrizione e collocamento istituzionale di titoli azionari e obbligazionari. Nel corporate finance, Banca Akros offre advisory ad aziende ed enti locali, consulenza di M&A e attività di cartolarizzazione/ securitization. Il private banking di Banca Akros offre attività di wealth management a favore della propria clientela privata di alto standing, con le gestioni patrimoniali personalizzate e una raccolta ordini specializzata per l’operatività dei clienti sui mercati finanziari domestici e internazionali. Banca Akros è presente a Milano, Roma e Torino, con un’offerta in grado di rispondere alle esigenze più sofisticate e nell’esclusivo interesse del cliente.

RICERCA E ANALISI FINANZIARIA

Il team di analisi finanziaria di Banca Akros è il centro di ricerca finanziaria del Gruppo Bipiemme. L’attività di ricerca si estende all’analisi fondamentale azionaria, alla ricerca macroeconomica ed all’analisi tecnica. Al fine di assicurare alla propria clientela la copertura integrata dei mercati azionari europei, Banca Akros è una delle istituzioni fondatrici di European Securities Network LLP (ESN). Questa società, pariteticamente posseduta da dieci primarie banche ed intermediari europei che rappresentano altrettanti Paesi europei, è attiva nella negoziazione di titoli e nella produzione in comune di equity research su oltre 800 titoli azionari europei. ESN è un modello federale multi-locale, unico in Europa, con 130 analisti e 140 sales dedicati ai mercati azionari, con spiccate caratteristiche d’indipendenza e assenza di conflitti d’interesse.

COLLABORATORI

Suddivisione per qualifica		2006	2005
Dirigenti	Uomini	24	24
	Donne	1	1
Quadri direttivi	Uomini	77	79
	Donne	35	30
Impiegati	Uomini	53	53
	Donne	54	54
Numero dipendenti a fine periodo		244	241

Tipologia contrattuale	2006	2005
N° dipendenti a tempo indeterminato	225	223
N° dipendenti a tempo determinato	–	–
N° dipendenti part-time	19	18
N° dipendenti con contratti di inserimento	0	0
Numero dipendenti a fine periodo	244	241

Titolo di studio dei dipendenti	2006		2005	
	Uomini	Donne	Uomini	Donne
Laurea o diploma di laurea	69	34	70	28
Diploma scuola media superiore	76	48	77	49
Licenza media o diploma scuola media inferiore	9	8	9	8
Numero dipendenti a fine periodo	154	90	156	85

Età media dei dipendenti	2006		2005	
	Uomini	Donne	Uomini	Donne
Dirigenti	48	51	47	50
Quadri direttivi	40	40	39	40
Impiegati	36	36	35	35
Età media dei dipendenti	40	38	39	37

Flussi di entrata ed uscita dei dipendenti	2006	2005
Entrate ¹	21	16
Uscite ²	18	15
Entrate-uscite	3	1

¹ Assunte a tempo indeterminato ² Prevalentemente dimissioni volontarie

IMPEGNI: obiettivi di miglioramento

Strategia commerciale e governance

- innovazione di prodotto e di processo come risposta alle nuove sfide indotte dalle esigenze della clientela, dall’evoluzione dei mercati e dalla normativa europea;
- internazionalizzazione e sviluppo dell’attività di Corporate Finance.

Banca Akros si è fatta promotrice di tali iniziative in sede di predisposizione del Piano Strategico di Gruppo e prevede il raggiungimento dei relativi obiettivi entro il 2009.

BIPIEMME GESTIONI SGR S.P.A.

PROFILO

Bipiemme Gestioni SGR è la società di gestione del risparmio del Gruppo Bipiemme, vanta 20 anni di esperienza nel settore dei fondi comuni avendo iniziato l'attività nel 1984. L'offerta di prodotti e servizi di Bipiemme Gestioni SGR copre tutte le esigenze del cliente, spaziando dai fondi globali a quelli specializzati geografici. La gamma dei prodotti è stata ampliata nel tempo inserendo importanti innovazioni: dai fondi a gestione quantitativa a quelli flessibili, dagli specializzati ai fondi etici, dai fondi dedicati ai multimanagers. L'offerta di Bipiemme Gestioni SGR comprende inoltre diverse linee di gestioni patrimoniali in titoli e in fondi, nonché la possibilità di integrare la copertura previdenziale pubblica con un fondo pensione aperto. La qualità dei servizi offerti da Bipiemme Gestioni SGR ha riscosso nel tempo numerosi riconoscimenti:

- per il quarto anno consecutivo essa è ai vertici fra le società di gestione del risparmio "big" in Italia, nella classifica Premio Alto Rendimento de "Il Sole 24 Ore": 1° nel 2003 e nel 2004, 2° nel 2005 e nel 2006;
- 1° posto Standard & Poors Fund Awards 2007 "Specialist Group" per il 2006;
- 1° posto Milano Finanza Global Awards 2007 per il 2006 come società italiana con maggior numero di rating A e con la miglior media rating negli ultimi tre anni tra i gestori di media dimensione;
- 1° posto al Grand Prix Eurofonds dei migliori gestori europei, come migliore società di gestione italiana con un numero di fondi tra 16 e 25. Inoltre:
 - nel 2004 e nel 2005, al fondo Bipiemme Iniziativa Europa è stato assegnato il Premio Alto Rendimento come migliore fondo "azionario Europa";
 - il fondo Bipiemme Valore ha vinto il 1° premio "S&P's Fund Awards Italy 2007" per il periodo 2002-2006 per la migliore performance.

