



Bilancio al 31 dicembre 2006

Siena, 22 marzo 2007

INDICE

4	GLI ORGANI AMMINISTRATIVI E DI CONTROLLO
	BILANCIO CONSOLIDATO
5	L'ESERCIZIO 2006: L'IMPLEMENTAZIONE DEL PIANO INDUSTRIALE E L'ANDAMENTO DELLA GESTIONE IN SINTESI
5	Il piano industriale 2006-2009
7	L'implementazione del Piano
11	I risultati 2006 in sintesi
12	I CRITERI DI RICLASSIFICAZIONE GESTIONALI 2006 – GRUPPO MPS
14	I PROSPETTI RICLASSIFICATI GESTIONALI
14	Quadro di sintesi dei valori Economico/Patrimoniali e Principali Indicatori Gestionali
15	Schemi di Conto Economico consolidati riclassificati
17	Schema di Stato Patrimoniale consolidato riclassificati
18	RELAZIONE SULLA GESTIONE DEL GRUPPO
18	Il contesto di riferimento
23	L'attività commerciale domestica e il patrimonio clienti
29	Gli aggregati patrimoniali
35	Gli aggregati reddituali e prospetto di raccordo tra il patrimonio netto e l'utile di periodo della Capogruppo con quelli consolidati.
40	L'informativa di Settore, la Politica Commerciale e l'Attività Di Ricerca e Sviluppo
66	La gestione integrata dei rischi e del capitale
79	Il Patrimonio di Vigilanza e i Requisiti Prudenziali
83	La struttura operativa
94	Le altre informazioni: l'andamento del titolo Bmps, la composizione dell'azionariato e il rating
99	L'attività di comunicazione
101	La Corporate Governance e le altre informazioni: riforma del risparmio
104	La Responsabilità sociale del Gruppo Mps
111	I fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio 2006
112	L'evoluzione prevedibile della gestione
113	RELAZIONE E BILANCIO DELL'IMPRESA
114	IL CONTO ECONOMICO E LO STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATI CON CRITERI GESTIONALI – CAPOGRUPPO BANCARIA
116	I PROSPETTI RICLASSIFICATI GESTIONALI
116	Quadro di sintesi dei valori Economico/Patrimoniali e principali indicatori gestionali
117	Schemi di Conto Economico riclassificati
118	Schema di Stato Patrimoniale riclassificato

119	L'ANDAMENTO DELLA GESTIONE DI BMPS
119	La dinamica degli aggregati patrimoniali
124	La dinamica degli aggregati reddituali
127	Le altre informazioni
128	I fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio 2006
128	L'evoluzione prevedibile della gestione

GLI ORGANI AMMINISTRATIVI E DI CONTROLLO

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Giuseppe Mussari, *Presidente*
Francesco Gaetano Caltagirone, *Vice Presidente*
Ernesto Rabizzi, *Vice Presidente*
Fabio Borghi, *Consigliere*
Turiddo Campaini, *Consigliere*
Lucia Coccheri, *Consigliere*
Lorenzo Gorgoni, *Consigliere*
Andrea Pisaneschi, *Consigliere*
Carlo Querci, *Consigliere*
Pierluigi Stefanini, *Consigliere*

COLLEGIO SINDACALE

Tommaso Di Tanno, *Presidente*
Pietro Fabretti, *Sindaco Effettivo*
Leonardo Pizzichi, *Sindaco Effettivo*
Carlo Schiavone, *Sindaco Supplente*
Marco Turillazzi, *Sindaco Supplente*

DIREZIONE GENERALE

Antonio Vigni, *Direttore Generale*
Giuseppe Menzi, *Vice Direttore Generale Vicario*
Marco Morelli, *Vice Direttore Generale*
Nicolino Romito, *Vice Direttore Generale*

SOCIETÀ DI REVISIONE KPMG S.p.A.

L'ESERCIZIO 2006: L'IMPLEMENTAZIONE DEL PIANO INDUSTRIALE E L'ANDAMENTO DELLA GESTIONE IN SINTESI

IL PIANO INDUSTRIALE 2006-2009

1) I principali contenuti del Piano

Il 26 giugno il Consiglio di Amministrazione della Banca Monte dei Paschi di Siena SpA ha approvato il nuovo Piano Industriale di Gruppo per il triennio 2006-2009. Attraverso il nuovo Piano il Gruppo MPS punta a rafforzare la propria posizione di leadership di mercato in termini di dimensioni e di qualità dell'offerta nonché ad ottimizzare, grazie ad una attenta e continua gestione del capitale, la redditività e il valore per gli azionisti, rimanendo al contempo punto di riferimento per tutti gli stakeholder. In tale quadro, il Piano definisce specifiche direttrici strategiche imperniate: **a) sull'evoluzione del modello di business e sul conseguente riassetto della struttura organizzativa e distributiva; b) su azioni di restructuring/efficientamento; c) sulla gestione attiva dei rischi di credito e sull'ottimizzazione del capitale**, come di seguito descritto.

□ EVOLUZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS E CONSEGUENTE RIASSETTO DELLA STRUTTURA ORGANIZZATIVA E DISTRIBUTIVA

Al fine di rispondere adeguatamente ai mutamenti dello scenario competitivo, acquisire la leadership nel servizio al cliente ed accelerare il processo di sviluppo, **il Piano delinea un'evoluzione del modello di business da un approccio multi-mercato ad un approccio multirelazionale basato su "cluster mobili" di clientela** (ad esempio i settori industriali prevalenti per distretto economico/geografico, gli immigrati residenti in un dato territorio domestico). Il Gruppo viene quindi riarticolato in tre nuovi comparti di business (Corporate Banking e Capital Markets, Private Banking e Wealth Management, Commercial Banking e Distribution Network) preposti a coordinare in maniera innovativa l'attività svolta dalle attuali Aree. In particolare, **il Corporate Banking e Capital Markets** avrà il compito di sviluppare le relazioni con la clientela corporate attraverso: a) il ridisegno del perimetro commerciale di riferimento (focus su PMI, Large Corporate, Settore Pubblico, Investitori Istituzionali e passaggio del segmento Small Business all'Area di coordinamento Retail); b) una gestione diretta e centralizzata delle relazioni ad elevato potenziale; c) il riposizionamento dell'offerta verso un maggior apporto strutturale del margine da servizi; d) una più stretta integrazione con il comparto estero. **Il Private Banking e Wealth Management** avrà il compito di assicurare una gestione integrata delle fabbriche di asset management, private, prodotti previdenziali e assicurativi life di Gruppo anche attraverso una progressiva apertura multibrand del portafoglio prodotti e JV selettive, di proseguire nell'estensione della piattaforma Private anche con lo sviluppo di un'offerta di "Family Office", di valorizzare MPS Banca Personale, che viene posta a diretto riporto della struttura. Il Commercial Banking e Distribution Network avrà infine il compito di presidiare i segmenti Retail e Small Business ponendo crescente enfasi sulle logiche di "clustering" della clientela, valorizzando sempre di più le competenze specialistiche di Consum.it (anche in questo caso ricorrendo a JV selettive) e acquisite nel comparto mutui, sviluppando il cross-selling. **L'enfasi crescente - per tutti i comparti - sulla Customer Satisfaction e sulla qualità totale del servizio offerto rappresenta un valore strategico, cardine dello sviluppo del Piano.**

Dal punto di vista del riassetto organizzativo, al fine di assicurare un unico presidio all'efficientamento dei processi organizzativi, all'azione di restructuring e all'ottimizzazione del portafoglio immobilizzato (partecipazioni, immobili, crediti in sofferenza) viene costituita una struttura di governo assegnata al Vice Direttore Generale Vicario, denominata **Group Service Center**. Completa il quadro l'introduzione della figura del **CFO**, con compiti di

pianificazione, bilancio, tax planning, tesoreria, capital allocation/management e risk management. Il top management che dovrà affrontare le nuove sfide è stato rinnovato per i due terzi, con un'età media di 49 anni, fortissime motivazioni e sistemi di incentivo legati ad obiettivi di creazione di valore.

Il Piano punta inoltre ad un progressivo potenziamento e razionalizzazione della rete distributiva sia in termini quantitativi (rafforzamento della presenza territoriale e trasferimento di sportelli a basso potenziale) sia qualitativi, con importanti investimenti in formazione e riqualificazione delle risorse. Il piano di espansione e razionalizzazione della rete prevede l'apertura nel quadriennio di circa 200 sportelli (di cui 150 nuove filiali e 50 trasferimenti) in aree geografiche ad elevato potenziale reddituale e con relativa presenza del Gruppo al fine di accelerare l'acquisizione di nuova clientela che, nell'arco di Piano, è attesa crescere di 470.000 unità. Sono previste inoltre nuove aperture di Centri Private e Centri PMI e la razionalizzazione della rete di promotori di Banca Personale. L'assetto organizzativo tenderà a muoversi verso una struttura articolata in Aree territoriali preposte al coordinamento della Rete ed allo svolgimento delle attività operative e di supporto alle attività commerciali. L'utilizzo più efficiente della tecnologia e dei processi, la riconversione di risorse dal back office al front office, l'accelerazione del "time to market" di prodotti e servizi innovativi e l'estensione degli orari di disponibilità del personale presso le filiali garantiranno la riduzione dei tempi alla risposta alla clientela.

□ AZIONI DI RESTRUCTURING/EFFICIENTAMENTO

In parallelo con le iniziative tese allo sviluppo del business proseguiranno anche le azioni di efficientamento e restructuring avviate nell'ultimo triennio. In particolare, è prevista un'opera di riduzione netta del personale di c.a il 10%, da realizzarsi sia attraverso la cessione del comparto delle gestioni esattoriali, sia attraverso una ricomposizione che interesserà le strutture bancarie e le fabbriche di prodotto/servizio, quale sintesi di un significativo piano di assunzioni di risorse giovani. Verranno infatti attivate tutte le procedure utili a ridurre il personale delle strutture centrali a fronte di un rafforzamento della rete commerciale, con una contemporanea riduzione del costo medio delle risorse. Lo snellimento delle Direzioni Generali e la razionalizzazione delle filiali capogruppo permetteranno inoltre l'ottimizzazione e la liberazione di risorse e tempo professionale che saranno in grado di potenziare la rete distributiva (attraverso programmi di riqualificazione), aumentare il personale dedicato al front office ed assecondare meccanismi "fisiologici" di uscita. Sul versante delle spese amministrative, saranno rese ancora più strutturali le azioni di "cost cutting" avviate, puntando ad una incisiva centralizzazione del marketing d'acquisto, ad una sofisticazione dei meccanismi di capital budgeting e ad ulteriori iniziative di cost management (per c.a 90 milioni di euro).

□ GESTIONE ATTIVA DEI RISCHI DI CREDITO E OTTIMIZZAZIONE DEL CAPITALE

Il Piano assegna inoltre particolare rilievo alla gestione attiva del rischio di credito, che potrà beneficiare dello snellimento/efficientamento della relativa filiera, dell'ottimizzazione dei processi di prima erogazione e monitoraggio specializzati per segmento di clientela e dell'introduzione di metodologie di "credit risk management" avanzate, a valle del Progetto Basilea2. Verranno inoltre effettuati interventi sulla struttura patrimoniale del Gruppo per migliorarne la redditività e la solidità. In particolare, è prevista la riduzione del peso degli attivi finanziari, la riallocazione del capitale allocato nell'attivo immobilizzato (partecipazioni, immobili e sofferenze) a favore del business commerciale e l'ottimizzazione della struttura e del costo della provvista. Tali operazioni permetteranno al Gruppo MPS di rafforzare i propri ratios patrimoniali, generando inoltre un significativo surplus di capitale rispetto agli obiettivi.

□ PRINCIPALI TARGET ECONOMICO-FINANZIARI AL 2009

Sulla base degli indirizzi sinteticamente richiamati, il Piano prevede ambiziosi target reddituali e di redditività tali da consentire, nell'orizzonte temporale considerato, un allineamento ai miglior competitor nazionali. In particolare, i principali obiettivi al 2009 possono essere così riassunti:

CAGR e Targets		
	CAGR 05-09***	
Ricavi	6.5%	
Costi	1.0%	
Rettifiche su crediti	1.9%	
Utile Netto	17%	
	Targets	
	2005	2009
Cost/Income	64.8%	51.2%
ROE	12.9%	18.1%
AVA*	75	655
RAROC	9.0%	16.3%
Tier 1	6.5%	7.5%

* :AVA (Annual Value Added), calcolato considerando un cost of capital di 8%

*** : Valori pro-formati della prospettata cessione del ramo relativo alla Riscossione Tributi

2) L'implementazione del Piano

Immediatamente dopo l'approvazione del Piano sono state avviate tutte le iniziative propedeutiche ad una sua rapida implementazione accelerando, in molteplici casi, le realizzazioni rispetto a quanto delineato. Al riguardo, sin dai primi giorni di luglio sono stati avviati i cantieri previsti (circa 60 risorse dedicate full time) individuando 6 filoni progettuali assegnati al seguimento dei Responsabili di Direzione, al CFO e al Capo dell'Area Risorse Umane e costituendo un'apposita struttura di Program Management Office (PMO) dedicata al loro monitoraggio. Di seguito si fornisce, più in particolare, le implementazioni già realizzate o avviate nel 2006.

□ EVOLUZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS

L'avvenuta riarticolazione del Gruppo in tre comparti di business (Corporate Banking e Capital Markets, Private Banking e Wealth Management, Commercial Banking e Distribution Network) preposti a coordinare in maniera innovativa l'attività svolta dalle reti, rappresenta la base per il nuovo approccio multirelazionale alla clientela previsto da Piano Industriale.

◆ *Commercial Banking e Distribution Network*

■ *Clientela Retail.* Sono state completate le attività volte al consolidamento delle Piattaforme Commerciali Retail. In particolare, a partire da luglio 2006 è stato attuato il passaggio della responsabilità della Clientela Small Business (indicativamente aziende con fatturato <2,5 milioni) dall'Area Corporate all'Area Retail ed il roll out della piattaforma Carattere (Segmento Affluent) e di quella Family.

◆ *Private Banking e Wealth Management*

■ *Clientela Private.* Sono proseguite le attività per l'estensione della piattaforma Private e quelle relative al disegno del business concept relativo alla nuova offerta di "Family Office";

- *MPS Banca Personale.* E' proseguita l'attuazione del piano di rilancio e ristrutturazione della rete di promozione finanziaria;

- *Wealth Managemet.* Nella bancassicurazione, come previsto dal Piano Industriale, è stato avviato il processo di selezione di possibili alleanze con primari operatori assicurativi internazionali, attualmente in fase avanzata di finalizzazione (cfr. "I fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio). E' stato inoltre approvato il ridisegno strategico di MP Fiduciaria;

- ◆ *Corporate Banking e Capital Markets*

- *Clientela Corporate.* E' stato ridisegnato il perimetro commerciale di riferimento con focus su PMI, Large Corporate, Settore Pubblico, Investitori Istituzionali passando il seguimento del segmento Small Business alla Direzione Commercial banking e Distribution network;

- *Key Clients.* E' stata impostata una gestione diretta e centralizzata delle relazioni ad elevato potenziale con la costituzione di una nuova area dedicata che prenderà in carico il seguimento della clientela del Gruppo. Il modello è basato su un approccio commerciale di tipo personalizzato, spiccatamente consulenziale e propositivo, accompagnato dalla disponibilità di un'ampia gamma di prodotti e servizi specialistici ed innovativi del Gruppo;

- *Attività Internazionali.* E' stata ridisegnata l'impostazione e il perimetro di attività del comparto estero con l'approvazione delle Piano Industriale del Business Estero che prevede: a) una crescita nel comparto dell'International Trade Finance, mediante la rifocalizzazione dell'iniziativa commerciale della rete domestica e il potenziamento della capacità di offerta e di servizio dell'infrastruttura centrale e della rete estera; b) la razionalizzazione della presenza sulle piazze estere del Gruppo MPS, finalizzata proprio ad un miglior supporto al business ITF mediante l'estensione del network delle rappresentanze in geografie a rapida crescita ed il rafforzamento delle relazioni operative e di servizio con partner internazionali e locali; c) il monitoraggio delle opportunità di diversificazione internazionale del business del Gruppo.

- *Sviluppo delle società prodotte.* Sono state approvate le linee guida del progetto di integrazione tra MPS Finance e Banca per l'Impresa che prevedono la scissione di MPS Finance e susseguente incorporazione in MPS Banca per l'Impresa e sono state avviate le attività per la definizione di un Piano Industriale della nascente entità in coerenza con le linee strategiche previste dal Piano della capogruppo.

- **RIORGANIZZAZIONE DEL MODELLO DISTRIBUTIVO ED ORGANIZZATIVO**

In questo ambito, le attività più significative svolte nel 2006 ai fini dell'implementazione del Piano possono essere così sintetizzate:

- *Piano sportelli e rete distributiva.* In attuazione del piano, nel corso del 2006 sono già stati aperti 38 nuovi sportelli (ulteriori circa 90 sono previsti nel corso del 2007) e effettuati 12 trasferimenti. E' stata inoltre creata un'area dedicata allo sviluppo dei canali distributivi (tradizionali e innovativi) che segue lo sviluppo del Piano sportelli. Sono stati infine aperti 36 nuovi centri specialistici (27 centri PMI/Enti e 9 Centri Private) e potenziata la rete di promotori finanziari con circa 60 risorse.

- *Struttura distributiva.* Al fine di assicurare un adeguato presidio della rete commerciale garantendo un livello ottimale di efficacia e efficienza gestionale è stato completamente ridisegnato l'assetto organizzativo per il seguimento territoriale con la costituzione delle nuove **Aree territoriali** preposte al coordinamento della rete e allo svolgimento delle attività operative e di supporto alle attività commerciali. Sono state costituite 9 aree territoriali per BMPS a fronte delle 21 Capogruppo precedentemente presenti e 4 aree per Banca

Toscana (a fronte delle 16 Capogruppo precedentemente presenti). Sono state inoltre effettuate importanti manovre organizzative che hanno portato alla riduzione del personale nelle strutture centrali a fronte di un potenziamento della rete commerciale.

- *Modello organizzativo* Implementato il disegno organizzativo della nuova CapoGruppo Bancaria integrando le diverse competenze presenti tra le strutture del Gruppo e minimizzando i livelli gerarchici intermedi e definita la nuova configurazione organizzativa della Direzione Generale della Banca Mps attraverso l'accentramento delle attività "non core" presso la CapoGruppo Bancaria
- *Società prodotto* Tra le iniziative più rilevanti, da annoverare la cessione del ramo esattoriale avvenuta il primo ottobre 2006, che consentirà al Gruppo di focalizzare ancor più la propria attività sul "core business", migliorando al contempo di circa un punto il proprio cost/income. Inoltre, si è provveduto all'incorporazione nella capogruppo di MPS.Net e di MPS Professional e sono state avviate le attività per la riorganizzazione di Paschi Gestioni Immobiliari.

□ AZIONI DI RESTRUCTURING/EFFICIENTAMENTO

◆ *Risorse Umane*

E' stato avviato il processo di ricomposizione delle risorse che interessa le strutture bancarie e le fabbriche prodotto/servizio. A fine 2006 il personale del Gruppo si è attestato a 24.348 unità,, con una riduzione di 2.194 risorse rispetto al 31/12/2005, da ricondurre in larga misura (-2.084 unità) alla cessazione dell'attività esattoriale (trasferimento alla Agenzia delle Entrate), avvenuta con decorrenza 1 ottobre 2006. Al decremento degli organici complessivi si è accompagnata una significativa ricomposizione interna a favore delle Reti territoriali, cresciute su base annua di circa 960 unità, con parallela flessione delle strutture centrali e del rapporto "back office" – "front office" (sceso al 32%, contro il 42% del 31/12/2005), ottenuta per effetto delle seguenti iniziative:

- consistenti **uscite di personale ad elevata anzianità e grado** (circa 550 unità su 930 complessive, di cui 130 Dirigenti), realizzate attivando i "meccanismi tecnici" previsti (Esodo incentivato e Fondo di Solidarietà) e concentrate in massima parte sulle strutture centrali;
- **nuove immissioni** (attorno a 820 unità) di giovani, confluite quasi interamente nella Rete;
- **inserimento in Rete di circa 350 risorse provenienti dalle strutture centrali**, a fronte di "liberazioni" generate dai progetti di integrazione organizzativa definiti nel Piano Industriale.

◆ *Razionalizzazione spese amministrative*

Sono state avviate le attività per rendere più strutturali le azioni di cost cutting puntando ad una incisiva centralizzazione degli acquisti, ad un uso più sofisticato dei meccanismi di capital budgeting e ulteriori iniziative di cost management per complessivi circa 90 milioni di euro in arco di Piano Industriale e in parte già realizzate nel corso del 2006.

□ GESTIONE ATTIVA DEI RISCHI DI CREDITO ED OTTIMIZZAZIONE DEL CAPITALE

- **Partecipazioni/ACPM.** E' stato avviato il processo relativo alla progressiva ristrutturazione del portafoglio di partecipazioni strategiche e alla correlata liberazione di capitale, in coerenza con gli obiettivi di Piano. A tal fine è stata dismessa la quota (1,583%) detenuta in Assicurazioni Generali Spa. Sempre nel mese di dicembre, a seguito della richiesta di recesso da parte del socio Deutsche Bank, la Banca ha acquisito l'intera proprietà del veicolo Santorini (salendo dal 49% al 100%) senza eseguire alcun investimento aggiuntivo e quindi senza mutare la natura e rischiosità dell'investimento. Anche questa operazione di ristrutturazione ha comportato benefici in termini di assorbimento di capitale (total ratio.) Successivamente (cfr "I fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio) è stata ceduta una quota pari a c.a il 14,8% di Finsoe. A fine anno, il Servizio Active Credit Portfolio Management (A.C.P.M.), team di nuova costituzione con lo scopo di ottimizzare il profilo di rischio/rendimento del portafoglio creditizio complessivo del Gruppo, ridurre le situazioni di eccessiva concentrazione, creare capacità addizionale per generare nuove opportunità d'investimento, ha inoltre posto in essere una operazione di "Zero Cost Portfolio Protection". L'operazione ha comportato la copertura di circa il 12,50% del portafoglio dei grandi gruppi industriali con la conseguente liberazione di capitale economico assorbito.
- **Declinazione del Piano Industriale.** A dicembre risultano approvati i piani industriali delle Banche commerciali del Gruppo, del Consorzio Operativo del Gruppo MPS e avviati quelli delle altre principali società.

I RISULTATI 2006 IN SINTESI

Nel corso del 2006 sotto il **profilo gestionale il Gruppo MPS** il Gruppo Mps ha conseguito risultati commerciali di rilievo, confermando il proprio inserimento di mercato nei principali segmenti di business e accrescendo quanti-qualitativamente il proprio patrimonio relazionale. Tali risultati, conseguiti come di consueto attraverso una gestione imperniata sulla centralità del cliente, sull'etica relazionale e sulla qualità del servizio, confermano la crescente efficacia commerciale delle piattaforme specializzate per segmento di clientela e i progressivi benefici di una politica che privilegia modalità più strutturali e durevoli di contribuzione reddituale.

In particolare:

per quanto riguarda l'attività di gestione del risparmio, le Reti Commerciali del Gruppo hanno realizzato **flussi di collocamento superiori a 8,5 miliardi di euro (10,5 miliardi di euro al 31 dicembre 2005)**, assorbendo le criticità manifestatesi nell'ambito del risparmio gestito, fortemente penalizzato dai deflussi sui fondi che hanno interessato l'intero Sistema. La predetta attività ha consentito di realizzare un progresso della raccolta complessiva (+3,5% su a.p.), nel cui ambito **la raccolta diretta evidenzia una crescita del 7,2%**;

o per quanto riguarda l'attività di gestione del credito, in linea di continuità con gli anni precedenti, gli indirizzi della politica commerciale hanno teso a ricercare l'equilibrio tra l'offerta di un adeguato supporto finanziario alle iniziative imprenditoriali e il massimo rigore e selettività nella valutazione del rischio valorizzando, al contempo, le competenze specialistiche acquisite dal Gruppo nel comparto del credito al consumo e nel settore dei mutui alla Clientela Retail. In tale ambito, **i flussi di erogazione delle reti e delle società di credito specializzato si sono attestati a 14,1 miliardi di euro (+4,5% rispetto ai volumi del 31 dicembre 2005)** registrando anche nella dinamica trimestrale un progresso strutturale e ben diversificato. I consistenti flussi di erogazione precedentemente descritti hanno determinato **una sostenuta crescita degli impieghi all'economia (+10,1% su a.p.)**. La tradizionale politica di prudenza nell'attività di erogazione creditizia, unita ai rigorosi criteri di individuazione dei crediti dubbi, hanno consentito di ridurre in maniera significativa l'ammontare dei crediti deteriorati netti (-13,6%), abbassando l'incidenza delle sofferenze+incagli netti/crediti verso clientela pari al **2,9% dal 3,2% ed incrementando i presidi a copertura dei rischi, passati dal 33,3% del 2005 al 38,7% del 2006**;

o per quanto riguarda **il patrimonio clienti**, considerando anche i rapporti non condivisi gestiti direttamente dalla Consum.it, **al 31 dicembre 2006 questo si attesta a 4.513.000, rispetto ai 4.461.000 presenti a fine 2005**. Tale dinamica è da ascrivere alla crescita strutturale del tasso di acquisition, accompagnata da un progressivo miglioramento nella retention, conseguente anche ai continui sforzi che il Gruppo sta portando avanti in termini di "maggiore prossimità" al cliente e di incremento della "customer satisfaction".

Con riferimento infine agli aggregati reddituali si rileva il **progresso del Risultato Operativo Netto (912,8 milioni di euro), pari al +40% su base annua (+32,2% rispetto al dato pubblicato 2005)**, sostenuto soprattutto dalla crescita dei ricavi (+10,4%) **Considerando anche il contributo della gestione extra-operativa, l'Utile consolidato di periodo si attesta a 910,1 milioni di euro e si pone in sensibile progresso (+20,8%, +15,2% rispetto al dato pubblicato) sul 2005. In miglioramento il cost/income, che si attesta al 60,9% (64,8% nel 2005) ed il ROE, che risulta pari al 13,3% (12,9% nel 2005). Per quanto riguarda i ratios regolamentari, al 31/12/06 si evidenzia un TIER I del 6,53% (6,51% a fine 2005) ed un coefficiente di solvibilità del 9,48% (9,16% al 31/12/05).**

I CRITERI GESTIONALI DI RICLASSIFICAZIONE 2006 - GRUPPO MPS

Nei prospetti che seguono vengono riportati gli schemi di conto economico e di stato patrimoniale riclassificati secondo criteri gestionali. In particolare, con riferimento al conto economico dei due esercizi, i principali interventi riguardano aggregazioni di voci e riclassificazioni effettuate con la finalità di garantire una più chiara lettura della dinamica andamentale. Al riguardo evidenziamo i seguenti interventi:

- a) la voce del conto economico riclassificato "Risultato netto da negoziazione/valutazione attività finanziarie" ricomprende i valori delle voci di bilancio 80 (Risultato netto dell'attività di negoziazione), 100 (Utile/perdita da cessione di crediti, attività finanziarie disponibili per la vendita e detenute sino alla scadenza e passività finanziarie) e 110 (Risultato netto delle attività e passività finanziarie valutate al fair value), integrati dei valori afferenti i dividendi di alcune operazioni "complesse" su titoli in quanto strettamente connessi alla componente di trading (429,5 milioni di euro al 31/12/06) e rettificati del "cost of funding" di dette operazioni (21,6 milioni di euro), scorporato dalla voce "interessi passivi ed oneri assimilati";
- b) la voce del conto economico riclassificato "Dividendi, proventi simili e Utili (Perdite) delle partecipazioni" comprende la voce di bilancio 70 "Dividendi e proventi simili" e la voce di bilancio 240 "Utili (Perdite) delle partecipazioni"; l'aggregato è stato inoltre depurato dei dividendi di alcune operazioni complesse come descritto al punto precedente;
- c) la voce del conto economico riclassificato "Rettifiche/Riprese di valore nette per deterioramento di crediti" è stata determinata riclassificando oneri per 47,4 milioni di euro (svalutazioni cedole di titoli junior, piani finanziari), che trovano una più corretta allocazione tra gli "Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri ed Altri proventi/oneri di gestione";
- d) la voce del conto economico riclassificato "Altre spese amministrative" è stata integrata della parte relativa al recupero delle imposte di bollo e dei recuperi di spesa su clientela (182,5 milioni di euro al 31/12/06) contabilizzate in bilancio nella voce 220 (*Altri oneri/proventi di gestione*);
- e) la voce del conto economico riclassificato "Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri e Altri proventi/oneri di gestione" risulta dallo sbilancio tra la voce di bilancio 220 - *Altri proventi/oneri di gestione* e la voce di bilancio 190 - *Accantonamenti netti ai fondi rischi ed oneri*, ulteriormente depurata come descritto ai punti c - d.

In aggiunta alle suddette riclassificazioni, sempre al fine di agevolare la lettura della dinamica andamentale, a seguito dell'avvenuta cessione (in data 1.10. 06) dell'attività esattoriale e della prospettata perdita del controllo delle società afferenti al comparto assicurativo (per maggiori dettagli cfr. nota integrativa), si è reso necessario procedere ad ulteriori interventi di riclassificazione/omogeneizzazione dei trimestri precedenti. In particolare, con riferimento alla cessione del comparto esattoriale, gli interventi hanno riguardato esclusivamente la riomogeneizzazione dei trimestri del 2006 e del 2005. Per quanto riguarda il comparto assicurativo invece, per dare continuità ai trend sino ad ora pubblicati e fornire una situazione più vicina a quella prospettica, oltre ad operare un'analogia riomogeneizzazione con riferimento ai trimestri, si è proceduto ad integrare le voci di ricavo interessate dallo scorporo. In particolare, al 31/12/06 è stato depurato il margine di interesse per 73,7 milioni di euro, mentre sono state integrate le commissioni nette per 71,4 milioni di euro.

Con riferimento alla rideterminazione dei dati 2005 relativi al costo del personale effettuata ai sensi dello IAS 8 (effetto riveniente dal ricalcolo della riserva matematica del fondo di quiescenza di una controllata imputato all'esercizio 2005 in quanto non è stato possibile ripartirlo sui singoli esercizi precedenti, cfr. nota integrativa), si rileva che rispetto al dato 2005 pubblicato, la dinamica annua del costo del personale risulterebbe pari al 4,9% e quella dell'utile netto al 15,2%.

I principali interventi di riclassificazione apportati allo **stato patrimoniale** consolidato riguardano invece:

e) la voce dell'attivo dello stato patrimoniale riclassificato "Attività finanziarie negoziabili" ricomprende le voci di bilancio 20 (*Attività finanziarie detenute per la negoziazione*), 30 (*Attività finanziarie valutate al fair value*) e 40 (*Attività finanziarie disponibili per la vendita*);

f) la voce dell'attivo dello stato patrimoniale riclassificato "Altre attività" ricomprende le voci di bilancio 80 (*Derivati di copertura*), 90 (*Adeguamento di valore delle attività finanziarie oggetto di copertura generica*), 140 (*Attività fiscali*), 150 (*Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione*) e 160 (*Altre attività*);

g) la voce del passivo dello stato patrimoniale riclassificato "Debiti verso clientela e titoli" ricomprende le voci di bilancio 20 (*Debiti verso clientela*), 30 (*Titoli in circolazione*) e 50 (*Passività finanziarie valutate al fair value*);

h) la voce del passivo dello stato patrimoniale riclassificato "Altre voci del passivo" ricomprende le voci di bilancio 60 (*Derivati di copertura*), 70 (*Adeguamento di valore delle attività delle passività finanziarie oggetto di copertura generica*), 80 (*Passività fiscali*), 90 (*Passività associate a gruppi di attività in via di dismissione*) e 100 (*Altre passività*).

Infine, relativamente al 31/12/2005 solo i Debiti verso Clientela e titoli al 31/12/05 relativi alle attività in via di dismissione (6.583 milioni di euro) sono stati ricondotti nel raggruppamento "*Altre Passività*", in analogia con le modalità attuali di contabilizzazione.

PROSPETTI RICLASSIFICATI GESTIONALI

RELAZIONE CONSOLIDATA SULL'ANDAMENTO DELLA GESTIONE

Il quadro di sintesi dei risultati al 31/12/06

■ VALORI ECONOMICI, PATRIMONIALI E PRINCIPALI INDICATORI GESTIONALI

GRUPPO MPS	31/12/06	31/12/05 <i>ricostruito</i>	Var.%
• VALORI ECONOMICI (in milioni di euro)			
Margine della gestione finanziaria e assicurativa	4.772,1	4.320,8	10,4
Risultato operativo netto	1.279,0	912,8	40,1
Utile (Perdita) d'esercizio (1)	910,1	753,4	20,8
• VALORI PATRIMONIALI ED OPERATIVI (in milioni di euro)			
Raccolta Diretta	93.976	87.696	7,2
Raccolta Indiretta	99.079	108.855	-9,0
di cui <i>Risparmio Gestito</i>	47.966	48.439	-1,0
di cui <i>Risparmio Amministrato</i>	51.113	60.417	-15,4
Crediti verso Clientela	91.941	83.526	10,1
Patrimonio netto di Gruppo	7.775	7.232	7,5
• INDICI DI QUALITA' DEL CREDITO (%)			
Crediti in sofferenza netti/Crediti verso clientela	1,8	1,9	
Incagli netti/Crediti verso Clientela	1,1	1,2	
• INDICI DI REDDITIVITA' (%)			
Cost/Income ratio	60,9	64,8	
Cost/Income ratio gestionale (2)	59,2	63,3	
R.O.E. (su patrimonio medio)	12,1	11,6	
R.O.E. (su patrimonio puntuale)	13,3	12,9	
Rettifiche nette su crediti / Impieghi puntuali	0,50	0,51	
• COEFFICIENTI PATRIMONIALI (%)			
Coefficiente di solvibilità	9,48	9,16	
Tier 1 ratio	6,53	6,51	
(a) determinato utilizzando i filtri prudenziali di Banca d'Italia.			
• INFORMAZIONI SUL TITOLO AZIONARIO BMPS			
Numero azioni ordinarie in circolazione	2.454.137.107	2.448.491.901	
Numero azioni privilegiate in circolazione	565.939.729	565.939.729	
Numero azioni di risparmio in circolazione	9.432.170	9.432.170	
Quotazione per az.ordinaria:			
media	4,61	3,13	
minima	3,72	2,43	
massima	5,08	4,17	
• STRUTTURA OPERATIVA			
N. dipendenti complessivi - dato puntuale (3)	24.348	26.542	-2.194
Numero Filiali Reti Commerciali Italia	1.903	1.862	41
Uffici dei Promotori	139	138	1
Numero Filiali Estero, Uff.di Rappr. Estero	36	30	6

(1) La variazione rispetto all'utile 2005 pubblicato si attesta al 15,2%

(2) Il cost-income gestionale è calcolato depurando gli oneri operativi del costo dell'esodo del personale contabilizzati al 31/12/06 (79,7 milioni di euro) e al 31/12/05 (70,5 milioni di euro).

(3) Il valore del 2005 comprende 2.156 unità del comparto Riscossione Tributi, dei quali 72 unità sono passate nel 2006 a Banca MPS in base agli accordi con le OOSS

■ CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO CON CRITERI GESTIONALI (in milioni di euro)

Gruppo MPS	31/12/06	31/12/05 ricostruito	Variazioni	
			Ass.	%
Margine di interesse	2.714,2	2.580,3	133,9	5,2%
Commissioni nette	1.490,6	1.486,5	4,2	0,3%
Margine intermediazione primario	4.204,9	4.066,8	138,0	3,4%
Dividendi, proventi simili e Utili (Perdite) delle partecipazioni	43,8	92,1	-48,3	-52,4%
Risultato netto da negoziazione/valutazione attività finanziarie	530,6	175,2	355,4	n.s.
Risultato netto dell'attività di copertura	-7,2	-13,4	6,2	-46,4%
Margine della gestione finanziaria e assicurativa	4.772,1	4.320,8	451,3	10,4%
Rettifiche di valore nette per deterioramento di:				
a) crediti	-461,0	-417,1	-43,9	10,5%
b) attività finanziarie	-125,4	-138,5	13,2	-9,5%
Risultato della gestione finanziaria e assicurativa	4.185,7	3.765,1	420,6	11,2%
Spese amministrative:	-2.772,0	-2.707,5	-64,5	2,4%
a) spese per il personale	-1.861,6	-1.828,9	-32,7	1,8%
b) altre spese amministrative	-910,4	-878,7	-31,8	3,6%
Rettifiche di valore nette su attività materiali ed immateriali	-134,7	-144,8	10,1	-6,9%
Oneri Operativi	-2.906,7	-2.852,3	-54,4	1,9%
Risultato operativo netto	1.279,0	912,8	366,2	40,1%
Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri e Altri proventi/oneri di gestione	4,1	-23,7	27,8	-117,5%
Rettifiche di valore dell'aviamento	-0,6	-29,0	28,4	-97,9%
Utili (Perdite) da cessione di investimenti	2,91	0,5	2,4	n.s.
Utile (Perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte	1.285,4	860,7	424,8	49,4%
Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	-500,9	-249,2	-251,7	101,0%
Utile (Perdita) della operatività corrente al netto delle imposte	784,6	611,5	173,1	28,3%
Utile (Perdita) dei gruppi di attività in via di dismissione al netto delle imposte	145,4	165,4	-20,0	-12,1%
Utile (Perdita) di periodo di pertinenza di terzi	-19,8	-23,5	3,6	-15,5%
Utile (Perdita) d'esercizio (*)	910,1	753,4	156,7	20,8%
<i>Utile (Perdita) d'esercizio pubblicato</i>	<i>910,1</i>	<i>790,2</i>	<i>119,9</i>	<i>15,2%</i>

(*) L'utile del 2005 è stato rideterminato ai sensi dello IAS 8 a seguito del ricalcolo della riserva matematica del fondo di quiescenza di una controllata poichè non è stato possibile ripartirlo sui singoli esercizi precedenti.