MISSIONE

Offrire attraverso una gestione professionale, innovativa e trasparente, soluzioni e strumenti su misura per ogni esigenza di impiego del risparmio: fondi comuni di investimento, fondi di fondi, fondi pensione e gestioni patrimoniali. Diversificare in modo ottimale il portafoglio dei propri clienti in base alla propensione al rischio e all'orizzonte temporale.

STRATEGIE

- rendere sempre più efficace l'azione operativa nel settore di riferimento;
- disporre di una completa gamma di prodotti/ servizi ricercandone costantemente l'eccellenza in relazione al mutare delle condizioni competitive;
- conseguire il consolidamento della redditività attraverso la crescita significativa dei ricavi e la realizzazione di interventi focalizzati sui costi gestionali.

GOVERNANCE

(aggiornato a luglio 2007)

Consiglio di Amministrazione

Composto da 11 membri:

Presidente: prof. Marco Vitale

Vice Presidente dott. Marcello Priori

Vice Presidente: dott. Gino Camillo Puliti

Consiglieri: dott. Maurizio Biliotti, dott. Roberto Cavallotti, avv. Italo Ciancia, dott. Federico Fornaro, dott. Roberto Fusilli, dott. Roberto Marmo, prof. Mario Mazzoleni, rag. Sergio Riboldi.

Collegio sindacale

Presidente: dott. Marco Baccani

Sindaci effettivi: dott. Alberto Balestreri, rag. Luigi Dabbicco

(milioni di euro)

Dati economico patrimoniali	2006	2005
Margine di intermediazione	52,2	43,9
Costi operativi	-21,0	-20,5
Utile netto	18,6	13,9
Patrimonio netto	42,5	36,3

Altre informazioni	2006	2005
Dipendenti	110	110
Patrimonio fondi comuni e Fondo pensione mln/euro	12.442,1	12.826,1
Patrimonio gestioni individuali mln/euro	7.433,0	7.114,0

Organismo di Vigilanza

ai sensi del D.Lgs. 231/2001

Presidente: avv. Italo Ciancia

Membri dell' Organismo: dott. Marco Baccani;
dott. Alberto Balestreri, dott. Carlo Cesare Farma.

RETE DISTRIBUTIVA

Bipiemme Gestioni SGR affida la distribuzione dei propri Fondi Comuni all'interno del Gruppo Bipiemme attraverso gli sportelli bancari, un sito internet ed una Rete di Private Bankers, all'esterno del Gruppo attraverso banche terze, assicurazioni, SIM, Rete di Promotori, per un totale di 44 Istituzioni legate da una Convenzione di collocamento.

PRODOTTI

I fondi comuni di Bipiemme Gestioni SGR sono classificabili sulla base di tre categorie funzionali:

- Soluzioni per l'investimento

Fondi articolati e strutturati in modo da soddisfare completamente gli obiettivi di un investitore che vuole delegare alla società di gestione sia la struttura del portafoglio, sia la selezione delle singole attività che lo compongono.

- Strumenti per l'investimento

Fondi specializzati per mercati o per aree geografiche, che concorrono alla formazione del portafoglio diversificato di un investitore che, pur delegando alla società di gestione la selezione delle singole attività, vuole partecipare attivamente alla formulazione della strategia d'investimento più adatta a soddisfare i suoi obiettivi.

- Gestione della liquidità

Fondi rivolti ad individui o persone giuridiche che hanno la necessità di gestire il proprio patrimonio, o parte di esso, in un orizzonte temporale inferiore ai due anni, utilizzando esclusivamente strumenti del mercato monetario. Alle imprese ed agli altri investitori istituzionali, Bipiemme Gestioni dedica anche soluzioni in grado di soddisfare le esigenze di un'efficace ed attiva gestione della tesoreria, senza trascurare i vantaggi di natura fiscale.

CLIENTI

La Società mantiene un costante e continuativo flusso di informazioni nei confronti dei clienti, che consente la massima trasparenza nell'analisi dei servizi offerti ed il massimo sforzo nel supportare i prodotti e servizi offerti con una attività continuativa di consulenza e di risoluzione comune delle esigenze.

La Clientela di Bipiemme Gestioni SGR è composta da banche e SIM che distribuiscono i prodotti/servizi o li acquistano in proprio. Inoltre, numerosi soggetti Istituzionali (Fondi Pensione, Assicurazioni, Enti Morali ecc.) sono clienti della società per i propri investimenti. Il rapporto con la clientela privata è limitato ad un numero esiguo di clienti con esigenze particolari. La Società, pertanto, opera con clientela di carattere prevalentemente istituzionale, interna o esterna al Gruppo.

RAPPORTI CON L'ESTERNO

Bipiemme Gestioni SGR pone particolare attenzione alla comunicazione verso l'esterno: media e clientela. Attraverso il Servizio Comunicazione e Relazioni Esterne cura ormai da alcuni anni l'attività di relazione con il mondo dei media al fine di rendere il più efficace possibile la diffusione di notizie al pubblico con:

- comunicati stampa, inviati a quotidiani e periodici finanziari/nazionali e agenzie di stampa;
- incontri con giornalisti finanziari, volti ad illustrare in modo diretto le attività e le diverse iniziative promosse dalla Società;
- aggiornamento e gestione del sito Internet, volto a fornire ogni tipo di informazione utile ai clienti sui prodotti/servizi offerti dalla Società e su notizie aggiornate sull'economia.

Ogni anno Bipiemme Gestioni SGR organizza il Forum Economia e Risparmio, un evento dedicato alle prospettive dei mercati finanziari, con esperti di fama internazionale.

COLLABORATORI

Bipiemme Gestioni SGR, vuole caratterizzarsi per una forte cooperazione all'interno della società e per la valorizzazione dei collaboratori nell'ambito delle migliori pratiche di mercato al fine di attrarre le migliori professionalità e di offrire servizi di grande qualità.

Suddivisione per qualifica		2006	%	2005	%
Dirigenti	Uomini	7	6,36	7	6,36
	Donne	2	1,82	3	2,73
Quadri direttivi	Uomini	27	24,54	28	25,45
	Donne	16	14,54	14	12,73
Impiegati	Uomini	33	30,00	31	28,18
	Donne	25	22,74	27	24,55
Totale		110	100	110	100

Composizione del personale	2006	%	2005	%
N° collaboratori a tempo indeterminato	103	93,64	105	95,5
N° collaboratori a tempo determinato	1	0,91	-	-
N° collaboratori part-time	6	5,45	5	4,5
Totale	110	100	110	100
N° lavoratori interinali	2		3	

Età media del personale	2006		2005	
	Uomini	Donne	Uomini	Donne
Dirigenti	45,57	49	44,5	47
Quadri direttivi	41,92	41,6	40	41,5
Impiegati	36,18	35,72	35,5	35,5
Media	39,48	38,32	38,5	38

Titolo di studio dei dipendenti	2006		2005	
	Uomini	Donne	Uomini	Donne
Laurea o diploma di laurea	36	13	35	14
Diploma scuola media superiore	28	24	28	24
Licenza media o diploma scuola media inferiore	3	6	3	6
Totale	67	43	66	44

ISTITUZIONI

Bipiemme Gestioni SGR intrattiene i rapporti con gli Organi di Vigilanza, associazioni di categoria e consulenti esterni per la cura delle pratiche connesse alla corretta gestione della società ed i rapporti con Banca d'Italia, Consob, Covip, e con associazioni di categoria e consulenti esterni per la cura delle pratiche connesse ai prodotti finanziari. Segue in sede ABI e ASSOGESTIONI le attività dei gruppi di lavoro relativi alle materie di competenza.

COLLETTIVITÀ

Bipiemme Gestioni SGR organizza in collaborazione con il Museo Diocesano di Milano - Fondazione Sant’Ambrogio - l’iniziativa culturale “Un Capolavoro per Milano”.

L’iniziativa porta ogni anno a Milano un capolavoro custodito in altre località di non facile accesso al grande pubblico.

Dopo una pausa nel 2005 l’impegno assunto da Bipiemme Gestioni SGR, in collaborazione con il Museo Diocesano, è proseguito nel 2006 con l’esposizione della Sacra Famiglia con Sant’Elisabetta e San Giovannino di Andrea Mantegna, opera proveniente dal Kimbell Art Museum di Fort Worth in Texas.

L’iniziativa si è svolta, per il suo alto valore artistico e culturale, sotto l’alto patronato del Presidente della Repubblica Italiana e ha ricevuto il patrocinio del Ministero per i Beni e le Attività Culturali, della Regione Lombardia - Culture, Identità e Autonomie della Lombardia, della Provincia di Milano e del Comune di Milano - Cultura.

Anno	Opera	Visitatori
2002	Ecce Homo di Antonello da Messina	15.000
2003	Annunciazione di Domenico Beccafumi	20.000
2004	Cattura di Cristo di Caravaggio	50.000
2006	Sacra Famiglia di Andrea Mantegna	50.000

Interventi nel sociale	2006	2005
Scuola, Cultura e Sanità	30.000	30.000

Bipiemme Gestioni SGR, inoltre, unitamente alla Capogruppo – Banca Popolare di Milano, organizza dal 2000 il Forum Economia e Risparmio, incontro annuale ad alto livello, dedicato agli scenari economici ed ai mercati finanziari, con particolare attenzione ai cambiamenti dei comportamenti e dei bisogni dei risparmiatori ed al modo in cui gli operatori del settore si organizzano per soddisfarli. L’evento è riservato alla clientela ed a personalità del mondo economico-finanziario.



WE@SERVICE S.P.A.

STORIA

We@Service nasce nel 2000 come società di servizi commerciali e di information technology focalizzata prevalentemente nell'ambito dei canali internet del Gruppo Bipiemme. I servizi Internet gestiti da We@Service sono destinati sia ai clienti Privati tramite il canale We@bank, sia ai clienti Aziende tramite il canale InLineanet.

MISSIONE

La missione della società si articola nei seguenti obiettivi:

- garantire il mantenimento della leadership nella completezza di servizio per contenuti ed aggiornamento tecnologico;
- supportare e garantire il processo di integrazione commerciale ed informatico con i diversi canali distributivi del Gruppo per poter produrre ricavi aggiuntivi anche derivanti da servizi dedicati a Internet;
- creare valore per il Gruppo, favorendo la crescita e la fidelizzazione della base clienti e permettendo di gestire grossi volumi di transazioni a bassi costi unitari.

STRATEGIA

La società con la propria attività sviluppa e gestisce il canale on line di Banca Popolare di Milano al fine di generare valore verso i clienti e verso l'azionista nel raggiungimento di efficienza e profittabilità. Gli indirizzi strategici della società si basano sulla continua innovazione in modo da mantenere costante il livello di miglioramento dei servizi erogati, sia dal punto di vista della qualità e delle prestazioni sia dal punto di vista della completezza funzionale attraverso anche l'introduzione di servizi a valore aggiunto.