■ EVOLUZIONE TRIMESTRALE CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO CON CRITERI GESTIONALI (in milioni di euro)

Gruppo MPS	Esercizio 2006				Esercizio 2005			
	4°trim.06	3°trim.06	2°trim.06	1°trim.06	4°trim.05	3°trim.05	2°trim.05	1°trim.05
Margine di interesse	717,8	680,3	670,2	645,9	677,9	635,9	632,3	634,3
Commissioni nette	379,7	358,1	364,4	388,4	375,1	369,9	380,1	361,3
Margine intermediazione primario	1.097,4	1.038,5	1.034,6	1.034,3	1.053,0	1.005,9	1.012,4	995,6
Dividendi, proventi simili e Utili (Perdite) delle partecipazioni valutate a patrimonio netto		13,5	24,3	6,0	10,1	21,0	38,0	23,0
Risultato netto da negoziazione/valutazione attività finanziarie	277,8	24,4	52,1	176,3	11,9	47,0	51,7	64,7
Risultato netto dell'attività di copertura	-5,4	0,0	-2,1	0,3	-1,1	-3,7	-4,3	-4,3
Margine della gestione finanziaria e assicurativa	1.369,9	1.076,4	1.108,9	1.216,9	1.073,9	1.070,1	1.097,8	1.079,0
Rettifiche di valore nette per deterioramento di:								
a) crediti	-149,6	-101,8	-107,8	-101,8	-116,4	-102,8	-108,9	-89,0
b) attività finanziarie	-117,6	-0,6	-8,6	1,4	-137,0	-3,7	1,1	1,1
Risultato della gestione finanziaria e assicurativa	1.102,7	974,0	992,5	1.116,5	820,4	963,6	990,0	991,2
Spese amministrative:	-793,9	-669,9	-653,9	-654,3	-767,2	-656,2	-639,7	-644,4
a) spese per il personale	-535,6	-448,8	-441,9	-435,3	-535,9	-437,9	-419,9	-435,2
b) altre spese amministrative	-258,3	-221,1	-212,0	-219,1	-231,3	-218,3	-219,8	-209,2
Rettifiche di valore nette su attività materiali ed immateriali	-36,4	-34,2	-32,9	-31,3	-37,3	-37,6	-36,3	-33,6
Oneri Operativi	-830,3	-704,1	-686,7	-685,6	-804,5	-693,8	-676,0	-678,1
Risultato operativo netto	272,4	269,9	305,8	430,9	15,9	269,8	314,0	313,1
Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri e Altri proventi/oneri di gestione	-4,3	9,3	10,2	-11,1	19,9	-7,1	-19,2	-17,2
Rettifiche di valore dell'avviamento	-0,3		-0,3		0,0	0,0	-14,5	-14,5
Utili (Perdite) da cessione di investimenti	2,7	0,01	0,16	0,01	0,53	0,00	-0,02	-0,02
Utile (Perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte	270,5	279,2	315,9	419,8	36,3	262,8	280,2	281,4
Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	-73,2	-117,8	-131,6	-178,2	82,2	-94,6	-97,6	-139,2
Utile (Perdita) della operatività corrente al netto delle imposte	197,3	161,4	184,3	241,6	118,5	168,2	182,6	142,2
Utile (Perdita) dei gruppi di attività in via di dismissione al netto delle imposte	35,4	48,7	22,1	39,2	70,6	38,1	31,1	25,7
Utile (Perdita) d'esercizio di pertinenza di terzi	-10,2	-2,7	-3,8	-3,2	-9,4	-4,5	-4,7	-4,7
Utile (Perdita) di periodo	222,5	207,4	202,6	277,5	179,7	201,7	208,9	163,1

GRUPPO MPS**■ STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO** (in milioni di euro)

ATTIVITA'	31/12/06	31/12/05 (°)	Var %
Cassa e disponibilità liquide	612	563	8,7
Crediti :			
a) Crediti verso Clientela	91.941	83.526	10,1
b) Crediti verso Banche	11.991	9.994	20,0
Attività finanziarie negoziabili	30.578	45.819	-33,3
Attività finanziarie detenute sino alla scadenza	0	4.302	n.s.
Partecipazioni	744	703	5,9
Riserve tecniche a carico dei riassicuratori	0	12	
Attività materiali e immateriali	3.417	3.517	-2,8
<i>di cui:</i>			
a) avviamento	740	740	-0,1
Altre attività	19.272	5.332	n.s.
Totale dell'Attivo	158.556	153.767	3,1
PASSIVITA'	31/12/06	31/12/05 (°)	Var %
Debiti			
a) Debiti verso Clientela e titoli	93.976	87.696	7,2
b) Debiti verso Banche	15.878	16.207	-2,0
Passività finanziarie di negoziazione	16.715	17.106	-2,3
Fondi a destinazione specifica			
a) Fondo tratt.to di fine rapporto di lavoro sub.	386	403	-4,3
b) Fondi di quiescenza	427	599	-28,7
c) Altri fondi	583	586	-0,4
Altre voci del passivo	22.778	11.971	90,3
Riserve tecniche	0	11.922	
Patrimonio netto di Gruppo	7.775	7.232	7,5
a) Riserve da valutazione	650	618	5,2
b) Azioni rimborsabili	0	0	
c) Strumenti di capitale	71	46	55,1
d) Riserve	3.598	3.346	7,5
e) Sovrapprezzi di emissione	561	539	4,0
f) Capitale	2.030	2.026	0,2
g) Azioni proprie (-)	-45	-97	-53,7
h) Utile (Perdita) di periodo	910	753	20,8
Patrimonio di pertinenza terzi	38	46	-17,5
Totale del Passivo e del Patrimonio netto	158.556	153.767	3,1

(°) Solo la voce Debiti verso Clientela e Titoli è stata resa omogenea all'impostazione del 2006 a seguito dell'applicazione dell'IFRS5 relativamente al comparto assicurativo.

RELAZIONE SULLA GESTIONE DEL GRUPPO

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

■ LO SCENARIO MACROECONOMICO E FINANZIARIO

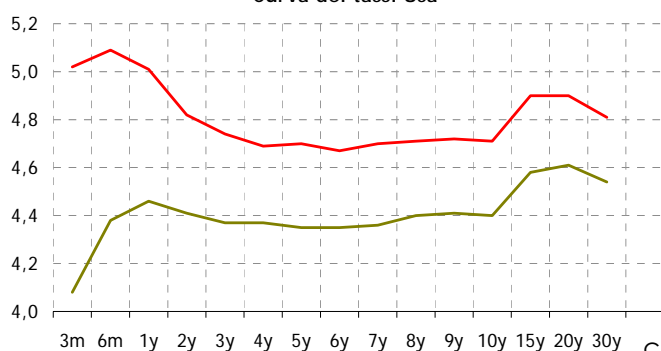
Il 2006 si è caratterizzato per una crescita del Pil mondiale elevata (oltre il 5%) e superiore a quella registrata l'anno prima. Le tensioni inflazionistiche si sono gradualmente attenuate, riflettendo il calo del prezzo del petrolio che, dopo essere salito in estate fino ad 80\$ al barile, è tornato a dicembre sui livelli di inizio anno (appena sopra i 60\$).

LA CRESCITA DELLE PRINCIPALI ECONOMIE

	2004	2005	2006
U s a	3,9	3,2	3,3
Area Euro	1,9	1,5	2,7
Italia	1,2	0,1	1,9
Germania	1,2	1,0	2,7
Francia	2,1	1,2	2,0
Giappone	2,3	1,9	2,2
Cina	10,1	10,2	10,7

Negli Usa, dopo un primo trimestre di forte espansione, la crescita del Pil ha rallentato risentendo dell'indebolimento del settore delle costruzioni e dell'industria manifatturiera; buona è risultata la tenuta della spesa delle famiglie e degli investimenti. Nell'anno, peraltro, l'economia registra una dinamica appena superiore a quella del 2005 (cfr. tav.). Il tasso annuo d'inflazione è sceso a dicembre attorno al 2,5%; considerando solo la componente *core* la dinamica, però, accelera (dal 2,2 al 2,8%).

Curva dei tassi Usa



— Usa 31.12.06

— Usa 31.12.05

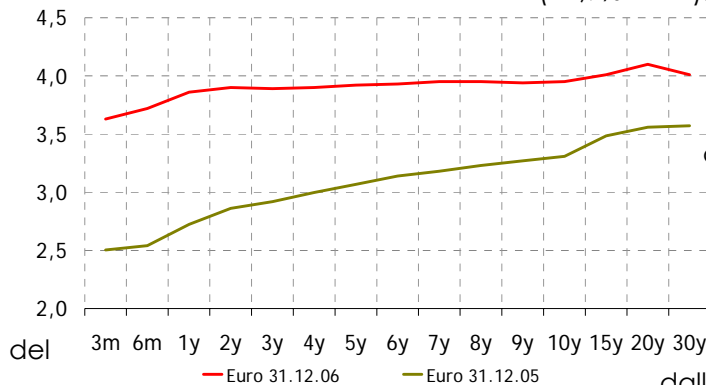
Dopo quattro interventi al rialzo attuati nella prima metà dell'anno (che hanno portato il tasso di riferimento dal 4,25% al 5,25%), la Fed ha interrotto la sua politica di restrizione delle condizioni monetarie. I rischi di una eccessiva moderazione della crescita economica sono infatti divenuti prioritari rispetto al permanere di qualche tensione inflazionistica. La curva dei rendimenti benchmark ha assunto una pendenza negativa nel primo tratto mentre evidenzia un sostanziale appiattimento sulle scadenze successive (fino al titolo decennale), riflettendo attese di un'inversione di impostazione della politica monetaria, in parte venute meno nei primi mesi del 2007.

In Asia, si è consolidata la ripresa del Giappone, tanto che la Banca Centrale, nel mese di luglio ha rialzato, dopo diversi anni, il tasso overnight allo 0,25% (successivamente, alla fine del febbraio scorso, lo ha portato allo 0,5%). Le altre maggiori economie dell'Area mostrano tassi di espansione sostenuti, superiori al 10% per la Cina. Crescita apprezzabile (attorno al 5%) anche per l'America Latina e l'Europa orientale.

Nell'Area Euro il 2006 si è chiuso con un Pil stimato in crescita del 2,7%, in netto progresso rispetto all'1,5% dell'anno prima. L'accelerazione è da imputare a tutte le componenti della domanda: infatti, è progredita la spesa per investimenti, è tornato positivo il contributo

netto del commercio con l'estero e hanno mostrato segnali di rilancio anche i consumi privati.

L'economia italiana è tornata nel 2006 su un sentiero di crescita decisamente positivo (+1,9% il PIL). **La forte espansione del commercio mondiale** e, in particolare, la ripresa della domanda interna in Germania **hanno favorito lo sviluppo delle esportazioni**, cresciute (+5,3%) più dell'import. Tale rilancio si è trasmesso agli investimenti (+2,3%, dopo un anno di stasi) e si è aggiunto all'accelerazione della spesa delle famiglie (da +0,6% a +1,5%), favorita dal miglioramento delle condizioni del mercato del lavoro e dall'incremento delle retribuzioni in termini reali. Dopo un 2005 negativo, **la produzione industriale è aumentata (+1,9%)**, con il contributo soprattutto del settore automobilistico e della meccanica. Il rialzo del prezzo dei prodotti petroliferi e energetici non si è diffuso al resto dei beni di consumo; **il tasso d'inflazione annuo si è pertanto confermato al 2,2%**.



mercato del lavoro e dall'incremento delle retribuzioni in

termini reali. Dopo un 2005 negativo, **la produzione industriale è aumentata (+1,9%)**, con il contributo soprattutto del settore automobilistico e della meccanica. Il rialzo del prezzo dei prodotti petroliferi e energetici non si è diffuso al resto dei beni di consumo; **il tasso d'inflazione annuo si è pertanto confermato al 2,2%**.

La Bce ha conseguentemente portato i tassi di riferimento dal 2,25% al 3,50%, nell'intento di contrastare una dinamica inflazionistica che, pur essendosi mantenuta stabile rispetto al 2005 (+2,2% in media annua) viene ritenuta a rischio, vista la ripresa economica e l'espandersi (a ritmi attorno al 9-10%) degli aggregati monetari e del credito ai privati. **La curva dei rendimenti benchmark ha significativamente ridotto la sua pendenza**, riflettendo il calo del premio al rischio, la fiducia sull'efficacia della politica monetaria nel medio termine e la maggiore domanda di titoli da parte degli investitori istituzionali.

In tale quadro, i principali mercati azionari hanno registrato un significativo aumento delle quotazioni. L'indice mondiale MSCI (in valute locali) è salito del 14%, riflettendo la brillante evoluzione delle Borse europee (+15% l'EuroStoxx), dei mercati statunitensi (+14% lo S&P 500) e dei Paesi emergenti (+29%); in recupero anche l'indice nipponico Nikkei225 (+6,9%). **Le quotazioni sulla Borsa italiana sono cresciute del 19%**, accompagnandosi ad un elevato incremento degli scambi (+21%) e della capitalizzazione (salita a quasi il 53% del Pil); spicca l'evoluzione dei corsi dei titoli delle società finanziarie (+23,4% per i bancari) e industriali (+18%), a fronte di un aumento minore per le società di servizi (+10%). Gli indici dei **mercati obbligazionari (total return)** sono cresciuti di circa il 3% negli Usa, mentre sono rimasti stabili nell'Area-Euro. Sui **mercati valutari, infine, il dollaro ha ripreso a deprezzarsi nei confronti dell'euro** (dell'11,6% nell'intero anno), riflettendo anche la diversa impostazione delle politiche monetarie di FED e BCE.

■ L'ATTIVITÀ DELLE BANCHE

Nel 2006 l'attività delle banche si è caratterizzata per **l'apprezzabile crescita di impieghi e raccolta e per la flessione dei flussi di risparmio gestito.** La forbice tra tassi d'interesse mostra un contenuto ampliamento (6 bp in media annua) e la redditività complessiva migliora. Il sistema bancario risulta impegnato, con apprezzabili risultati, nella ricerca di ulteriori guadagni di efficienza, stimolata anche da un aumento della competizione, frutto di aggregazioni o dell'ingresso di operatori esteri.

La dinamica della raccolta diretta bancaria si porta, nell'anno, sopra all'8%. L'aumento dello stock di obbligazioni rimane sostenuto (quasi +11%), favorito anche dal venir meno delle regole sulla trasformazione delle scadenze e dai collocamenti di titoli a scadenza "extendible" sui mercati internazionali. Di contro, i conti correnti mostrano una progressiva decelerazione della crescita, dal +8% circa del 1° trimestre al +6% del quarto, risentendo

dell'aumento del costo opportunità; in termini medi annui, la dinamica si approssima comunque al 7%, poco meno di quanto registrato nel 2005 (+7,6%). In forte accelerazione i pct, la cui crescita passa dal +5% al +16% del 2006, mentre sono in sostanziale stasi i depositi a risparmio; prosegue il calo dei certificati di deposito. La quota di mercato del Gruppo MPS nella raccolta diretta si colloca a dicembre 2006 al 6,5%, un livello sostanzialmente in linea con quello di inizio anno.

La **raccolta netta dei fondi comuni risulta negativa per oltre 9 miliardi** per effetto dei significativi deflussi (per oltre 42 mld) che interessano i prodotti di diritto italiano, compensati solo in parte dal risultato positivo dei fondi roundtrip e esteri. Le motivazioni di tale andamento, che si pone peraltro in controtendenza rispetto ai trend registrati a livello europeo, sono correlate almeno in parte all'iniquo trattamento fiscale dei fondi italiani, sulla revisione del quale il Governo ha recentemente mostrato caute aperture. **A livello di categorie**, prosegue il successo dei fondi flessibili e *hedge* (attenuatosi nella seconda metà dell'anno) mentre i riscatti netti hanno interessato soprattutto i fondi obbligazionari e di liquidità (oltre 32 mld nel complesso), non risparmiando anche i prodotti azionari e bilanciati (cfr. tav.). **Tra i canali distributivi**, si segnala che le reti di promotori ottengono un risultato positivo raccogliendo oltre 7 mld, grazie soprattutto ai fondi flessibili collocati, mentre gli sportelli bancari sono penalizzati dagli elevati deflussi dagli obbligazionari e dagli azionari.

LA RACCOLTA NETTA DEI FONDI COMUNI (€milioni)

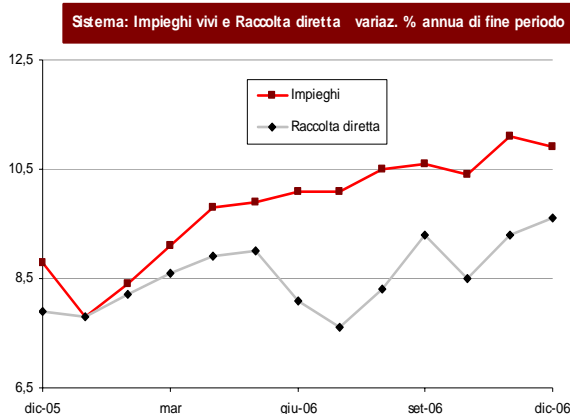
	Totale fondi	Azionari	Obbligaz	Monetari	Flessibili/Hedge
I trim. 2006	8.050	4.994	-5.806	-5.249	11.289
II trimestre	-7.636	-7.308	-7.441	-892	10.142
III trimestre	-4.812	-777	-8.381	1.743	3.384
IV trimestre	-5.000	-2.681	-4.696	-1.476	4.613
Totale anno	-9.398	-5.772	-26.324	-5.874	29.428

Fonte: Assogestioni. Fondi italiani, roundtrip e esteri

La quota di mercato dei fondi comuni del **Gruppo MPS** si attesta, a dicembre, al 3,81% tra i prodotti italiani ed i *roundtrip*. Considerando anche i fondi di terzi intermediati (che rappresentano circa il 23% del totale collocato) **la quota risulta attorno al 4,3%, mantenendo il livello della fine del 2005.**

La nuova produzione della bancassicurazione (compresi gli uffici postali) **supera i 43 mld, in diminuzione del 5% rispetto all'analogo periodo del 2005.** Il significativo calo della raccolta sui prodotti tradizionali (che rappresentano più del 41% della produzione complessiva) e la contenuta flessione delle index non viene, difatti, compensato dai crescenti afflussi sulle Unit. Flette anche la produzione degli agenti (del 2%), mentre progredisce l'inserimento nel comparto da parte dei promotori che hanno, al contrario delle banche, un'operatività marginale nell'ambito delle polizze tradizionali e collocano in misura maggioritaria le unit. Nell'anno, **la quota di mercato del Gruppo MPS risulta pari all'8%**, con un inserimento che sfiora il 12% nelle polizze tradizionali e il 6,8% nelle index.

L'**attività di gestione patrimoniale** (retail e private) di banche, sgr e sim mostra una raccolta netta negativa di oltre 3 miliardi, quasi del tutto attribuibile alle GPF che, in termini di stock, rappresentano il 54,3% del totale, circa cinque punti percentuali in meno rispetto a dicembre 2005. Cresce invece del 4,6% il patrimonio gestito complessivo, riflettendo soprattutto il positivo andamento dei mercati finanziari. **La quota di mercato del Gruppo MPS si colloca al 4%**, con un inserimento più rilevante nell'ambito delle GPF (4,6%).



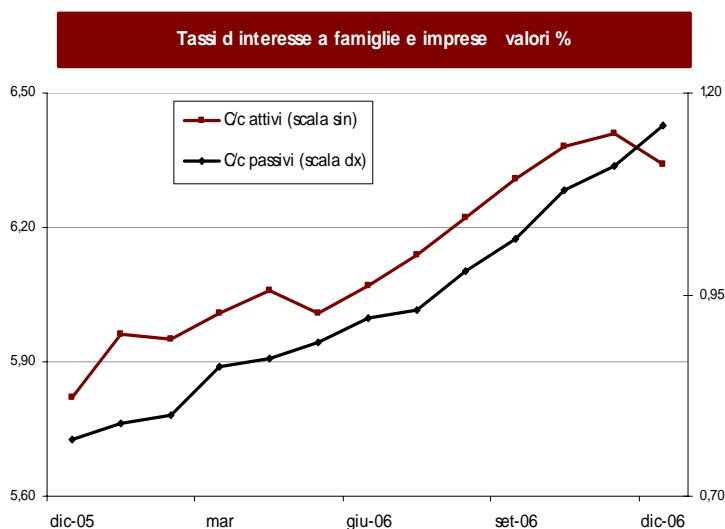
Gli **impieghi vivi bancari** evidenziano un'accelerazione della crescita nella seconda metà dell'anno, chiudendo con un incremento medio annuo del 9,9%, a fronte di un +8,3% registrato nel 2005. La dinamica dell'aggregato resta, quindi, ben sopra quella dell'attività economica, riflettendo principalmente l'elevata domanda di credito delle società non finanziarie, che hanno fatto maggior ricorso al credito a breve (che dopo tre anni di stasi cresce complessivamente del 5,2% medio annuo), in relazione all'aumento del volume d'affari. A livello

di settori d'attività, aumenta l'incidenza sul totale prestiti dei settori dell'energia, della chimica e della metallurgia e soprattutto dei servizi destinabili alla vendita, favoriti anche da alcune grandi operazioni di fusione e acquisizione. **La quota di mercato del Gruppo MPS sul totale impieghi vivi si è mantenuta stabile, al 6,3%.**

Per le famiglie si segnala l'andamento meno brillante della domanda di mutui, la cui crescita è passata dal +16,4% del dicembre 2005 al +13,6% dell'ottobre scorso (ultimo dato disponibile). Ne consegue che **la dinamica dei prestiti complessivi a medio lungo termine passa dal 14,4% al 12,8%** (in termini medi annui); alla decelerazione del retail, si affianca la tenuta della domanda da parte delle società non finanziarie, che mantengono un'elevata propensione al credito a scadenza protratta, legata all'aumento degli investimenti, nonché alla realizzazione di operazioni di finanza straordinaria. **La quota di mercato del Gruppo MPS rimane sopra al 6% nell'ambito degli impieghi totali a medio lungo termine e sale al 7,3% con riferimento ai mutui alle famiglie.**

Le sofferenze lorde risultano in aumento del 3,9% a fine anno; il rapporto sofferenze/impieghi si colloca al 3,4%, in calo rispetto al 3,7% della fine del 2005. L'aumento del contenzioso in corso d'anno ha riguardato soprattutto le società non finanziarie (+5,7%), ma anche le famiglie consumatrici (+2,5%). Nel 2° semestre, è ripresa pure la salita delle sofferenze nette, collocatesi, a fine anno, su livelli superiori di circa il 2% a quelli del dicembre 2005; il loro rapporto sugli impieghi è sceso sotto l'1,3%.

I tassi d'interesse bancari hanno evidenziato movimenti meno ampi rispetto a quelli dei tassi di riferimento della politica monetaria (+125 bp) risentendo dell'intensificazione delle dinamiche concorrenziali.



Rispetto alla fine del 2005 il tasso sui prestiti in conto corrente a famiglie e imprese è aumentato di poco più di 50 bp e quello sul totale prestiti di 74 bp, mentre il tasso sui depositi è salito, nello stesso periodo, di 50 bp, come il rendimento delle obbligazioni (calcolato sugli stock in circolazione). Di conseguenza, **la forbice in conto corrente subisce una limatura (in termini medi annui) rispetto al 2005**, mentre la forbice complessiva (raccolta - prestiti) aumenta di 6 bp.

■ PRINCIPALI PROVVEDIMENTI NORMATIVI

Il 12 gennaio è entrata in vigore la **legge di riforma del risparmio (n.262/2005)** integrata, a dicembre, con il dlgs. 303/2006. Nell'ambito del governo societario, vengono rafforzati la **tutela delle minoranze** e il ruolo del **dirigente preposto alla redazione dei documenti societari** ed è regolamentata la presenza di **amministratori indipendenti nel CdA**. Relativamente ai rapporti tra banche e soci, è eliminato il riferimento a vincoli di credito fissati per legge, lasciando la materia alla disciplina della Banca d'Italia. La riforma persegue poi obiettivi di **maggiore trasparenza del mercato e di tutela della clientela retail**, prevedendo interventi in tema di collocamento di prodotti finanziari, tra i quali si segnala l'obbligo di prospetto sulle emissioni di obbligazioni bancarie e sul collocamento di titoli (quali le obbligazioni corporate) inizialmente sottoscritti da investitori istituzionali; di rilievo anche l'eliminazione del vaglio preventivo di Banca d'Italia sulle emissioni di strumenti finanziari sul mercato primario. Il **nuovo assetto della vigilanza** rafforza la collegialità nella gestione della vigilanza in Banca d'Italia e modifica la gestione dei controlli in caso di fusioni e acquisizioni tra banche, affidati congiuntamente a Banca d'Italia (sana e prudente gestione e stabilità) e Antitrust (concorrenza).

Anche il **decreto legge n.223** del 4 luglio interviene su diversi aspetti dell'attività delle banche. Vengono introdotte nuove modalità di comunicazione ai clienti circa le **modifiche unilaterali delle condizioni sui contratti di durata, apportabili solo in presenza di un giustificato motivo e con diritto di recedere senza penalità e spese di chiusura**; le variazioni dei tassi d'interesse conseguenti a decisioni della BCE dovranno riguardare sia i tassi debitori che quelli creditori e non recare pregiudizio al cliente. Il decreto stabilisce anche **l'obbligo per i liberi professionisti di tenere conti correnti bancari dedicati alla gestione dell'attività professionale** e il divieto di incassare i compensi in contanti oltre un certo importo (con una riduzione graduata nel tempo del limite massimo). Ulteriori interventi riguardano l'obbligo per le banche di comunicare al Fisco i dati anagrafici relativi ai clienti titolari di rapporti finanziari e modifiche della **fiscalità sulle somme corrisposte ai dipendenti, ai fini di incentivarne l'esodo, e sulle stock option**.

La **legge 296/2006 (Finanziaria per il 2007)** anticipa di un anno la decorrenza della **vigenza delle disposizioni in materia di previdenza complementare** introdotte dal Dlgs 252/2005, fissandola al **1° gennaio 2007**. L'effetto principale della norma è che, entro il **30 giugno 2007, i lavoratori dipendenti del settore privato dovranno scegliere se destinare i flussi di TFR maturando a strumenti pensionistici complementari oppure se mantenerli nell'azienda** (nel secondo caso, quando l'impresa ha almeno 50 dipendenti, andranno a un Fondo gestito dall'Inps). Vengono precisati poi ulteriori aspetti relativi alla reintroduzione (varata con la legge 286/2006) **dell'imposta sulle successioni e sulle donazioni** con, in particolare, l'esenzione dall'imposta per i **trasferimenti di aziende o rami di esse e di azioni e quote** di società effettuati in favore di discendenti, purché i beneficiari proseguano l'esercizio dell'attività d'impresa o detengano il controllo della società per almeno cinque anni. La legge dispone una **disciplina IRES più severa per i trust** e alcune agevolazioni fiscali sulle operazioni di aggregazione aziendale effettuate nel biennio 2007-2008. Sempre in tema di finanziaria 2007, è stato approvato il taglio del cuneo fiscale, con intervento selettivo che ha escluso una serie di settori tra cui il sistema bancario. Al riguardo occorre rilevare che, nel contesto europeo, l'allineamento progressivo delle condizioni sul cliente richiede invece una propedeutica armonizzazione delle condizioni generali a partire dall'imposizione fiscale.

Con riferimento alla normativa di vigilanza, si segnala che la delibera CICR del 22 febbraio 2006 è intervenuta sulla **trasformazione delle scadenze**, abrogando i limiti quantitativi relativi ai finanziamenti a medio lungo termine alle imprese (30% della raccolta complessiva).

L'ATTIVITA' COMMERCIALE DOMESTICA E IL PATRIMONIO CLIENTI

Nel corso del 2006 il Gruppo Mps ha conseguito risultati commerciali di rilievo, confermando il proprio inserimento di mercato nei principali segmenti di business e accrescendo quanti-qualitativamente il proprio patrimonio relazionale. Ciò è avvenuto adottando sempre comportamenti tesi a valorizzare il potenziale insito nella clientela e ad assicurare una elevata qualità nella relazione, in chiave di rafforzamento del rapporto fiduciario. Tali elementi in un contesto caratterizzato da crescente competitività e complessità regolamentare, si confermano sempre più come fattori strutturali nella gestione della relazione: la competenza professionale, la rapidità nelle risposte, l'enfasi sulla *customer satisfaction* ed, in definitiva, una costante tensione verso la "qualità totale" del servizio, hanno consentito di rispondere, in modo efficace, ai bisogni di allocazione del risparmio espressi dalle famiglie e di assicurare un adeguato supporto finanziario e consulenziale alle imprese. In tale quadro, di seguito si descrivono i principali elementi che hanno caratterizzato l'operatività commerciale nel comparto della gestione del risparmio e del credito.

■ 1) LA GESTIONE DEL RISPARMIO

Per quanto riguarda la **gestione del risparmio**, le Reti Commerciali del Gruppo hanno realizzato **flussi di collocamento superiori a 8,5 miliardi di euro (10,5 miliardi di euro al 31 dicembre 2005)**, assorbendo le criticità manifestatesi nell'ambito del risparmio gestito, fortemente penalizzato dai deflussi sui fondi che hanno interessato l'intero Sistema.

Di seguito si riporta la composizione dei flussi di collocamento dei principali prodotti, dai quali si evince un mix complessivo caratterizzato dall'incremento dell'incidenza della componente obbligazionaria, che ha realizzato una performance significativa concentrata soprattutto nella prima metà dell'anno:

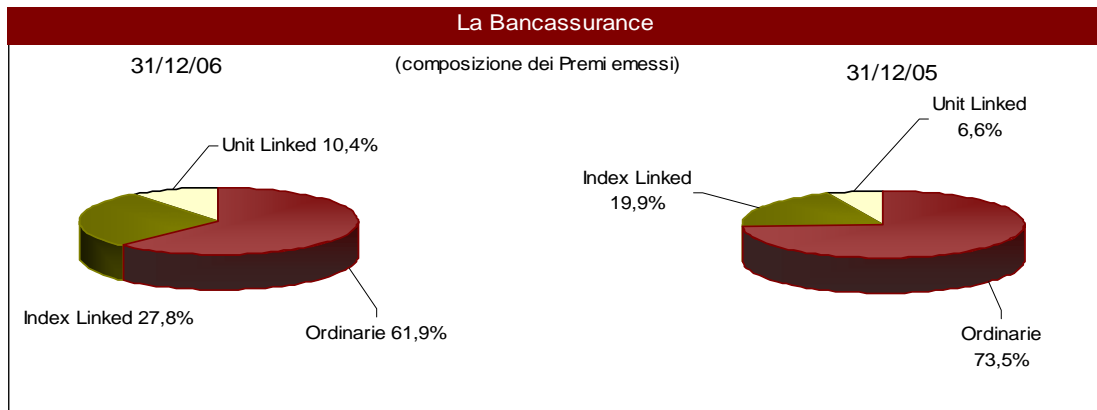
■ Flussi di collocamento			
<i>in milioni di euro</i>		Consuntivo al 31/12/06	Consuntivo al 31/12/05
Fondi Comuni/Sicav (*)		-409	-40
GPM/GPF		-557	770
Prodotti assicurativi Vita	<i>di cui:</i>	3.782	5.234
	Ordinarie	2.339	3.847
	Index Linked	1.050	1.040
	Unit Linked	393	347
Obbligazioni	<i>di cui:</i>	5.718	4.496
	Lineari	4.037	2.703
	Strutturate	1.681	1.793
Totale		8.534	10.460

(*) Fondi del Gruppo e Multimanager collocati direttamente alla Clientela (ovvero non inclusi in altri strumenti finanziari)

In particolare:

- **per i prodotti assicurativi vita** la raccolta premi ha sfiorato **3,8 miliardi** di euro e ha consentito di confermare il Gruppo ai vertici del Sistema "bancassurance e poste", **con**

una quota di mercato relativa al collocato di periodo attestata intorno all'8%. Per quanto riguarda la produzione del Gruppo MPV, al 31/12/06 sono stati emessi premi che sfiorano i 3 miliardi di euro. Positivo anche il contributo di Quadrifoglio Vita Spa (partecipata dalla Banca Agricola Mantovana al 50%) che al 31 dicembre 2006 ha realizzato collocamenti per oltre 700 milioni di euro. Dall'analisi dei premi si evidenzia una ricomposizione rispetto al 31 dicembre 2005 a favore di Index e Unit, con le polizze ordinarie che assorbono invece le dinamiche riflessive che hanno caratterizzato il mercato durante l'esercizio 2006.



- **per le gestioni individuali e collettive del risparmio**, dopo una discreta partenza nel primo trimestre, si registrano flussi netti negativi per 966 milioni di euro; più dettagliatamente:
 - **i Fondi Comuni di Investimento/Sicav** evidenziano **flussi di produzione negativi** attorno a **410 milioni di euro** (-40 milioni di euro al 31 dicembre 2005) che assorbono la prevista ricomposizione da Fondi monetari (flussi netti clientela diretta pari a -609 milioni di euro) ad altre categorie a gestione più dinamica e una crescita dell'incidenza dei prodotti extragruppo (flussi netti pari a 620 milioni di euro) soprattutto nell'ambito della piattaforma private;
 - **le Gestioni Patrimoniali**, evidenziano **flussi netti negativi** per poco meno di **560 milioni di euro** (raccolta netta positiva per 770 milioni di euro al 31 dicembre 2005) quale saldo di 175 milioni di euro di flussi convogliati sulla forma tecnica GPF/GPS e di deflussi pari a 732 milioni di euro relativi alle GPM ordinarie;
- **per le obbligazioni** si registrano volumi pari a **5,7 miliardi di euro** (4,4 miliardi di euro al 31/12/05), così suddivisi:
 - **obbligazioni strutturate**, 1,7 miliardi di euro, a basso contenuto opzionale e per le quali, come noto, le Reti dal 2005 non percepiscono più "up-front";
 - **obbligazioni lineari**, 4 miliardi di euro.

■ 2) LA GESTIONE DEL CREDITO

Con riferimento al mercato del credito, in linea di continuità con gli anni precedenti, gli indirizzi della politica commerciale hanno teso a ricercare l'equilibrio tra l'offerta di un adeguato supporto finanziario alle iniziative imprenditoriali e il massimo rigore e selettività nella valutazione del rischio valorizzando, al contempo, le competenze specialistiche acquisite dal Gruppo nel comparto del credito al consumo e nel settore dei mutui alla Clientela Retail. In tale ambito, **i flussi di erogazione delle reti e delle società di credito specializzato si sono attestati a 14,1 miliardi di euro (+4,5% rispetto ai volumi del 31 dicembre 2005)**. Più in particolare:

- **i nuovi mutui concessi alla clientela dalle reti del Gruppo** hanno superato i 7,8 miliardi di euro di erogato (in linea con gli elevati livelli di dicembre 2005, alimentando, come si vedrà nella sezione degli aggregati patrimoniali, la crescita degli stock a m.l.t. (+9,5%).

■ Erogazione Mutui (*) Retail, Corporate e Private				
<i>in milioni di euro</i>			Var. ass.	Var. %
	31/12/06	31/12/05	su a.p.	su a.p.
Monte dei Paschi di Siena	4.142	4.124	18	0,4%
Banca Toscana	1.716	1.868	-152	-8,1%
Banca Agricola Mantovana	1.958	1.947	11	0,6%
Mps Banca Personale	52	67	-14	-21,6%
Totale	7.868	8.005	-136	-1,7%

(*) escluse le erogazioni connesse alle opere pubbliche

- **l'attività delle società di credito specializzato** ha evidenziato progressi di notevole rilievo per la **Consum.it** (credito al consumo) che, posta al servizio soprattutto della clientela *retail*, ha registrato un flusso complessivo di erogazioni pari a circa 2,7 miliardi di euro (+25,7% rispetto al 2005 per una **quota di mercato in ulteriore crescita al 5,1% dal 4,6% del dicembre 2005**). In forte progresso (+17,8%) anche le erogazioni nel comparto del credito agrario e industriale effettuate da Mps Banca per l'Impresa. Sul versante della clientela corporate, apprezzabile la crescita (+5,8%) delle operazioni di **factoring (quota stimata al 4,2% rispetto al 4,1% di fine 2005)**, mentre il **leasing** registra un rallentamento della dinamica (-3,7% sul 31 dicembre 2005), **con una quota di mercato che comunque supera il 2,4%**. In rimarchevole **crescita (+15,4%)** infine la commercializzazione dei **prodotti di copertura per imprese e enti**.

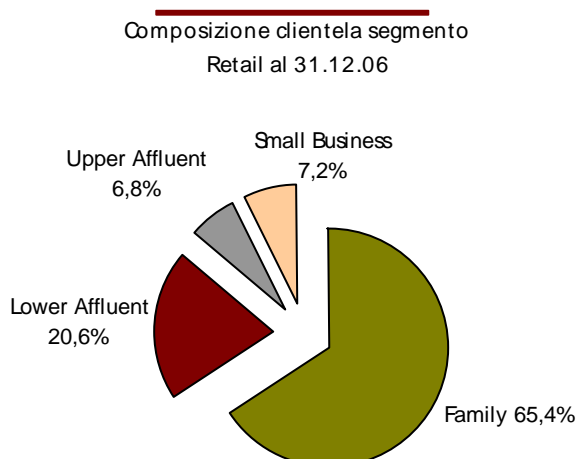
■ Credito Specializzato e prodotti finanziari per le imprese			
<i>in milioni di euro</i>			
		31/12/06	31/12/05
MPS Finance			
	gestione rischi (1)	4.423	3.834
MPS Banca per l'Impresa			
	erogazioni	2.597	2.204
MPS Leasing & Factoring			
di cui:	stipulato leasing	1.153	1.197
	turnover factoring	4.343	4.105
Consumit			
	erogazioni	2.671	2.125

(1) i dati comprendono anche i prodotti emessi direttamente dalle Reti.

■ 3) IL PATRIMONIO CLIENTI

Considerando anche i rapporti non condivisi gestiti direttamente dalla Consum.it, il **patrimonio clienti complessivo del Gruppo al 31 dicembre 2006 si attesta a 4.513.000 unità, rispetto ai 4.461.000 presenti a fine 2005. In tale ambito, quello delle reti commerciali¹ risulta pari a 4.144.000**, di cui il 97,8% rappresentato da Clientela Retail, lo 0,7% da Clientela Private e il rimanente 1,5% da Clientela Corporate.

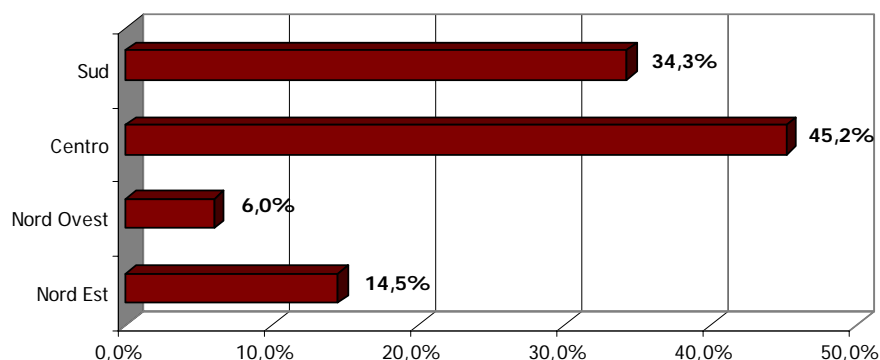
Nell'ambito dei 4.055.000 **Clienti Retail**, il **segmento Family** rappresenta la categoria più numerosa, con un'incidenza sul totale della Clientela del segmento di oltre il 65%, seguita dal Lower Affluent (20,6%), dallo Small Business (7,2%) e dall'Upper Affluent (6,8%).



La **composizione per area geografica della Clientela retail** conferma la tradizionale maggiore presenza del Gruppo al Centro e al Sud. Peraltro, nell'ultimo triennio, si è assistito ad una contenuta ricomposizione (+0,4%) a favore delle regioni del Nord-Ovest.

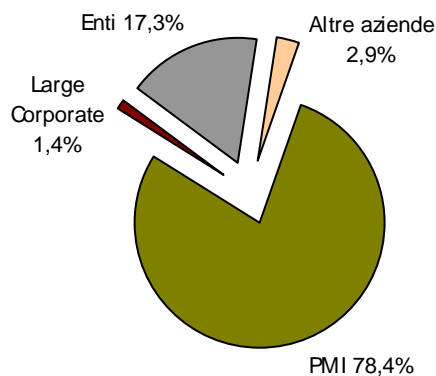
¹ Comprende i clienti di: Banca Monte dei Paschi, Banca Toscana, Banca Agricola Mantovana e Mps Banca Personale.

La clientela Retail per Area Geografica al 31.12.2006



I **61.127 Clienti corporate** sono formati per il 78% dalle PMI, per il 17% dagli Enti e per l'1,4% dal Large Corporate (oggi ai fini organizzativi definiti Key Clients).