GOVERNANCE

Consiglio di Amministrazione

Composto da sette membri:

Presidente: dott. Michele Motterlini

Vicepresidente: dott. Sergio Fumagalli

Consigliere Delegato: dott. Andrea Cardamone

Consiglieri: dott. Roberto Cavallotti, dott. Davide Meale, dott. Marco Montalenti, dott. Michele Zefferino.

Collegio Sindacale

Presidente: rag. Piero Vergani;

Sindaci effettivi: dott. Enrico Radice, dott. Paolo Salvaderi.

Comitato operativo

È costituito dai direttori delle aree della società insieme al Consigliere Delegato. Delinea le linee operative delle scelte strategiche decise dal Consiglio di Amministrazione.

Organismo di Vigilanza

ai sensi del D.Lgs 231/2001

Presidente: dott. Sergio Fumagalli

Membri dell' Organismo: avv. Francesco Gramaglia, rag. Piero Vergani.

(milioni di euro)

Dati economico patrimoniali	2006	2005
Valore della produzione	22,2	21,9
Margine della produzione	6,2	6,4
Utile netto	3,6	7,3
Patrimonio netto (incluso Utile/Perdita di periodo)	10,9	11,7

Altre informazioni	2006	2005
Dipendenti	78	76
Clienti abilitati all'utilizzo	257.471	206.698
Di cui clienti utilizzatori	197.207	152.114
Di cui clienti utilizzatori che effettuano transazioni	134.283	89.695
Numero accessi	16.032.000	13.182.527

COLLABORATORI

Suddivisione per qualifica		2006	%	2005	%
Dirigenti	Uomini	4	5	4	5
	Donne	–	–	–	–
Quadri direttivi	Uomini	15	19	13	17
	Donne	18	23	18	24
Impiegati	Uomini	14	18	16	21
	Donne	27	35	25	33
Totale		78	100	76	100

Tipologia contrattuale	2006	%	2005	%
N° collaboratori a tempo indeterminato	71	91,0	70	92
N° collaboratori a tempo determinato	7	9,0	6	8
di cui N° collaboratori part-time	6		5	
Totale	78	100	76	100
di cui N° lavoratori interinali	17	21,8	13	17

Età media del personale	2006		2005	
	Uomini	Donne	Uomini	Donne
Dirigenti	41	–	40	–
Quadri direttivi	41	37	40	36
Impiegati	31	34	31	32
Media	38	35	37	34

Formazione

Durante il 2006 la formazione è stata volta ad assicurare la crescita professionale delle risorse nelle proprie aree di competenza ma anche a cominciare a creare le basi culturali sull'innovazione. Infatti è stato avviato un progetto rivolto ad una parte dell'azienda con l'obiettivo di dare una metodologia necessaria per creare innovazione marginale in linea con gli obiettivi aziendali, metodologia che sarà applicata concretamente su alcune aree tematiche.

Titolo di studio dei dipendenti	2006		2005	
	Uomini	Donne	Uomini	Donne
Laurea o diploma di laurea	15	19	17	19
Diploma scuola media superiore	17	25	15	23
Licenza media o diploma scuola media inferiore	1	1	1	1
Media	33	45	33	43

COLLETTIVITÀ

(unità di euro)

Interventi nel sociale	2006	2005
Solidarietà	2.200	4.500
Associazioni	W–	15.100
Totale	2.200	19.600

GLOSSARIO

asset:
attività.

ATM (automated teller machine):
apparecchiatura automatica per l'effettuazione da parte della clientela di operazioni di prelievo/versamento, pagamenti vari, richiesta di informazioni.

back office:
attività amministrative svolte non a diretto contatto con la clientela.

banking:
attività in genere svolta nell'ambito bancario.

basilea2:
denominazione comune del Nuovo Accordo sul capitale, la cui entrata in vigore è prevista per la fine del 2006. L'accordo si basa su tre pilastri: 1. Livello minimo di capitalizzazione: 8% rispetto alle esposizioni ponderate per il rischio. L'obiettivo primario dell'Accordo è quello di migliorare l'allineamento tra i rischi (compreso anche quello operativo) e il capitale assorbito, nonché di incentivare la misurazione e la gestione dei rischi all'interno delle banche stesse (rating interni). Per il rischio di credito, in particolare, i parametri che la Banca stima sono: la probabilità di default (PD), il tasso di perdita in caso di insolvenza (LGD), l'esposizione attesa in caso di insolvenza (EAD) e la maturità dell'esposizione; 2. Controllo delle banche centrali: considerando le strategie aziendali in materia di patrimonializzazione e assunzione di rischi, le Banche centrali avranno una maggiore discrezionalità nel valutare l'adeguatezza patrimoniale delle banche: potranno imporre una copertura superiore ai requisiti minimi; 3. Disciplina del mercato e trasparenza: sono previste regole di trasparenza per l'informazione al pubblico sui livelli patrimoniali, sui rischi e sulla loro gestione.

benchmark:
parametro di riferimento mediante il quale l'investitore può effettuare i confronti tra il rendimento del portafoglio oggetto dell'investimento e il rendimento del parametro di riferimento.

b.p. (basis point):
equivale ad un centesimo di punto percentuale.

best practice:
prassi migliore.

blue chip:
segmento del mercato di Borsa Italiana dedicato alle società appartenenti agli indici S&P/MIB e Midex e alle altre società che hanno una struttura economico/finanziaria particolarmente solida e una capitalizzazione superiore ad un miliardo di euro.

broker:
chi opera nell'attività di compravendita di titoli e strumenti finanziari (o altri beni in senso lato) per conto dei propri clienti addebitando una commissione.

bottom up:
dalla base al vertice.

budget:
bilancio di previsione.

business (segmenti di):
affari (aree di affari) intesi come complesso di attività produttive.

buyer:
chi si occupa, per conto della propria impresa, di acquisti in modo professionale.

CAGR
(Compound Annual Growth Rate), o tasso di crescita composto, è un indice che rappresenta il tasso di crescita medio di un certo valore in un dato arco di tempo.

call center:
servizio di assistenza telefonica alla clientela.

capital market:
mercato degli strumenti finanziari mobiliari a media e lunga scadenza destinati a fabbisogni finanziari strutturali; la definizione attiene al complesso dei servizi di consulenza e di collocamento forniti alle imprese da intermediari finanziari.

churn:
Indicatore statistico che rivela la probabilità che il cliente ha di abbandonare la banca entro 6 mesi.

commercial banking:
l'attività bancaria ordinaria svolta con la clientela dei privati e delle aziende, non comprende le attività di consulenza e specialistiche quali Corporate finance, Capital Markets e M & A.

compliance
conformità a norme, leggi e regolamenti.

corporate
fascia di clientela corrispondente alle imprese di medie e grandi dimensioni.

corporate advisory
consulente o attività di consulenza di elevato profilo tecnico e relativo ad una fascia di clientela corrispondente alle imprese di medie e grandi dimensioni.

corporate banking
attività bancaria svolta nei confronti dell'area d'affari circoscritta alle imprese di medie e grandi dimensioni.

corporate finance:
definisce l'attività di consulenza nella strutturazione di interventi finanziari svolta a supporto del settore aziende e gruppi aziendali per operazioni a prevalente struttura straordinaria.

corporate governance:
insieme degli strumenti e delle norme che regolano la vita societaria riferibile in particolare alla trasparenza dei documenti, degli atti sociali e alla completezza dell'informativa al mercato.

cost allocation:
sistema di allocazione dei costi, che prevede l'utilizzo di un processo di fatturazione interno per la corretta attribuzione dei costi alle singole unità produttive.

cost management:
processo di controllo e di gestione dei costi per aree di affari e settori funzionali.

cost (to) income ratio:
indice di produttività determinato dal rapporto tra costi operativi e margine d'intermediazione.

CRAL:
Centro Ricreativo Aziendale Lavoratori.

cross selling:
offerta di beni o servizi addizionali per i clienti esistenti.

customer relationship management (CRM):

modello organizzativo che focalizza le attività funzionali ed operative in funzione del rapporto con il cliente.

customer satisfaction:

soddisfazione del cliente. Rappresenta l'obiettivo principale dell'azienda orientata al marketing, i cui sforzi tendono allo sviluppo di una relazione di qualità con la clientela.

dealer:

operatore sui mercati finanziari.

derivati:

strumenti finanziari il cui valore dipende dal valore di un'altra attività, detta "sottostante". I contratti a termine (future e forward), i contratti di opzione e gli swap sono tipi di strumenti derivati.

dow Jones Euro Stoxx:

indice di borsa composto dai 50 titoli più importanti dell'area euro, appartenenti a diversi settori economici. Un peso particolare rivestono i titoli energetici e quelli finanziari (bancari e assicurativi).

e-commerce:

indica l'utilizzo di reti elettroniche per la vendita di beni e/o servizi alla clientela.

euro medium-term note (EMTN) programme:

programma di emissioni titoli obbligazionari a medio e lungo termine che prevede la preparazione di una documentazione standard sotto la quale l'emittente può collocare in modo continuativo più strumenti finanziari. L'Istituto utilizza tipicamente il Programma EMTN ai fini della raccolta ordinaria di fondi a medio termine. La documentazione, che viene rinnovata annualmente, stabilisce le tipologie di titoli emettabili (e tipicamente sottoscritte da investitori istituzionali), l'ammontare cumulativo delle emissioni e la borsa su cui vengono quotati. Il prospetto informativo, che soddisfa i requisiti della Direttiva Europea sui prospetti, include un formato standard (Final Terms) che comprende le informazioni da fornire in occasione di ogni emissione di titoli.

e-banking:

indica l'utilizzo di reti elettroniche per l'effettuazione da parte della clientela di una vasta gamma di operazioni bancarie.

e-commerce:

indica l'utilizzo di reti telematiche per la compravendita di beni e/o servizi.

emas (Ecomanagement and Auditing scheme):

regolamento 761/2001 del Consiglio europeo sull'adesione volontaria delle imprese industriali e di servizi ad un sistema comunitario di ecogestione e audit.

EPS (Earnings per Share - Utile netto per azione)

rapporto tra l'utile netto di esercizio (escluso l'utile di pertinenza delle azioni di risparmio) e il numero delle azioni ordinarie in circolazione alla fine del periodo preso in considerazione.

EVA* (Economic Value Added - Valore economico aggiunto)

indicatore per calcolare il valore creato da una azienda. Metodo di calcolo del rendimento di un investimento.

* marchio registrato

factoring:

contratto di cessione, "pro soluto" (con rischio di credito a carico del cessionario) o "pro solvendo" (con rischio di credito a carico del cedente), di crediti commerciali attivato da società specializzate, ai fini di gestione e incasso, al quale di norma viene associato un finanziamento in favore del cedente.

fair value:

valore equo. I principi contabili internazionali (IAS) definiscono fair value "il corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata, o una passività estinta, tra parti consapevoli e disponibili, in un'operazione fra terzi". In sostanza, si tratta della valutazione al valore "di mercato".

financial planning:

analisi posizione finanziaria del cliente.

focus group:

(Mezzanine lending) Strumento ibrido dedicato alle imprese che abbina una quota di debito a tasso fisso ad una quota di "quasi equity", il cui rendimento quindi, per l'istituto erogante, è legato ai risultati economici della società finanziaria.

focus group:

metodo di ricerca quantitativo per la raccolta di suggerimenti, opinioni e idee riguardo un argomento, un prodotto o un servizio. Consiste essenzialmente in una specie di discussione alla quale è invitato a partecipare un gruppo esiguo di persone guidate da un mediatore che propone i temi da analizzare.

forex desk:

scambio speculativo della valuta di una nazione con quella di un'altra nazione.