Composizione clientela segmento Corporate al 31.12.2006



Per quanto riguarda la clientela Imprese, la **suddivisione per ramo d'attività** è la seguente:

Suddivisione % Imprese per ramo di attività al 31.12.2006

	Clienti	Retail	Corporate
Agricoltura, caccia e pesca	3,7	3,9	2,5
Energia, gas e acqua	0,3	0,2	1
Ind. estrattive, chimiche e t.minerali	2,2	1,6	4,5
Ind. manif. lav.metalli - mecc.prec.	7,7	6,9	11,2
Ind. alim.,tessili,PELLI,abbigl.	11,6	10,6	15,8
Ind. costruz. e inst.ni impianti edili	11,1	11,7	8,3
Commercio all'ingrosso	9,2	8,5	12,2
Commercio e pubblici esercizi	19,3	22	7,5
Trasporti e comunicazioni	3,4	3,4	3,5
Credito e assic.ne; serv. Imprese	12,1	12,4	10,6
Pubblica amm.ne;serv.pubb-priv	5,2	5,7	2,8
Non classificate	14,2	13,1	20,1

La seguente tabella riporta i dati relativi al numero di clienti per segmento e all'anzianità bancaria; come si può osservare, **il Gruppo presenta elevatissimi livelli di fidelizzazione**:

Suddivisione % Clienti per anzianità bancaria al 31/12/06	
Anzianità bancaria	Clienti
1-3 anni	16,6
4-5 anni	9,3
6-10 anni	21,2
11-20 anni	41,7
Superiore a 20 anni	11,2

Dall'analisi dei tassi di acquisition e retention del triennio, riassunta nella tavola sotto esposta, emerge la crescita strutturale del tasso di acquisition, a fronte di una tenuta della retention.

Tassi di Retention e Acquisition 2006 e confronto con 2005 e 2004						
	Retention 2006	Acquisition 2006	Retention 2005	Acquisition 2005	Retention 2004	Acquisition 2004
Clienti	93,5	7,1	93,5	6,5	92,0	4,9

Tale dinamica riflette lo sforzo che la Banca sta mettendo in campo per migliorare il suo **grado di "prossimità" verso il cliente**, sia intensificando i contatti (almeno una volta l'anno), sia provvedendo ad una costante implementazione dei Modelli di Servizio/Piattaforme commerciali.

Clienti contattati almeno una volta all'anno

Totale	2006		2005	
	Numero clienti	% Clienti contattati	Numero clienti	% Clienti contattati
	4.144.099	59,2	4.120.651	47,7
Retail	4.054.654	59,2	4.035.817	47,6
Private	28.318	91,7	26.471	78,3
Corporate	61.127	47,3	58.363	46,1

Con riferimento a specifiche attività progettuali, si segnala l'avviamento di un cantiere finalizzato alla **creazione di un archivio unico di clientela prospect** a servizio delle attività di sviluppo in estensione delle Banche del Gruppo. L'archivio, che sarà alimentato principalmente da fonti esterne ma utilizzerà anche fonti interne e sfrutterà altre sinergie informative - nel rispetto delle normative in tema di trattamento dei dati - sarà costantemente allineato all'anagrafe interna e usufruibile dalle reti mediante strumenti di campaign management territoriali. Per quanto concerne i prospect aziende con bilancio, sarà disponibile per le reti un pre-scoring creditizio che permetterà la predisposizione di una proposta commerciale in concomitanza con la visita di sviluppo.

GLI AGGREGATI PATRIMONIALI

L'operatività commerciale in termini di gestione del risparmio e del credito precedentemente evidenziata, nonché quella svolta attraverso la rete estera, si è tradotta in un apprezzabile sviluppo dei principali aggregati patrimoniali, di seguito descritto.

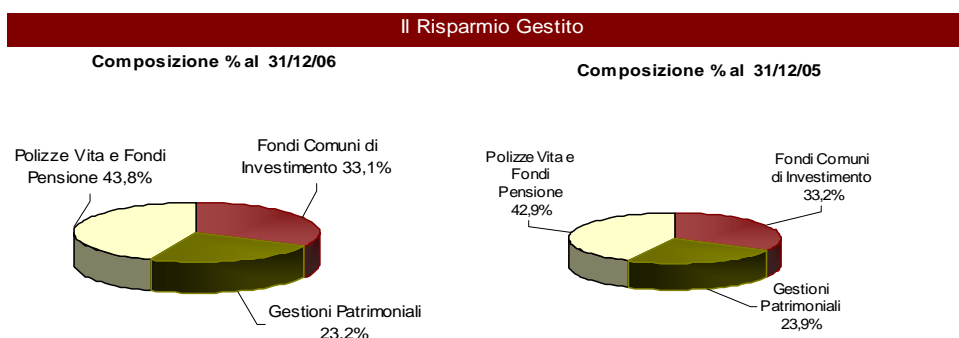
■ 1) GLI AGGREGATI DI RACCOLTA

Per quanto riguarda gli aggregati di raccolta, l'attività commerciale del Gruppo ha permesso di conseguire una crescita degli stocks complessivi attorno al 3,5%, al netto della fuoriuscita dal risparmio amministrato di un deposito large corporate con impatto reddituale pressoché nullo.

■ RACCOLTA DA CLIENTELA (in milioni di euro)				
	31/12/06	31/12/05	Var % su 31/12/05	Inc% 31/12/06
Raccolta diretta da Clientela	93.976	87.696	7,2%	48,7%
Raccolta indiretta da Clientela	99.079	108.855	-9,0%	51,3%
risparmio gestito	47.966	48.439	-1,0%	24,8%
risparmio amministrato	51.113	60.417	-15,4%	26,5%
Raccolta complessiva da Clientela	193.055	196.551	-1,8%	100,0%

In particolare, nell'ambito della raccolta indiretta, attestatasi al 31/12/06 a 99.079 milioni di euro:

- lo stock del risparmio gestito raggiunge 47.966 milioni di euro, con una flessione del 1% sull'anno precedente e con una composizione interna che vede l'incidenza percentuale della componente "polizze vita e fondi pensione" attestarsi al 43,8% (42,9% al 31/12/05).



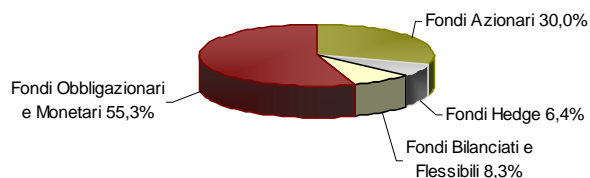
In tale quadro:

- con riferimento alle polizze, le riserve tecniche relative alle reti commerciali del Gruppo raggiungono i 21 miliardi di euro (+ 1,1% rispetto al 31/12/05), nel cui ambito spicca l'apporto delle polizze tradizionali, che comunque evidenziano un rallentamento nei collocamenti rispetto all'anno precedente;

- per i Fondi Comuni di Investimento/Sicav il patrimonio del Gruppo raggiunge un valore pari a 15,8 miliardi di euro, con un calo del 1,4% rispetto al 31 dicembre 2005.

Il grafico seguente riporta la ripartizione per tipologia del patrimonio gestito, con un mix che evidenzia una lieve crescita della quota dei fondi azionari (al 30%, rispetto al 29,2% di fine 2005) ed una flessione dell'incidenza dei fondi obbligazionari e monetari.

I Fondi comuni
Composizione del patrimonio gestito per tipologia al 31/12/06



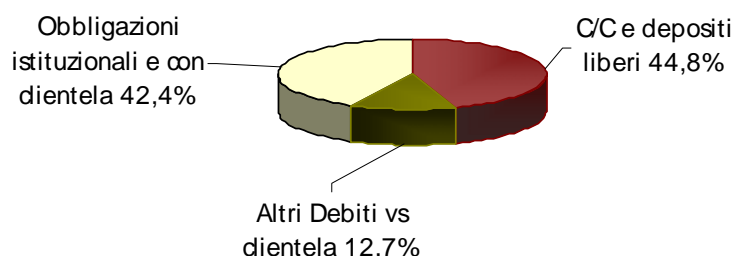
per le **Gestioni Patrimoniali**, lo stock si attesta a **11,1 miliardi di euro** (rispetto a 11,5 al 31/12/05).

Per quanto riguarda lo stock del **risparmio amministrato**, la consistenza complessiva risulta pari a 51,1 miliardi di euro ed evidenzia una crescita del 1,4%, al netto dei deflusso (circa 10 miliardi di euro) relativo, come accennato in premessa, alla uscita del semplice *custody* di un pacchetto di partecipazioni strategiche di un cliente "large corporate", a seguito della loro quotazione sul mercato.

Nell'ambito della **raccolta diretta**, che si attesta a quasi 94 miliardi di euro (**per una quota di mercato domestico pari a circa il 6,5%**), si registra un forte progresso (+7,2% rispetto al dato del 31/12/05), spinto soprattutto dalle obbligazioni collocate presso la clientela Retail e dai depositi a breve, che assorbono la liquidità riveniente dall'indiretta.

Di seguito si evidenzia la composizione dell'aggregato per forma tecnica:

La Raccolta Diretta
Composizione % al 31/12/06



e per settori di attività:

Raccolta per Segmento di Business

in milioni di euro

	31/12/06	Var.% a/a	Incid.%	
			31/12/06	31/12/05
Direzione Commercial Banking/ Distribution network	44.201	7,2%	59,8%	59,6%
Direzione Corporate Banking / Capital Markets	25.397	2,5%	34,4%	35,8%
Direzione Private Banking/Wealth Management	4.332	36,5%	5,9%	4,6%
Totale	73.930	6,8%	100,0%	100,0%

nonchè la ripartizione territoriale dei depositi tradizionali da Clientela delle dipendenze Italia:

GRUPPO MPS

Depositi da clientela ordinaria residente delle dipendenze Italia

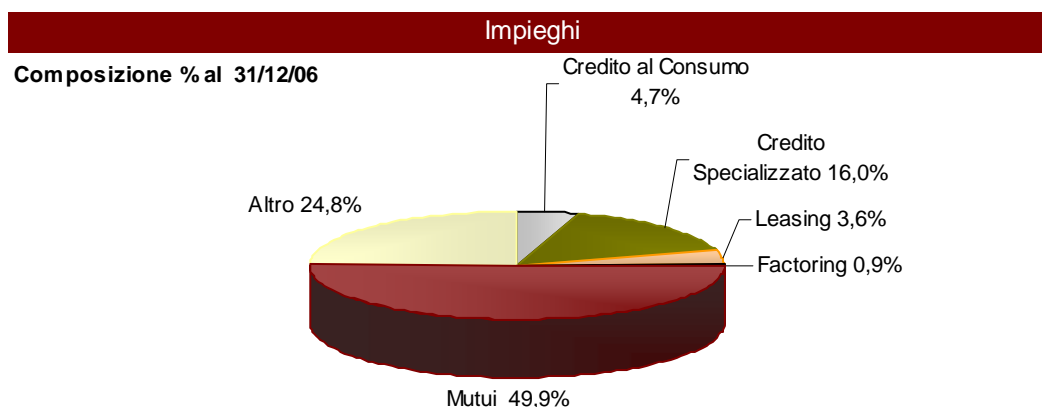
Distribuzione per residenza della clientela - in milioni di euro

Regioni/Aree	31.12.06	Incid. %	
		31.12.06	31.12.05
Nord	9.693	22,9	22,5
Centro	21.696	51,3	53,4
Sud e isole	10.926	25,8	24,2
TOTALE	42.314	100,0	100,0

■ GLI AGGREGATI DEL CREDITO

A) L'ATTIVITA' COMMERCIALE DEL GRUPPO

Per quanto riguarda gli aggregati creditizi, i consistenti flussi di erogazione precedentemente descritti hanno posizionato la consistenza degli impieghi all'economia quasi a 92 miliardi di euro (+10,1% rispetto al dato del 31/12/05). La dinamica è stata sostenuta dalla componente domestica la quale, in termini di impieghi vivi, progredisce intorno al 10,4% (per una quota di mercato che si attesta al 6,3%) grazie alla crescita di rilievo delle forme tecniche a m/lungo termine (9,5%) ma soprattutto all'accelerazione fatta registrare a partire dal secondo trimestre da quelle a breve termine (11,8% anno su anno). Di seguito si evidenzia la composizione degli impieghi consolidati per le principali forme tecniche:



e per settori di attività:

Impieghi vivi per Segmento di Business

in milioni di euro

	31/12/06	31/12/05	Var.% a/a	Incid.%	
				31/12/06	31/12/05
Direzione Commercial Banking/ Distribution network	36.535	33.224	10,0%	42,9%	42,7%
Direzione Corporate Banking / Capital Markets	47.784	43.845	9,0%	56,1%	56,3%
Direzione Private Banking/Wealth Management	805	807	-0,3%	0,9%	1,0%
Totale	85.124	77.877	9,3%	100,0%	100,0%

nonchè la ripartizione territoriale dei crediti alla clientela delle dipendenze Italia:

GRUPPO MPS

Impieghi a Clientela ordinaria residente delle dipendenze Italia

Distribuzione per residenza della clientela - *in milioni di euro*

Regioni/Aree	31.12.06	Incid. %	
		31.12.06	31.12.05
Nord	27.500	33,2	34,1
Centro	38.146	46,0	45,6
Sud e isole	17.199	20,8	20,3
TOTALE	82.845	100,0	100,0

B) LA QUALITA' DEL CREDITO

Con riferimento alla qualità del credito il Gruppo MPS chiude il 2006 con un'esposizione netta in termini di crediti deteriorati in significativo calo (-13,6%), confermando un'incidenza sugli impieghi verso clientela complessivi su livelli contenuti, con quella dei crediti in sofferenza e ad incaglio che (al netto delle rettifiche di valore) si pone al 2,94% rispetto al 3,21% dell'esercizio precedente.

■ CREDITI CLIENTELA SECONDO IL GRADO DI RISCHIO

Categoria di rischio - Valori netti			Inc. %	Inc. %
<i>importi in milioni di euro</i>	31/12/06	31/12/05	31/12/06	31/12/05
A) Crediti deteriorati	3.839	4.442	4,18	5,32
a1) Sofferenze	1.691	1.573	1,84	1,88
a2) Incagli	1.015	1.026	1,10	1,23
a3) Crediti ristrutturati	111	88	0,12	0,10
a4) Esposizioni scadute	1.022	1.756	1,11	2,10
B) Impieghi in bonis	87.523	78.701	95,19	94,22
C) Altre attività	579	383	0,63	0,46
Totale Crediti Clientela	91.941	83.526	100,0	100,0

Alla determinazione del suddetto risultato ha inciso oltre alla consistente riduzione delle esposizioni scadute (-41,8%), la dinamica annua in decelerazione sia dei flussi di sofferenze (-3%) che di incaglio (-7,9%) e i positivi risultati in termini di gestione del portafoglio crediti in sofferenza effettuata in mandato da MPS Gestione Crediti Banca, che si è concretizzata in recuperi per complessivi 493,2 milioni di euro a livello di Gruppo (+6,6% sul 31.12.05).

In significativo rafforzamento anche i presidi a copertura dei crediti deteriorati a testimonianza di una politica attenta anche sul versante degli accantonamenti, la cui incidenza sull'esposizione complessiva lorda si attesta al 38,7% (33,3% al 31.12.2005). In particolare, risulta pari al 54,1% per le sole sofferenze lorde (era pari al 52,8% a fine 2005), che a livello di Banche commerciali esprimono coperture prossime al 60%. Le rettifiche di valore di portafoglio su impieghi in bonis si pongono intorno allo 0,6% dell'aggregato di riferimento.

■ INCIDENZA DELLE RETTIFICHE DI VALORE

	31/12/06	31/12/05
"rettifiche di valore sofferenze ed incagli" / "sofferenze lorde + incagli lordi"	46,3%	44,9%
"rettifiche di valore incagli"/"incagli lordi"	25,1%	26,0%
"rettifiche di valore sofferenze"/"sofferenze lorde"	54,1%	52,8%

Di seguito si riportano, per le principali realtà del Gruppo alcuni indici di qualità del credito:

■ SOFFERENZE E INCAGLI PER PRINCIPALI BUSINESS UNIT

Categoria di rischio - Valori netti al 31/12/06	Gruppo	BMPS	BT	BAM	MPS Banca per l'Impresa	MPS Leasing & Factoring	CONSUM.IT
<i>importi in milioni di euro</i>							
Sofferenze	1.691	658	230	150	546	63	20
Inc. % su Crediti Clientela	1,8%	1,3%	1,7%	1,4%	4,9%	1,4%	0,5%
"rettifiche di valore"/"sofferenze lorde"	54,1%	57,9%	57,1%	57,5%	33,4%	75,0%	73,5%
Incagli	1.015,2	308	205	89	240	83	21
Inc. % su Crediti Clientela	1,1%	0,6%	1,5%	0,9%	2,2%	1,9%	0,5%
"rettifiche di valore"/"incagli lordi"	25,1%	32,1%	24,6%	16,8%	14,1%	31,8%	30,0%

In tale ambito, relativamente a Banca per l'Impresa si registra un'incidenza delle rettifiche di valore più contenute a motivo delle garanzie che assistono i finanziamenti erogati dalla stessa.

GLI AGGREGATI REDDITUALI

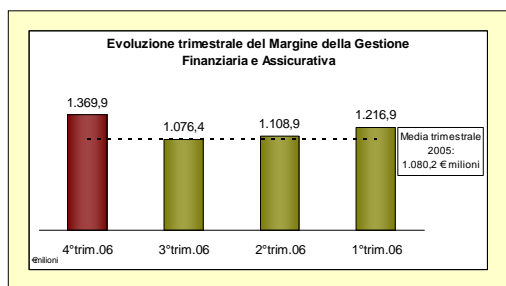
Sotto il profilo reddituale le dinamiche precedentemente descritte hanno determinato un consistente incremento della redditività consolidata sia a livello operativo (Risultato Operativo Netto +40,1%) che di Utile di Periodo (+20,8%; +15,2% rispetto al dato 2005 pubblicato), come di seguito descritto.

■ 1) LA REDDITIVITA' OPERATIVA

LO SVILUPPO DEI RICAVI OPERATIVI: LA FORMAZIONE DEL MARGINE DELLA GESTIONE FINANZIARIA E ASSICURATIVA

Per quanto riguarda lo sviluppo dei ricavi derivanti dall'attività finanziaria e di servizio, al 31 dicembre 2006 si registra un gettito di 4.772,1 milioni di euro in crescita del 10,4% rispetto al 31/12/2005. Al suo interno la componente di "primaria qualità" (margine di interesse + commissioni clientela) evidenzia un progresso del 3,4% sull'anno precedente, con un apporto in forte accelerazione nel 4° trimestre (+5,7%).

Queste, in sintesi, le dinamiche dei principali aggregati:



il margine di interesse raggiunge circa 2.714,2 milioni di euro con una crescita del 5,2% rispetto al 31 dicembre 2005 grazie ad un profilo trimestrale in ulteriore accelerazione (+5,5% la dinamica tra 4° e 3° Q). In tale ambito, le Reti Commerciali contribuiscono con un incremento complessivo intorno al 5,1% che beneficia di uno sviluppo delle masse medie intermedie superiore al 8,3%,

parzialmente controbilanciato da una flessione pari a 4 centesimi della forbice dei tassi (era di 10 a settembre). L'attività di finanza proprietaria e tesoreria della Capogruppo Bancaria registra invece una riduzione del 43% rispetto al 2005, principalmente per il minor apporto del "portafoglio titoli" a partire dal secondo trimestre 2006.

■ le commissioni nette si portano a circa 1.491 milioni di euro in lieve crescita (+0,3%) rispetto a fine 2005 e con un profilo trimestrale in forte accelerazione (+6% la dinamica tra 4° e 3° Q). Al loro interno i proventi derivanti dalla gestione del risparmio sono in crescita (+1,6%) rispetto al 2005 (in particolare quelli di "continuing", crescono del 6%), mentre sono in calo (-0,7%) le provvigioni dell'attività di servizio, che oltre ad assorbire l'azzeramento dei costi di chiusura dei conti correnti e di trasferimento dei titoli, sono penalizzate nel confronto anno su anno dai ricavi di arrangement particolarmente elevati incassati su clientela large corporate nel corso del 2005 (al netto delle quali si sarebbe registrata una crescita del 2,3% dei proventi da servizi);

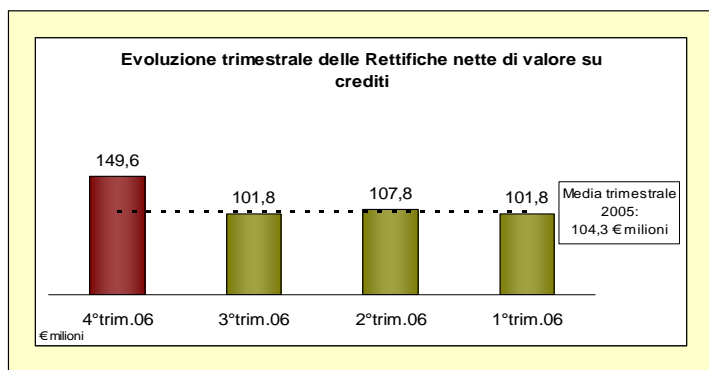
▪ l'aggregato **dividendi, proventi simili e Utili (Perdite) delle partecipazioni**, ammonta a **43,8 milioni di euro (92,1 milioni di euro al 31 dicembre 2005)** di cui 27,5 milioni di euro per dividendi da partecipazioni e 15,5 milioni di euro relativi agli utili delle società consolidate a patrimonio netto, in flessione rispetto all'anno precedente per il minor apporto di alcune società (tra cui Uno A Erre, che registra una perdita di -11,6 milioni di Euro).

il **risultato netto da negoziazione/valutazione attività finanziarie** si attesta a 530,6 milioni di euro (175,2 milioni al 31/12/2005), beneficiando principalmente di un apprezzabile progresso per quanto riguarda la componente connessa all'attività di trading svolta dalla Capogruppo e da Mps Finance nonché degli utili da cessione delle partecipazioni in Assicurazioni Generali (223 milioni di euro), BNL (54,1 milioni di euro), Fiat (22 milioni di euro) e Farmafactor (15,3):

■ **RISULTATO NETTO DA NEGOZIAZIONE/VALUTAZIONE ATTIVITÀ FINANZIARIE** (in milioni di euro)

	31/12/06
Risultato netto dell'attività di negoziazione	239,9
Utile/perdita da cessione di crediti, att.fin.disp.li per la vendita, pass.fin.	323,2
Risultato netto delle attività e passività finanziarie valutate al fair value	-32,6
Risultato netto da negoziazione/valutazione attività finanziarie	530,6

IL COSTO DEL CREDITO: RETTIFICHE DI VALORE NETTE PER DETERIORAMENTO DI CREDITI E ATTIVITA' FINANZIARIE



A fronte dei proventi derivanti dall'attività di erogazione creditizia, nel 2006 si registrano **rettifiche nette di valore per deterioramento di crediti** per 461 milioni di euro, (+43,9 milioni di euro rispetto al 31/12/05), che esprimono un tasso di provisioning pari a circa 50 b.p., il quale consolida il

miglioramento della qualità del portafoglio creditizio del Gruppo (provisioning 2005 51 b.p.), realizzato grazie anche ad importanti investimenti in procedure avanzate a supporto dell'attività di erogazione e monitoraggio.

Le **rettifiche di valore nette per deterioramento di attività finanziarie** presentano un **saldo negativo per 125,4 milioni di euro**; la voce comprende principalmente l'aggiornamento della valutazione nella partecipazione Hopa (il cui valore di carico è stato portato a circa un euro per azione) che ha comportato una svalutazione di circa 104 milioni di euro in conseguenza dei recenti, considerevoli e peculiari eventi che hanno caratterizzato la stessa.

Conseguentemente, il **Risultato della gestione finanziaria ed assicurativa** si attesta a 4.185,7 milioni di euro e fa registrare una crescita del 11,2% rispetto al 31/12/05.

I COSTI DI GESTIONE: GLI ONERI OPERATIVI

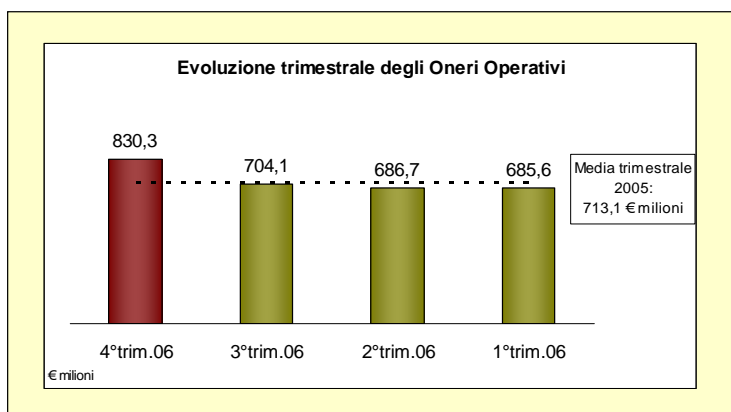
L'aggregato **Oneri Operativi** assorbe nell'ultima parte del 2006 le iniziative correlate all'implementazione "anticipata" del Piano Industriale 2006-2009, tra cui assumono particolare rilievo i maggiori costi (oltre 35 milioni di euro) relativi agli esodi incentivati del personale. Significativi anche, tra le altre spese amministrative, gli investimenti in tecnologie, nuovi sportelli, comunicazione, consulenze realizzati nel IV trimestre dell'esercizio appena concluso, al fine di accelerare l'avvio dei progetti previsti dal Piano ed avvicinarne il raggiungimento degli obiettivi. In ogni modo, nonostante l'inevitabile appesantimento correlato ai sopra citati investimenti, gli Oneri Operativi hanno registrato una crescita "gestionale" tutto sommato moderata (+2,6%), grazie alle iniziative volte al contenimento strutturale della spesa attuate con fermo rigore anche nel 2006, in linea di continuità con gli esercizi passati.

■ ONERI OPERATIVI (in milioni di euro)

	31/12/06	31/12/05	Var ass. su 31/12/05	Var % su 31/12/05
Spese per il personale	1.861,6	1.828,9	32,7	1,8%
Altre spese amministrative	910,4	878,7	31,8	3,6%
Totale Spese Amm.ve	2.772,0	2.707,5	64,5	2,4%
Rettifiche di valore nette su attività materiali ed immateriali	134,7	144,8	-10,1	-6,9%
Totale oneri operativi	2.906,7	2.852,3	54,4	1,9%

In particolare:

A) le **Spese Amministrative** presentano una crescita "gestionale" del 2,7% rispetto al 31/12/05, per effetto di:



- costi di personale che si attestano, come valore contabile, a 1.861,6 milioni di Euro ed assorbono oneri non ricorrenti connessi agli incentivi erogati al personale dell'ex Servizio Riscossione Tributi, nonché oneri per esodi incentivati pari a 79,7 milioni di Euro (70,5 milioni di Euro nel 2005).

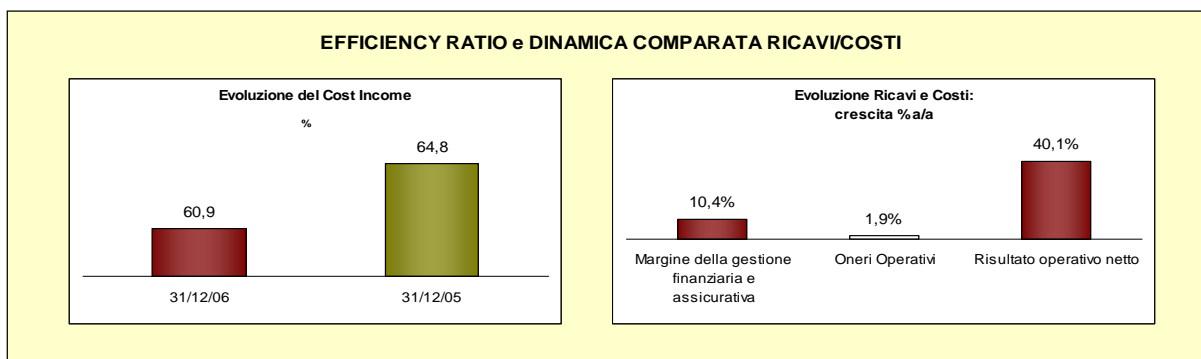
Depurato l'aggregato dalle suddette componenti nonché della rideterminazione del costo del personale 2005 riveniente dal ricalcolo della riserva matematica del fondo di quiescenza di una controllata, la dinamica annua su basi omogenee risulta pari al +2,8% ed è da ricondurre agli aumenti salariali (impatto pieno delle variazioni legate al CCNL avvenute nel corso del 2005; rinnovo del Contratto Integrativo Aziendale) che complessivamente hanno inciso per 3,5 punti percentuali, i cui effetti sono stati parzialmente attenuati (-0,7%) dai benefici generati dal processo di ricomposizione degli organici (uscite di personale ad elevata anzianità e grado; inserimento di giovani neoassunti) e dalla gestione rigorosa delle altre variabili di spesa;

o **altre spese amministrative** (pari a 910 milioni di euro, al netto dei recuperi delle imposte di bollo) che registrano una dinamica in crescita del 3,6%, la quale assorbe gli oneri connessi all'espansione della rete territoriale, allo sviluppo dei business in rapida crescita (Credito al Consumo) e al supporto all'innovazione tecnologica.

B) Le **Rettifiche di valore nette su attività materiali ed immateriali** si attestano a **134,7 milioni di euro**, in calo dell'7% circa rispetto al dato del 31 dicembre 2005.

Per effetto delle dinamiche dei ricavi e dei costi sopra descritte, il **Risultato Operativo Netto** si attesta a **1.279 milioni di euro** e si pone in crescita del **40,1%** rispetto ai **912,8 milioni di euro** conseguiti al 31 dicembre 2005 (+32,2% rispetto al dato 2005 pubblicato).

L'indice di cost-income, che beneficia anche dei citati proventi da cessione di partecipazioni, scende al **60,9%** con un miglioramento di circa 4 punti percentuali rispetto al dato del 31/12/05.



■ 2) LA REDDITIVITA' EXTRA-OPERATIVA, LE IMPOSTE E L'UTILE DI PERIODO

Alla formazione dell'**Utile di periodo** concorre un saldo positivo della voce **Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri e altri proventi/oneri di gestione** pari a **4,1 milioni di euro** (-23,7 milioni di euro al 31 dicembre 2005) determinato da:

- o **un valore positivo di 82 milioni di euro** degli Altri proventi/oneri di gestione, che accolgono soprattutto componenti residuali di ricavo (proventi società non bancarie, sopravvenienze attive, ecc.);
- o **un valore negativo di 77,9 milioni di euro** di accantonamenti ai fondi rischi ed oneri connesso principalmente alla copertura di rischi operativi probabili (cause legali, revocatorie, ecc.)².

Per effetto delle dinamiche sopra evidenziate l'**utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte** si attesta a **1.285,4 milioni di euro** e presenta una crescita del **49,4%** rispetto al 31/12/05.

A completare il quadro reddituale concorrono infine:

- o **imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente** per **500,9 milioni di euro** (249,2 milioni di euro al 31/12/2005), per un "tax rate" di circa il **36,5%**, che sconta anche le recenti

² Con riferimento a quanto esposto nella Relazione del 30/06/06 (nota 4 paragrafo "La redditività extra-operativa, le imposte e l'utile di periodo) relativamente alla richiesta di risarcimento danni avanzata dal Commissario della Parmalat Spa nei confronti della Banca Monte dei Paschi di Siena e della controllata MPS Finance, si conferma che pur in fase preliminare del giudizio si ritiene il rischio insito di soccombere remoto, e pertanto, non è stato effettuato alcun accantonamento specifico in bilancio.

novità in materia di indeducibilità IRAP delle svalutazioni su crediti non dedotte negli esercizi precedenti e quella sulle minusvalenze su partecipazioni;

o **l'utile dei gruppi di attività in via di dismissione al netto delle imposte** pari a 145,4 milioni di euro, in calo rispetto all'anno precedente (165,4 milioni di euro); tale andamento è da attribuire alla riduzione di circa il 50% dell'apporto del comparto esattoriale, che ha contribuito ai risultati del Gruppo solo per una parte dell'esercizio, mentre, in positivo, il comparto assicurativo ha registrato una crescita attorno al 26%. Più in particolare, Le società assicurative operanti nel ramo Vita (**Monte Paschi Vita e Monte Paschi Life**) hanno evidenziato una redditività netta pari rispettivamente a 63 milioni di euro (+ 36,3% rispetto al 2005) e 28 milioni di euro (+18,8% rispetto al 2005) principalmente per effetto del miglioramento del risultato della gestione finanziaria indotto anche dal rialzo dei tassi di mercato. Positiva, sul versante del ramo danni, la dinamica di **Monte Paschi Assicurazioni Danni**, la quale registra un utile netto di 12,2 milioni di euro, in forte aumento sul 2005 (+25%).

Pertanto, considerando il contributo delle componenti sopra riportate e l'utile di pertinenza di terzi, l'Utile consolidato di periodo si attesta a 910,1 milioni di euro e progredisce del 20,8% rispetto al 31 dicembre 2005 (+15,2% sul dato 2005 pubblicato). Il ROE risulta pari al 13,3% (12,1% quello sul patrimonio medio).

Tali risultati beneficiano del positivo contributo apportato, oltre che dalla capogruppo Banca MPS, da tutte le Unità di Business del Gruppo (descritto in seguito nella sezione relativa al Segment Reporting) e in particolare di **Banca Agricola Mantovana** (78,8 milioni di euro) e di **Banca Toscana** (93,5 milioni di euro).

Coerentemente alle istruzioni CONSOB, di seguito, riportiamo il prospetto di raccordo tra il patrimonio netto ed il risultato di periodo della Capogruppo con quelli consolidati.

Prospetto di raccordo del patrimonio netto e dell'utile civilistico e consolidato al 31.12.2006		
<i>Importi in migliaia di euro</i>		
	31.12.2006	
	Patrimonio netto	Conto economico
Saldo come da Bilancio della Capogruppo	7.674.526	867.903
<i>di cui riserve da valutazione della Capogruppo</i>	398.109	
Effetto del consolidamento con il metodo integrale delle società controllate	-491.329	624.939
Eccedenze, rispetto ai valori di carico, derivanti dalle valutazioni al patrimonio netto	94.575	17.153
Storno dividendi distribuiti dalle Controllate	0	-538.277
Elisione svalutazione/ rivalutazioni partecipazioni	310.619	102.028
Storno plus infragruppo cessione Borsa Italiana	-117.829	-107.165
Effetto storno provvigioni capitalizzate	-45.314	-26.818
Altre rettifiche	97.632	-29.671
Riserve da valutazione delle controllate	252.145	
Patrimonio netto e utile consolidati	7.775.025	910.092

L'INFORMATIVA DI SETTORE, LA POLITICA COMMERCIALE E L'ATTIVITÀ DI RICERCA E SVILUPPO

■ 1) L'INFORMATIVA DI SETTORE PRIMARIA

Con riferimento al *Segment Reporting* previsto dalla normativa IAS il Gruppo MPS ha adottato il *business approach* optando, ai fini della **rappresentazione primaria** dei dati reddituali/patrimoniali, per **la ripartizione dei risultati in base ai settori di attività attraverso i quali si esplica l'operatività consolidata**.

Sulla base del suddetto approccio, la tabella sotto riportata mostra il quadro riepilogativo dei risultati conseguiti al 31/12/2006 dai suddetti settori, aggregati in armonia con i nuovi assetti organizzativi definiti dal Piano Industriale 2006-2009. Al riguardo si sottolinea che la presente rappresentazione si differenzia dalle precedenti relazioni nei seguenti aspetti (per maggiori dettagli rimandiamo alla "Parte D" della nota integrativa):

- o cambiamento assetti organizzativi;
- o riclassificazioni effettuate a seguito della cessione del comparto esattoriale e della futura parziale cessione delle Società assicurative.

Relativamente al primo aspetto evidenziamo i seguenti cambiamenti:

- o La Direzione Commercial Banking/ Distribution Network, comprende come nel "Retail Banking" la clientela retail delle banche commerciali, allargata anche delle "small business" a partire dal presente bilancio (precedentemente classificate nella clientela corporate). Inoltre, rispetto al perimetro del "Retail Banking", sono state escluse Mps Banca Personale e le società che presidiano l'attività di asset management (attribuite alla Direzione Private banking) e quelle assicurative del ramo vita e danni in corso di parziale dismissione. Infine, accoglie le interessenze di minoranza in Banca Monte Parma e Banca Popolare di Spoleto.
- o La Direzione Private Banking/Wealth Management, oltre alla clientela private delle banche commerciali, comprende rispetto al perimetro del business segment "Private Banking" le società che presidiano l'attività di asset management nonché Mps Banca Personale e Mp Fiduciaria.
- o La Direzione Corporate Banking/Capital Market, oltre alla clientela corporate (al netto della migrazione delle small business alla clientela retail come predetto), include rispetto al perimetro del business segment "Corporate Banking" i "Key clients" (clienti ex Large Corporate), le filiali estere, Mp Banque e Mp Belgio, Intermonte Sim e Mps Finance Banca Mobiliare.

■ SEGMENT REPORTING - Principali settori di business

(in milioni di euro)

31/12/06	Direzione Commercial Banking/ Distribution network	var % a.p.	Direzione Private Banking/Wealth Management	var % a.p.	Direzione Corporate Banking / Capital Markets	var % a.p.	Corporate Center	var % a.p.	Totale Gruppo riclassificato	var % a.p.
DATI ECONOMICI										
Margine della gestione finanziaria e assicurativa	2.627,1	6,1%	325,1	13,3%	1.331,0	3,2%	488,8	82,8%	4.772,1	10,4%
Rettifiche di valore nette per deterioramento di crediti e attività finanziarie	-271,9	18,5%	-5,0	-27,9%	-181,9	2,2%	-127,6	-9,7%	-586,4	5,5%
Oneri Operativi	-1.566,8	4,7%	-177,4	-1,7%	-689,1	3,5%	-473,5	-7,1%	-2.906,7	1,9%
Risultato operativo netto	788,4	5,1%	142,8	43,4%	460,0	3,0%	-112,3	-70,7%	1.279,0	40,1%
AGGREGATI PATRIMONIALI										
Crediti vivi verso clientela	36.535,1	10,0%	805	-0,3%	47.784	9,0%	5.126	25,8%	90.250	10,1%
Debiti verso clientela e Titoli	44.201,2	7,2%	4.332	36,5%	25.397	2,5%	20.046	8,3%	93.976	7,2%
Risparmio Gestito	31.687,3	-2,8%	11.923,7	5,8%	3.401,5	-6,4%	953,2	1,20%	47.966	-1,0%
INDICI DI REDDITIVITÀ										
Cost Income	59,6%		54,6%		51,8%		96,9%		60,9%	
Raroc	27,8%		30,0%		11,8%				10,8%	

Per ciascuno di questi, come di consueto, esponiamo nelle pagine seguenti gli aspetti salienti della attività del 2006:

A) COMMERCIAL BANKING & DISTRIBUTION NETWORK

▪ LA POLITICA COMMERCIALE E L'INNOVAZIONE DI PRODOTTO/SERVIZIO

Nel corso dell'esercizio 2006 le attività e le iniziative commerciali del Gruppo MPS sono state orientate a **rafforzare il rapporto fiduciario con la Clientela**, ispirandolo ai principi della **chiarezza**, della **trasparenza** e della **massima attenzione alle esigenze espresse**. L'**ascolto del Cliente (Customer care)** e la diffusione nella rete della **cultura della Customer satisfaction** costituiscono gli elementi basilari del nostro approccio al mercato.