G.B.S. (Gruppo di Studio per il Bilancio Sociale):

associazione italiana per la ricerca scientifica sul bilancio sociale nata ufficialmente nel 1998 per rispondere alle crescenti esigenze informative espresse dagli accademici e dalle società in tema di bilancio sociale.

G.R.I. (Global Reporting Initiative):

è la struttura creata nel 1997 dall'UNEP e dal CERES (Coalition for Environmentally Responsible Economies) finalizzata a creare un sistema di "sustainability reporting" per una volontaria rendicontazione delle performance in campo economico, ambientale e sociale delle attività d'impresa.

headcount

Numero di dipendenti

hedge fund (fondi hedge):

I fondi hedge (in inglese Hedge funds) nascono negli Stati Uniti negli anni '50. I fondi hedge hanno l'obiettivo di produrre rendimenti costanti nel tempo, con una bassa correlazione rispetto ai mercati di riferimento. Sono contraddistinti dal numero ristretto di soci partecipanti e dall'elevato investimento minimo richiesto. Sono soggetti ad una normativa prudenziale più limitata rispetto ad altri operatori finanziari. Sono fondi ad alto rischio per l'investitore. In Italia sono rappresentati da fondi comuni di investimento speculativi (decr. Min. Tesoro 228/1999).

home banking:

servizio bancario orientato alla clientela privata mediante il collegamento telematico tra utente e banca; in tal modo l'utente può effettuare direttamente dal proprio domicilio un complesso di operazioni (pagamento di utenze, ordini di pagamento, richieste di assegni, etc.) e disporre di una serie di informazioni relative al proprio rapporto bancario.

IAS (International Accounting Standards):

principi contabili internazionali emanati dallo IASB (International Accounting Standards Board) adottati dai paesi dell'Unione Europea a partire dal 2005 per le società quotate in borsa.

IFRS4:

principi contabili internazionali, International Financial Reporting Standards, dedicati ai contratti assicurativi.

IGAAP:

Generally Accepted Accounting Principles, ossia una serie di linee guida contabili generalmente condivise per la redazione di un bilancio aziendale. Le fonti di tali principi sono, tra gli altri, il Financial Accounting Standards Board (FASB) e l' American Institute of Certified Public Accountants (AICPA).

index linked:

termine che qualifica un tipo di polizza di assicurazione con rendimento legato a parametri predeterminati (ad es. indici di borsa) aventi capitale e rendimento minimo garantito.

information & communication technology (ICT):

area funzionale della Banca che si occupa della gestione dei sistemi e dei servizi di elaborazione e di comunicazione dei dati.

insider trading:

uso di informazioni riservate, acquistate direttamente o indirettamente, in forza di posizioni privilegiate o in virtù della partecipazione al capitale di una società oppure grazie all'esercizio di una professione o esercizio pubblico, per ottenere dei guadagni nella compravendita dei titoli quotati.

interinale:

rapporto di lavoro tale per cui l'impresa fornitrice assume il lavoratore e lo invia presso l'impresa utilizzatrice, cioè quella presso la quale il lavoratore presta la propria attività.

Tale rapporto trilaterale viene gestito con due contratti, uno di fornitura di prestazioni di lavoro temporaneo (tra l'impresa fornitrice e l'impresa utilizzatrice) e l'altro per le prestazioni di lavoro temporaneo (tra l'impresa fornitrice ed il lavoratore).

internal auditing:

attività indipendente ed obiettiva di controllo e consulenza, finalizzata al miglioramento dell'efficacia e dell'efficienza di un'organizzazione, attraverso la valutazione e lo sviluppo dei processi di controllo, di gestione dei rischi e di corporate governance.

internal dealing:

transazioni (acquisto, vendita, sottoscrizione o scambio) compiute sui titoli di una società quotata da parte di amministratori, sindaci e top manager della società stessa (cd. persone rilevanti), nonché dagli azionisti con partecipazioni superiori al 10% del capitale.

internet:

insieme mondiale delle reti di computer interconnesse attraverso il quale vengono scambiate informazioni accessibili a tutti gli utenti tramite lo stesso standard di comunicazione.

intranet:

rete locale che utilizza le stesse tecnologie Internet.

investment banking:

attività quali l'intermediazione in strumenti finanziari, in conto proprio e in conto di terzi e il complesso dei servizi, forniti alle imprese, di consulenza e collocamento titoli (azioni e obbligazioni).

investment grade:

investimenti cui è assegnato un rating pari o superiore a Baa3 secondo la classificazione dell'agenzia di rating specializzata Moody's, nonché pari o superiore a BBB in base alla valutazione della Standard & Poor's (vedi "rating").

investor relations:

relazioni con gli investitori delle società quotate.

know how:

espressione con la quale si indica l'insieme di conoscenze ed esperienze tecniche relative ad uno specifico argomento.

lending:

attività di prestito.

leasing:

contratto con il quale una parte (locatore) concede ad un altro (locatario) per un tempo determinato il godimento di un bene, acquistato o fatto costruire dal locatore su scelta e indicazione del locatario, con facoltà per quest'ultimo di acquistare la proprietà del bene a condizioni prefissate al termine del contratto di locazione.