■ I CONTI CORRENTI

La centralità dello strumento "conto corrente", nell'ambito dei servizi offerti alla clientela retail, si è riflessa in un'intensa attività di ricerca e sviluppo di nuovi prodotti:

- ◆ Conto "Giovani più": rivolto a clientela compresa in un'ampia fascia di età (18-35 anni), con un'offerta integrata di servizi bancari e non; questi ultimi sono scelti tra quelli specificamente adatti agli stili di vita del variegato mondo giovanile;
- ◆ Nuovo Conto Affari: destinato ai liberi professionisti. E' un conto a pacchetto che, dietro la corresponsione di un canone mensile, offre servizi bancari e non adatti alle esigenze del target. Al professionista nuovo Cliente che sottoscrive il Conto Affari, per le esigenze personali viene offerto il "Conto Identikit linea evoluta" gratis per due anni;
- ◆ Nuovo Conto Identikit: destinato alla nuova Clientela Family. Il prodotto riscuote apprezzamento grazie anche alla metodologia molto chiara e trasparente di identificazione del profilo più adatto, in base al numero e tipologia di operazioni, con l'ottica di minimizzare i costi per il Cliente finale. E' una tipologia di prodotto appartenente alla categoria dei conti package, la cui peculiarità è rappresentata da una struttura tecnica e di pricing che coniuga un giusto rapporto tra prezzo ed intensità di utilizzo con un'offerta competitiva rispetto alle iniziative dei competitors.

Sul versante della **gestione del risparmio**, per quanto concerne **l'offerta di fondi comuni** si è proceduto alla definizione di interventi regolamentari e procedurali finalizzati alla **razionalizzazione della gamma dei prodotti ed alla semplificazione della struttura dei costi**. La ristrutturazione dell'offerta è finalizzata anche a recepire le opportunità gestionali concesse alle Sgr dalla **nuova regolamentazione entrata in vigore a marzo**. In tale ambito, si evidenzia la ridenominazione di alcuni fondi: in particolare, i Ducato portfolio, ora denominati **Ducato multimanager**, a sottolineare **l'orientamento di selezione dei prodotti gestiti da altri asset manager**. Inoltre, **nell'ambito della categoria dei flessibili**, sono stati realizzati prodotti che consentono al Cliente retail di investire indirettamente in **hedge funds o in altre tipologie innovative**. In materia di Corporate Social Responsibility, i fondi etici sono stati trasformati in **"charity funds"**, ovvero fondi che attraverso le commissioni di

gestione sostengono progetti di utilità sociale.

Nella **bancassicurazione**, è stato avviato un test pilota presso alcune Capogruppo BMPS, per verificare e **potenziare il modello distributivo dei prodotti assicurativi di protezione**; l'iniziativa ha visto l'apertura di "Punti informativi bancassurance" presso alcune filiali e la costituzione di "Unità di supporto bancassurance" nelle Capogruppo individuate. **L'attività di ricerca e sviluppo** è stata finalizzata all'ottimizzazione della gamma dei prodotti, con interventi di revisione dei minimi garantiti e con il lancio di una nuova polizza con specifica provvista di attivi; nel 1° semestre è stata avviata la commercializzazione di un PIP dedicato alla Banca Personale.

Sul fronte delle iniziative di marketing, si segnala l'**innovativa campagna "Campioni del Monte"**, attivata nel 3° trimestre con la collaborazione della Gazzetta dello Sport e lanciata sulle filiali di BMPS con l'obiettivo di celebrare la vittoria dell'Italia ai campionati del mondo di calcio. L'iniziativa, resa efficace dal gioco comunicativo insito nella denominazione e dal gadget regalato ai Clienti (il pallone dei mondiali con il numero della Gazzetta che celebrava la vittoria), ha contribuito all'acquisizione di nuova Clientela ed all'innalzamento del cross selling sui Clienti aderenti.

Con riferimento ai **cittadini stranieri che vivono e lavorano in Italia**, è stata avviata la sperimentazione di un approccio commerciale innovativo. L'azione si concretizza in una serie di attività di contatto di canali erogatori di servizi agli immigrati e impegnati a vario titolo nel "fenomeno immigrazione": Ambasciate, Consolati, Associazioni, Enti, Sindacati. Tra gli strumenti per operare con maggior efficacia sono stati resi operativi gli accordi con alcune banche estere corrispondenti (Attijariwafa in Marocco, Banka Credins in Albania e CBAO in Senegal) per la ricezione di rimesse dal proprio paese di origine in maniera gratuita. Il Gruppo ha poi partecipato al **Progetto Internazionale "MIDA"**, che ha come obiettivo, fra l'altro, la valorizzazione di canali di comunicazione in lingua (Call center, leaflet, pubblicità, ecc..) e delle componenti del territorio quali i "centri di ascolto" (*si veda*

anche il cap. "La responsabilità sociale del Gruppo MPS").

■ **INDAGINE ANNUALE DI CUSTOMER SATISFACTION**

- ◆ Le risultanze confermano gli ottimi esiti dell'anno precedente. Oltre il 75% dei Clienti dichiara di essere "soddisfatto" o "molto soddisfatto" del proprio rapporto con una banca del Gruppo, mentre la percentuale di coloro che si dichiarano "insoddisfatti" o "molto insoddisfatti" si attesta intorno al 5% (-1% rispetto al 2005).
- ◆ Dall'indagine emerge anche che la scelta della banca per i ns. Clienti è molto legata a fattori tradizionali (banca di famiglia, vicinanza). Tra i nuovi clienti (quelli con anzianità inferiore a 2-3 anni) spicca la percentuale di quelli attratti da prodotti specifici e dal "passaparola" (oltre il 70% dei ns. clienti consiglierebbe ad un amico o parente una banca del Gruppo).
- ◆ Gli esiti delle "exit interview" indicano che tra le principali cause di chiusura del rapporto (23,5%) vi siano ragioni logistiche (cambio di residenza o sede lavorativa).

Nel 2006 è stata condotta la seconda **indagine annuale di Customer Satisfaction** relativa alla clientela Privata del Gruppo MPS (Family, Affluent e Private fino a 1,5 milioni di euro di patrimonio), pianificata e coordinata dal Servizio CRM e Customer Satisfaction. Oltre all'indagine generale, ne è stata condotta un'altra nei confronti dei soggetti che nel mese precedente hanno chiuso i rapporti in essere con il Gruppo (c.d. "Exit Interview") (*si veda riquadro*).

Tra le azioni volte a migliorare il rapporto tra banche e Clienti, si segnala che il Gruppo ha aderito alla **IX iniziativa Pattichiari** relativa alla profilazione della Clientela nei servizi di investimento: in conseguenza di ciò, è stato pressochè completato il rilascio di una **nuova modalità di profilazione** della Clientela Affluent che integrerà gli impegni normativi (Consob, Pattichiari e ISVAP) all'interno di "Carattere".

▪ IL CREDITO ALLE FAMIGLIE

La domanda di finanziamento da parte delle famiglie si è mantenuta sostenuta nel corso del 2006, **consentendo al Gruppo MPS di rafforzare la sua posizione di leadership sul mercato dei mutui retail e del credito al consumo.**

Al raggiungimento di tale risultato hanno contribuito anche le diverse iniziative sul fronte delle innovazioni di prodotto messe a disposizione delle reti commerciali:

- nel **comparto mutui**, nell'ambito di un mercato in cui è cresciuta la richiesta di prodotti per soddisfare bisogni particolari, il Gruppo ha commercializzato **mutui per finanziare interamente l'acquisto della propria casa** (con un rapporto max. tra finanziamento erogato e valore dell'immobile fino al 100%) e **ampliato la gamma dei prodotti a tasso misto** (Mutuo 13 modulare). Nella prima parte del 2007 è inoltre prevista la commercializzazione di prodotti specifici per i lavoratori a tempo determinato, per la Clientela senior e per i giovani;
- nel **segmento dei prestiti personali** è stata lanciata, con ottimi risultati, una nuova linea di prestiti, denominata "**Prs Carattere**", **esclusivamente dedicata alla Clientela Affluent**, caratterizzata da **tempi rapidissimi di istruttoria e condizioni particolarmente vantaggiose in termini di tassi, durata e importi finanziabili.**

Fra le nuove iniziative, si ricorda anche la commercializzazione di "**Casaleasing**", un **leasing immobiliare seconda casa** destinato ai privati già intestatari di prima abitazione: in sintesi, un'operazione di locazione finanziaria su edifici ad uso "abitativo turistico" che può portare ad un significativo risparmio sul costo totale dell'operazione rispetto ad un mutuo. E' proseguita, inoltre, **l'attività di sviluppo delle sinergie con le reti di terzi** (società, agenti immobiliari e mediatori creditizi) **volte ad incrementare le quote di mercato nel settore dei mutui.**

Per quanto riguarda l'attività di ricerca e sviluppo nel comparto del sistema dei pagamenti per la Clientela retail, *si veda il cap. "I sistemi di pagamento".*

▪ PIATTAFORME COMMERCIALI

Anche nell'esercizio è proseguito il consolidamento delle Piattaforme Commerciali Retail. In particolare, a partire da luglio 2006, in linea con il Piano Industriale di Gruppo 2006-2009, è stato attuato il **passaggio della responsabilità della Clientela Small Business (indicativamente aziende con fatturato <2,5 milioni) dall'Area Corporate all'Area Retail.** In relazione a ciò è stato predisposto un piano di azione, che sarà sviluppato agendo su alcune leve gestionali chiave:

- Struttura, attraverso l'adeguamento delle modalità di segmentazione e di seguimiento commerciale della Clientela;
- Sistemi, con la modifica degli attuali strumenti e processi operativi e del credito per la gestione commerciale;
- Skills, attraverso interventi su aree di gap di competenze/conoscenze delle risorse;
- Cultura, per l'allineamento e l'integrazione del sistema di valori condivisi nella filiera Retail.

In contemporanea, sono iniziate le **attività volte a ridefinire l'offerta per la Clientela Small Business** in modo da cogliere appieno le sinergie derivanti dalla riorganizzazione delle linee di riferimento per il titolare della filiale ed è stata "**accorciata**" **la catena delle responsabilità** attraverso una semplificazione della struttura di presidio del territorio. In particolare, per gli aspetti creditizi, sono in fase di definizione **interventi volti a ottimizzare i tempi di risposta**, migliorare il **presidio di rischio** e sviluppare **una politica di pricing** coerente con il profilo di rischio dell'operazione e del Cliente.

Nel periodo in esame è inoltre proseguito il **roll out della piattaforma Carattere** che, al 31 dicembre 2006, conta circa 700.000 **Clienti Affluent** (70% del segmento). Il gradimento del modello presso la nostra Clientela è testimoniato dalla nuova raccolta che, per un cliente gestito tramite Carattere, è circa sei volte maggiore rispetto ad un Cliente gestito fuori dalla piattaforma; in termini di composizione, un Cliente "Carattere" ha mediamente una percentuale di raccolta gestita significativamente superiore ad un Cliente tradizionale.

Sotto il profilo **organizzativo**, a supporto dell'attività con il segmento **Affluent**, importanti realizzazioni hanno riguardato lo sviluppo e l'**arricchimento degli strumenti a disposizione del gestore**, nonché l'introduzione di indici di performance qualitativi, strettamente correlati alla gestione della relazione, che costituiscono i driver per l'ottimizzazione della qualità del servizio. In particolare, è stata definita una nuova applicazione, denominata "**Gruppi di relazione**", che permette di focalizzare meglio il contenuto della relazione sulle esigenze della Clientela.

Sul **segmento Family** l'attenzione si è focalizzata sul versante dell'acquisition, attraverso lo sviluppo di progetti di presidio locale delle attività di sviluppo in estensione, e su approcci finalizzati a contenere il tasso di erosion. Dall'altro lato, grazie all'applicazione estensiva della **Piattaforma Commerciale Family**, si è svolta un'azione di sviluppo in profondità del patrimonio Clienti già acquisito, facendo ricorso anche all'integrazione delle iniziative commerciali del contact center di Gruppo con quelle della rete. In tale ambito, è stato sperimentato un approccio avanzato di comunicazione al Cliente ("**Indurre alla Visita**") che permette di inviare dei messaggi personalizzati ai Clienti inseriti in campagne commerciali, quando operano sull'ATM oppure con il proprio Internet banking. **Dato il gradimento dimostrato dalla Clientela, nel 2007 tale approccio verrà esteso ad altri canali innovativi.**

Per quanto riguarda gli interventi sul processo del credito per il segmento retail, *si veda il cap. "Gli interventi di ottimizzazione del processo del credito" nell'ambito del capitolo sul mercato corporate.*

▪ I RISULTATI OPERATIVI

Sul versante dei **flussi di produzione commerciale**, il settore ha realizzato elevati collocamenti di prodotti di raccolta (6,4 miliardi di euro) e di impiego (7,4 miliardi di euro). Per effetto delle suddette dinamiche, la raccolta complessiva si pone in crescita dell'1,3% su a.p., pur essendo influenzata dal fenomeno dell'upgrading della clientela verso il Private. Nell'ambito dell'aggregato continua la forte crescita della componente diretta (+ 9,1% su a.p. in termini di saldi medi) trainata, come abbiamo visto, dalle obbligazioni. Sul versante del credito, i volumi intermediati dal Commercial Banking si attestano a circa 36,2 miliardi di euro, con una forte crescita (+13,6%) sul 31/12/2005, al cui interno si distingue lo sviluppo dalle componenti a medio/lungo termine (18,7%).

Per quanto riguarda i risultati economici, i ricavi complessivi (2.627,1 milioni di euro) presentano una crescita del 6,1% sull'anno precedente. Il Risultato Operativo Netto si attesta a 788,4 milioni di euro e progredisce del 5,1% su a.p. Il cost-income del settore si colloca al 59,6% (60,4% a dicembre 2005).

■ Direzione Commercial Banking / Distribution network

(in milioni di euro)	31/12/06	var % a.p.
DATI ECONOMICI		
Margine di interesse	1.717,1	9,1%
Commissioni nette	897,5	0,7%
Altri Ricavi	12,4	12,8%
Margine della gestione finanziaria e assicurativa	2.627,1	6,1%
Rettifiche di valore nette per deterioramento di crediti e attività finanziarie	-271,9	18,5%
Oneri Operativi	-1.566,8	4,7%
Risultato operativo netto	788,4	5,1%
AGGREGATI PATRIMONIALI		
Crediti vivi verso clientela	36.535,1	10,0%
Debiti verso clientela e Titoli	44.201,2	7,2%
Risparmio Gestito	31.687,3	-2,8%

Con riferimento all'attività ed ai risultati delle società che confluiscono nel Settore, evidenziamo quanto segue:

- **Consum.it** ha proseguito nel trend di crescita, realizzando un utile netto pari a 37,2 milioni di euro (+12% sul 2005);

- **Banca Monte Parma** (partecipata al 49,3% e consolidata con il metodo proporzionale), ha conseguito un risultato netto pari a 11 milioni di euro (+30% sul dicembre 2005);

- **Banca Popolare di Spoleto** (quota di partecipazione pari al 25,9%, consolidata con il metodo proporzionale), si è attestata, a livello di redditività netta, a 8,5 milioni di euro, con una crescita del 16,7% rispetto all'esercizio precedente.

B) PRIVATE BANKING & WEALTH MANAGEMENT

PIANO APERTURE NUOVI CENTRI PRIVATE

♦ Nel corso del 2006 sono stati inaugurati 9 Centri Private (7 in Banca MPS, 1 in BAM e 1 in Banca Toscana). L'apertura dei nuovi Centri Private è funzionale, da un lato, allo sviluppo di nuova Clientela e, dall'altro, alla possibilità di offrire più direttamente le peculiarità che caratterizzano il modello di servizio private.

Nel 2006, le principali linee di intervento del settore hanno riguardato l'**evoluzione della gamma d'offerta private** (servizi finanziari e non), il **completamento delle piattaforme tecnologiche e**

l'ampliamento del presidio territoriale con il duplice obiettivo di **migliorare la qualità del servizio offerto** e di **supportare la crescita del numero dei Clienti Private previsto dal Piano Industriale 2006-2009**.

Per quanto riguarda l'arricchimento del catalogo prodotti, nel **segmento delle gestioni patrimoniali** - che rappresentano l'offerta core nel modello di servizio del private banking del Gruppo MPS - si segnala il lancio di una **nuova linea di gestione in delega, "Alpha Azionaria Europa"**, focalizzata su investimenti nell'Area Euro, e la modifica del benchmark azionario di riferimento di alcune linee di gestione (GP Flex e GP Alta Gamma), con l'obiettivo di ridurre la rischiosità di portafoglio derivante da eventuali oscillazioni dei cambi.

Nell'ambito dell'**offerta multibrand**, la piattaforma multimanager ad architettura aperta si è arricchita grazie all'**ampliamento della gamma di Sicav** in collocamento diretto, con l'avvio della partnership con tre nuove case d'investimento internazionali: **"Morgan Stanley"**, **"Franklin Templeton"** e **"Mellon"**. Sul fronte dell'**offerta assicurativa**, è stata resa disponibile alla rete la **polizza Unit Private**, unit linked di MP Life che consente di investire in una selezione di comparti Sicav multimanager.

In riferimento all'**advisory non finanziaria**, il 2006 ha visto, oltre alla definitiva affermazione delle già presenti soluzioni di offerta consulenziale, il consolidamento dei **servizi di art advisory e real estate**, anche grazie alla nuova collaborazione con il broker assicurativo Willis Italia SpA.

Relativamente agli **strumenti di supporto relazionale e di monitoraggio commerciale** si evidenziano:

- il rilascio del **sistema Professional Global Advisor (PGA)**, che costituisce il principale strumento nell'ambito del processo di interazione relazionale con la Clientela;
- le ulteriori implementazioni operative del sistema organico di analisi e di supporto commerciale (**M.A.P. Monitoraggio Aggregati Private**), per tutti i livelli della filiera private.

Sul versante della **comunicazione**, il piano per il 2006 è stato articolato su vari strumenti innovativi tra cui spiccano una **campagna pubblicitaria** mirata a rafforzare il posizionamento strategico del brand di Gruppo, un ciclo di importanti eventi sui mercati finanziari ed una serie di eventi "satellite" su trust, arte e sport.

▪ I RISULTATI OPERATIVI

A dicembre 2006 il settore ha indirizzato i **collocamenti commerciali** (flussi complessivi per 1.230 milioni di euro) prevalentemente sui prodotti di Wealth Management (in particolare Sicav extragruppo e GPM) che hanno evidenziato un'incidenza di circa il 62,0% del totale della raccolta netta. Quale effetto delle dinamiche commerciali sopra accennate, la raccolta complessiva del Private Banking si è attestata a circa 21 miliardi di euro (+5,7% su

a.p.), trainata dalla raccolta diretta (+19,8%, in termini di saldi medi) e dal Risparmio Gestito (+5,8%).

Per quanto riguarda i risultati economici, i ricavi complessivi del settore si attestano a 325,1 milioni di euro, in significativa crescita (+13,3%) sul 31/12/05. Il Risultato Operativo Netto ha raggiunto 142,8 milioni di euro e progredisce del 43,4%. Il cost-income risulta pari a 54,6% (62,9% a dicembre 2005).

■ Direzione Private Banking/Wealth Management		
(in milioni di euro)	31/12/06	var % a.p.
DATI ECONOMICI		
Margine di interesse	56,5	25,5%
Commissioni nette	268,2	5,3%
Altri Ricavi	0,5	n.s.
Margine della gestione finanziaria e assicurativa	325,1	13,3%
Rettifiche di valore nette per deterioramento di crediti e attività finanziarie	-5,0	-27,9%
Oneri Operativi	-177,4	-1,7%
Risultato operativo netto	142,8	43,4%
AGGREGATI PATRIMONIALI		
Crediti vivi verso clientela	804,8	-0,3%
Debiti verso clientela e Titoli	4.331,7	36,5%
Risparmio Gestito	11.923,7	5,8%

Con riferimento all'attività ed ai risultati delle società facenti capo al Settore, tutte operanti nel comparto del Wealth Management, evidenziamo quanto segue:

- **MP Asset Management SGR** ha conseguito un utile netto consolidato pari a 65 milioni di euro (+26,3% su a.p.), sospinto dalle positive performance dei mercati;

- **MPS Banca Personale** ha ulteriormente beneficiato degli effetti del Piano di Rilancio avviato nel 2005, evidenziando una crescita della Raccolta complessiva pari al +14,3% su a.p. e la riduzione della perdita netta che si porta a -22,3 milioni di euro (rispetto a -38,3 milioni di euro del dicembre 2005).

Per quanto riguarda le Società del comparto assicurativo si rimanda al Paragrafo relativo al Corporate Center.

C) CORPORATE BANKING & CAPITAL MARKETS

▪ LA POLITICA COMMERCIALE E L'INNOVAZIONE DI PRODOTTO/SERVIZIO

Anche nel corso del 2006, nel mercato corporate l'attività di ricerca e sviluppo e le iniziative commerciali sono state orientate a consolidare il ruolo del Gruppo in termini di "partner bancario di riferimento", puntando allo sviluppo di prodotti e servizi mirati al sostegno della varie fasi del ciclo di vita dell'impresa, alla realizzazione di progetti di innovazione e di ricerca di nuovi mercati, e all'offerta di soluzioni per contenere i rischi finanziari delle imprese.

■ ACCORDO GRUPPO MPS/CONSIGLIO NAZIONALE DELLE RICERCHE (CNR)

- ◆ Fra le iniziative del 2006, particolare rilevanza assume la stipula di un accordo di collaborazione tra il Gruppo MPS e il CNR con l'obiettivo di favorire il trasferimento delle conoscenze dal sistema scientifico a quello industriale, aspetto fondamentale per accrescere la competitività delle imprese italiane nel contesto della globalizzazione.
- ◆ In questo ambito, è stato organizzato un convegno in collaborazione con CNR e Federlegno per la presentazione, agli imprenditori del distretto del legno di Pordenone, degli strumenti di ricerca, innovazione e finanza elaborati a sostegno dell'accordo. Il distretto di Pordenone, insieme al distretto di Prato e alla filiera agroalimentare nel distretto pugliese, sono le prime tre aree selezionate per lo sviluppo dei progetti di innovazione.

Nell'ambito del contributo del Gruppo alla crescita economica del territorio, in collaborazione con i soggetti, pubblici e privati, attivi a livello locale, spicca il successo del "bond di sistema Toscana", un piano di assistenza creditizia innovativo – elaborato con Fidi Toscana e la regione Toscana – finalizzato allo sviluppo delle Pmi toscane. In relazione al suddetto piano si sono concluse le attività di erogazione dei finanziamenti afferenti al plafond originario di 250 milioni di euro e, a breve, verranno attivate le

procedure per verificare la sussistenza delle condizioni necessarie per la fase di cartolarizzazione.

Fra i numerosi progetti in collaborazione con partner di primario livello sul territorio volti allo sviluppo e al riposizionamento competitivo delle imprese, si segnala anche:

- l'avvio della fase di attuazione delle misure previste dal **protocollo d'intesa con la Regione Toscana** per migliorare l'accesso delle PMI al credito (anche come attività d'informazione e formazione verso Basilea 2) e per favorire il consolidamento delle strutture aziendali e la prevenzione e cura delle situazioni di crisi reversibile;
- la **convenzione con la Confederazione Nazionale delle Cooperative** per l'erogazione agli associati di finanziamenti destinati alla realizzazione di impianti di produzione di biogas, nell'ambito del più ampio progetto di sostegno, da parte del Gruppo, alle **iniziative rivolte ad aumentare il risparmio energetico e l'utilizzo di fonti energetiche alternative**;
- **nell'ambito della Pubblica Amministrazione** è stato definito e quindi reso operativo il protocollo d'intesa con l'ANCI Toscana volto a favorire forme di scambio del know-how a supporto di personale tecnico interno alle PA aderenti all'ANCI e impegnato nella gestione dei servizi finanziari e patrimoniali dei Comuni toscani. **In particolare il protocollo riguarderà l'approfondimento delle tematiche afferenti:**
 - la finanza innovativa;
 - il project financing
 - la valorizzazione dei patrimoni immobiliari.

Sempre nel comparto del **credito convenzionato**, settore ancora più importante dopo la riforma dei Confidi e la loro trasformazione in soggetti mitigatori del rischio, sono stati portati avanti numerosi interventi, fra i quali merita citare l'applicativo "**Portale Confidi**" destinato a accogliere tutti i dati, di Sistema e di Gruppo, concernenti l'operatività dei principali organismi di garanzia collettiva fidi. Più in generale, sono in corso delle iniziative finalizzate alla migliore valorizzazione dei canali **Confidi/Associazioni di Categoria** come partners strategici nello sviluppo delle relazioni con l'imprenditoria locale, basate **sull'esigenza di valorizzare al massimo la leva dei nuovi criteri di erogazione (Basilea II)**.

Nell'ambito del **catalogo prodotti corporate** si segnalano gli **strumenti di accesso alla finanza agevolata**. A tale proposito, si evidenzia l'**attività legata all'uscita della "nuova" L.488** (nel cui ambito, **MPS Banca per l'Impresa svolge un ruolo di leadership in campo nazionale**), con particolare riguardo alla rivisitazione del pacchetto di bridging finance "Agevolato", **alla pianificazione dei nuovi iter operativi** (a seguito dell'apertura dei bandi 2006 dei settori industria, turismo e commercio) e alla **formazione delle risorse** che, rispetto alla "vecchia" L. 488, sono chiamate a svolgere un ruolo ben più rilevante nelle varie fasi dell'istruttoria.

Sul fronte dei nuovi prodotti, segnaliamo inoltre:

- lo sviluppo del **nuovo finanziamento a medio/lungo termine "A Basilea"**, destinato alle imprese dotate di determinati requisiti economico/patrimoniali, che intendano avviare azioni di parziale riequilibrio finanziario in vista dell'applicazione dei criteri di Basilea 2;
- la commercializzazione del **prodotto per il finanziamento di progetti nel settore fotovoltaico** che usufruiscano del regime di incentivi previsti dal D.M. 6/2/2006 (Conto Energia);
- lo sviluppo dei prodotti "**Sovvenzione con contributo**" (a completamento del comparto "Finanziamenti a m/l termine" con previsione di gestione di contributi in conto interessi erogati da terzi) e "**Sovvenzione con covenants**"; quest'ultimo, da destinare a nuove PMI o PMI scarsamente utilizzatrici, prevede la variazione dello spread in correlazione al miglioramento di alcune performance aziendali individuate e rilevabili automaticamente a sistema. Il lancio del prodotto è previsto per l'inizio del 2007;
- la realizzazione di un **pacchetto per l'edilizia** denominato "**Edilcarnet**" rappresentato da un'apposita offerta integrata, capace di soddisfare appieno le specifiche esigenze dei costruttori abbinando il tutto a vantaggi in termini di costi complessivamente applicati; la commercializzazione dello stesso è prevista all'inizio del 2007.

Con riferimento alla **gestione della liquidità aziendale**, è proseguita l'offerta di obbligazioni e di certificati di deposito strutturati, che, nel complesso, hanno garantito risultati interessanti agli investitori. Relativamente ai **prodotti assicurativi**, si conferma anche nel 2006 la **posizione di leadership del Gruppo sul mercato Corporate**, grazie ad un'offerta ampia e variegata. E' continuata, inoltre, l'offerta di **prodotti di copertura dal rischio di tasso d'interesse e di cambio**, sia di tipo standard sia personalizzato. E' rimasto vivo l'**interesse per i prodotti a copertura dei finanziamenti a tasso variabile**.

■ LE INIZIATIVE NEL COMPARTO DEL LEASING

Altre realizzazioni significative hanno riguardato il comparto del leasing, tra le quali:

- ◆ la costituzione di una nuova società, MPS Commercial Leasing, iscritta nell'elenco degli intermediari finanziari di cui all'art. 107 TUB, con l'obiettivo di ottimizzare l'attività nei confronti degli agenti di leasing, allargando gli spazi operativi anche verso fornitori e dealers;
- ◆ il progetto Consumer Leasing (per il quale a breve partiranno i test pilota) un piano sinergico tra Consum.IT e MPS L&F per l'offerta del prodotto leasing ai dealer oggi convenzionati Consum.IT. Ciò permetterà di completare la gamma di prodotti ai rivenditori affiliati e di ottimizzare le sinergie tra i vari canali di vendita;
- ◆ la partecipazione di MPS Leasing & Factoring all'Eudishow, la più importante manifestazione espositiva europea della subacquea, e al Salone Nautico Internazionale di Genova, il salone nautico più importante d'Europa.

L'azione del Gruppo MPS nel settore corporate ha riguardato anche il **potenziamento dell'offerta a supporto dell'internazionalizzazione** delle nostre imprese attraverso servizi finanziari con un elevato grado di innovazione e di attività di consulenza, *come evidenziato nel capitolo sull' "Attività Internazionale"*.

A sostegno dei modelli di servizio e delle filiere commerciali, anche per i Clienti imprese sono proseguite **le attività di monitoraggio del grado di soddisfazione** e di integrazione degli strumenti informatici di **CRM Corporate**, con l'obiettivo di ampliare la sfera di conoscenza del Cliente, a sostegno dell'attività commerciale dei gestori e del monitoraggio della stessa.

Per quanto riguarda gli sviluppi nell'intermediazione dei pagamenti per i Clienti corporate, *si veda il cap. "I Sistemi di Pagamento"*.

■ LA FINANZA D'IMPRESA

L'attività nell'area della finanza d'impresa, svolta da **MPS Banca per l'Impresa**, ha dato vita a numerose iniziative nei vari segmenti di operatività attraverso la proposta di soluzioni all'avanguardia, in grado di integrare la tradizionale offerta creditizia.

Relativamente ai servizi di **corporate finance**, si evidenzia:

- l'attività di **project financing**, che è stata intensificata e consolidata nei settori delle infrastrutture e delle utilities ed è stata estesa anche nel settore della riqualificazione delle aree urbane. Nell'ambito delle **utilities**, si è realizzata una presenza diffusa in tutti i comparti (acqua, energia, gas rifiuti) con particolare riguardo alla crescita dell'operatività nel settore **dell'energia da fonti rinnovabili**: si possono ricordare ben sei operazioni di finanziamento nel comparto dell'energia eolica che hanno riguardato la realizzazione di dieci parchi eolici, situati in Campania, Puglia e Sicilia, ma anche, per la prima volta, in Toscana. Sull'intervento del Gruppo MPS in favore dello sviluppo delle energie rinnovabili, *si veda anche il cap. "La responsabilità sociale del Gruppo MPS"*. Nel campo delle **infrastrutture e della riqualificazione delle aree urbane**, si segnala il perfezionamento di due operazioni relative ad aree urbane site in Firenze (ex Manifattura Tabacchi) ed in Milano (ex Centro Smistamento Poste);

▪ L'attività di **advising**, che si è caratterizzata, in particolare, per l'acquisizione di importanti mandati di financial advisory, quali quelli relativi ai progetti dell'ATO di Livorno e dell'ATO di Viterbo, nonché la Tramvia di Latina. L'attività di **acquisition financing** ha mantenuto un forte sviluppo sia con riferimento ad acquisizioni realizzate da primari operatori istituzionali di private equity sia ad acquisizioni realizzate da clientela corporate, ricoprendo il ruolo di MLA (Mandated Lead Arranger) in numerosi deal; nel corso dell'esercizio sono state perfezionate 29 operazioni (tra cui le operazioni di acquisizione delle società Risanamento & Sviluppo Napoli, Savino del Bene, SDN, Screen Service, Sebach, SPIL, e Vetriceramics). L'attività di **Advisory M&A** si è sviluppata attraverso l'acquisizione e/o gestione di mandati che hanno riguardato operazioni riferibili sia a soggetti pubblici sia privati, per iniziative di finanza straordinaria d'impresa, riassetto societari ed assistenza relativamente a processi di impostazione/partecipazione gare.

L'attività di **private equity** (*si veda riquadro sottostante*), a sostegno dello sviluppo delle piccole e medie imprese con forti potenzialità di crescita, è svolta tramite **MPS Venture SGR**, controllata di MPS Banca per l'impresa. La società gestisce sette fondi di tipo chiuso di investimento mobiliare per un patrimonio complessivo di 326 milioni di euro. **Tre nuovi fondi riservati ad investitori qualificati** (MPS Venture 2, Emilia Venture e Mps Venture Sud 2) **hanno iniziato ad operare nel corso del 2006**. Alla luce del lancio dei nuovi fondi, **MPS Venture Sgr si conferma pertanto la società di gestione del risparmio italiana che gestisce il maggior numero di fondi chiusi in Italia**.

■ PRIVATE EQUITY

Il 2006 è stato caratterizzato dal perfezionamento, da parte di MPS Venture SGR, di nuove operazioni di investimento in sette società (per un controvalore pari a 37,6 milioni). In particolare:

- ◆ il Fondo MPS Venture 1 ha perfezionato le acquisizioni di partecipazioni in Imaging (Gruppo industriale Esaote), Raco (adesso denominata Dynamic Technologies), e Cargo Venture (Gruppo Savino del Bene);
- ◆ Il Fondo Siena Venture ha perfezionato l'acquisto di Daimont (Gruppo Sebach);
- ◆ il Fondo MPS Venture Sud ed il Fondo MPS Venture Sud 2 hanno coinvestito in SDN – Studio Diagnostica Nucleare di Napoli;
- ◆ il Fondo Emilia Venture ha perfezionato l'acquisizione di Organic Spintronics e di Seconda (Gruppo APA - Ferrario Colors).

Nell'ambito dell'attività relativa ai **servizi**, si segnala la linea di business connessa alle **agevolazioni alla ricerca scientifica**. L'operatività sul **Far** (Fondo Agevolazione Ricerca per conto del Ministero dell'Istruzione, Università e Ricerca) ha riguardato l'istruttoria di 12 progetti con investimenti ammessi a contributo per oltre 51 milioni di euro, mentre per quanto riguarda il **Fit** (Fondo Innovazione Tecnologica per conto del Ministero dello Sviluppo Economico), sono state effettuate 11 relazioni istruttorie per 11,3 milioni di euro di investimenti. Per l'operatività **Pia Innovazione** (Pacchetto Integrato di Agevolazioni, gestito dal Ministero dello Sviluppo Economico) sono risultate ammissibili 99 operazioni, per investimenti agevolati complessivamente pari a 645 milioni di euro. Per quanto riguarda l'attività relativa alla **Legge 448**, *si veda il cap. "La politica commerciale e l'innovazione di prodotto/servizio"*.

In relazione alle **tematiche ambientali**, la Banca ha ottenuto la conferma, a seguito della prevista verifica di mantenimento del RINA, l'Ente di certificazione esterno accreditato, della certificazione ambientale ISO 14001 ed EMAS e di quella per la responsabilità sociale SA 8000.

▪ LE PIATTAFORME COMMERCIALI

Con riferimento alle piattaforme commerciali Corporate si è concluso, nell'ottobre scorso, il roll-out dei Centri PMI in Banca Toscana e congiuntamente a tale attività sono proseguiti i lavori di affinamento riguardo l'operatività e l'organizzazione delle attività commerciali dei suddetti centri. A dicembre 2006, i Centri PMI operativi erano 108, di cui 63 per Banca MPS, 24 per Banca Toscana e 21 per BAM. Sono attivi circa 700 **gestori PMI**, figure dotate di una **forte autonomia gestionale** e in grado di contare sulla **collaborazione degli specialisti di prodotto** per la definizione di **un'offerta caratterizzata da una spiccata personalizzazione**.

Relativamente al segmento delle maggiori imprese, **"Key Clients"**, è stato completato il processo di accentramento anche delle relazioni di BT e BAM presso la struttura unica della Capogruppo Bancaria. All'interno dell'Area Key Clients (in precedenza Area Large Corporate e Istituzioni Finanziarie) sono stati costituiti **due distinti Servizi: il "Servizio Crediti Key Clients"** per la gestione del processo creditizio e amministrativo ed **"il Servizio Commerciale Key Clients"** per lo sviluppo e la gestione dell'attività commerciale nei confronti della Clientela.

In riferimento al **Progetto Enti e PA**, che mira a valorizzare il ruolo di partner bancario di riferimento nei confronti del segmento Enti ma anche delle famiglie e delle piccole imprese agli stessi collegate, è proseguita l'attività d'implementazione e perfezionamento delle strutture e dell'offerta integrata di Gruppo. In particolare, è stato creato un **presidio di ricerca e marketing**, con la finalità di migliorare la lettura degli emergenti bisogni di mercato e di potenziare, altresì, la fluidità nel raccordo tra Reti Banche Commerciali e Società di Prodotto.

▪ GLI INTERVENTI DI OTTIMIZZAZIONE DEL PROCESSO DEL CREDITO

Nel corso del 2006 il Gruppo ha proseguito nell'attività volta alla **reingegnerizzazione dei processi di erogazione, monitoraggio e controllo del credito** con l'obiettivo primario di aumentare l'efficacia e l'efficienza attraverso anche **l'utilizzo delle nuove metriche introdotte dal nuovo accordo sul capitale (Basilea 2)** (*si veda anche il cap. "La gestione integrata dei rischi e del capitale"*).

Allo scopo di integrare a pieno le misure di rischio all'interno dei processi del credito, sono state sviluppate procedure applicative in grado di supportare i nuovi processi del credito. Le procedure sviluppate si dividono in due macro-categorie

- Procedure per la gestione dell'erogazione / monitoraggio del credito (Pratiche elettroniche di Fido, Gestione andamentale, ecc...)
- Procedure per la gestione del rating (Assegnazione e revisione del rating, gestione dei clienti condivisi tra più banche del gruppo, ecc...)

Le procedure sviluppate seguono le specificità dei segmenti di clientela seguiti differenziandosi tra

- Procedure sviluppate per la gestione di clienti "persone fisiche" (PEF Retail)
- Procedure sviluppate per la gestione di affidamenti di importo limitato con piccole aziende (PEF Semplificata)
- Procedure sviluppate per la gestione dei affidamenti di importo significativo o verso aziende di maggiori dimensione (PEF Approfondita)

Le procedure sono state sviluppate dando priorità prima al comparto "coporate" e poi al Comparto "Retail"

A **giugno 2006**, in linea con il time-plan di validazione del modello interno avanzato sui rischi di credito (AIRB), è partito **l'experience period per la clientela Corporate delle banche del Gruppo**. In termini operativi, le reti delle banche commerciali del Gruppo e MPS Banca per l'Impresa stanno seguendo, da giugno, **un unico processo di valutazione del merito**

creditizio, di erogazione del credito e di monitoraggio delle esposizioni a rischio, secondo i nuovi principi poi confermati dalla normativa di vigilanza emanata da Banca d'Italia a fine 2006.

A **giugno 2007**, in aderenza con quanto richiesto dalla normativa, è prevista la partenza dell'experience period per la clientela **retail**, con l'estensione progressiva anche alla società prodotto Consum.it.

Vista l'importanza che il sistema dei **rating interni** sta assumendo all'interno dei processi gestionali del Gruppo, a settembre è stata costituita, nell'ambito dell'Area Politiche e Controllo del Credito, una **struttura preposta a verificarne, nel continuo, il corretto funzionamento**. La struttura risponde anche alla richiesta regolamentare di costituire all'interno dei gruppi, che adottano i sistemi AIRB, una **Credit Risk Control Unit** con il compito di implementare i controlli di secondo livello a presidio del corretto funzionamento del sistema.