loyalty:

fedeltà.

management:

direzione; potere decisionale in merito agli indirizzi strategici.

media:

mezzi di comunicazione.

missione:

rappresenta l'orientamento finalistico verso i macro obiettivi di fondo, espressione delle ragioni d'essere di ciascuna azienda. In coerenza con i valori dichiarati, la missione coniuga valenze tipicamente merceologiche con quelle di contributo alla collettività, in termini di accrescimento del benessere, della qualità della vita dell'integrazione sociale.

modello organizzativo front end:

nuovo modello commerciale di vendita delle agenzie (sia in termini organizzativi che di layout interno delle agenzie).

non profit:

non a scopo di lucro.

on-line:

tutto ciò che è connesso ad un sistema telematico.

outlook:

osservazione, giudizio (in senso lato).

parti correlate:

si riferisce alle previsioni contenute nell'art. 2359 Codice Civile. Le parti correlate sono: a) i soggetti che controllano, sono controllati da, o sono sottoposti a comune controllo con l'emittente; b) gli aderenti, anche in via indiretta, a patti parasociali di cui all'art. 122, comma 1, del D.Lgs. n. 58/98, aventi per oggetto l'esercizio del diritto di voto, se a tali patti è conferita una partecipazione complessiva di controllo; c) i soggetti collegati all'emittente e quelli che esercitano un'influenza notevole sull'emittente medesimo; d) coloro ai quali sono attribuiti poteri e responsabilità in ordine all'esercizio delle funzioni di amministrazione, direzione e controllo nell'emittente; e) gli stretti familiari delle persone fisiche ricomprese nelle lettere a), b), c) e d); f) i soggetti controllati dalle persone fisiche ricomprese nelle lettere b), c), d) ed e), o sui quali le persone fisiche ricomprese nelle lettere a), b), c), d) ed e) esercitano un'influenza notevole; g) i soggetti che hanno in comune con l'emittente la maggioranza degli amministratori.

partners:

una o più parti in relazione di affari.

partnership:

il termine indica un rapporto di stretta collaborazione in cui due o più organizzazioni si trovano a condividere determinati scopi e mettono a disposizione le proprie risorse operative per il raggiungimento di tali obiettivi. La partnership favorisce il dialogo e lo scambio di idee, elementi determinanti per una corretta valutazione e gestione dei rischi.

payout

quota di utile distribuito agli azionisti come dividendo

performance:

termine utilizzato nel linguaggio finanziario come sinonimo di rendimento.

phone banking:

gestione del proprio conto corrente via telefono.

prescreening clienti potenziali:

prima analisi della clientela potenziale.

price sensitive:

si dice di informazioni che, se rese pubbliche, possono incidere sulla situazione patrimoniale, reddituale e finanziaria di un'azienda o influenzare sensibilmente il prezzo di strumenti finanziari quotati.

private:

si riferisce in genere alla clientela costituita da persone fisiche.

private banking:

attività bancaria dedicata al segmento del mercato composto esclusivamente dalle persone fisiche rientranti in un target di patrimonio prefissato, che offre un tipo di servizio personalizzato costituito in prevalenza dall'amministrazione fiduciaria di patrimoni e investimenti dei singoli clienti e dall'offerta di prodotti e servizi ad alto valore aggiunto e "su misura".

private equity:

attività mirata all'acquisizione di interessenze partecipative ed alla loro successiva cessione a controparti specifiche, senza collocamento pubblico.

project financing:

attività finanziaria rivolta in particolare al finanziamento dei progetti.

rating:

esprime la valutazione, formulata da un'agenzia privata specializzata, del merito di credito di un soggetto emittente obbligazioni sui mercati finanziari internazionali, ovvero della probabilità che questi faccia fronte puntualmente al servizio del debito.

real estate (finance):

operazione di finanza strutturata nel settore degli immobili.

re-engineering:

attività di riprogettazione sia informatica che organizzativa di un qualsiasi processo aziendale.

repository dei processi:

accentramento delle attività di analisi e di formalizzazione dei processi aziendali.

responsabilità sociale:

l'insieme delle strategie d'impresa volte ad accrescere il valore economico rispettando l'ambiente e considerando gli interessi ed i bisogni legittimi degli stakeholder.

retail:

attività di vendita al dettaglio.

retail banking:

attività bancaria rivolta al segmento di mercato composto dalle piccole e medie imprese e dalle famiglie. Attiene alla gestione finanziaria di tipo tradizionale, articolata in modo capillare e caratterizzata da un elevato frazionamento delle attività di raccolta e impiego.

return on asset (ROA):

esprime la redditività riferita al complesso degli investimenti in essere a vario titolo, prescindendo dalle modalità di finanziamento. Esprime il rapporto percentuale tra l'utile netto e l'attivo netto.

return on equity (ROE):

rappresenta l'indice di redditività del capitale proprio e deriva dal rapporto percentuale tra l'utile netto ed il patrimonio netto a fine periodo.

risk e capital management:

gestione del rischio e del capitale.

risk management (funzione di):

funzione aziendale che presidia la gestione del rischio.

road show:

insieme delle iniziative che una società intraprende al fine di divulgare le nuove strategie aziendali, generalmente attraverso incontri itineranti.

screen reader

lettori di schermo.

SGR:

società di Gestione del Risparmio. Nell'ambito del risparmio gestito le SGR sono società autorizzate a promuovere, istituire, organizzare e gestire il patrimonio di un fondo comune (gestione collettiva del risparmio), mantenendo separato il proprio patrimonio da quello del fondo. Una SGR può gestire anche fondi istituiti da altre società di gestione.