▪ RISULTATI OPERATIVI

Nel 2006 il settore, che concentra la propria attività sulla Clientela Corporate a più elevato standing – middle e large corporate, public entities – nonché sulla Rete Estera, ha raggiunto risultati quali/quantitativi di spessore. In particolare, per quanto riguarda la clientela domestica (per la Rete Estera rimandiamo, più diffusamente, al successivo capitolo "L'informativa di settore secondaria") la Direzione Corporate ha sostanzialmente confermato i trend emersi nel corso del 2005, caratterizzati da una forte espansione del comparto a medio lungo termine, ma anche da dinamiche in evidente accelerazione per le forme a breve. In questo quadro, si è mantenuta elevata la crescita delle **nuove erogazioni di mutui** (oltre 2,2 miliardi di euro, +21% su a.p., per le sole banche commerciali). E' proseguito, inoltre, il positivo andamento del **credito specializzato**, ove tutte le linee di business hanno registrato un rimarchevole sviluppo rispetto all'anno precedente.

Per effetto delle dinamiche commerciali sopra descritte, i **crediti del Settore** hanno raggiunto 43,2 miliardi di euro in termini di saldi medi (+6,4% su a.p.), con un' incidenza degli impieghi a medio-lungo termine di circa il 60,0% (59,4% lo scorso esercizio). In calo, invece, la **raccolta complessiva** (-24,1%), soprattutto a causa della fuoriuscita di titoli su di un rapporto amministrato di un cliente "Large Corporate" (circa 10 miliardi di euro), che ha ristrutturato il proprio assetto organizzativo, con quotazione di alcune partecipate.

Sotto il profilo reddituale i ricavi del Corporate Banking (1.331 milioni di euro) si pongono in progresso rispetto ai livelli del 31/12/2005 (+3,2%), al cui interno al trend riflessivo del margine di interesse (mark up in calo) e alla sostanziale stabilità delle commissioni nette (che lo scorso esercizio furono peraltro caratterizzate da importanti operazioni di arrangement su clientela Large Corporate), si contrappone la forte crescita dei ricavi della gestione finanziaria (MPS Finance e Intermonte). Il Risultato Operativo Netto si attesta a 460 milioni di euro in aumento rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente (+3%). Pari al 51,8% il cost/income (51,6% a dicembre 2005).

■ Direzione Corporate Banking / Capital Markets

(in milioni di euro)	31/12/06	var % a.p.
DATI ECONOMICI		
Margine di interesse	890,3	-2,4%
Commissioni nette	312,6	-0,4%
Altri Ricavi	128,2	n.s.
Margine della gestione finanziaria e assicurativa	1.331,0	3,2%
Rettifiche di valore nette per deterioramento di crediti e attività finanziarie	-181,9	2,2%
Oneri Operativi	-689,1	3,5%
Risultato operativo netto	460,0	3,0%
AGGREGATI PATRIMONIALI		
Crediti vivi verso clientela	47.784,0	9,0%
Debiti verso clientela e Titoli	25.397,1	2,5%
Risparmio Gestito	3.401,5	-6,4%

Con riferimento all'attività ed ai risultati delle società facenti capo al Corporate Banking, evidenziamo quelle di:

- **MPS Banca per l'Impresa**, che ha consolidato la propria posizione di spicco registrando, sotto il profilo reddituale, un utile netto di 64,5 milioni di euro (+28,5%).

- **Mps Leasing & Factoring – Banca per I Servizi Finanziari alle imprese** che ha rafforzato la propria posizione di mercato, conseguendo un risultato economico netto di 10,7 euro milioni, rispetto al modesto utile registrato al 31/12/05 (0,2 euro milioni).

- **Mps Finance**, che sul profilo reddituale ha registrato un utile netto di 66,0 milioni di euro (+92,4%).

- **Intermonte**, che chiude l'anno con un utile netto di 57,4 milioni di euro (-21,4%).

D) CORPORATE CENTER

Il Corporate Center è il settore presso il quale sono aggregati i rami operativi che, singolarmente, si pongono al di sotto dei parametri richiesti per l'informativa esterna, le attività delle strutture centrali del Gruppo (quali le funzioni di governo e supporto, l'attività di finanza di business e banca depositaria, la gestione delle partecipazioni e i segmenti patrimonio delle entità divisionalizzate, nell'ambito dei quali sono in particolare rilevati l'attività di ALM, tesoreria e di capital management) nonché quelle Unità di servizio che forniscono supporto alle strutture del Gruppo (con particolare riguardo alla gestione del recupero dei crediti di dubbio realizzo, alla gestione del patrimonio immobiliare ed allo sviluppo e gestione dei sistemi informativi tutte a riporto della Direzione Governo Patrimonio, Costi e Investimenti). Infine, nel Corporate Center confluiscono i risultati reddituali delle società consolidate con il metodo del patrimonio netto e le elisioni a fronte delle partite infragruppo.

- **LA FINANZA DI GRUPPO**

Nel corso del secondo semestre, con l'attuazione del nuovo Piano Industriale, è stato dato avvio ad un nuovo modello organizzativo che prevede la separazione dell'attività di finanza in due aree di responsabilità. In tale ambito, l'attività di finanza proprietaria è stata collocata a diretto riporto del Direttore Generale e quella di servizio (Tesoreria e Capital Management) tra le strutture dipendenti dal CFO.

- **L'ATTIVITÀ DI FINANZA PROPRIETARIA**

Per quanto riguarda la prima, questa si è trovata ad operare in un contesto caratterizzato da un deciso trend al rialzo dei tassi a lunga nella prima parte dell'anno, con un aumento del tasso swap EUR a 10 anni di circa 90 bps, associato ad uno shock su tutte le *asset classes* rischiose (azioni, corporate e high-yield bonds) nel periodo maggio-giugno. La seconda metà dell'anno, invece, è stata caratterizzata da una ritrovata stabilità dei tassi a lunga e da un recupero delle stesse *asset classes* rischiose.

L'attività sul mercato obbligazionario è stata come sempre orientata a ricavare profittabilità dai movimenti direzionali, di curva e di valore relativo sulla superficie di volatilità; è stata inoltre molto consistente sugli spreads tra tassi di valute differenti e mirata, in particolare, a prendere vantaggio dal chiaro trend di restringimento tra i tassi USD e EUR.

Sul mercato azionario l'esposizione è stata di posizionamento netto "lungo" nei primi mesi dell'anno. Durante il mese di aprile l'esposizione è stata ridotta notevolmente e ciò si è rivelato essere tatticamente vantaggioso una volta che il ribasso si è presentato all'inizio di maggio. Nella seconda metà dell'anno si sono ricostituite posizioni lunghe sul mercato azionario che hanno dato buoni frutti a fronte del forte rally verificatosi dalla metà di giugno sino alla fine dell'anno.

Lo stesso posizionamento tattico è stato seguito sul fronte del credito, dove l'allargamento degli spread nel periodo di metà anno ha avuto effetti negativi molto moderati sul P&L complessivo. **La suddetta modulazione dell'esposizione è stato un fattore importante che ha contribuito al buon risultato del comparto; essa si inserisce in un contesto di strutturale riduzione delle attività finanziarie, che ha interessato sia quelle di negoziazione (diminuite del 12% c.a. rispetto al 31.12.2005):**

■ **ATTIVITA' FINANZIARIE DI NEGOZIAZIONE** (dati puntuali a fine periodo in milioni di euro)

	BANCA MPS			GRUPPO BANCARIO MPS		
	31/12/06	Variazioni ass. su 31/12/05	%	31/12/06	Variazioni ass. su 31/12/05	%
Attività per Cassa	7,216	-3,537	-32.9%	20,856	-999	-4.6%
<i>di cui :</i>						
Obbligazioni e altri titoli di debito	4,464	-5,704	-56.1%	6,481	-6,454	-49.9%
Titoli di capitale e quote di O.I.C.R.	616	31	5.2%	1,292	35	2.8%
Finanziamenti	0	0	n.s.	10,867	3,213	42.0%
Attività deteriorate e cedute non cancellate	2,136	2,136	n.s.	2,216	2,207	n.s.
Strumenti Derivati di negoziazione	3,567	-1,676	-32.0%	5,588	-2,505	-31.0%
<i>di cui :</i>						
Valore positivo derivati finanziari	3,547	-1,687	-32.2%	5,382	-2,594	-32.5%
Valore positivo derivati su crediti	20	11	119.0%	206	88	75.2%
ATTIVITA' FINANZIARIE DI NEGOZIAZIONE	10,783	(5,213)	-32.6%	26,444	(3,504)	-11.7%

■ **PASSIVITA' FINANZIARIE DI NEGOZIAZIONE** (dati puntuali a fine periodo in milioni di euro)

	BANCA MPS			GRUPPO BANCARIO MPS		
	31/12/06	Variazioni ass. su 31/12/05	%	31/12/06	Variazioni ass. su 31/12/05	%
Passività per Cassa	193	99	105.5%	12,922	3,590	38.5%
<i>di cui :</i>						
Debiti verso banche		0	n.s.	6,664	1,510	29.3%
Debiti verso clientela	193	118	158.9%	6,190	2,060	49.9%
Titoli in circolazione		0	n.s.	67	20	42.2%
Strumenti Derivati di negoziazione	3,715	-1,407	-27.5%	5,260	-2,300	-30.4%
<i>di cui :</i>						
Valore negativo derivati finanziari	3,671	-1,460	-28.5%	5,024	-2,420	-32.5%
Valore negativo derivati su crediti	44	33	304.8%	236	120	103.4%
PASSIVITA' FINANZIARIE DI NEGOZIAZIONE	3,908	(1,308)	-25.1%	18,182	1,076	6.3%

sia quelle disponibili per la vendita (calate del 28% rispetto al 31/12/2005). In tale ambito si evidenzia la cessione di Generali Assicurazioni SpA avvenuta sul mercato dei blocchi per un prezzo complessivo di circa 677 milioni di euro ed un utile realizzato pari a 223 milioni di euro; la quale fa seguito alle cessioni di Bnl (al prezzo complessivo di circa 355 milioni di euro per un utile di 54,1 milioni di euro) e Fiat (al prezzo complessivo di circa 280 utile di 22 milioni di euro) avvenute nel primo trimestre dell'anno:

■ **ATTIVITA' FINANZIARIE DISPONIBILI PER LA VENDITA** (dati puntuali a fine periodo in milioni di euro)

	BANCA MPS			GRUPPO BANCARIO MPS		
	31/12/06	Variazioni ass. su 31/12/05	%	31/12/06	Variazioni ass. su 31/12/05	%
Attività finanziarie disponibili per la vendita	2,709	-1,338	-33.1%	4,091	-1,594	-28.0%
<i>di cui :</i>						
Obbligazioni e altri titoli di debito	1,709	233	15.8%	2,815	9	0.3%
Titoli di capitale e quote di O.I.C.R.	999	-1,571	-61.1%	1,277	-1,603	-55.7%
Finanziamenti						
Attività deteriorate						

- L'ATTIVITÀ DI TESORERIA & ALM

Nel corso dell'anno le politiche monetarie delle maggiori banche centrali sono rimaste restrittive e i timori verso i continui rialzi della Federal Reserve e della Banca Centrale Europea hanno dato origine ad una decisa correzione dei prezzi e di riflesso ad un ritorno della volatilità su tutti i mercati.

Con riguardo al **settore rischio tasso e liquidità**, l'operatività ha registrato, durante il corso dell'anno, un progressivo aumento dei volumi intermediati derivanti dagli impegni commerciali e finanziari del Gruppo MPS. Nella loro gestione è stato colto il positivo andamento dei mercati finanziari, sia assicurando all'Istituto adeguati livelli di liquidità sia minimizzando il rischio di tasso tramite il ricorso in modo selettivo e puntuale a coperture tramite strumenti derivati. Per quanto concerne le forme tecniche di provvista, si è confermato il ricorso alle emissioni di certificati internazionali di deposito a breve, che a fine anno evidenziavano un utilizzo sulla filiale di Londra di 2,9 mld. e sulla filiale di New York di 1,3 mld.. Per quanto concerne l'attività di liquidity settlement, grande attenzione è stata posta al bilancio previsionale di liquidità, al fine di ottimizzare la gestione dei flussi finanziari ed al contenimento del fabbisogno medio giornaliero di liquidità, pari a circa 3 mld..

Nel periodo in esame si è registrato un aumento dei volumi di intermediazione che ha determinato una crescita della componente impieghi di circa 2 mld. e una contrazione della componente di raccolta per 0,3 mld.. Pertanto, come si evince dalla seguente tabella, **la posizione interbancaria netta, sbilanciata in raccolta per 3,9 mld. a fine 2006, evidenzia una riduzione dello sbilancio di circa 2,3 mld. rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.**

■ RAPPORTI INTERBANCARI (dati puntuali a fine periodo in milioni di euro)						
	BANCA MPS			GRUPPO BANCARIO MPS		
	31/12/06	Variazioni ass. su 31/12/05	%	31/12/06	Variazioni ass. su 31/12/05	%
Crediti verso banche	29,754	4,215	16.5%	11,991	1,997	20.0%
Debiti verso banche	20,457	312	1.5%	15,878	-329	-2.0%
Posizione netta	9,297	3,903	72.3%	(3,887)	2,326	-37.4%

Nell'ambito **dell'attività di trading e di hedging nel comparto dei derivati di tasso la Tesoreria** ha consolidato la posizione di market making sia sui mercati telematici che sui mercati OTC. L'ammontare complessivo di derivati a breve nell'attività di "banking book" nel 2006 oltre all'Euro ha interessato altre divise quali Usd, Gbp e Chf, ed ha raggiunto un saldo di 145 mld. rappresentando la forma di copertura del rischio di tasso maggiormente utilizzata nel corso dell'anno.

L'attività del Desk PCT nel corso del 2006 è stata particolarmente intensa sia in termini di attività di servizio, che come centro di profitto. Come "attività di servizio" il funding dei portafogli proprietari è stato condotto su mercato OTC, tramite operazioni di politica monetaria con la Banca Centrale Europea (con un turn-over mensile di securities a garanzia delle ORP di circa 1 miliardo di Euro) e attraverso la rete di tutto il gruppo MPS. Nel corso di quest'anno, infatti, è stato finalizzato ed implementato il progetto "**Paniere PCT di Gruppo**" su applicativo Area Finanza, come ultimo dei cantieri accentramenti su Banca MPS.

Con riguardo infine al **Call desk di Tesoreria**, l'operatività effettuata con le Reti è stata tipicamente un'attività di servizio, fornendo un contributo alle stesse sia in termini di conto economico che di mantenimento e miglioramento delle relazioni commerciali. La struttura di Call Desk ha trattato volumi, con la clientela istituzionale, di circa 4,1 mld. in compravendita di divise a pronti e di 11,2 mld in operazioni di Swap. Le strutture di opzioni concluse con le Banche Reti (BMPS, BT e BAM) sono state 321 con un nominale di € 402 milioni.

I RISULTATI OPERATIVI

I risultati relativi alla Finanza della Capogruppo Bmps evidenziano un contributo a livello di ricavi complessivi pari a 215,9 milioni di euro, in diminuzione del 15,5% rispetto all'analogo periodo dell'a.p. Tale andamento è conseguente all'effetto combinato della crescita (+5,7%) dei proventi dell'operatività "tradizionale" (trading, tesoreria e banca depositaria) e della flessione delle altre componenti conseguenti anche agli effetti valutativi della prima applicazione dei principi contabili internazionali (IAS/IFRS). Includendo il valore dei costi, il Risultato Operativo Netto si attesta a 177,5 milioni di euro (-29,1%).

■ Finanza Capogruppo Bmps		
(in milioni di euro)	31/12/06	var % a.p.
DATI ECONOMICI		
Margine di interesse	72,2	-43,0%
Commissioni nette	32,0	18,5%
Altri Ricavi	111,7	9,6%
Margine della gestione finanziaria e assicurativa	215,9	-15,5%
Rettifiche di valore nette per deterioramento di crediti e attività finanziarie	-24,8	n.s.
Oneri Operativi	-13,6	4,1%
Risultato operativo netto	177,5	-29,1%

- L'ATTIVITA' DI GESTIONE DELLE PARTECIPAZIONI DI GRUPPO

Nel corso del 2006 il **Servizio Partecipazioni**, in linea con quanto previsto dal Piano industriale 2006-2009, ha finalizzato la propria azione verso lo smobilizzo di partecipazioni di minoranza anche per importi di rilievo tra le quali ricordiamo Assicurazioni Generali, Fiat, Parmalat, Dada e altre ancora.

Gli effetti economici di tali cessioni nonché i dividendi di pertinenza del portafoglio in essere (pari questi ultimi a circa 34 milioni di euro) hanno generato una crescita significativa nei ricavi del comparto, pari a 325 milioni di euro.

Questi i principali movimenti³ che hanno interessato, nel corso del periodo in esame, le partecipazioni del Gruppo:

- **Acquisizioni di nuove partecipazioni, costituzione di nuove società, conferimenti infragruppo e adesione ad aumenti di capitale**

- Valorizzazioni Immobiliari SpA: società nata all'inizio di febbraio dalla scissione di MPS Immobiliare SpA, interamente controllata e con un valore di libro di 100 milioni di euro;

³ Ove non diversamente indicato, il movimento di partecipazioni è relativo alla Capogruppo Banca Monte dei Paschi di Siena.

- Riscossione Sicilia SpA di Palermo: acquisizione dalla Regione Sicilia ed dall'Agenzia delle Entrate dell'interessenza del 40% per un investimento di 6,4 milioni di euro, in concomitanza della cessione alla Riscossione Sicilia SpA medesima del 60% del capitale di Montepaschi SE.RI.T. SpA.
- C.I.S. Comp. Invest. Sviluppo Spa: acquisizione da Banca Agricola Mantovana della quota del 4,167% per un valore di libro di 2,5 milioni di euro.
- SI Holding SpA: incremento dal 19,712% al 24,47% (per un ulteriore investimento di 6,96 milioni di euro) della nostra quota di interessenza nella società controllante di Carta SI SpA.
- JPP Eurosecurities di New York: Intermonte Sim Spa ha acquisito la totalità del capitale investendo 1,6 milioni di euro.
- Fontanafredda srl: società costituita da MPS Tenimenti spa. Il nuovo soggetto è stato beneficiario del ramo d'azienda di MPS Tenimenti rappresentato dalle attività agrarie, enologiche e turistico ricettive della tenuta di Fontanafredda. Il 28 dicembre u.s. la società è stata ceduta, per 82 milioni di euro a MPS Finance.
- Mps Net Spa e Mps Professional: fusione per incorporazione nella Banca Monte dei Paschi di Siena.
- MPS Commerciale Leasing SpA: costituita da MPS Leasing & Factoring cha possiede l'intero capitale sociale pari a 5,2 milioni di euro.
- Sansedoni SpA: incremento della quota di partecipazione dal 15,14% al 17,088% a seguito della scissione parziale di Valorizzazioni Immobiliari SpA (il controvalore dell'operazione è ammontato a 21,3 milioni di euro).
- S.I.A. Ced Borsa – Società Interbancaria per l'Automazione Spa: incremento della quota di partecipazione dall'1,567% al 2,815%(l'ulteriore investimento è ammontato a 3 milioni di euro).
- Immobiliare Novoli SpA: Banca Toscana ha incrementato la propria partecipazione dal 5% all' 8,33% con un investimento di 2,8 milioni di euro.
- Santorini Investment Ltd. Partnership: incremento della quota di partecipazione dal 49% al 100% a seguito del recesso esercitato dal socio di maggioranza Deutsche Bank , mantenendo invariato il ns. investimento.
- MPS Finance Banca Mobiliare Spa: la Banca Monte dei Paschi di Siena ha trasferito alla stessa le partecipazioni in Hopa Spa (9,60%), Borsa Italiana (10,36%), Montepaschi Vita (100%), a cui è stata ceduta preliminarmente da Banca Monte dei Paschi di Siena l'interessenza del 40% in Montepaschi Life, e Montepaschi Assicurazione Danni (100%). Borsa Italiana ed Hopa sono state trasferite attraverso una operazione di conferimento in natura che ha comportato un corrispondente incremento del patrimonio netto della MPS Finance s.p.a. attraverso il perfezionamento dell'aumento di capitale sociale con sovrapprezzo. In tale ambito, la Banca Monte dei Paschi di Siena ha aderito a due aumenti di capitale di MPS Finance (che ha portato il capitale da 130 milioni di euro a complessivi 834,3 milioni di euro).
- Consum.it: aumento di capitale da 32,13 milioni di euro a 182,07 milioni di euro a cui hanno aderito rispettivamente alle rispettive quote di partecipazione Banca Monte dei Paschi di Siena e Banca Toscana.

- MPS Banca per l'Impresa SpA: la Banca Monte dei Paschi di Siena ha aderito all'aumento di capitale sociale con ulteriore investimento di 41,8 milioni di euro (cui si aggiungono i circa 8,45 milioni di euro apportati da Banca Toscana).
- Monte Paschi Vita SpA: adesione ad un aumento del capitale sociale che ha comportato un ulteriore investimento di 54,9 milioni di euro (oltre a 5,1 milioni di euro apportati da Banca Toscana).
- Fabbrica Immobiliare SpA: Monte Paschi Asset Management Sgr ha sottoscritto l'aumento di capitale investendo ulteriori 1,8 milioni di euro lasciando invariata la propria interessenza (45%).
- Fidi Toscana Spa: adesione ad un aumento del capitale sociale che ha comportato un esborso di circa 1 milione di euro (oltre a circa 0,8 e 0,4 milioni di euro conferiti rispettivamente da Banca Toscana e da MPS Banca per l'Impresa).
- Agrisviluppo SpA: Banca Agricola Mantovana ha sottoscritto un aumento del capitale sociale che ha comportato un ulteriore investimento di 5,8 milioni di euro, con una quota di interessenza che cresce dal 97,802% al 98,224%.
- BIOS MPs Spa: ricostituzione del capitale sociale a seguito delle perdite registrate al 30 settembre 2006.
- Microcredito di Solidarietà SpA: costituzione della nuova società nel mese di gennaio con investimento di 0,4 milioni di euro ed una quota di interessenza del 40%.

• **Dismissioni/ Cessioni di partecipazioni**

- Assicurazioni Generali Spa: la partecipazione (1,583%) è stata ceduta da Banca Monte dei Paschi di Siena a MPS Finance, che a sua volta l'ha ceduta al mercato dei blocchi per un prezzo complessivo di 676,7 milioni di euro. L'operazione è stata perfezionata con Mediobanca.
- FIAT Spa: cessione al mercato dei blocchi dello 0,566% del capitale della società torinese, oltre allo 0,405% ceduto dalla Banca Toscana. La transazione è avvenuta al prezzo unitario di 8,245 euro, a fronte di un prezzo di carico unitario di 7,333 euro;
- MTS SpA: alienazione del 2,45% della società a S.Paolo IMI e a Royal Bank of Scotland per complessivi 6 milioni di euro;
- Banca Nazionale del Lavoro: cessione a Deutsche Bank dell'interessenza del 4,345%; l'operazione è avvenuta al prezzo unitario di 2,6727 euro contro un prezzo di carico unitario di 2,2623;
- Farmafactoring Spa: cessione della partecipazione (11%) al Fondo Apax Europe VI al prezzo complessivo di 16,5 milioni di euro.
- Charme Investments Sca di Lussemburgo (14,526%): alienata a FI.SVI.TRE srl al prezzo complessivo di 14 milioni di euro;
- Dada Spa: cessione della partecipazione (3,94%), mediante procedura di "*private placement*" a 19 investitori istituzionali al prezzo complessivo di 10,4 milioni di euro.

- Kerself SpA: MPS Banca per l'Impresa ha contribuito alla quotazione in Borsa della società, cedendo – in sede di OPVS – azioni che hanno comportato la riduzione dell'interessenza dal 20,034% al 6,51% del capitale.

- PRO.MO.MAR. Spa: MPS Banca per l'Impresa ha ceduto la sua interessenza del 10,9%;

- GERIT SpA e SO.Ri.T. SpA: cessione da parte della Banca Monte dei Paschi di Siena delle interessenze pari rispettivamente al 99,978% e 76,225% alla Riscossione SpA di Roma; trasferimento a GERIT - post-cessione – del ramo d'azienda attraverso il quale Banca Monte dei Paschi di Siena svolgeva direttamente le attività di riscossione negli ambiti territoriali di Roma, Grosseto, Latina, Livorno e Siena.

- PADANA RISCOSSIONI SpA: cessione da parte di Banca Agricola Mantovana dell'interessenza pari al 54,538% alla Riscossione SpA di Roma;

- Parmalat spa: cessione dello 0,555%. La transazione è avvenuta sul mercato al prezzo unitario di 2,498 euro.

o SOCIETA' DI SERVIZIO E ALTRE MINORI

Relativamente ai risultati reddituali evidenziamo che:

- Mps Gestione Crediti Banca ha registrato un utile netto di 4,93 milioni di euro.

- Mps Immobiliare ha registrato un utile netto di 36,58 milioni di euro.

- Paschi Gestioni Immobiliare ha registrato un utile netto di 1,35 milioni di euro.

- MPS Tenimenti ha registrato un utile netto di 0,35 milioni di euro.

o COMPARTO ASSICURATIVO

Le società assicurative operanti nel ramo Vita (**Monte Paschi Vita e Monte Paschi Life**) hanno evidenziato una redditività netta pari rispettivamente a 63 milioni di euro (+ 36,3% rispetto al 2005) e 28 milioni di euro (+18,8% rispetto al 2005) principalmente per effetto del miglioramento del risultato della gestione finanziaria indotto anche dal rialzo dei tassi di mercato. Positiva, sul versante del ramo danni, la dinamica di **Monte Paschi Assicurazioni Danni**, la quale registra un utile netto di 12,2 milioni di euro, in forte aumento sul 2005 (+25%).

■ 2) L'INFORMATIVA DI SETTORE SECONDARIA

Quale base di rappresentazione secondaria, il Gruppo MPS ha adottato la scomposizione dei risultati operativi per aree geografiche. Al riguardo si rileva che il Gruppo MPS esprime nel mercato domestico la quasi totalità della propria attività, con particolare concentrazione nelle aree del centro (in Italia è infatti realizzato il 98,6% del risultato operativo netto).

L'attività con l'estero, infatti, è fortemente indirizzata al supporto dell'operatività della Clientela domestica, con particolare riferimento allo sviluppo e seguimiento di **progetti di internazionalizzazione delle PMI**, sia nell'ottica del sostegno alla penetrazione commerciale in nuovi mercati, costituiti da paesi emergenti o in via di sviluppo, sia di assistenza nei progetti di investimento all'estero.

Relativamente all'**attività commerciale** (sugli sviluppi della "rete estera diretta", si veda il cap. "I canali distributivi"), la capacità competitiva del Gruppo è stata assicurata con l'offerta di prodotti e servizi già presenti sul mercato, quali la Polizza Globale Sace, l'ExportKey, lo smobilizzo pro-soluto dei crediti su corporates estere con voltura della Polizza SACE ed il Recupero IVA sull'estero, che costituiscono ormai strumenti operativi consolidati e consentono di intercettare significativi flussi commerciali con adeguati ritorni commissionali.

In particolare, il Gruppo è risultato particolarmente attivo sul fronte dei finanziamenti di operazioni export verso i paesi emergenti **interagendo costantemente con SACE per la copertura assicurativa dei rischi**, al fine di mantenere gli stessi nell'ambito dei limiti previsti dalle proprie politiche creditizie, grazie anche all'attivazione di accordi di risk sharing con altri operatori nel settore. Con SACE è stato ampiamente valorizzato sia il canale della "**convenzione**", ma anche altre forme come le conferme on-line, attraverso le quali sono stati realizzati volumi superiori a 60 milioni di euro.

Il **prodotto Exportkey** (si veda riquadro) continua a riscuotere crescente successo presso la Clientela, con volumi pari a 182 milioni di euro (contro i 161 milioni del 2005). Sempre nell'ambito dei servizi, la Capogruppo è Banca Agente per 4 linee di "Credito di Aiuto" (3 Tunisia, 1 Algeria) per complessivi 123,50 milioni di euro.

■ EXPORTKEY

- ◆ Prodotto che consente alle PMI esportatrici di merci e servizi di origine italiana di effettuare trattative commerciali anche con controparti di paesi a rischio elevato, avendo già ricevuto l'impegno irrevocabile di una Banca del Gruppo MPS ad accollarsi tale rischio e, se richiesto, a smobilizzare il relativo credito pro-soluto, anche a condizioni prefissate e con incasso a vista per le esportazioni successive. Tale agevolazione risulta assai competitiva verso l'importatore estero, che può così fruire di dilazioni di pagamento adeguate a tassi di finanziamento "europei".

Sotto il profilo organizzativo, a sostegno delle **esigenze di internazionalizzazione** delle imprese, è stato realizzato uno specifico modello di servizio "**InternationalPartner**" (si veda riquadro), nel quale si inserisce il nuovo prodotto "**Welcome Bridge**", che si affianca ai servizi di consulenza ed assistenza alle imprese, con lo scopo di fornire alle stesse risorse finanziarie, agevolabili o meno con strumenti finanziari di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese, nazionali o sovranazionali che possano consentire:

- lo sviluppo e la realizzazione di programmi di espansione commerciale verso paesi già destinatari di proprie esportazioni;
- la penetrazione commerciale verso nuovi mercati;
- la migliore localizzazione all'estero di parti del proprio ciclo produttivo.

Fra i servizi abbinabili a questo nuovo prodotto sarà disponibile, nella prima parte del 2007, la **Carta ICE/GMPS**, che consentirà l'accesso a condizioni di particolare favore ed in misura illimitata ai servizi informativi ICE.

■ IL MODELLO DI SERVIZIO "INTERNATIONAL PARTNER"

- ◆ Tramite InternationalPartner, il Gruppo MPS si è posto l'obiettivo di integrare la propria offerta sull'estero con una gamma di servizi di assistenza e consulenza a favore dei progetti di sviluppo internazionale: dalla verifica tecnica dell'"idea imprenditoriale" alla definizione dell'ambito progettuale, all'analisi dei bisogni finanziari ed alla relativa ricerca di fonti di copertura agevolate e di mercato ed, infine, alla sua realizzazione. La complessità di tale attività richiede l'accesso a competenze multidisciplinari, interne ed esterne al Gruppo, che integrino le diverse aree di analisi utili al nuovo modello di servizio: finanziarie, legali, fiscali, ambientali, etc. Ne è conseguita dunque l'attivazione di un network di consulenti esterni di sicura professionalità ed esperienza con sede nei "Paesi Target".
- ◆ In sostanza, il nuovo modello di servizio per l'internazionalizzazione è stato pensato come un modello innovativo per le PMI, che passa da un tipo di assistenza passiva ad una gestione personalizzata del rapporto con il Cliente e che prevede un approccio consulenziale finalizzato ad affiancare il Cliente, ponendosi come referente stabile, con notevoli vantaggi in termini di coordinamento di tutte le fasi del processo di internazionalizzazione e a qualificare sempre più il rapporto con il Cliente in ambiti di attività altamente fidelizzanti.

In stretta aderenza con gli obiettivi di sviluppo della capacità operativa del Gruppo e di servizio alle imprese in aree emergenti o in via di sviluppo, **l'attività di Correspondent Banking** si è concentrata, essenzialmente, su due aspetti:

- **efficientamento della gestione delle relazioni con corrispondenti esteri**, effettuata a livello di Gruppo tramite l'accentramento operativo sulla Capogruppo;
- **incremento dei flussi di lavoro attivabili dall'estero**, con specifici interventi su aree di particolare interesse commerciale, quali Turchia, Russia e Cina. Verso quest'ultimi due paesi sono state attivate specifiche iniziative di tipo promozionale, con la realizzazione di un seminario in Cina: "**China Italy Banking Symposium**" per il confronto su temi operativi di reciproco interesse, con la partecipazione di circa 70 manager di primarie banche cinesi, ed in Russia sul tema specifico del "Trade Finance" al quale hanno preso parte 40 managers russi.

I RISULTATI OPERATIVI

I volumi di intermediazione riferiti al **comparto estero** evidenziano, in particolare, sul versante del portafoglio crediti un progresso del 1,4% rispetto all'anno precedente in termini di saldi medi.

Riguardo ai risultati economici, il margine della gestione finanziaria ed assicurativa si è attestato a 109,4 milioni di euro, registrando una crescita del 5,6% rispetto a dicembre 2005.

Il risultato operativo netto si attesta a 17,8 milioni di euro, in calo rispetto al 31/12/05 (-17,8%), che aveva peraltro beneficiato di riprese di valore su crediti (circa 10 milioni di euro, contro rettifiche per 1,5 milioni di euro quest'anno). Il cost-income si attesta al 82,7% (89,4% a dicembre 2005).

□ SEGMENT REPORTING - SCHEMA SECONDARIO
(in milioni di euro)

31/12/06	Estero	var % a.p.
DATI ECONOMICI		
Margine della gestione finanziaria e assicurativa	109,4	5,6%
Rettifiche di valore nette per deterioramento di crediti e attività finanziarie	-1,1	-110,4%
Oneri Operativi	-90,5	-2,3%
Risultato operativo netto	17,8	-17,8%
AGGREGATI PATRIMONIALI		
Creditivi vivi verso clientela	1.974,6	7,8%
Debitivi verso clientela e Titoli	7.097,6	2,4%
INDICI DI REDDITIVITÀ		
Cost Income	82,7%	
Raroc	2,6%	

Per quanto riguarda il comparto Banche Estere, si pone a 8,8 milioni di euro (rispetto al sostanziale pareggio del 31 dicembre 2005) l'apporto reddituale netto di Monte Paschi Banque, che beneficia della crescita del margine di interesse (+9,9%) e delle commissioni nette (+37,8%). Monte Paschi Belgio, che prosegue nell'attività di riposizionamento quali/quantitativo della propria attività, aprendo anche due nuovi sportelli, ha riportato un utile netto di 2,4 milioni di euro.

LA GESTIONE INTEGRATA DEI RISCHI E DEL CAPITALE

□ IL PROCESSO DI MISURAZIONE E CONTROLLO DEI RISCHI. LE ATTIVITA' VOLTE ALLA COMPLIANCE BASILEA II

I principi base che caratterizzano il processo di risk management all'interno del Gruppo MPS si basano su di una chiara e netta distinzione di ruoli e responsabilità tra le funzioni di controllo di primo, secondo e terzo livello.

In tale quadro, al Consiglio di Amministrazione della Capogruppo spetta il compito di definire il grado di avversione al rischio complessivo e quindi i limiti operativi di riferimento. Al Collegio Sindacale ed al Comitato per il Controllo Interno spetta invece la responsabilità di valutare il grado di efficienza e di adeguatezza del sistema dei controlli interni, con particolare riguardo al controllo dei rischi. Alla Direzione Generale spetta il compito di garantire il rispetto delle politiche e delle procedure in materia di rischi. Il Comitato Rischi predispone le policies in materia di risk management e verifica il complessivo rispetto dei limiti assegnati ai vari livelli di operatività. Al Comitato Rischi di Capogruppo Bancaria spetta il compito di valutare a livello complessivo e delle singole società del Gruppo il profilo di rischio raggiunto e quindi di consumo di capitale, sia di vigilanza che economico, così come l'andamento degli indicatori di performance rischio- rendimento. Al Comitato Finanza sono attribuiti compiti in materia di pianificazione del funding di Gruppo, di individuazione delle iniziative da adottare per il miglior profilo di rischio-rendimento dell'Asset & Liability Management e di definizione delle azioni di capital management. All'Area Controlli Interni di Capogruppo Bancaria spetta il compito di definire le regole inerenti il sistema dei controlli interni e di verificare l'effettiva applicazione e rispetto delle stesse. Il Servizio Risk Management di Capogruppo Bancaria definisce le metodologie integrate di analisi per la misurazione del complesso dei rischi incorsi, al fine di garantire un'accurata misurazione ed un costante monitoraggio dei rischi e quantifica il capitale economico.

Sulla base dei modelli interni sviluppati per la quantificazione del VaR e della sensibilità del valore economico delle esposizioni ai diversi fattori di rischio considerati, il Servizio produce la reportistica giornaliera e periodica di controllo e verifica il rispetto dei limiti operativi stabiliti dal CdA.

Ciò premesso, nel 2006 è proseguito il programma interno di sviluppo per l'adeguamento al Nuovo Accordo sull'Adeguatezza Patrimoniale (Basilea II), con l'obiettivo di ottenere l'approvazione, da parte dell'Autorità di Vigilanza, dei modelli interni di tipo "avanzato" per i rischi di credito, i rischi operativi ed i rischi di mercato. In particolare, gli obiettivi per i vari cantieri prevedono per il modello AIRB sui rischi di credito il coinvolgimento diretto delle quattro banche commerciali del Gruppo (Banca MPS, Banca Toscana, Banca Agricola Mantovana e Banca per l'Impresa); per il modello AMA sui rischi operativi l'estensione sin dalla prima fase a 14 società del Gruppo, ivi espressamente incluse le summenzionate banche commerciali, con uno sforzo organizzativo di notevole ambizione. Per quanto concerne infine il modello interno per i rischi di mercato, è previsto da subito il pieno coinvolgimento dei Risk-Taking Center del Gruppo con posizioni rilevanti dal punto di vista del portafoglio Held-For-Trading che costituisce, in accordo con la normativa, il nuovo perimetro del portafoglio di negoziazione di Vigilanza (ovvero Banca MPS, MPS Finance BM e MP Ireland Ltd).

□ LE TIPOLOGIE DI RISCHIO INCORSE

Il Gruppo MPS nel corso della sua operatività sui mercati incorre in varie tipologie di rischio che possono schematicamente essere ricondotte alle seguenti: rischio di credito, rischi di mercato, relativi al portafoglio di negoziazione, rischi di tasso del Banking Book (Asset & Liability Management), rischio di liquidità, rischio del portafoglio partecipazioni, rischio di controparte ed emittente, rischi operativi, rischi relativi alle imprese di assicurazione, relativi

alle entità assicurative del Gruppo, rischio di business, ovvero il rischio di perdite originato dalla volatilità della struttura dei costi e dei ricavi, rischi reputazionali, distinti dai rischi operativi, ovvero l'eventualità di un deterioramento del rapporto fiduciario tra cliente e banca.

La totalità di questi macro fattori di rischio, che in particolare impattano direttamente sul patrimonio del Gruppo, è oggetto di regolare misurazione e monitoraggio da parte del Servizio Risk Management della Capogruppo Bancaria il quale provvede a predisporre, oltre alla reportistica giornaliera di monitoraggio dei limiti operativi deliberati dal CdA relativamente ai rischi di mercato, la documentazione periodica per il Comitato Rischi della Capogruppo Bancaria e quindi per il CdA.

Per quanto riguarda invece i rischi reputazionali, in particolare quelli inerenti i prodotti ed i portafogli della clientela del Gruppo e che impattano quindi indirettamente sul patrimonio del Gruppo a seguito di potenziali impatti sul patrimonio della clientela, la recente ristrutturazione organizzativa ha attribuito al Servizio Wealth Risk Management, in staff alla Vice Direzione Generale Private Banking/Wealth Management, la responsabilità del presidio, della misurazione e monitoraggio di tale macro fattore di rischio.