SICAV:

società d'Investimento a Capitale Variabile, i cui prodotti sono assimilabili ai Fondi comuni di investimento, con la differenza che l'investitore assume la figura di socio con la possibilità di influire, mediante l'esercizio del diritto di voto, sulla politica gestionale della società.

SIM:

società di Intermediazione Mobiliare. Effettuano attività di negoziazione di titoli per conto della clientela (comprandoli o vendendoli sulla base degli ordini ricevuti) ma anche per proprio conto; gestiscono patrimoni di risparmiatori, possono sollecitare il pubblico risparmio (offrendo ad esempio fondi comuni d'investimento, SICAV, prestiti, mutui), avvicinandosi, in pratica, a quanto fanno le banche.

sistema di contact management:

gestione completa dell'anagrafica del cliente.

small business:

segmento di mercato riferito alle piccole e medie imprese.

soggetti rilevanti:

persone che hanno regolare accesso ad informazioni privilegiate in materia di comunicazioni relative ad operazioni su strumenti finanziari.

S&P/MIB:

indice che misura la performance di 40 azioni quotate sui mercati organizzati e gestiti da Borsa Italiana e mira a replicare la rappresentazione settoriale dell'intero mercato. Sono candidabili al paniere tutti i titoli azionari quotati in Borsa e sul Nuovo Mercato. L'indice S&P/MIB offre una completa rappresentazione del tessuto economico, classificando i titoli in dieci settori di mercato, utilizzando la metodologia Global Industry Classification Standard (GICS) sviluppata da Standard & Poor's e Morgan Stanley Capital International (MSCI) nel 1999.

stakeholder:

gli stakeholder in senso stretto, sono tutti quegli individui e gruppi ben identificabili da cui l'impresa dipende per la sua sopravvivenza: azionisti, dipendenti, clienti, fornitori, e agenzie governative chiave. In senso più ampio, tuttavia, stakeholder è ogni individuo ben identificabile che può influenzare o essere influenzato dall'attività dell'organizzazione in termini di prodotti, politiche e processi

lavorativi. In questo più ampio significato, gruppi locali, enti di governo, associazioni imprenditoriali, concorrenti, sindacati e la stampa, sono tutti da considerare stakeholder (R. E., Freeman, Strategic Management: a Stakeholder Approach, Pitman, Boston, 1984).

staff (funzioni di):

unità composte da specialisti di varie funzioni aziendali che affiancano la struttura gerarchica (funzioni di "linea"); le prime sono autonome rispetto alle seconde e ne supportano l'attività.

sviluppo sostenibile:

rappresenta la capacità di garantire lo sviluppo, rispettando i valori condivisi della "persona" e dell'"ambiente"; definizione che amplia quella tradizionale del Rapporto Brundtland: "lo sviluppo capace di soddisfare i bisogni dell'attuale generazione senza compromettere la possibilità per le generazioni future di soddisfare le proprie necessità.

target:

definisce un obiettivo che si intende realizzare.

task force:

gruppo di lavoro finalizzato allo svolgimento di un'attività specifica.

tasso di defection:

percentuale che misura il numero di clienti persi sul totale clienti in essere.

top down:

dal vertice alla base.

top management:

manager, in posizione di vertice, di un'azienda.

total capital ratio:

coefficiente di solvibilità minimo obbligatorio espresso dal rapporto tra il patrimonio di vigilanza, comprensivo dei prestiti subordinati di terzo livello, e le attività in bilancio e fuori bilancio ponderate.

trading:

attività di compravendita dei diversi strumenti negoziati sui mercati finanziari.

trading on line:

(vedi e-commerce)

turnover:

riferito ai dipendenti indica la percentuale delle assunzioni (turnover in entrata) e delle cessazioni (turnover in uscita) verificatesi nell'anno di riferimento.

understatement:

sottoesposto.

uni en iso 9001:

la norma certifica il sistema di qualità raggiunto dalla gestione organizzativa, attestando la conformità dell'intero processo produttivo, dalla fase di progettazione e sviluppo, a quella di approvvigionamento e produzione, collaudo e installazione, fino alla fase di assistenza.

uni en iso 14001:

la logica ISO 14001 rientra nella serie di norme internazionale 14000 che rappresentano uno strumento volontario per migliorare la gestione della variabile ambientale all'interno dell'impresa o di qualsiasi altra organizzazione. ISO 14001 "Sistemi di gestione ambientale - Requisiti guida per l'utilizzo" è l'unica norma prescrittiva mentre le altre sono delle semplici guide. Essa fornisce i requisiti di un SGA (Sistema di Gestione Ambientale) in modo tale da permettere ad un'organizzazione di formulare una politica e stabilire degli obiettivi, tenendo conto delle prescrizioni legislative e delle informazioni riguardanti gli impatti ambientali significativi.

unit linked:

polizze il cui rendimento è legato all'andamento di uno o più fondi comuni di investimento.

virtual banking:

insieme dei prodotti, canali distributivi, modalità produttive e tecniche di marketing che consentono di erogare servizi e di gestire la relazione complessiva con il cliente, senza che questi abbia il contatto fisico con il personale bancario.

wealth management:

gestione personalizzata di patrimoni finanziari rilevanti.

welfare:

resa dall'equivalente italiano "benessere". La parola ha trovato fortuna con la coniazione dell'espressione The Welfare State usata per indicare la politica di protezione sociale realizzata dal governo inglese del secondo dopoguerra.