L'analisi di Capitale Economico

Il Gruppo MPS adotta per tutte le entità legali le medesime metriche di misurazione del capitale economico, inteso come l'ammontare di risorse patrimoniali minime necessarie alla copertura delle perdite economiche dovute al verificarsi di eventi inattesi generati dalle differenti tipologie di rischio.

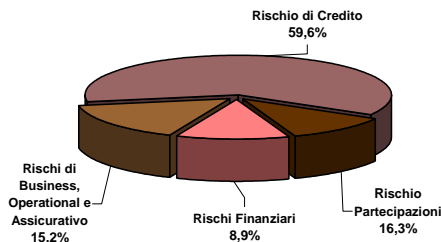
I rischi rilevanti inseriti nel perimetro di valutazione riguardano: a) il **rischio di credito** (comprensivo del rischio di controparte), b) **i rischi di mercato sul trading book**, c) **il rischio di tasso registrato sul Banking Book (ALM)**, d) **il rischio operativo**, e) **il rischio Equity**, inteso come il rischio di perdite originato dal portafoglio Partecipazioni.

Le misure di VaR - conservando la loro valenza "individuale", secondo quanto prescritto sia dalle normative vigenti che dalla best practice internazionale - di fatto vengono determinate con holding period ed intervalli di confidenza differenziati per fattori di rischio, in sintonia con le linee guida emanate dalle ultime Disposizioni di Vigilanza per le Banche emanate dalla Banca d'Italia. Il Capitale Economico complessivo scaturisce dalla misurazione dei singoli fattori di rischio: tali misure vengono rese omogenee sia come orizzonte temporale (holding period annuale) sia come intervallo di confidenza prescelto (99,93%, in linea con il livello rating assegnato al Gruppo MPS dalle agenzie ufficiali di rating), e sono soggette a processi di diversificazione "intra-risk" ed "inter-risk". L'output finale, di fatto, evidenzia il capitale interno complessivo differenziato per Entità Legali, Business Unit, Aree di Responsabilità, ed è periodicamente pubblicato nel Risk Management Report edito dal Servizio Risk Management della Capogruppo Bancaria. Inoltre, la medesima misurazione viene effettuata - a livello accentrato - per le singole Entità Legali, viene condivisa con gli organi societari di ognuna di esse attraverso la redazione di apposita reportistica adattata alle specifiche linee di business delle banche facenti parte il perimetro di consolidamento.

Le misure di rischio citate utilizzano come input i parametri di rischio prescritti dalla Nuova Normativa di Vigilanza per le Banche (Probabilità di Default, Loss Given Default, Exposure At Default, Credit Risk Mitigation) e pertanto seguono metriche, evoluzioni ed affinamenti degli stessi secondo i programmi previsti dal Comitato Basilea II per l'approccio alla validazione con l'Autorità di Vigilanza nazionale. Gli output del Modello interno di Portafoglio Creditizio sviluppato e utilizzato dal Servizio Risk Management della Capogruppo Bancaria, inoltre, se - da un lato - rappresentano uno strumento fondamentale per il monitoraggio spaziale e temporale del rischio di credito, dall'altro trovano concreto utilizzo secondo differenti direttrici di analisi, quali a) l'analisi delle evoluzioni dei rischi e del capitale interno complessivo derivante dall'applicazione delle linee guida del Piano Industriale/ Budget; b) la determinazione di valori di riferimento tesi ad enfatizzare la congruità degli accantonamenti contabili previsti dalle normative sugli IAS; c) la gestione "attiva" dei rischi

mediante tecniche di ottimizzazione del profilo rischio/rendimento per tipologia di clientela, per entità legali e per tipologia di esposizioni; d) l'utilizzo nei processi gestionali interni in coerenza con le policy sviluppate dalle funzioni creditizie operative; e) l'utilizzo nei processi di monitoraggio del rischio creditizio medesimo.

Capitale Economico Diversificato
(esclusa operatività intragruppo)
Gruppo MPS 31 dicembre 2006



Al 31 Dicembre 2006, il Capitale Economico della Gruppo MPS risulta imputabile per il 59,6% al rischio creditizio, per il 16,3% al rischio partecipazioni, per il 15,2% ai rischi operativi, business ed assicurativi. Il capitale gestionale a fronte dei rischi finanziari (inclusivi del portafoglio di negoziazione, dell'ALM-Banking Book e dell'ALM sul settore Vita) ammonta al 8,9% del Capitale Economico complessivo.

A tale ultimo proposito, si segnala che l'incidenza del capitale economico a fronte del rischio assicurativo è in corso di riduzione a causa dell'attività di razionalizzazione intrapresa dal Gruppo Bancario delle interessenze detenute. Sono in corso, inoltre, sviluppi non trascurabili in termini di misurazione del rischio di tasso di interesse, legati in particolar modo alla modellizzazione delle poste a vista che troverà concretizzazione nei prossimi mesi del 2007 e che, inevitabilmente – nel quadro dell'ordinaria evoluzione tesa a cogliere ed a misurare meglio i rischi – produrrà degli impatti sulle misure di sensitività del margine di interesse e di valore economico al momento non valutabili data l'indisponibilità di misure anche simulative.

IL RISCHIO DI CREDITO

Anche nel corso del 2006, l'analisi ed il monitoraggio del rischio creditizio del Gruppo MPS sono stati determinati mediante l'utilizzo del Modello di Portafoglio Creditizio sviluppato dal Servizio Risk Management della Capogruppo Bancaria e che comprende le posizioni delle più significative entità legali del Gruppo stesso.

Sviluppato metodologicamente secondo le tecniche quantitative maggiormente diffuse in ambito internazionale, tale Modello si alimenta con a) le probabilità di default (PD), derivanti da modelli interni di rating differenziati per tipologia di clientela (Large Corporate, Piccole e Medie Imprese, Small Business e Retail) ed attualmente espresse secondo una masterscale "corporate" ed una "retail", nel corso del 2007 saranno mappate su un'unica masterscale; b) i tassi di perdita "economica" in caso di default (LGD) desunti dall'analisi delle singole serie storiche pluriennali dei recuperi e dei costi – diretti ed indiretti - rilevati sulle posizioni "chiuse" in default; c) i coefficienti di esposizione a default per il calcolo dell'EAD; d) i dati inerenti le differenti tipologie di garanzie (reali, reali finanziarie e personali) che assistono le singole transazioni. Lo stesso Modello prevede, inoltre, il calcolo dell'effetto diversificazione mediante una complessa matrice di correlazione strutturale e dinamica capace di cogliere gli effetti di concentrazione / diversificazione del rischio e di ridistribuire il rischio a livello di singolo soggetto, assicurando così un'ampia possibilità di aggregazione e rappresentazione a seconda delle "viste" utili alle finalità gestionali ed alle varie entità organizzative ed operative del Gruppo MPS.

Le principali misure di sintesi prodotte dal modello sono rappresentate da a) la Perdita Attesa, che indica la perdita stimata media annua; b) la Perdita Inattesa, che rappresenta

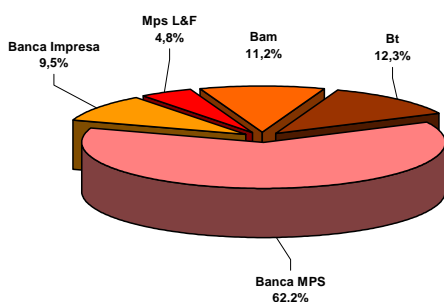
la differenza tra la perdita misurata al livello di confidenza del 99,93% - in un anno solare - e la Perdita Attesa; c) le misure di rischio riferite altresì al portafoglio in default (inteso come contenzioso, incaglio, ristrutturato, past-due); d) il Capitale Economico, che di fatto rappresenta gli assorbimenti patrimoniali "gestionali" generati dalle singole posizioni. A ciò si aggiungono apposite analisi di stress testing su talune variabili (incremento delle probabilità di default, aumento dei tassi di perdita, riduzione del valore delle garanzie, incremento dei margini disponibili sulle forme tecniche a revoca) tese a verificare il livello di Perdita Attesa e di Capitale Economico che si raggiungerebbe sulla base di scenari "estremi" ma possibili, sebbene le relative metriche – come in precedenza accennato – saranno fortemente innovate nel corso del 2007 nell'ambito della progettualità prevista per il Pillar II.

Relativamente ai modelli interni di rating, questi sono stati calibrati sulla base degli specifici dati delle entità del Gruppo Bancario oggetto del perimetro di validazione, così come è avvenuto per i parametri di EAD e di LGD, la cui metodologia adottata per la stima è del tipo "workout": il computo dei coefficienti di perdita è stato cioè determinato sulla base dei recuperi e costi storici rilevati da Banca MPS sulle posizioni in contenzioso lungo un arco temporale di più anni, scontati agli opportuni tassi di attualizzazione e corretti con la metodologia "cure-rate" per adeguarne l'entità alla stessa definizione di default utilizzata dai sistemi interni di rating.

I parametri di input sopra elencati – che sono sostanzialmente i medesimi di quelli previsti per la determinazione del Capitale Regolamentare secondo il Nuovo Accordo di Basilea – saranno oggetto nel corso del 2007 di ulteriori affinamenti metodologici ed implementativi in funzione delle attività dei Cantieri previsti dal Programma Basilea 2 attuato dal Gruppo MPS per il raggiungimento dell'obiettivo di validazione dell'approccio Avanzato già a partire dal 2008. In particolare, sono oggetto di rivisitazione le stime previste per i coefficienti EAD e le modalità di realizzazione della Credit Risk Management, previa una migliore identificazione dell'impianto delle garanzie.

A fine dicembre 2006, rispetto allo stesso mese del 2005, le esposizioni a rischio del Gruppo MPS hanno registrato un leggero aumento, da attribuire ad una maggiore erogazione nei confronti di Famiglie, Banche e Finanziarie, ma, soprattutto, verso Imprese Produttrici. La netta riduzione delle misure di Perdita Attesa e Capitale Economico registrata in relazione al 2005 è da attribuire al diffuso miglioramento dei rating delle controparti affidate, in particolar modo, per quanto riguarda i rating dei segmenti PMI e Small Business.

**Esposizione a Rischio
(esclusa operatività infragruppo)
Gruppo MPS* 31 dicembre 2006**

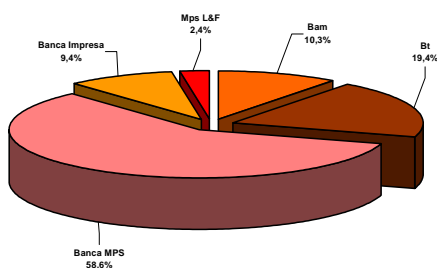


* Banca MPS, Banca Toscana, Banca Agr. Mant., MPS Leas. & Fact., MPS Banca per l'Impresa

residuale è destinato a fronte dei rischi di MP L&F.

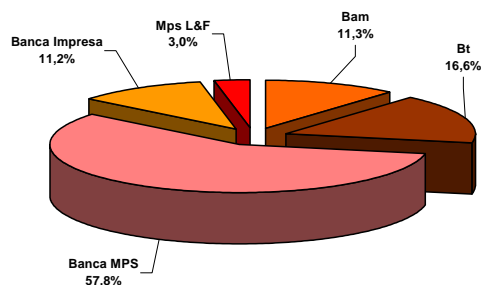
I grafici a fianco riportati mostrano il contributo marginale – in termini di esposizione, di Perdita Attesa e di Capitale Economico – inerente esclusivamente il rischio creditizio delle tre banche commerciali (MPS, BT e BAM), di MP Banca per l'Impresa (Bimp) nonché di MP Leasing & Factoring (MP L&F), che coprono oltre 80% del totale impieghi del Gruppo MPS. Come evidente, il capitale economico a fronte del rischio creditizio è imputabile per circa il 57,8% alla Banca MPS e per il 16,6% a Banca Toscana; Banca per l'Impresa e Banca Agricola Mantovana si assestano su livelli simili (11,2% e 11,3% rispettivamente); la parte

Perdita Attesa
(esclusa operatività intragruppo)
Gruppo MPS* 31 dicembre 2006



* Banca MPS, Banca Toscana, Banca Agr. Mant., MPS Leas. & Fact., MPS Banca per L'Impresa

Capitale Economico
(esclusa operatività intragruppo)
Gruppo MPS* - 31 dicembre 2006

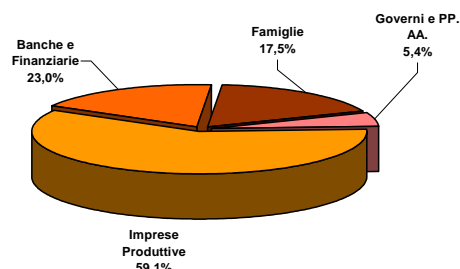


* Banca MPS, Banca Toscana, Banca Agr. Mant., MPS Leas. & Fact., MPS Banca per L'Impresa

Tenuto conto della distribuzione sul territorio e sulla vocazione domestica del Gruppo MPS, è evidente che l'operatività di lending viene rivolta principalmente nei confronti della clientela "Imprese Produttive", soprattutto piccola e media (in quota, il 59,1% del totale), "Banche e Finanziarie" (23%) e "Famiglie" (17,5%). Le esposizioni a rischio nei confronti di "Governi e la Pubblica Amministrazione" rappresentano la quota residuale, pari al 5,4%.

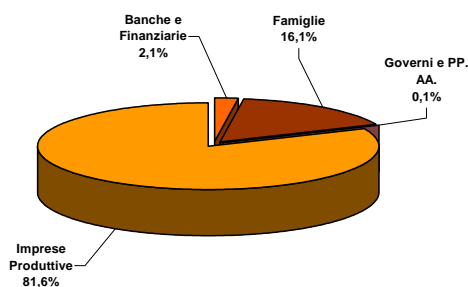
Il grafico evidenzia, inoltre, che le "Imprese Produttive" assorbono una quota superiore all'89% del capitale economico complessivo, mentre il segmento "Famiglie" assorbe una quota vicina al 6%. Al segmento "Banche e Finanziarie", infine, è destinato il 4,4% del capitale complessivo.

Esposizione a Rischio
(esclusa operatività intragruppo)
Gruppo MPS* Gruppo MPS* 31 dicembre 2006



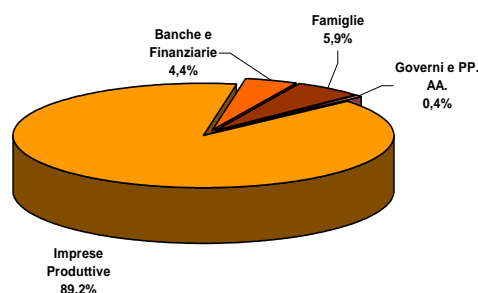
* Banca MPS, Banca Toscana, Banca Agr. Mant., MPS Leas. & Fact., MPS Banca per L'Impresa

Perdita Attesa
(esclusa operatività intragruppo)
Gruppo MPS* 31 dicembre 2006



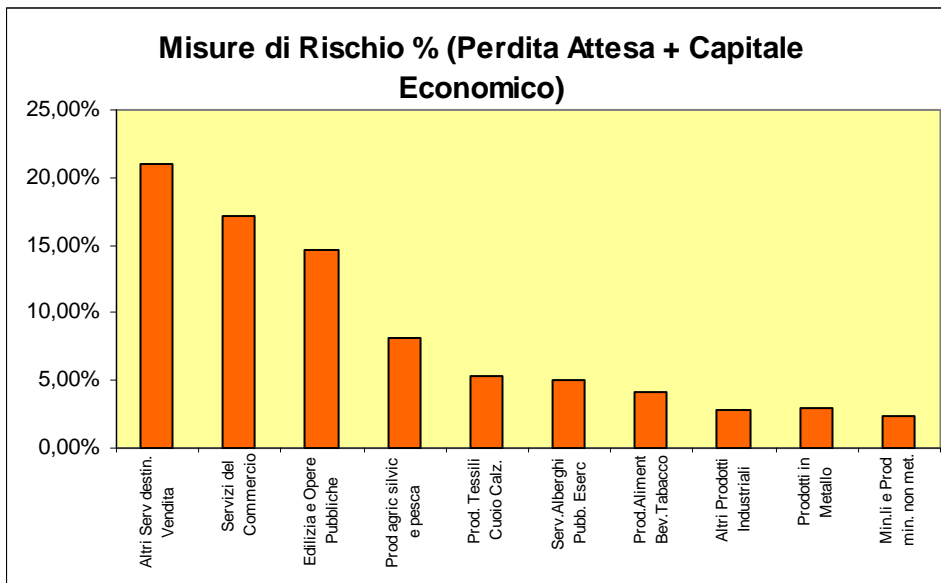
* Banca MPS, Banca Toscana, Banca Agr. Mant., MPS Leas. & Fact., MPS Banca per L'Impresa

Capitale Economico
(esclusa operatività intragruppo)
Gruppo MPS* 31 dicembre 2006



* Banca MPS, Banca Toscana, Banca Agr. Mant., MPS Leas. & Fact., MPS Banca per L'Impresa

L'analisi delle esposizioni dei primi 10 settori per attività economica secondo la classificazione Banca d'Italia, infine, – che rappresentano circa l'83% degli impieghi complessivi - evidenzia che quello degli “altri servizi destinabili alla vendita” e “servizi del commercio” assorbono rispettivamente il 21,1% ed il 17,2% delle misure di rischio complessive. A seguire, i settori dell'edilizia, dell'agricoltura e del tessile rappresentano un ulteriore 28% rispetto al totale della Perdita Attesa e del Capitale economico.



IL RISCHIO PARTECIPAZIONI

Il portafoglio partecipazioni del Gruppo MPS è composto da circa 260 partecipazioni in società esterne al Gruppo e il suo valore risulta concentrato per circa il 62% in 5 investimenti. Le restanti interessenze hanno un valore unitario piuttosto contenuto (170 partecipazioni hanno, infatti, un valore inferiore ad un 1 milione di euro e rappresentano il 2,5% del portafoglio complessivo). Le partecipazioni relative al portafoglio di Banca per l'Impresa, che hanno natura di puro investimento finanziario, sono 28, pari a circa il 3,5% del valore complessivo del portafoglio.

Lo strumento utilizzato per la misurazione del rischio di prezzo è il Value-at-Risk (VaR), che rappresenta la perdita cui il portafoglio in oggetto, valutato al fair value, potrebbe tendere nell'arco temporale di un mese, o alternativamente di un trimestre, considerando un intervallo di confidenza al 99%. Il modello VaR utilizzato è di tipo parametrico ed è basato sul tradizionale approccio della matrice varianza-covarianza. Per la stima della volatilità dei prezzi vengono utilizzate le serie storiche dei rendimenti di mercato per le società quotate e le serie storiche di indici settoriali per quelle non quotate. Si specifica che il portafoglio preso in considerazione dalle analisi comprende tutte le partecipazioni detenute da tutte le società del Gruppo MPS in società esterne, ovvero in società che non consolidano né completamente né proporzionalmente. Il VaR del portafoglio (99%, 1 mese di detenzione) ammonta a fine anno a circa il 14% del fair value del portafoglio, con un'elevata concentrazione in termini di rischio nelle prime 8 partecipazioni.

RISCHIO DI TASSO DI INTERESSE - PORTAFOGLIO BANCARIO

Il Banking Book identifica, in accordo con le best practice internazionali, l'insieme dell'operatività commerciale della Banca connessa alla trasformazione delle scadenze dell'attivo e del passivo di bilancio, della Tesoreria, delle filiali estere e dei derivati di copertura di riferimento.

Le scelte gestionali e strategiche del Banking Book, adottate dal Comitato Finanza e Capital Management e monitorate dal Comitato Rischi del Capogruppo Bancaria, si

basano su di una misurazione del rischio di tasso d'interesse in ottica di "total return" e sono volte a minimizzare la volatilità del margine d'interesse atteso nell'ambito dell'esercizio finanziario in corso (12 mesi) ovvero a minimizzare la volatilità del valore economico complessivo al variare delle strutture dei tassi.

L'analisi di variazione del margine di interesse a rischio e l'analisi di variazione del valore economico delle attività e passività del Banking Book viene sviluppata applicando shift deterministici di 25 bp, 100 bp e di 200 bp, quest'ultimo, in accordo con quanto prescritto nel "secondo pilastro" di Basilea 2, rapportato in termini percentuali sia al Tier 1 sia al Patrimonio di Vigilanza consolidato.

Il Gruppo MPS, e al suo interno quindi la Banca MPS, gestisce il rischio tasso per portafoglio. Generalmente, i derivati di copertura vengono stipulati all'interno del Gruppo con MPS Finance BM, che a sua volta provvede a gestire per masse l'esposizione complessiva verso il mercato. Tale approccio non permette quindi di mantenere una relazione univoca tra il derivato stipulato tra ogni singola società del Gruppo e quello verso il mercato.

Una tale gestione può essere fedelmente rappresentata mediante l'adozione della Fair Value Option (introdotta dai nuovi principi contabili internazionali - IAS 39), designando un gruppo di attività finanziarie o di passività finanziarie gestite al fair value con impatto a conto economico. Tale approccio viene adottato dalla Banca MPS per le passività finanziarie oggetto di copertura di fair value per portafogli omogenei. La Fair Value Option utilizzata riguarda l'eliminazione del mismatch contabile (accounting mismatch) tra una posta valutata a Fair Value ed una valutata con altri criteri contabili.

Esistono portafogli e classi di attività per i quali l'utilizzo della Fair Value Option incrementa la complessità nella gestione o nella valutazione delle poste (in particolare per le coperture delle poste dell'attivo). Al verificarsi di queste fattispecie, la Banca MPS ha adottato formali relazioni di copertura IAS compliant.

GRUPPO MPS Indici di Rischiosità per shift (+/-)	31/12/06	
	+100 bp	-100 bp
Margine d'interesse a rischio / Margine a consuntivo	1,46%	1,79%
Valore economico a rischio / Tier 1	0,73%	1,01%
Valore economico a rischio / Patrim. di Vigilanza	0,54%	0,75%

La sensitivity del Gruppo, per uno spostamento parallelo della curva dei tassi di +25 bp si è mediamente attestata in corso d'anno intorno a € 6.64

mln, ammontare che rappresenta quindi una stima di perdita potenziale in caso di variazione dei tassi.

I RISCHI DI MERCATO

I RISCHI DI MERCATO INERENTI IL PORTAFOGLIO DI NEGOZIAZIONE

Il Gruppo Bancario MPS ha operato nel corso del 2006 sui mercati finanziari nazionali ed internazionali attraverso una pluralità di attori. I *risk taking center* più rilevanti in termini di posizioni assunte sul Portafoglio di Negoziazione sono stati la Capogruppo Bancaria (Banca MPS), MPS Finance BM e Monte Paschi Ireland. Queste tre banche hanno operato in conto proprio gestendo posizioni di trading sulla base di specifiche deleghe e limiti operativi fissati dal Consiglio di Amministrazione.

Le Banche a vocazione commerciale (Banca Toscana, Banca Agricola Mantovana e MPS Banca Personale), sulla base di una regolamentazione specifica di Gruppo, non sono abilitate ad assumere posizioni di *trading*, potendo unicamente intermediare valori mobiliari per conto della clientela *retail* e garantire un mercato secondario delle proprie obbligazioni emesse. Tali banche hanno gestito inoltre a smaltimento residue posizioni pregresse, comunque di modesto ammontare.

In seguito al varo del Piano Industriale di Gruppo 2006-2009 le attività e gli obiettivi di alcune banche rientranti nel perimetro dei rischi di mercato sono stati rimodulati ai fini del miglioramento dell'efficienza complessiva e del raggiungimento degli obiettivi del Piano stesso.

Nello specifico è previsto che la *mission* di Monte Paschi Ireland per il 2007 evolva verso attività maggiormente funzionali ad esigenze di *funding* e Capital Management di Gruppo in luogo delle attività di *trading* proprietario.

Una trasformazione della *mission* aziendale è prevista anche per MPS Finance BM e MPS Banca per l'Impresa.

Il portafoglio di negoziazione del Gruppo MPS risulta dall'aggregazione dei singoli portafogli gestiti dalle citate entità del Gruppo. L'aggregato è oggetto di monitoraggio e reporting giornaliero da parte del Servizio Risk Management della Capogruppo sulla base di sistemi proprietari. Periodicamente, il flusso di reporting direzionale sui rischi di mercato viene veicolato al Comitato Rischi ed al CdA della Capogruppo all'interno del Risk Management Report, strumento attraverso il quale l'Alta Direzione viene informata in merito al profilo di rischio complessivo del Gruppo MPS.

Ciascuna banca individualmente opera sul proprio portafoglio di negoziazione, gestendo contemporaneamente in maniera integrata posizioni su tassi di interesse, su azioni, su merci, su cambi e su credito, all'interno delle deleghe operative fissate dal proprio CdA.

I limiti operativi alla attività di negoziazione, deliberati dal CdA della Capogruppo, sono espressi per ciascun livello di delega in termini di VaR diversificato e non diversificato tra fattori di rischio. Per gli stessi ambiti di responsabilità sono fissati anche dei limiti di Massima Perdita Accettabile (MPA) su base mensile ed annua, che tengono conto simultaneamente dei risultati economici conseguiti o potenziali (P&L) e della misura di rischio sulle posizioni aperte (VaR).

Per le posizioni AFS (Available-For-Sale) sono state adeguate dal punto di vista gestionale le misure delle componenti reddituali in modo da renderle comparabili con quelle delle posizioni HFT (Held-For-Trading).

Il rischio di credito relativo al portafoglio di negoziazione viene misurato e monitorato tramite metriche di credit spread sensitivity e sono fissati limiti operativi di rischio emittente e concentrazione obbligazionaria ed azionaria che prevedono massimali per tipologie di controparti e classi di rating.

I rischi di mercato vengono principalmente monitorati per finalità gestionali in termini di *Value-at-Risk*, sia per quanto concerne la Banca Capogruppo sia per le altre entità del Gruppo.

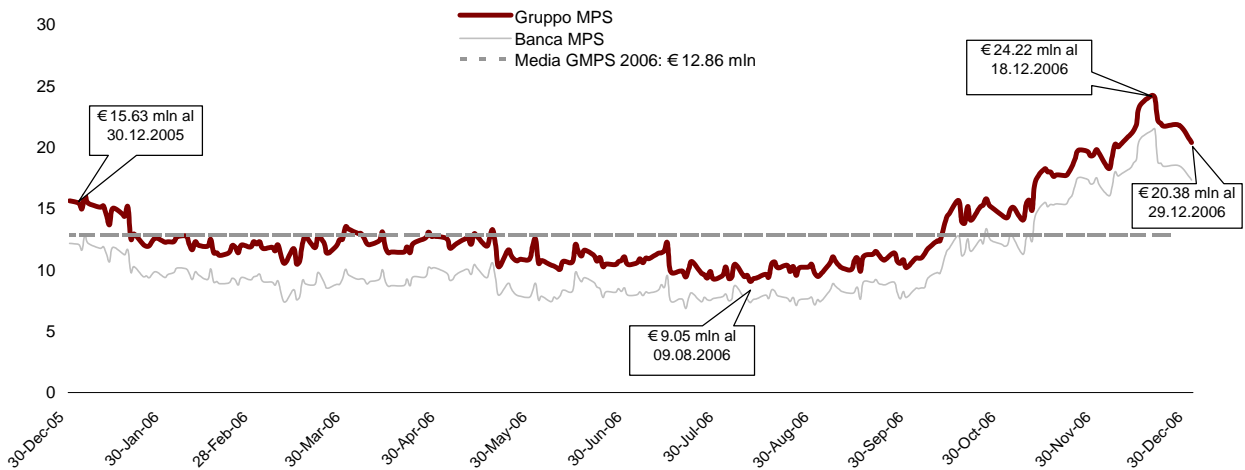
Il VaR gestionale viene calcolato dal Servizio Risk Management della Capogruppo in maniera autonoma rispetto alle funzioni operative, per il tramite del modello interno di misurazione dei rischi di mercato implementato dalla stessa funzione. Il VaR è calcolato con intervallo di confidenza del 99% e *holding period* di un giorno lavorativo. Il metodo utilizzato è quello della simulazione storica con *full revaluation* di tutte le posizioni elementari, su una finestra di 500 rilevazioni storiche (circa due anni lavorativi) con scorrimento giornaliero. Il VaR così calcolato consente di tenere conto di tutti gli effetti di diversificazione tra fattori di rischio, portafogli e tipologia di strumenti negoziati. Non è necessario ipotizzare a priori alcuna forma funzionale nelle distribuzioni dei rendimenti delle attività e anche le correlazioni tra strumenti finanziari diversi vengono catturate implicitamente dal modello VaR sulla base dell'andamento storico dei fattori di rischio.

Le tipologie di fattori di rischio considerate sono:

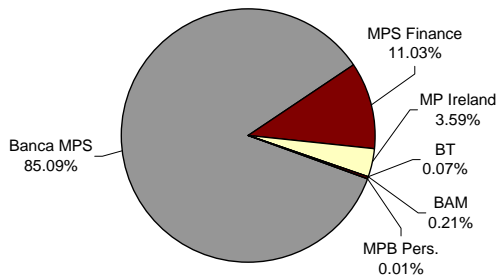
- tassi di interesse su tutte le curve rilevanti e relative volatilità;
- prezzi azionari, indici e basket e relative volatilità;
- prezzi delle commodities e relative volatilità;
- tassi di cambio e relative volatilità;
- credit spread (solo per la valorizzazione del Market Value e per misure di sensitivity)

La gestione dei rischi di mercato di Gruppo anche per il 2006 è stata improntata a criteri di prudenza e di rigore, con l'obiettivo di ottimizzare il profilo di rischio-rendimento complessivo. L'andamento dei rischi di Gruppo nel corso del 2006 ha continuato a risentire marcatamente delle dinamiche del VaR relative alle posizioni della Capogruppo Bancaria.

VaR del Portafoglio di Negoziazione del Gruppo MPS
 VaR 99% 1 day non correlato tra banche in milioni di Euro



VaR Gruppo MPS al 29.12.2006



I rischi di mercato di Gruppo infatti, risultano stabilmente concentrati in capo a Banca MPS.

A fine 2006 la Banca Capogruppo contribuiva per circa l'85% del rischio complessivo, MPS Finance BM per circa l'11% ed il residuo 4% era assorbito da Monte Paschi Ireland e dai portafogli delle Banche Commerciali.

Durante il corso dell'anno, il VaR di Gruppo ha oscillato in un *range* che va dal minimo di € 9.05 mln registrato il 9 Agosto ad un massimo di € 24.22 mln del 18 Dicembre.

■ **Portafoglio di Negoziazione Gruppo MPS**
VaR 99% 1 day non correlato tra banche

	VaR (EUR mln)	Data
Minimo 2006	9.05	09/08/2006
Massimo 2006	24.22	18/12/2006
Media 2006	12.86	

In media il VaR nel corso dell'anno si è attestato su € 12,86 mln. Il dato puntuale di fine 2006 è pari ad € 20,38 mln.

Con riferimento nello specifico alla Capogruppo Bancaria, il VaR diversificato tra fattori di rischio e portafogli, ha evidenziato nel corso dei primi tre mesi del 2006 una sostanziale stabilità, per crescere progressivamente nel corso dell'ultimo trimestre. Tale andamento riflette un progressivo incremento nel VaR Equity a seguito di una crescita nelle esposizioni azionarie volta a sfruttare la congiuntura positiva sui principali mercati internazionali.

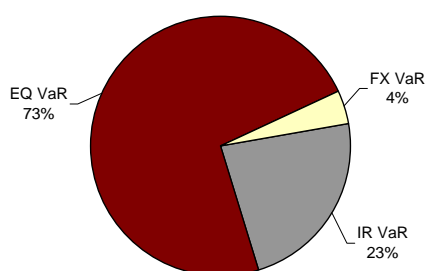
■ **Portafoglio di Negoziazione Banca MPS**
VaR 99% 1 day

	VaR (EUR mln)	Data
Minimo 2006	6.86	19/07/2006
Massimo 2006	21.47	19/12/2006
Media 2006	10.25	

Il VaR medio del 2006 di Banca MPS si è attestato sul valore di € 10.25 mln. Il dato puntuale di fine 2006 è pari a € 17.34 mln..

VaR Banca MPS

Composizione del VaR per Risk Factor al 29.12.2006



In termini di composizione del VaR per fattori di rischio, al 29.12.2006 (ultima giornata operativa del 2006), il portafoglio della Capogruppo risultava per circa il 73% allocato sui fattori di rischio di tipo azionario (EQ VaR), per il 23% era assorbito dai fattori di rischio di tipo tasso (IR VaR) e per il restante 4% dai fattori di rischio di tipo cambio (FX VaR).

I RISCHI OPERATIVI

Il Gruppo MPS ha implementato un sistema integrato di gestione del rischio operativo costruito su un modello di governo che vede coinvolte tutte le società bancarie e finanziarie del Gruppo MPS. L'approccio definisce standard, metodologie e strumenti che consentono di valutare l'esposizione al rischio e gli effetti della mitigazione per ciascuna area di business.

I ruoli e il processo sono definiti dalla direttiva interna sul "governo e la gestione dei rischi operativi", recepita dal CdA in data 26 ottobre 2006. La normativa è stata definita nel rispetto delle condizioni di idoneità per l'adozione regolamentare dell'approccio avanzato, previste dalla normativa di vigilanza in materia.

L'approccio avanzato è concepito in modo tale da combinare omogeneamente tutte le principali fonti informative (informazioni o dati) sia qualitative sia quantitative.

La componente quantitativa si basa sulla raccolta, analisi e modellizzazione statistica dei dati storici di perdita. Le Società del perimetro partecipano in quest'ambito alla raccolta e validazione dei dati, creano reporting interno utile al controllo del fenomeno, recepiscono i

risultati di capitale a rischio prodotti dalla Capogruppo, trasferiscono sul personale interno la cultura della corretta gestione dei rischi operativi.

La componente qualitativa è focalizzata sull'autovalutazione del profilo di rischio di ciascuna unità e si basa sulla individuazione di scenari rilevanti. In quest'ambito il coinvolgimento delle Società del perimetro avviene nella fase di identificazione dei processi e dei rischi propri, nell'autovalutazione, da parte dei responsabili di processo, del contesto operativo e del sistema dei controlli, nella stima da parte del top management delle potenziali perdite legate a scenari di rischio.

Il processo si conclude con l'individuazione delle priorità e della fattibilità tecnico-economica degli interventi di mitigazione.

A livello di Gruppo, l'anno 2006 ha visto la contabilizzazione di eventi accaduti prima del 2003, prosegue inoltre un trend consolidato nella riduzione degli accadimenti.

La riduzione si concentra nella categoria di eventi di rischio legati alla non corretta vendita dei servizi d'investimento, a testimonianza dell'efficacia delle misure organizzative adottate negli ultimi anni: rivisitazione della filiera produzione e distribuzione dei prodotti, sviluppo di sistemi di retail risk management e sensibilizzazione della rete sul corretto collocamento dei prodotti.

Il profilo di rischio è in linea con quello degli altri Gruppi Bancari, come confermato dai risultati di benchmarking con i dati dell'Associazione DIPO, costituita in seno all'ABI ("Database Italiano delle Perdite Operative")

In ottica "forward looking" sono state altresì identificati i principali rischi potenziali legati all'evoluzione del contesto di riferimento sia operativo che normativo e alle modalità di mitigazione dei rischi legati all'aumento della complessità tecnologica.

Sulla base delle analisi dei dati quantitativi, delle perdite realizzate e delle valutazioni espresse dai responsabili dei business aziendali, sono state individuate le principali criticità in termini di esposizione al rischio, condivise con tutte le Direzioni generali delle società controllate. I risultati, sono stati riepilogati nel Piano di Gestione 2007.

Il Comitato Rischi della Capogruppo ha deliberato il piano, con l'approvazione dei principali interventi da porre in essere in funzione della rischiosità operativa di ciascuna area di criticità.

Tali progetti di tipo organizzativo e IT sono legati ad esempio alla riduzione della rischiosità operativa in processi come il recupero del credito e la gestione documentale (in totale 11 progetti di gruppo e 3 progetti locali).

Il Gruppo ha tuttavia come obiettivo quello di adottare dal primo gennaio 2008 l'approccio avanzato per la determinazione del capitale (cd. AMA). Le stime del modello interno segnalano un livello di esposizione inferiore a quella del metodo standard.

Nel corso del 2007 verrà avviata l'attività formale per il riconoscimento dell'approccio avanzato con la Banca d'Italia.

○ I RISCHI DELLE IMPRESE DI ASSICURAZIONE

I RISCHI DELLE IMPRESE DI ASSICURAZIONE – RISCHI FINANZIARI

I limiti per una gestione dei rischi di investimento/finanziari coerente con gli obiettivi specifici e strategici della Compagnia sono deliberati dal CdA.

Tali limiti sono poi delegati al Direttore Generale. Il modello organizzativo della Compagnia prevede, inoltre, alcuni comitati interfunzionali.

Per quanto riguarda il rischio di mercato il C.d.A.:

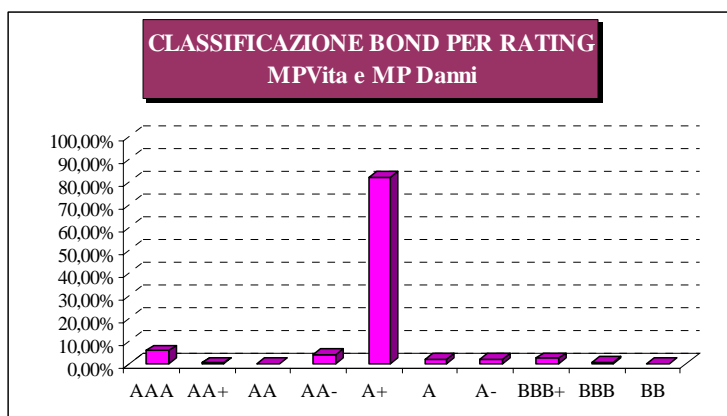
- stabilisce limiti di Value At Risk sul portafoglio circolante;
- definisce le politiche di immobilizzo degli attivi;
- individua i criteri di utilizzo degli strumenti derivati e gli specifici livelli di rischio assumibile.

Per quanto riguarda il rischio di credito il C.d.A.:

- stabilisce la soglia minima del rating medio complessivo del portafoglio;
- quantifica l'ammontare totale degli investimenti con rischio di credito in percentuale del valore totale degli investimenti della Compagnia;
- fissa l'esposizione verso un singolo emittente entro limiti distinti per rating (rischio di concentrazione).

La Compagnia controlla con adeguati modelli il rispetto di tali limiti. L'attività operativa ha costantemente espresso in corso d'anno valori coerenti con i limiti.

Per quanto riguarda in particolare il rischio di credito, sono state adottate delle politiche prudenziali di investimento sia in strumenti di credito semplice che complesso.



Si riporta di seguito la classificazione per rating dell'intero portafoglio bond di MP Vita e MP Danni, che a fine dicembre 2006 presentava un valore di mercato di circa 11,6mld eur.

Il rating medio del portafoglio, a fine 2006, risulta A+.

I rischi di mercato complessivi della Compagnia, legati alla detenzione di un portafoglio di attività finanziarie aventi un valore dipendente da condizioni di mercato (tassi di interesse, corsi azionari) ed alla corrispondente esistenza di prestazioni finanziarie garantite agli assicurati nella forma contrattuale delle polizze di ramo I e V (rendimento minimo annuo, riscatto totale o parziale con capitale e rendimento garantito), sono monitorati per mezzo di un modello di misurazione dei rischi integrato attivo/passivo realizzato in collaborazione con il Servizio Risk Management della Capogruppo Bancaria

Il modello si basa su una rappresentazione di replica del portafoglio delle attività e delle opzionalità di riscatto derivanti dalle polizze e gestite nel passivo. Le misure di rischio sono calcolate su base mensile (VaR 99% 1 giorno e 1 mese, duration e sensitivity al tasso di interesse), relative ad ipotesi di Mark-to-Market di attivo e passivo e dunque tali da quantificare i livelli massimi di rischio legati a comportamenti perfettamente razionali della clientela (arbitraggi sui riscatti, vischiosità nulla).

Il Valore a Rischio (VAR) ha evidenziato nel corso del 2006 un livello medio di circa 84,6 € mln con holding period mensile (89,5 € mln nel 2005). Il monitoraggio complessivo dei rischi delle Compagnie Assicuratrici viene regolarmente portato all'attenzione del Comitato Rischi della Capogruppo Bancaria e concorre alla determinazione del processo di Value Based Management e Capital Allocation per il comparto assicurativo del Gruppo MPS, nel pieno rispetto quindi di quanto previsto dalle disposizioni sui conglomerati finanziari emanate dal Comitato di Basilea e recepite da Banca d'Italia.

Oltre a tale rappresentazione complessiva dei rischi di mercato le Compagnie Assicuratrici, come detto, hanno uno specifico limite VAR sul portafoglio circolante.

Anche per il portafoglio circolante l'attività operativa ha costantemente espresso nell'anno valori coerenti con tali limiti.

I RISCHI DELLE IMPRESE DI ASSICURAZIONE – RISCHI ASSICURATIVI

L'Unità Risk Management della Compagnia elabora le metodologie di misurazione e le relative tecniche di controllo dei rischi assicurativi/demografici.

In particolare, per il rischio di scarti accidentali del numero di decessi dal valore atteso, è stata effettuata una simulazione stocastica dei capitali sottorischio senza tener conto dei benefici derivanti dalla riassicurazione. I capitali sotto rischio ammontano a 5,6 miliardi di euro e sono stati calcolati per singolo contratto calcolando la differenza tra il capitale assicurato in caso di decesso e la riserva matematica.

La misura di rischio calcolata rappresenta l'importo che la compagnia deve detenere per far fronte al rischio di mortalità in un anno ed è stato calcolato come 99° percentile: perdita massima a cui può andare incontro la compagnia nel 99% dei casi in un anno. Si è ipotizzato che i decessi si distribuiscono secondo la distribuzione di Poisson, l'estrazione dei capitali assicurati avviene, per singola traiettoria secondo un campionamento senza ripetizione della popolazione degli assicurati. La misura di rischio così determinata risulta essere pari a circa 18 Milioni di Euro. E' stata effettuata poi un'analisi di scenario ipotizzando di subire uno shock in aumento del 100% della mortalità. La misura di rischio conseguente sale a circa 32 Milioni di Euro. Infine è stato ipotizzato uno shock in diminuzione del 50% sulla mortalità, con una misura di rischio conseguente di circa 9 Milioni di Euro.

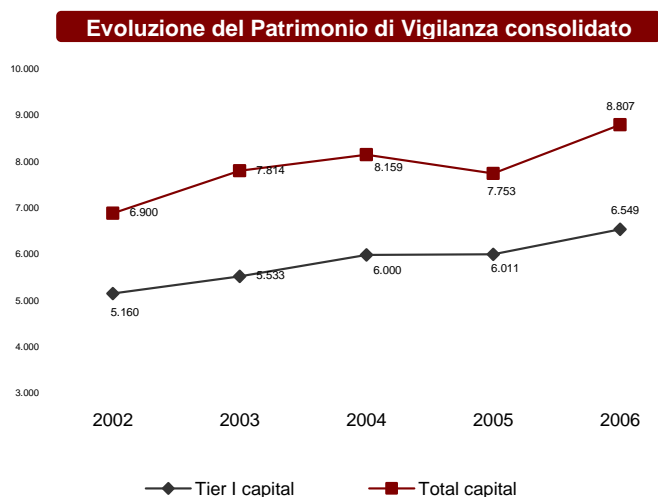
Nella prospettiva dell'introduzione della normativa Solvency 2 la Compagnia ha partecipato alle analisi preliminari QIS 1 e QIS2 del Ceiops ed intende partecipare anche alle sessioni successive di tali analisi; a tal fine, anche in collaborazione con le funzioni competenti della Capogruppo, e' in fase di avanzata realizzazione un modello interno market consistent di EV stocastico, che consentirà anche di monitorare più efficacemente i rischi aziendali.

IL PATRIMONIO DI VIGILANZA E I REQUISITI PRUDENZIALI

A fine esercizio 2006 il Patrimonio di Vigilanza del Gruppo è risultato di 8.806,9 mln di euro, in crescita di 1.054,4 mln di euro (+ 13,60 %) rispetto alla fine del precedente esercizio.

■ PATRIMONIO DI VIGILANZA	GRUPPO		BANCA MPS	
	Importo in milioni di € al:			
	31/12/06	31/12/05	31/12/06	31/12/2005*
Patrimonio di base	6.549,5	6.010,7	6.641,1	6.183,0
Patrimonio supplementare	3.622,0	3.093,8	3.690,8	3.143,7
	10.171,5	9.104,5	10.331,8	9.326,7
Elementi da dedurre	1.364,6	1.352,0	762,7	1.361,2
PATRIMONIO DI VIGILANZA	8.806,9	7.752,5	9.569,2	7.965,5

* Il dato non comprende gli effetti degli IAS e dei filtri prudenziali attualmente previsti dalle Autorità di Vigilanza



Sul Patrimonio di Base, aumentato di 538,8 mln di euro, hanno influito positivamente la patrimonializzazione di una parte dell'utile di periodo e la maggior quota di "preferred securities" computabili. Il Patrimonio Supplementare è risultato in crescita di 528,2 mln di euro, principalmente per effetto dell'emissione, effettuata dalla Capogruppo nel corso del primo semestre 2006, di nuovi prestiti subordinati Upper Tier II computati tra gli strumenti ibridi di patrimonializzazione. Gli elementi da

dedurre sono risultati complessivamente stabili: a fronte di un aumento del valore delle imprese di assicurazione dedotte dal Patrimonio di Vigilanza, si è evidenziata una diminuzione delle deduzioni per le partecipazioni finanziarie in quanto non è più presente Santorini (328 mln di euro), consolidata integralmente a partire dal 31 dicembre 2006 in seguito all'acquisizione della quota di maggioranza.

Il Patrimonio di Vigilanza della Capogruppo, calcolato tenendo conto degli effetti derivanti dall'applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS e dei filtri previsti dall'autorità di vigilanza, si è attestato a 9.569,2 mln di euro, in crescita di 1.604 mln di euro circa (+ 20,13%) rispetto all'esercizio precedente. Sul Patrimonio di Base e sulle sue componenti hanno influito positivamente la quota di utile di periodo patrimonializzata e la plusvalenza netta di 987,8 mln di euro derivante dalla cessione delle partecipazioni assicurative di Gruppo. Sul Patrimonio Supplementare ha influito positivamente l'incremento dei prestiti subordinati Upper Tier II emessi nel corso del primo semestre 2006; gli elementi da dedurre sono risultati in sensibile calo (per effetto principalmente del trasferimento delle partecipazioni assicurative di Gruppo (477,0 mln di euro circa) e dell'acquisizione della quota di controllo nella partecipazione finanziaria di Santorini.

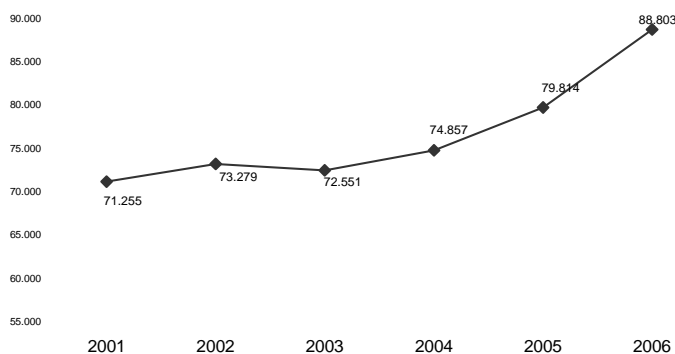
Il totale delle attività di rischio ponderate del Gruppo al 31 dicembre 2006, calcolate secondo il criterio stabilito dalla Vigilanza, è risultato pari a 100,237 mld di euro circa, in crescita rispetto alla fine dell'esercizio 2005. Il totale degli "assorbimenti" di patrimonio netti

del Gruppo si è attestato, considerando anche i "rischi di mercato", gli "altri requisiti patrimoniali" ed i prestiti subordinati di terzo livello a copertura dei rischi di mercato, a 7.323,9 mln di euro (+9,65% rispetto all'esercizio precedente), con l'**eccedenza della posizione patrimoniale pari a 1.483,0 mln di euro, in miglioramento di 410 mln di euro (+38,20%) rispetto al 31 dicembre 2005.**

■ POSIZIONE PATRIMONIALE	GRUPPO		BANCA MPS	
	Importo in milioni di € al:		Importo in milioni di € al:	
	31/12/06	31/12/05	31/12/06	31/12/2005*
Rischi di credito				
su attività in bilancio	6.698,0	6.032,1	3.945,0	3.277,5
su attività "fuori bilancio"	615,0	526,5	336,0	312,6
- dubbi esiti	-208,8	-173,4	-91,7	-68,6
Totale rischi di credito	7.104,2	6.385,1	4.189,3	3.521,5
Rischi di mercato				
del portafoglio titoli non immobilizzato	681,9	692,9	266,4	274,2
di cui:				
- rischio generico su titoli di debito	282,8	312,2	51,6	53,2
- rischio specifico su titoli di debito	184,7	199,8	125,6	134,7
- rischio generico su titoli di capitale	50,5	43,8	12,4	18,5
- rischio specifico su titoli di capitale	49,2	30,4	23,4	16,3
- opzioni - metodo delta-plus: fattore gamma	9,1	5,7	4,4	1,9
- opzioni - metodo delta-plus: fattore vega	0,4	0,2	0,1	0,1
- rischio di posizione su certificati di partecipazione	29,2	32,9	8,1	13,6
- rischio di regolamento				
- rischio di controparte	76,0	67,9	40,7	35,9
di concentrazione				
di cambio	13,0	18,4	-	14,6
Totale rischi di mercato	695,0	711,2	266,4	288,8
Prestiti subordinati utilizzabili a copertura dei rischi	695,0	711,2	266,4	288,8
Rischi di mercato netti	-	-	-	-
Altri requisiti	219,7	294,3	181,7	244,0
Totale patrimonio richiesto	7.323,9	6.679,5	-	4.370,9
Patrimonio di Vigilanza	8.806,9	7.752,5	-	9.569,2
POSIZIONE PATRIMONIALE: ECCEDENZIA	1.483,0	1.073,0	5.198,2	4.200,0

* Il dato non comprende gli effetti degli IAS e dei filtri prudenziali attualmente previsti dalle Autorità di Vigilanza

Evoluzione delle attività ponderate consolidate per il rischio di credito



L'incremento è stato interamente registrato nelle attività ponderate per rischio di credito, che sono cresciute complessivamente di 8.988,3 mln di euro attestandosi a 88.802,7 mln di euro, mentre sono risultati in flessione rispetto alla fine dell'esercizio precedente sia il requisito patrimoniale per i rischi di mercato sia gli "altri requisiti patrimoniali".

I progressi più significati si sono evidenziati negli impieghi al settore privato, in particolare nei crediti su immobili di tipo residenziale (+ 1,5 mld di euro circa), nei crediti ipotecari su immobili non residenziali (+2,3 mld di euro) e negli altri crediti nei confronti di privati (+ 5,1 mld circa). Sono risultate in crescita anche le garanzie e impegni nei confronti del settore privato (+1,1 mld di euro), mentre diminuiscono le partecipazioni per effetto principalmente

della cessione di Assicurazioni Generali, BNL, Fiat e Farmafactoring, in ottemperanza agli obiettivi del piano strategico.

■ ATTIVITA' DI RISCHIO (Importi in milioni di €)	GRUPPO		BANCA MPS	
	Valore ponderato al:		Valore ponderato al:	
	31/12/06	31/12/05	31/12/06	31/12/05
- Attività in bilancio:				
Attività di rischio per cassa per la quota assistita da garanzie reali	0,0	0,0		
Crediti verso settore pubblico, banche centrali e banche multilaterali	639,8	660,5	481,6	548,7
Crediti verso Enti Creditizi	1.777,3	1.588,7	4.441,1	4.437,9
Crediti verso imprese di investimento mobiliare	29,9	27,5	30,3	26,2
Crediti verso il settore privato:				
crediti ipotecari su Immob. di tipo residenziale ad uso abitativo	9.062,0	7.563,3	5.100,3	4.187,4
operazioni su immobili non residenziali	6.209,6	3.891,0	656,1	589,7
altri crediti	61.466,8	56.401,6	35.360,8	29.906,1
Partecipazioni ponderate al 200%	155,4	43,5	59,9	126,7
Azioni, Partecipazioni, Attività Subordinate	1.062,8	1.807,1	9.500,3	6.412,5
Attività materiali	2.294,6	2.435,4	108,2	108,8
Valori all'incasso, ratei attivi ed altre attività	1.026,1	982,0	619,0	477,4
	83.724,4	75.400,7	56.357,6	46.821,4
- Attività "fuori bilancio":				
Garanzie rilasciate, impegni e contratti derivati	7.687,7	6.581,2	4.799,5	4.466,1
- Dubbi Esiti e Minusvalenze	-2.609,5	-2.167,5	-1.310,5	979,5
Totale attività di rischio di credito ponderate	88.802,7	79.814,4	59.846,6	50.308,1

Per Banca MPS il totale delle attività di rischio ponderate al 31 dicembre 2006 è risultato pari a 66.247,5 mln di euro, registrando una crescita significativa (+14,38%) rispetto alla fine dell'esercizio precedente. L'incremento è stato interamente registrato nelle attività ponderate per rischio di credito, attestatesi a 59,8 mld di euro circa (+9,5 mld di euro; +18,96%), mentre i rischi di mercato ed il requisito attività cartolarizzate sono risultati in lieve flessione. In particolare si è registrato un notevole progresso negli impieghi per cassa al settore privato (+6.434,1 mln di euro, +18,55%) ed in particolare nei crediti diversi da operazioni su immobili. Le partecipazioni sono cresciute di 3.088 mln di euro (nonostante la cessione di Generali), per effetto dell'acquisizione della quota di controllo nella partecipazione in Santorini e soprattutto dell'aumento di capitale di Mps Finance, che ha contestualmente beneficiato anche dell'erogazione di due prestiti subordinati da parte della Capogruppo.

Il totale dei requisiti patrimoniali di Banca Mps (considerati al netto dei rischi di mercato, coperti da specifici prestiti subordinati di terzo livello), si è attestato a 4.370,9 mln di euro, in crescita di 605 mln di euro rispetto alla fine dell'anno precedente. L'eccedenza di patrimonio è risultata pari a 5.198,2 mln di euro, in crescita di 998 mln di euro rispetto al 31 dicembre 2005.

■ COEFFICIENTI DI PATRIMONIALIZZAZIONE	GRUPPO		BANCA MPS	
	Valore al:		Valore al:	
	31/12/06	31/12/05	31/12/06	31/12/2005*
Tier I ratio	6,53%	6,51%	10,02%	10,68%
Total Risk ratio	9,48%	9,16%	14,85%	14,25%

* Il dato non comprende gli effetti degli IAS e dei filtri prudenziali attualmente previsti dalle Autorità di Vigilanza

Per quanto concerne gli indici di patrimonializzazione del Gruppo, si è riscontrato un miglioramento del "Total risk ratio", attestatosi al 9,48% (il 9,16% del precedente esercizio). Il "Tier I ratio" si è attestato al 6,53% contro il 6,51% di fine 2005.

Per Banca MPS gli indici di patrimonializzazione sono risultati rispettivamente del 14,85% il Total Risk Ratio (contro il 14,25% del precedente esercizio) e del 10,02% il Tier I ratio (10,68% a fine 2005).

LA STRUTTURA OPERATIVA E LE ALTRE INFORMAZIONI

LA STRUTTURA OPERATIVA

Nel capitolo sull'evoluzione dell'operatività delle varie aree di business sono state illustrate le **iniziative relative all' "attività di ricerca e sviluppo"**. In questa parte della relazione sulla gestione, vengono fornite le informazioni sull'evoluzione della struttura operativa, con particolare riguardo ai **canali distributivi**, al **sistema dei pagamenti** e alle **risorse umane**.

■ I CANALI DISTRIBUTIVI

Nel corso del 2006, il Gruppo Mps ha continuato ad operare in un'ottica di **sviluppo e razionalizzazione dei canali distributivi**, portando il **numero di sportelli domestici**, riferito alle banche commerciali a **1.903** unità, ai quali si aggiungono i 139 uffici di promotori finanziari di MPS Banca Personale:

LA RETE DISTRIBUTIVA DEL GRUPPO MONTE DEI PASCHI DI SIENA

Canale	31.12.06	31.12.05
Sportelli domestici*	1.903	1.862
Uffici dei promotori	139	138
<i>Totale punti vendita domestici</i>	2.042	2.000
Dipendenze estere	36	30
ATM	2.233	2.179

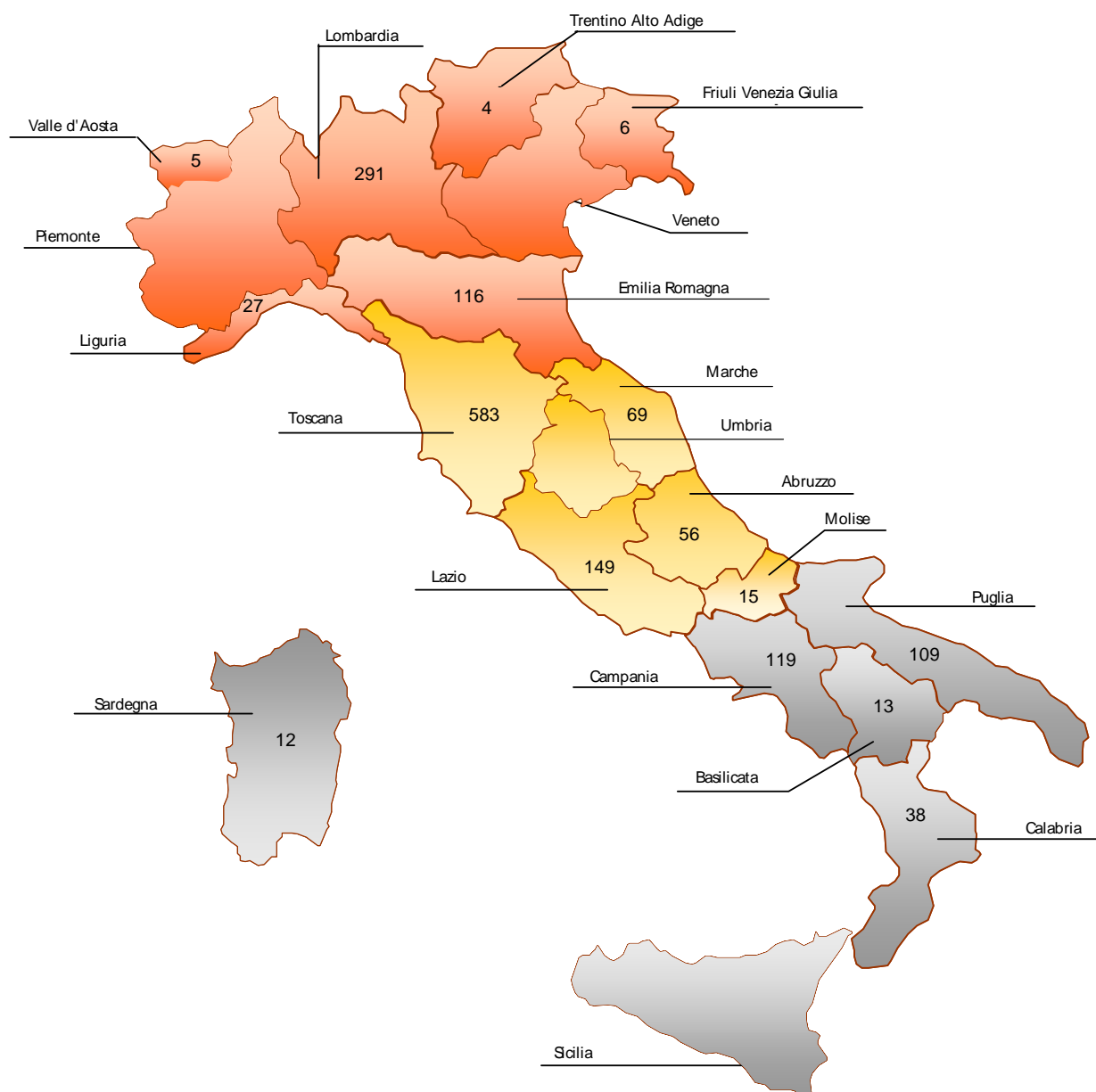
* Non sono compresi i presidi specialistici di MPS Banca per l'Impresa

Il 30 novembre 2006, in linea con le strategie di crescita del nuovo Piano Industriale, il CdA ha approvato il **Piano Sportelli 2007/2009**, che ha come obiettivo quello di rendere sempre più coerente la presenza del Gruppo con le effettive potenzialità territoriali. Il programma di espansione prevede, oltre ad azioni specifiche volte alla valorizzazione delle piccole filiali ad alto potenziale, 153 nuove aperture e 50 trasferimenti di filiali entro il 2009.

Parallelamente, è stato avviato un processo di evoluzione della filiale da canale tradizionale a **centro evoluto di relazione con il Cliente**, perfettamente integrato nella logica di multicanalità: in quest'ottica è prevista anche la rivisitazione del layout delle filiali. A tale proposito, è stato stipulato un **accordo con Microsoft** per la creazione di una piattaforma che darà un forte impulso agli accessi multicanali della Clientela del Gruppo MPS e allo sviluppo di nuovi servizi con una forte componente di tecnologia.

Sempre nell'ambito del percorso volto al costante **miglioramento nel livello di servizio offerto alla Clientela**, si segnala il Piano "100 addetti", che prevede il potenziamento delle filiali più piccole, attraverso l'aumento dell'organico da 2 a 3 addetti. Il Piano è già stato realizzato in 23 filiali ed è previsto il completamento entro il 30.6.2007.

LE FILIALI DEL GRUPPO MONTE DEI PASCHI DI SIENA IN ITALIA



GLI SPORTELLI DEL GRUPPO MONTE DEI PASCHI DI SIENA

	31.12.2006
Banca MPS	1.168
Banca Toscana	436
Banca Agricola Mantovana	299
TOTALE GRUPPO MPS	1.903

DISTRIBUZIONE DEGLI SPORTELLI PER AREE GEOGRAFICHE

	31.12.2006	Quota di mercato (dati Bankit set.2006)	
Area NORD	570	pari al 30,0% del totale	3,0%
Area CENTRO	865	pari al 45,4% del totale	13,2%
Area SUD E ISOLE	468	pari al 24,6% del totale	6,7%
TOTALE SPORTELLI	1.903		5,9%

Con riferimento all'operatività degli ATM, accanto ai piani di migrazione a microcircuito, è stato avviato un progetto pilota per l'erogazione, in 50 filiali campione, del **servizio di "versamento" su apparati di cash-in**.

Relativamente ai **canali telematici**, i contratti stipulati, sia con le imprese che con le famiglie, hanno confermato una dinamica vivace:

- i **contratti di home banking e mobile banking della clientela Retail** (comprese le Small Business e i Clienti di MPS Banca Personale) e **Private**, hanno superato le 573mila unità, con un aumento del 9,2% sul dicembre 2005;
- i **contratti di internet corporate banking** (certificato UNI EN ISO 9001/2000 per la Banca MPS) hanno raggiunto le 150mila unità con un incremento del 28% rispetto al dicembre 2005;
- I contratti di **internet corporate banking per gli Enti e PP.AA.** hanno toccato le 1.089 unità, con una crescita di circa il 10% rispetto al 31.12.2005. All'interno di detto applicativo, si sta progressivamente estendendo la nuova innovativa funzione di gestione dei mandati e reversali tramite flusso elettronico con **firma digitale**.

CANALI VIRTUALI - Contratti in essere (*)

Canale	Retail	Private	Corporate	Enti	TOTALE
31.12.2006	567.717	5.991	150.099	1.089	724.896
Incidenza %	78,3	0,8	20,7	0,2	100

(*) internet e mobile banking; non sono compresi i contratti di telephone banking

Si segnala, infine, che nel periodo in esame, in coerenza con gli indirizzi del Piano Industriale, si è provveduto ad accentrare **l'attività dei call center delle banche commerciali del Gruppo in un'unica struttura**. Tale attività ha comportato nell'anno i seguenti volumi operativi:

- Totale telefonate erogate: n. 543.666;
- Totale telefonate ricevute: n. 1.303.566.

▪ LA RETE ESTERA DIRETTA

In linea con le linee operative e di sviluppo delineate dal nuovo Piano Industriale, sono proseguite le azioni di **riassetto della presenza diretta del Gruppo MPS all'estero**, nelle sue varie articolazioni e differenti strutture operative (filiali, uffici di rappresentanza, customer desks e presidi allocati presso altre banche corrispondenti, nel quadro di rapporti di collaborazione commerciale), nel preciso intento di privilegiare e valorizzare la centralità della Clientela, accompagnandola nelle varie attività di business in ogni parte del mondo.

Il processo di ridefinizione della rete filiali si è sviluppato attraverso diverse direttrici:

- **posizionamento geografico nell'ottica di valorizzare maggiormente la presenza in paesi emergenti ed in via di sviluppo ad alti tassi di crescita.** In questa ottica, si colloca la **trasformazione dell'Ufficio di Rappresentanza di Shanghai in Filiale**, per la quale l'avvio dell'attività è previsto nel 2007;
- **valorizzazione dell'attività di natura commerciale**, da svolgere in sinergia con la rete domestica del Gruppo a supporto della Clientela italiana operante nei mercati d'insediamento delle filiali stesse. Con riferimento a tale indirizzo, sono stati potenziati i *customer desks* operativi presso le filiali di Francoforte, Hong Kong, Londra e New York.

Con le medesime finalità operative si collocano gli uffici di rappresentanza all'estero, dislocati nelle "aree target" per il Gruppo. In particolare, è proseguita **l'opera di rafforzamento nell'area sud-est Europa**: accanto a Istanbul, Mosca e Bratislava ha preso avvio l'attività del nuovo ufficio nella Repubblica Ceca a Praga.

Nei paesi mediterranei del nord Africa il Gruppo MPS è presente con propri Uffici ad Algeri, Tunisi, il Cairo e Casablanca. Forte interesse riveste l'Area del Centro-Asia ed in particolare la Repubblica Popolare Cinese dove la Banca MPS è presente a Pechino, Shanghai e Guangzhou. A ulteriore conferma della politica di forte presidio dell'Area, dall'inizio del 2006 **il Gruppo è presente anche in India con un Ufficio di Rappresentanza a Mumbai.**

Sul **versante delle collaborazioni commerciali** con corrispondenti, si segnala quella formalizzata con la **Banca Transilvania in Romania**, che si affianca a quelli già essere in:

- **Area Est-Europa** – Con Citigroup, che prevede il distacco di personale MPS presso la propria controllata Citibankhandlowy di Varsavia, in Polonia. Con la CSOB, sussidiaria del Gruppo Bancario Belga KBC, dove sono operativi gli Uffici di Rappresentanza a Bratislava e Praga;
- **Area America del Nord e America del Sud** – Accordo con Branch Banking and TRUST CO, North Carolina negli USA, a supporto della rete domestica, e quale ulteriore impulso all'attività della nostra filiale di New York; Banco do Brasil, Brasilia, in Brasile;
- **Area Iberica**: gruppo bancario Bancaja con personale BMPS distaccato a Valencia, Spagna, e Caja Geral de Depositos Lisbona, Portogallo;
- **Area Centro Asia**: Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), China Merchants Bank (CMB) e China Construction Bank (CCB), in Cina, che si affiancano agli attuali Uffici di Rappresentanza di Pechino, Shanghai e Guangzhou, HDFC Bank in India – seconda banca privata del paese – che si affianca all'ufficio di Mumbai;
- **Area Maghreb ed Egitto**: C. I. B. (Commercial International Bank) in Egitto, Banque de l'Agriculture et du Developpement Rural in Algeria, ad integrazione e supporto dei presidi di Algeri ed Il Cairo.

I SISTEMI DI PAGAMENTO

I servizi offerti nell'ambito dei sistemi di pagamento si sono **ispirati all'arricchimento funzionale e al miglioramento della qualità**, in un'ottica di finalizzazione alla soddisfazione della Clientela retail e corporate.

Con riferimento ai progetti attuati, rileva il rilascio della funzionalità "**Deleghe F24 online**" sui **canali Internet Banking e Internet Corporate Banking**, che permette al Gruppo di erogare un servizio divenuto fondamentale in seguito alle recenti evoluzioni normative. Sono state effettuate poi le analisi per il rilascio sul condizioniere del **servizio Incassi** e avviati i processi per la revisione delle logiche di pricing dei servizi sulla base anche della determinazione dei costi unitari.

E' stata estesa la **nuova piattaforma GECO** (Gestione Comunicazione Commerciale), consentendo la veicolazione di messaggi sull'Internet Banking con un grado maggiore di articolazione, prevedendo una sezione informativa di base e la possibilità, per il Cliente, di effettuare approfondimenti. Sono state avviate le attività per il rilascio definitivo di questa nuova piattaforma sulle tre Banche commerciali. **La sua integrazione nell'ambito delle progettualità previste per la Filiale del Futuro** consentirà di incrementare il tasso di contatto dei Clienti e di abbatterne il costo; le reti potranno inoltre finalizzare con più efficacia le azioni di vendita nella multicanalità nei confronti dei clienti oggetto di campagne commerciali.

Nell'ambito del processo di unificazione dei sistemi di pagamento nell'Area Euro, sono proseguiti i lavori di analisi e di valutazione degli impatti e degli **adeguamenti previsti rispetto ai futuri servizi SEPA (Single Euro Payment Area)**. Il Gruppo ha, infatti, sottoscritto una lettera di impegni per l'offerta, nei termini richiesti dalla BCE, dei servizi paneuropei di incassi.

Per quanto attiene specificamente ai servizi alla **Clientela retail**, si segnalano:

- l'arricchimento delle tipologie di documenti bancari disponibili nell'ambito del **servizio Documenti online** (avviso scadenza titoli, nota informativa titoli);
- la possibilità di disporre di uno strumento operativo in grado di far **aprire un conto corrente online** senza che il Cliente debba recarsi in filiale;
- il lancio, nell'ambito di un'iniziativa Abi, di un nuovo servizio di sistema denominato **Bankpass Bollette**, che consente di ricevere direttamente nel proprio home banking, in forma smaterializzata, avvisi di pagamento da più emittenti convenzionati e di poterli pagare con addebito diretto sul conto corrente.

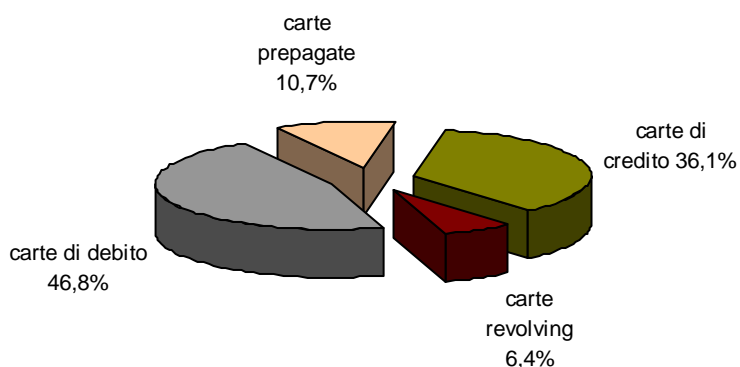
Relativamente alla **Clientela corporate - Pubblica Amministrazione**, si segnala altresì:

- l'innovativo **servizio "incassipiù"**, che si rivolge in particolare alle imprese utilities e agli enti che necessitano della gestione completa degli incassi, registra una crescente penetrazione anche presso i Clienti medio-piccoli;
- la messa a punto del prodotto **I.B. PaschiRiscossione** e finalizzato all'incasso dei tributi locali (quali ICI, Tarsu, etc.);

▪ CARTE DI CREDITO E DEBITO

A fine 2006 lo **stock delle carte di pagamento del Gruppo MPS** (distribuite dalle banche del Gruppo) risulta incrementato del 6,7% rispetto al dato registrato a fine 2005, attestandosi a **2.137.601 unità**.

CARTE DI PAGAMENTO



In particolare, i **comparti che crescono con ritmi maggiori sono quelli delle carte ricaricabili (+98% rispetto a fine 2005) e delle revolving (+21% per le carte M'honey emesse da Consum.it)**. Queste ultime vedono anche aumentare sensibilmente l'erogato (+33% annuo a livello di Gruppo), **con una quota di mercato che cresce dal 3,23% di fine 2005 al 3,81%**.

Sul fronte dell'attività di ricerca e sviluppo, il Gruppo ha arricchito la linea di prodotti "prepagati e ricaricabili" con la commercializzazione della **carta multifunzione Krystal Best**, operante sui circuiti nazionali Bancomat/Pagobancomat ed internazionale Visa. Il prodotto **presenta caratteristiche innovative (la multifunzionalità) rispetto alle carte prepagate presenti sul mercato** ed i primi risultati ottenuti, in ordine al collocamento, evidenziano un **buon apprezzamento da parte della Clientela ed un ottimo contributo alla crescita del patrimonio Clienti del Gruppo**, come già rilevato anche dalle altre tipologie di ricaricabili.

Sempre nell'ambito delle carte prepagate, sono stati realizzati **prodotti co-branded** finalizzati al sostegno di attività umanitarie e/o sportive; in particolare:
Carta Sport Gazzetta Running;
Carta Operation Smile;
Carta ATT (Associazione Tumori Toscana) e "Tutti i Cuori di Rossana".

A fine 2006, il Gruppo ha ampliato la gamma dei prodotti in portafoglio con la carta di credito co-branded **Cartasi Quattroruote**, sviluppata specificatamente per il mondo degli automobilisti.

■ LE RISORSE UMANE

Nel corso del 2006 la gestione del personale è stata indirizzata al perseguimento degli obiettivi di valorizzazione delle risorse in termini di qualità professionale e motivazione (fattori competitivi determinanti), alla riduzione/ricomposizione degli organici e al contenimento dei costi su basi strutturali. In questo quadro, la definizione del nuovo Piano Industriale di Gruppo 2006-2009 ha portato ad intensificare l'azione di rinnovamento delle politiche e degli strumenti di sviluppo - in logica di pianificazione - per conseguire l'indirizzo strategico della *leadership nel servizio al cliente* ed accompagnare con efficacia ed efficienza il sentiero di crescita commerciale, operativa e reddituale programmato.

In particolare, tali linee gestionali sono orientate a:

- elevare con priorità i livelli di *professionalizzazione delle risorse di prima linea*, con specifico riferimento alle capacità di gestione della relazione ed alla proattività nell'approccio al cliente;
- assicurare la migliore copertura dei *ruoli critici per i business*, mediante *percorsi professionali*, formativi e di carriera, con specifica attenzione ai giovani, tramite sistemi ad hoc di individuazione, seguimiento e sostegno alla crescita;
- realizzare piani per l'alimentazione del *management*, partendo dalla definizione di un nuovo schema di comportamenti funzionali alla realizzazione degli obiettivi del Piano e da una correlata mappatura sistematica delle qualità manageriali;
- attuare programmi specifici di *ricomposizione e riqualificazione* delle risorse "liberate" dai progetti di revisione organizzativa, per migliorare sensibilmente il rapporto tra ruoli di "front end" e di "back office".

■ GLI ORGANICI

A fine 2006 il personale del Gruppo⁴ si è attestato a 24.348 unità (**24.262 in termini di "forza effettiva"**)⁵, con una riduzione di 2.194 risorse rispetto al 31/12/2005, da ricondurre in larga misura (-2.084 unità)⁶ alla cessazione dell'attività esattoriale (trasferimento alla Agenzia delle Entrate), avvenuta con decorrenza 1 ottobre 2006.

ORGANICI GRUPPO MPS			
- a Libro Paga			
	31/12/2002*	31/12/05	31/12/06
Organici Comparto Bancario	25.087	24.386	24.348
Organici Comparto Riscossione Tributi <small>(inclusi Contratti di Formazione Lavoro)</small>	2.952	2.156	0
Totale	28.039	26.542	24.348
- in Forza Effettiva			
Organici Comparto Bancario		24.303	24.262

* Base line del Piano Industriale 2003-2006

Al decremento degli organici complessivi si è accompagnata una significativa ricomposizione interna a favore delle Reti territoriali⁷, cresciute su base annua di circa 960 unità, con parallela flessione delle strutture centrali e del rapporto "back office" – "front

⁴ Dati relativi al personale "a libro paga" delle società del Gruppo incluse nel perimetro di consolidamento con il metodo integrale, in base ai nuovi principi contabili (IAS).

⁵ Valore ottenuto deducendo dal personale "a libro paga" le risorse distaccate su società esterne al Gruppo e gli appartenenti alla prima Area Professionale ad orario ridotto (addetti alle pulizie).

⁶ L'organico del comparto Riscossione Tributi ad inizio anno era pari a 2.156 unità, delle quali 72 passate alla Banca MPS in base agli accordi con le OO.SS.

⁷ Filiali, Centri PMI, Centri Private e Centri Enti

office"⁸ (sceso al 32%, contro il 42% del 31/12/2005), ottenuta per effetto delle seguenti iniziative:

- consistenti **uscite di personale ad elevata anzianità e grado** (circa 550 unità su 930 complessive, di cui 130 Dirigenti), realizzate attivando i "meccanismi tecnici" previsti (Esodo incentivato e Fondo di Solidarietà) e concentrate in massima parte sulle strutture centrali;

- **nuove immissioni** (attorno a 820 unità) di giovani ad elevato potenziale, confluite quasi interamente nella Rete, in funzione delle esigenze legate ai programmi di espansione territoriale (Piano Sportelli) ed al rafforzamento mirato degli altri presidi commerciali (Centri PMI e Centri Private in primo luogo);

- **inserimento in Rete di circa 350 risorse provenienti dalle strutture centrali**, a fronte di "liberazioni" generate dai progetti di integrazione organizzativa definiti nel Piano Industriale, con percorsi di riqualificazione sostenuti da esperienze operative e formative. Ulteriori riconversioni sono programmate per il 2007.

Nelle tavole che seguono sono esposte, a livello di forza effettiva, le **ripartizioni degli organici del Gruppo per categoria professionale** e, limitatamente alle reti bancarie domestiche, per **dislocazione operativa** (in base al nuovo assetto organizzativo realizzato nel II semestre):

Categoria/Grado	Totale	% su Totale
Dirigenti	528	2,2%
Quadri Direttivi	6.835	28,2%
Aree Professionali	16.899	69,7%
TOTALE GENERALE	24.262	100%

		Forza effettiva	Inc. %
		31/12/06	
BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA	STRUTTURE CENTRALI (CAPOGRUPPO BANCARIA E UFFICI DI D. G. DELLA DIREZIONE RETE)	1.612	13,0%
	AREE TERRITORIALI	2.332	18,8%
	RETE ^(*)	8.462	68,2%
	TOTALE	12.406	100%
BANCA TOSCANA	STRUTTURE CENTRALI	412	11,1%
	AREE TERRITORIALI	395	10,6%
	RETE	2.919	78,3%
TOTALE	3.726	100%	
BANCA AGRICOLA MANTOVANA	STRUTTURE CENTRALI	395	12,9%
	AREE TERRITORIALI	299	9,8%
	RETE	2.358	77,3%
TOTALE	3.052	100%	
TOTALE BANCHE COMMERCIALI	STRUTTURE CENTRALI	2.419	12,6%
	AREE TERRITORIALI	3.026	15,8%
	RETE ^(*)	13.739	71,6%
TOTALE GENERALE	19.184	100%	

(*) Comprese strutture di Call Center (133 risorse).

L'età media del personale del Gruppo si colloca a 41,6 anni, con un trend in graduale flessione (a fine 2005 era pari a 42,7); in particolare, con riferimento alla Capogruppo il **38,6% delle risorse ha un'età anagrafica al di sotto dei 40 anni**, in presenza di un'anzianità di servizio relativamente bassa e di una **incidenza del personale femminile in continua crescita** (40,7% da 39,5% a fine 2005 e 38,9% a fine 2004):

⁸ Relativo alle sole banche commerciali del Gruppo

⁹ Capogruppo Bancaria, Direzioni, Aree Territoriali, Società di prodotto e di servizio

PERSONALE BMPS: COMPOSIZIONE PER CLASSI DI ETA'

ETA'	% Donne	% Uomini	% su Totale
fino a 30 anni	5,4%	5,0%	10,4%
da 31 a 40 anni	15,3%	12,9%	28,2%
da 41 a 50 anni	15,1%	19,9%	35,0%
oltre 50 anni	4,8%	21,5%	26,4%
TOTALE	40,7%	59,3%	100%

PERSONALE BMPS: COMPOSIZIONE PER CLASSI DI ANZIANITA'

ANZIANITA'	% Donne	% Uomini	% su Totale
fino a 10 anni	16,1%	20,4%	36,4%
da 11 a 20 anni	13,2%	13,3%	26,5%
da 21 a 30 anni	8,6%	12,1%	20,7%
oltre 30 anni	2,9%	13,6%	16,4%
TOTALE	40,7%	59,3%	100%

Sempre rispetto alla Capogruppo si registra la seguente distribuzione della forza effettiva per categoria/grado:

	Categoria/Grado	Totale	% su Totale
CAPOGRUPPO BANCARIA	Dirigenti	162	10,5%
	Quadri Direttivi	690	44,9%
	Aree Professionali	685	44,6%
	TOTALE	1.537	100%
DIREZIONE RETE BMPS	Dirigenti	96	0,9%
	Quadri Direttivi	2.533	23,3%
	Aree Professionali	8.240	75,8%
	TOTALE	10.869	100%
ATTIVITA' INTERNAZIONALI (*)	Dirigenti	4	2,7%
	Quadri Direttivi	52	34,9%
	Aree Professionali	93	62,4%
	TOTALE	149 **	100%
TOTALE BANCA MPS S.p.A.	Dirigenti	262	2,1%
	Quadri Direttivi	3.275	26,1%
	Aree Professionali	9.018	71,8%
	TOTALE GENERALE	12.555	100%

(*) Filiali e Uffici di Rappresentanza all'Estero

(**) Di cui 123 con contratto di lavoro di diritto estero

Analizzando la **composizione degli organici per titolo di studio**, si conferma la significativa quota percentuale del personale laureato, in particolare per la categoria dei dirigenti:

PERSONALE BMPS: COMPOSIZIONE PER TITOLO DI STUDIO

CATEGORIA/GRADO	% Laureati su Tot. Categoria/Grado	% Altri titoli su Tot. Categoria/Grado
Dirigenti	47,7%	52,3%
Q. D. 4° - 3° Livello	33,8%	66,2%
Q. D. 2° - 1° Livello	23,7%	76,3%
Aree Professionali	29,1%	70,9%
TOTALE	29,4%	70,6%

LINEE GESTIONALI

Nel quadro degli indirizzi strategici evidenziati in premessa, assumono rilevanza:

➤ **il nuovo modello di sviluppo delle risorse umane**, volto ad assicurare una crescita delle professionalità programmata e monitorata a livello centrale, valorizzando - in un contesto di innovazione - i tradizionali punti di forza del nostro personale: *senso di appartenenza, etica del cliente* (da declinare sempre più in logica di "qualità" del servizio), *etica della responsabilità* (base fondante dei modelli di comportamento professionale - manageriale) e *forte sensibilità verso la crescita delle risorse interne*. Rientrano in questo quadro:

- l'attivazione dei **percorsi professionali**, che in linea "verticale" disciplinano la crescita verso ruoli obiettivo (sequenze di ruoli, esperienze operative in affiancamento e corsi di formazione) e in linea "orizzontale" favoriscono l'integrazione delle competenze su ruoli paritetici, nell'ambito delle filiere Retail e Corporate. Entrambi i percorsi si avvalgono, come strumento fondamentale di pianificazione e seguimiento, del sistema *PaschiRisorse*, per la definizione delle competenze distintive di ciascun ruolo e la verifica dei livelli di adeguatezza delle singole persone rispetto ai profili stabiliti;
- la costruzione del sistema per la **mappatura strutturata delle qualità manageriali** in coerenza con le capacità richieste per la realizzazione del Piano Industriale, e la conseguente elaborazione di "piani di continuità" per assicurare il bacino di alimentazione delle posizioni dirigenziali più elevate;
- il nuovo **processo di selezione**, teso a garantire un più efficace inserimento dei neo assunti¹⁰, rivedendo i meccanismi di ammissione e pre-screening, integrando le prove con dispositivi atti a rilevare le predisposizioni/attitudini dei candidati (soprattutto in termini di capacità nelle relazioni con la clientela) e con graduatorie finali stilate su base territoriale, in una logica di più efficiente allocazione delle risorse;
- lo sviluppo di uno **strumento di HR management & intelligence**, a supporto dei sistemi di programmazione delle risorse umane e dei processi decisionali;
- il **nuovo assetto organizzativo della funzione risorse umane della Capogruppo Bancaria**, articolato in "centri di expertise", di gestione e di amministrazione; rientra in quest'ambito anche la costituzione della unità dedicata alla programmazione, realizzazione e monitoraggio delle "riconversioni" di personale da strutture centrali verso attività di Rete.

➤ **il potenziamento dell'attività di formazione**, avendo come linee guida :

- per la componente tecnico-professionale, il **rafforzamento delle capacità delle risorse adibite alle attività commerciali** (gestione proattiva del rapporto con il cliente e qualità del servizio); al riguardo, è da segnalare l'avvenuta progettazione del corso "Gestione proattiva del cliente affluente", in erogazione da febbraio su tutti i gestori affluenti;

¹⁰ Con contratto di apprendistato professionale

- per la componente manageriale, la **crescita delle capacità strategiche, con focus su "leadership" e "vision"** e con priorità per i ruoli di Rete. Sul finire dell'anno, nell'ambito del Piano di Formazione Manageriale si è tenuto un intervento formativo rivolto al top management sui temi dell'innovazione e della vision operativa; inoltre, a partire dal I trimestre 2007 saranno erogati alla comunità manageriale due nuovi corsi -"Sviluppo dei comportamenti manageriali: leadership e gestione del team" e "Sviluppo delle capacità individuali"- finanziati dal Fondo For.Te.

Nell'anno, **le attività formative erogate sono state pari a circa 705.000 ore**, tra interventi in aula e corsi on line. In questo ambito, l'attività dei Corsi Base, indirizzata su 4 aree tematiche professionali (Finanza, Credito, Estero, Risorse Umane) con diversi livelli di profondità, ha riguardato l'erogazione di 480 edizioni a cui hanno partecipato circa **7.000 dipendenti**.

Gli impegni formativi per il prossimo triennio sono stati oggetto di un documento programmatico, il **Piano della Formazione 2007-2009**, elaborato in coerenza con le linee di sviluppo delle professionalità e del management tracciate nel nuovo Piano Industriale di Gruppo e presentato al Consiglio di Amministrazione nel mese di dicembre.

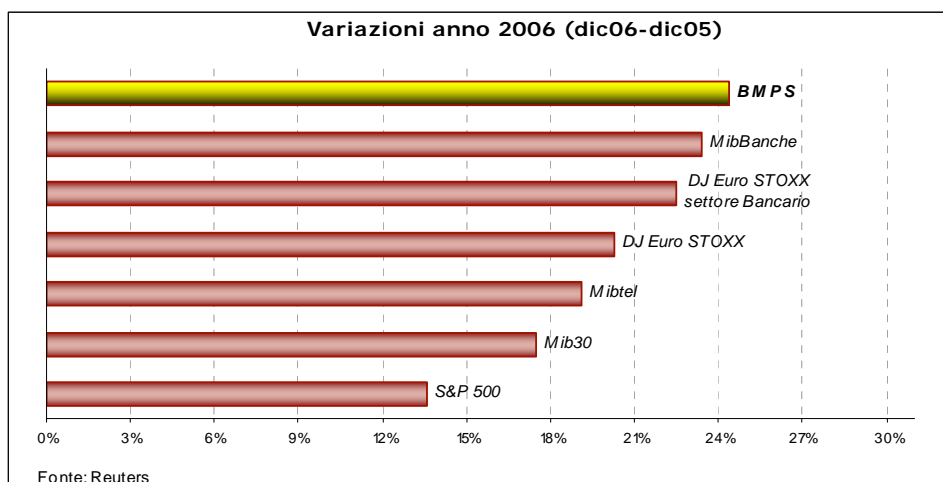
Infine, per quanto riguarda le **relazioni industriali**, l'esercizio 2006 è stato caratterizzato dal rinnovo dei Contratti Integrativi Aziendali delle tre banche reti e delle altre maggiori realtà del Gruppo. Le intese raggiunte, che rispondono a logiche di omogeneizzazione, assicurano un punto di equilibrio tra il presidio dei costi ed il miglioramento della flessibilità nella gestione delle risorse umane.

Sempre in tema di relazioni industriali è da segnalare il frequente ricorso nell'anno - ai sensi del "Protocollo sull'organizzazione del lavoro" - al **confronto diretto tra Azienda e OO.SS.** su temi del Piano Industriale 2006-2009 di forte impatto sulle risorse umane, con particolare riferimento alla tematica delle "riqualificazioni". Gli accordi raggiunti hanno consentito di realizzare con tempestività ed efficacia gli interventi di revisione organizzativa definiti nel Piano (strutture centrali e periferiche), in un quadro di equilibrio tra le esigenze aziendali e le aspirazioni professionali del personale interessato.

L'ANDAMENTO DEL TITOLO BMPS E LA COMPOSIZIONE DELL'AZIONARIATO E IL RATING

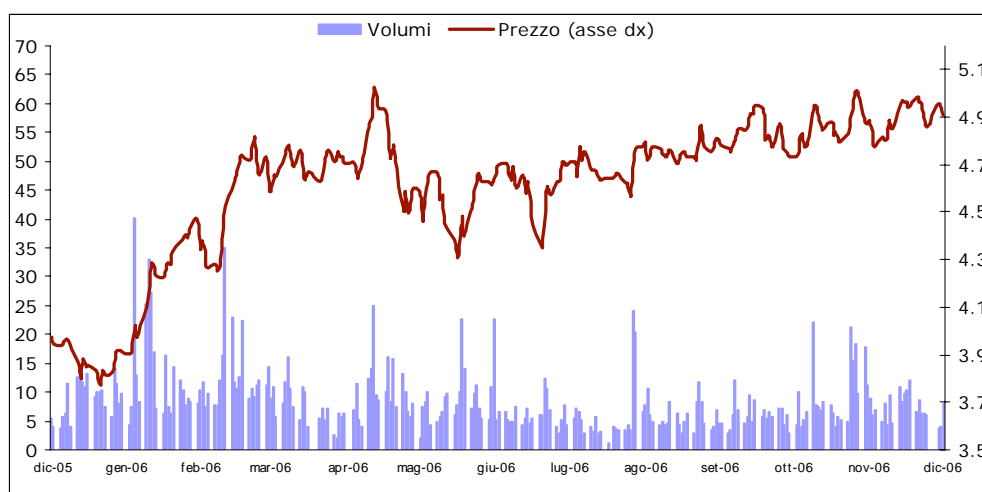
■ PREZZI

Anno positivo per i principali indici azionari (DJ Euro Stoxx +20,3%, S&P 500 +13,6%, Mibtel +19,1% e Mib30 +17,5%) e in particolare per il MibBanche che riporta una performance del +23,4%.



Il titolo BMPS al 31 dicembre 2006 ha chiuso a 4,91 euro (+24,4 % rispetto ad inizio anno, +86,7% rispetto ad inizio 2005), dopo aver toccato la quotazione massima di 5,08 euro il giorno 27 novembre e quella minima di 3,72 euro in data 18 gennaio. La performance azionaria di BMPS si è quindi confermata nell'anno superiore al mercato e al settore bancario.

■ ANDAMENTO DEL TITOLO (dal 31/12/05 al 31/12/06)



■ RIEPILOGO STATISTICO QUOTAZIONI (dall' 01/01/06 al 31/12/06)

Media	4,61
Minima	3,72
Massima	5,08

■ CAPITALIZZAZIONE E AZIONARIATO

A fine anno il valore di mercato di BMPS, sulla base di n. 3.029.509.006 azioni (ordinarie e privilegiate) in circolazione, era pari a circa 14,85 mld di euro.

■ RIEPILOGO PREZZI DI RIFERIMENTO E CAPITALIZZAZIONE

	31.12.05	31.12.06
● Prezzo (euro)	3,95	4,91
N. azioni ordinarie	2.448.491.901	2.454.137.107
N. azioni privilegiate	565.939.729	565.939.729
N. azioni di risparmio	9.432.170	9.432.170
Capitalizzazione (ord + priv) (euro mln)	11.892	14.828

Per quanto riguarda l'azionariato della Banca, sulla base delle segnalazioni effettuate ai sensi dell'art. 120 D.Lgs. n.58/98 a BMPS e Consob, i maggiori azionisti al 31 dicembre 2006 risultavano: la Fondazione Mps, azionista di maggioranza con il 49% del capitale ordinario; Caltagirone Francesco Gaetano con il 4,71%; Hopa S.p.A. con il 3,00%; Unicoop Firenze con il 2,98%:

■ AZIONISTI RILEVANTI ex. art. 120 D.Lgs. n. 58/98

Fondazione MPS	49%
Caltagirone Francesco Gaetano	4,71%
Hopa S.p.A.	3,00%
Unicoop Firenze – Società cooperativa	2,98%

■ VOLUMI

Nel corso del 2006 i volumi giornalieri negoziati mediamente sul titolo BMPS sono stati pari a circa 8,7 milioni di pezzi, con punte di 40 milioni nel mese di febbraio e minimi di 1 milione nel mese di agosto.

■ QUANTITA' MENSILE DI TITOLI SCAMBATI

RIEPILOGO VOLUMI NEL 2006

	(in milioni)
Gennaio	202
Febbraio	287
Marzo	292
Aprile	131
Maggio	216
Giugno	202
Luglio	127
Agosto	139
Settembre	116
Ottobre	136
Novembre	210
Dicembre	139

■ PRINCIPALI INDICATORI BORSISTICI

In termini di multipli di mercato, a fine dicembre il titolo quotava 15,5 volte gli utili attesi 2006 e 2,0 volte il patrimonio netto per azione per il 2006.

■ INDICATORI DI BORSA (in euro)

	Dic 2006
Prezzo/utile per azione	15,5
P/BV	2,0

■ IL RATING

Di seguito si riepilogano le valutazioni delle agenzie di rating, invariate rispetto al 31/12/2005:

Agenzie	Debito a breve termine al 31.12.2006	Debito a medio e lungo termine 31.12.2006
Moody's Investors Service	P-1	A-1
Standard & Poor's	A-1	A
Fitch Ratings	F-1	A+

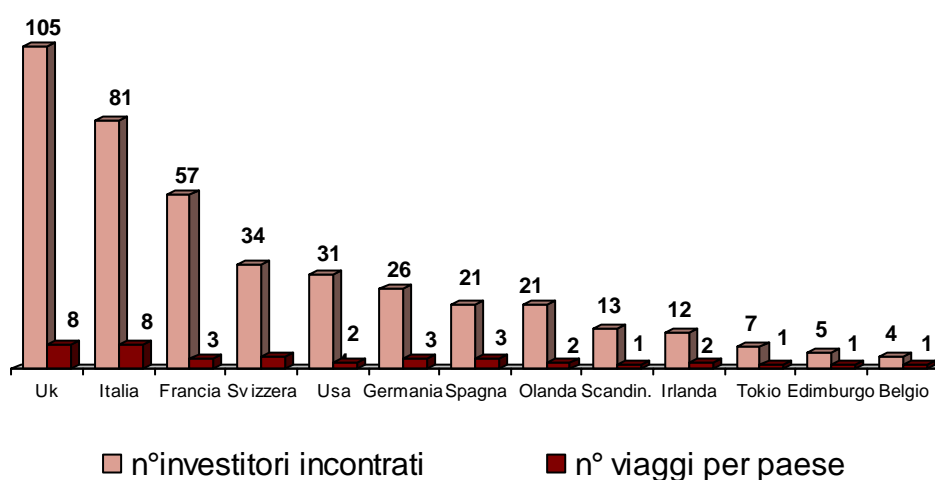
Il giorno 16 Gennaio 2007 l'agenzia di rating Standard & Poor's ha rivisto al rialzo l'outlook di Banca Monte dei Paschi di Siena, Banca Toscana e Banca Agricola Mantovana portandolo a "positivo" da "stabile" a conferma del progressivo miglioramento della redditività dell'intero Gruppo MPS. Conferma per i rating a lungo e breve termine.

■ L'ATTIVITA' IR NEL 2006

L'esercizio 2006 ha visto il team Investor Relations interagire in maniera marcatamente proattiva con la comunita' finanziaria, segnando una ulteriore accelerazione delle attivita' rivolte al mercato. Segnaliamo le piu' significative:

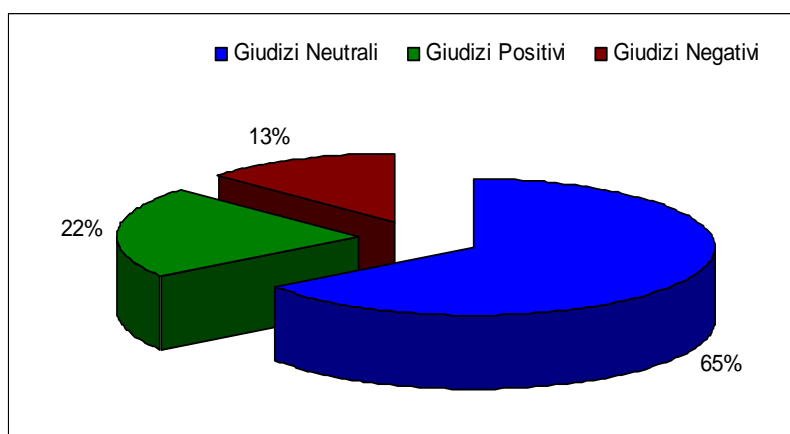
- Partecipazione a 8 Conferenze organizzate dai piu' importanti brokers Internazionali.
- 24 Road Show nelle maggiori piazze finanziarie.
- 61 attivita' con analisti (road show, reversal road show, conference call e one to one).

Complessivamente sono stati incontrati 421 Investitori (il n° e' comprensivo degli investitori incontrati più di una volta nel corso del 2006) in 13 diversi paesi. Questo il dettaglio per area geografica:



■ LE RACCOMANDAZIONI SUL TITOLO MPS

Per quanto riguarda le raccomandazioni sul titolo MPS al 31 Dicembre 2006 il 22% degli analisti che coprono il titolo aveva un giudizio positivo, il 65% un giudizio neutrale ed il 13% un giudizio negativo; il prezzo obiettivo medio del mercato si è attestato a fine anno a 4,9€.



■ CALENDARIO FINANZIARIO 2007

Di seguito si espongono i principali eventi societari in programma per il 2007

Calendario finanziario 2007	
22 Marzo 2007	CDA – Esame del progetto di Bilancio 2006
27 Aprile 2007	Assemblea dei Soci (1° convocazione) per approvazione Bilancio 2006
15 Maggio 2007	CDA – Relazione sul I Trimestre 2007
10 Settembre 2007	CDA – Relazione sul I Semestre 2007
8 Novembre 2007	CDA – Relazione sul III Trimestre 2007

L'ATTIVITA' DI COMUNICAZIONE

Oltre alla comunicazione rivolta ai mercati finanziari, illustrata nel capitolo "L'attività di Investor Relations", nel corso del 2006 si sono intensificati gli interventi nell'ambito dei **rapporti con i media**, della **comunicazione istituzionale** e di quella nei confronti dei vari **segmenti di Clientela** e del **grande pubblico** in generale, con prestigiosi riconoscimenti a livello nazionale, fra cui spicca l'**Oscar di Bilancio** nella categoria "Maggiori e grandi imprese bancarie e finanziarie" (*si veda il cap. "La responsabilità sociale del Gruppo MPS"*).

Fra le **campagne pubblicitarie a sostegno dell'attività commerciale**, si segnala anzitutto quella relativa all'**azzeramento delle spese a fronte della chiusura di un conto corrente o di un dossier titoli**, assai rilevante sotto il profilo dell'immagine poiché siamo stati **uno dei primi gruppi bancari** che ha adeguato il proprio comportamento a quanto richiesto dal mercato e, successivamente, dalla stessa normativa in materia creditizia. Sono state, inoltre, realizzate una campagna per il **"modello di servizio" del Private Banking** e un'importante iniziativa sulla stampa per la promozione del **prodotto PaschiPrevidenza** e dell'innovativo **Conto Giovani+**.

Sul versante dell'e-banking, è stato impostato un **percorso per il restyling del sito internet di Banca MPS**. Tra gli interventi più qualificanti, è da sottolineare quello di garantire la **massima "accessibilità" nei confronti di ogni categoria di disabili** secondo quanto previsto dalle più recenti norme. Ciò consentirà alla Banca di conseguire tutte le previste certificazioni in materia. Successivamente, si procederà ad una sua progressiva revisione grafica e alla ricerca dei requisiti di accessibilità con un più stretto coordinamento con gli altri siti delle varie società del Gruppo.

E' stato tracciato anche un primo disegno di massima della **nuova comunicazione interna** che, dopo la cessazione dell'house organ cartaceo, prevede una **news letter elettronica per tutto il personale del Gruppo MPS**. Sono state ipotizzate tre versioni: **FiloDiretto7**, attiva già dall'inizio del secondo semestre, con una cadenza settimanale, **FiloDiretto30**, con cadenza mensile, che affronterà le tematiche in forma più approfondita. Successivamente, sarà verificata anche la possibilità di gestire una versione quotidiana **FiloDiretto1**, solo come rubrica degli eventi della giornata.

Nel corso del periodo, sono state, inoltre, effettuate diverse **sponsorizzazioni** e organizzati vari **convegni, finalizzati a consolidare e sviluppare i rapporti commerciali e di business con primari operatori dei settori di riferimento**,

Relativamente all'**attività culturale**, è da evidenziare la sponsorizzazione di numerose iniziative di carattere culturale, scientifico, economico e sportivo. Queste, in sintesi, le principali:

- per quanto riguarda il **settore culturale**, gli interventi a favore della 63° Settimana Musicale nell'ambito dell'intera attività sponsorizzata dell'Accademia Musicale Chigiana, della Fondazione Teatro Maggio Musicale Fiorentino e del Centro Internazionale d'Arte e Cultura Palazzo Tè di Mantova per la Mostra su Andrea Mantegna;
- nel **settore sportivo**, oltre al proseguimento e consolidamento dei rapporti precedentemente instaurati con l'A.C. Siena e la Mens Sana Basket, si ricordano, fra le iniziative più rilevanti, quelle in favore del Circolo Tennis Orbetello per la sponsorizzazione dei Campionati Europei di Tennis under 16 maschili, dell'UISP per l'organizzazione di Sport Europa 2006, dello Yatch Club Punt'Ala per il calendario velico 2006, della Milano City Marathon;
- con riferimento ai **settori economico e scientifico**, segnaliamo le sponsorizzazioni a favore della Camera di Commercio di Siena e dell'Enoteca Italiana per l'attività anno 2006,

della Fondazione Rosselli di Torino per il tradizionale rapporto sul sistema finanziario italiano, del Comitato Gestione Campionaria della Valdelsa per la 19° Fiera Campionaria, dell'Istituto per i Valori d'Impresa per l'Osservatorio Bilancio Sociale Isvi e del Forum Pmi Confindustria di Prato.

■ Relativamente al settore sociale, sono stati effettuati interventi di alto profilo quali quelli in favore della "Robert Kennedy Foundation of Europe", di Legaambiente Onlus Roma e del Comitato Unicef. Per quanto riguarda le attività culturali, da sottolineare la mostra di sculture di proprietà della Banca MPS nei locali della capogruppo di Milano. E', inoltre, proseguita la pubblicazione della Rivista "Studi e Note di Economia" e della relativa collana di Quaderni con l'uscita del commentario alla nuova legge sul risparmio.

LA CORPORATE GOVERNANCE E LE ALTRE INFORMAZIONI: RIFORMA DEL RISPARMIO

Operazioni con i dirigenti con responsabilità strategiche ed altre parti correlate

Dati in milioni di euro al 31/12/2006			
Voci/Valori	Dirigenti con responsabilità strategiche	Altre parti correlate	Incidenza
Totale attività finanziarie	1,02	12,38	0,01
Totale passività finanziarie	0,92	20,35	0,02
Totale costi di funzionamento	25,40		
Garanzie rilasciate			
Garanzie ricevute	2,47	25,35	

RIFORMA DEL RISPARMIO: LA NUOVA FIGURA DEL "DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI CONTABILI SOCIETARI"

Il nuovo contesto normativo

La legge 262 del 28 dicembre 2005 (modificata dal D. Lgs. 29 dicembre 2006, n. 303.) "Disposizioni per la tutela del risparmio e la disciplina dei mercati finanziari" con l'inserimento nel TUF dell'art. 154 bis ha introdotto nell'organizzazione aziendale delle Società quotate in Italia, la figura del Dirigente preposto a cui è affidata la responsabilità di predisporre la redazione della documentazione contabile dell'impresa.

In particolare il comma 5 prevede che il Dirigente preposto debba attestare, congiuntamente con gli Organi amministrativi delegati, con apposita relazione, allegata al bilancio di esercizio (alla relazione semestrale e, ove previsto, al bilancio consolidato), l'adeguatezza e l'effettiva applicazione delle procedure amministrative e contabili nel corso dell'esercizio cui si riferiscono i documenti contabili nonché la corrispondenza di questi alle risultanze dei libri e delle scritture contabili.

Inoltre il comma 2 prevede che il solo Dirigente preposto debba attestare, con apposita dichiarazione scritta, la corrispondenza alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili di tutti gli atti e le comunicazioni della Società diffusi al mercato relativi all'informativa contabile, anche infrannuale.

Giova ricordare che il processo di definizione del quadro normativo non si è ancora concluso. In particolare, alle modifiche introdotte dal D.Lgs. n. 303 del 2006, dovrà far seguito l'emanazione, da parte della Consob, del regolamento di attuazione in cui dovrà essere definito il modello di attestazione.

Gli impatti

L'obiettivo dell'art. 154 bis TUF è quello di aumentare la trasparenza informativa societaria e di rendere più efficace il sistema dei controlli interni in modo da garantire l'effettiva tutela dell'investitore.

Il Gruppo Monte dei Paschi è tenuto all'applicazione del nuovo disposto normativo nel duplice ambito, del bilancio individuale e del bilancio consolidato. L'attività di valutazione e verifica del sistema di controllo interno si inserisce in un contesto già operativo di compliance integrata, nel quale devono trovare opportuna formalizzazione gli obiettivi specifici per dare evidenza dell'adeguatezza e dell'effettiva applicazione dei controlli insiti nelle procedure amministrative contabili.

Inoltre essendo definito dalla legge, nel comma 1, che le modalità di nomina del Dirigente preposto e i requisiti di professionalità debbano essere indicati nello Statuto, previo parere obbligatorio dell'organo di controllo, sono necessari gli opportuni adeguamenti statutari.

A seguito dell'approvazione del D.Lgs. n. 303 art. 8, la nomina del Dirigente preposto deve essere attuata entro il 30 giugno 2007.

Al Dirigente preposto si applicano inoltre le responsabilità civile e penale degli amministratori.

Il progetto 262 nel Gruppo MPS

Pur in attesa del completamento del quadro normativo, il Gruppo Monte dei Paschi, ha avviato una serie di attività progettuali che coinvolgono più Unità Organizzative e Società Controllate.

I principali obiettivi sono:

- formalizzare un sistema completo ed adeguato per il monitoraggio delle procedure amministrativo-contabili;
- sviluppare un impianto organizzativo integrato in grado di gestire e mantenere nel tempo il sistema;
- definire una struttura aziendale di supporto al Dirigente preposto che effettui tutte le attività necessarie di coordinamento e verifica.

Le attività progettuali previste per l'anno in corso 2007, che si inquadrano nell'ambito più generale del modello di governance aziendale, riguardano principalmente l'analisi dei processi e dei controlli al fine di verificarne e valutarne l'affidabilità, con estensione delle valutazioni anche agli aspetti correlati ai sistemi informativi e al complessivo sistema di controllo aziendale.

LA RESPONSABILITÀ SOCIALE DEL GRUPPO MPS

Per Corporate Social Responsibility s'intende l'insieme delle pratiche attraverso le quali le imprese inseriscono, su base volontaria, le attenzioni sociali e ambientali nelle loro operazioni commerciali al fine di promuovere uno sviluppo sostenibile.

Nel Gruppo Mps **responsabilità sociale** (Corporate social responsibility – Csr) **significa decidere e comportarsi rispondendo alle attese e agli interessi degli stakeholder** ¹¹ per meritare la loro fiducia. Ciò nella convinzione che il successo d'impresa dipenda non solo dalla qualità di prodotti e servizi, ma soprattutto dal modo in cui essi sono realizzati e distribuiti.

Per questo, in coerenza con i propri valori, il Gruppo Mps è da tempo impegnato a comunicare ed a confrontarsi con gli stakeholder, anche tramite regolare reporting sociale. A quest'ultimo proposito, con il **bilancio socio-ambientale** vuole mettere in evidenza i suoi impatti, positivi e negativi, verso gli stakeholder, nella società e sull'ambiente, dando conto degli impegni e delle attività immateriali (ovvero non economiche) messi a punto per governare al meglio la Csr, ed accrescere e tutelare la sua reputazione.

Si espongono di seguito le principali iniziative realizzate nel 2006, rimandando al bilancio socio-ambientale ed al sito internet per una loro più diffusa descrizione:

▪ CONTESTO DI RIFERIMENTO

L'azione del Gruppo Mps si è sviluppata in un contesto interno in evoluzione. In corso d'anno, si è infatti insediato il **nuovo Consiglio d'amministrazione**, dando luogo ad un sostanziale cambiamento organizzativo per l'attuazione del piano industriale 2006-2009.

Ciò non ha però attenuato **l'attenzione della governance societaria per la Csr**, che, si conferma alta, con:

- il **Consiglio d'amministrazione della Capogruppo**, che definisce e assicura l'attuazione della politica sociale del Gruppo Mps;
- il **Comitato per la Csr** che ne supporta l'azione;
- il **coordinamento operativo**, per la prima volta affidato all'Area comunicazione, unica struttura a riferirsi direttamente a Presidente e Direttore generale, dunque in posizione chiave nel management;
- un **modello di corporate governance** in linea con le indicazioni del nuovo codice di autodisciplina delle società quotate;
- un **codice etico** per il comparto assicurativo, che va ad aggiungersi al codice di comportamento predisposto l'anno precedente per l'attività di gestione del risparmio, nell'ambito di un progetto di codice etico di gruppo, in via di completamento.

¹¹ Gli stakeholder sono coloro che:

- contribuiscono alla realizzazione della missione dell'impresa;
- sono in grado di influenzare con le loro molteplici decisioni (di spesa, di investimento, di collaborazione, di regolamentazione e controllo) il raggiungimento degli obiettivi aziendali;
- vengono influenzati dalle scelte e dalle attività dell'impresa.

Pur non esistendo una lista unica di stakeholder cui riferirsi, valida per ogni impresa, comunemente si individuano come stakeholder: gli azionisti/soci, i dipendenti, la clientela, i fornitori ed altri partner commerciali, le istituzioni (tra cui l'autorità di controllo e vigilanza, la pubblica amministrazione), le comunità locali, le generazioni future.

Anche **gli esuberanti derivanti dalla ristrutturazione della forza lavoro** sono stati gestiti con senso di responsabilità, in sintonia con le organizzazioni sindacali, attraverso:

- la **valorizzazione delle competenze nelle reti commerciali;**
- **percorsi di sviluppo e riconversione professionale;**
- **l'accompagnamento alla pensione di personale anziano.**

È stato inoltre definito il nuovo Contratto integrativo aziendale, attivando, in coerenza con il "Protocollo sullo sviluppo sostenibile del sistema bancario", **appositi organismi paritetici per l'esame ed il miglioramento delle politiche di Csr del Gruppo.**

▪ ATTIVITÀ 2006

L'attività ha seguito le linee indicate dal **Piano di responsabilità sociale 2005-2007**, tenendo conto dei nuovi orientamenti proposti dalla Commissione europea con l'Alleanza per la Csr - Comunicazione n. 136 del 22 marzo 2006.

Gli ambiti di principale intervento sono stati:

- **le relazioni con i Clienti;**
- **l'inclusione finanziaria;**
- **energia e clima;**
- **l'impegno nella comunità.**

➤ RELAZIONI CON I CLIENTI

L'impegno del Gruppo Mps è riuscire a cogliere le **diverse necessità e preferenze dei Clienti**. Ciò viene fatto attraverso un'offerta multicanale, specializzata per tipo di rapporto, in cui il contatto diretto è di fondamentale importanza.

■ **IL PROGRAMMA "CONSUMER-LAB"**

Nel 2006 le attività hanno riguardato:

- ♦ La formazione del personale della rete commerciale per una migliore conoscenza e l'approfondimento delle problematiche consumeristiche. Le Associazioni dei Consumatori sono intervenute in corsi aziendali che hanno interessato circa 2700 dipendenti.
- ♦ La definizione di linee guida per una contrattualistica orientata al Cliente, allo scopo di gestire meglio alcuni aspetti del rapporto banca-consumatore: più agevole leggibilità degli elementi economico-giuridici del contratto; predisposizione di appositi schemi per eventuali reclami; ampliamento dei tempi per la presentazione della documentazione acquisibile dopo la stipula del contratto ecc. I prodotti finora considerati sono stati: conti correnti, carte di credito e di debito, mutui.
- ♦ Lo sviluppo di prodotti e servizi per fasce "deboli" di Clientela (immigrati, portatori di handicap, anziani, ecc.). Tra le iniziative realizzate: una carta in braille per l'accesso ai servizi di banca telefonica, l'offerta agli immigrati denominata "Banca Senza Frontiere".
- ♦ La definizione di linee guida per una informativa sui prodotti e servizi finanziari orientata al Cliente. Sono state riviste le comunicazioni alla Clientela per renderle più chiare e comprensibili, elaborando finora due guide su conti correnti ed ai mutui.

Correttezza e trasparenza delle condizioni di vendita dei prodotti sono obiettivi chiave. Gli addetti all'attività commerciale sono preparati al rispetto delle norme che regolano i rapporti con il Cliente e sono sensibilizzati a facilitare la sua comprensione dell'offerta. In questo modo si cerca di aiutare il Cliente a chiarire i suoi effettivi bisogni, educandolo ad **una gestione consapevole dei risparmi, orientata verso obiettivi di medio-lungo termine.**

Allo scopo di raggiungere l'eccellenza nella gestione delle relazioni con i Clienti, nel 2006 è stata costituita, in staff al Direttore generale, un'unità organizzativa ad hoc, con notevoli investimenti negli ambiti tecnologico, formativo ed operativo.

Per il secondo anno consecutivo è stata fatta un'estesa **indagine di customer satisfaction** presso la Clientela retail (*come evidenziato nel cap. "Retail banking"*), con risultati che confermano la positività dell'azione del Gruppo Mps, finalizzata a migliorare la qualità dei servizi, sviluppando relazioni efficaci e durature.

Sono proseguiti i lavori del **Consumer lab**, il tavolo di confronto con le associazioni di consumatori per trovare soluzioni condivise ai problemi di comunicazione e relazione tra la banca ed i suoi Clienti. L'accordo, attivato nel 2004 con 13 associazioni, è stato rinnovato per altri due anni, portando a 15 il numero dei partecipanti.

Sono stati fatti **ingenti investimenti in formazione** che, sul tema dell'etica e della correttezza nelle relazioni con i Clienti, ha riguardato in modo particolare la rete dei promotori finanziari.

➤ INCLUSIONE FINANZIARIA

Per rispondere da vicino ai **bisogni di componenti sociali "deboli"**, assicurando loro l'accesso ai servizi bancari, specifiche proposte sono indirizzate a lavoratori precari, studenti, giovani coppie, anziani, immigrati, enti non profit e micro imprese.

▪ **Microcredito**

Il Gruppo Mps ha un'esperienza in attività di credito solidale ormai lunga dieci anni. Dal 1996, infatti, opera insieme ad una primaria associazione di volontariato senese (**Arciconfraternita di Misericordia ed Istituzioni Riunite di Siena**) nella concessione di piccoli prestiti ai meno abbienti ed ai bisognosi. I finanziamenti, per lo più garantiti al 50%, hanno superato quota 15 milioni di euro.

In continuità con questa esperienza, è stata costituita **Microcredito di Solidarietà Spa**, una finanziaria specializzata nel microcredito, partecipata al 40% da Banca Mps e, per la restante parte del capitale, dalle istituzioni pubbliche, religiose e di volontariato senesi. La società, iscritta da giugno 2006 nel registro dell'Ufficio Italiano Cambi, è attualmente operativa in provincia di Siena, con alcune decine di prestiti già concessi.

■ **MICROCREDITO DI SOLIDARIETÀ SPA**

Le caratteristiche di quanto oggi praticato da Microcredito di Solidarietà Spa sono:

- ◆ nessuna garanzia materiale: i finanziamenti sono concessi a fronte di un giudizio di moralità e responsabilità dell'assistito;
- ◆ prestiti d'importo medio 5 - 10.000 euro;
- ◆ tasso d'interesse: 4,50 fisso, senza spese ad esclusione di quelle fiscali;
- ◆ rata su misura: il cliente indica l'importo mensile; la società indica la durata sostenibile;
- ◆ rimborso anche modulare: il cliente paga mensilmente gli interessi e decide se e

quanto ridurre il debito in linea capitale, nel rispetto della scadenza finale.

Punto fondamentale dello schema di governance della società è il ruolo delle associazioni di volontariato, che apportano un valore aggiunto di fondamentale importanza, rilevando direttamente sul territorio il fenomeno della povertà e del disagio e certificando la moralità, la correttezza e l'effettivo stato di bisogno del richiedente.

Per gli elementi di novità nel panorama bancario tradizionale, l'iniziativa è stata selezionata tra i 120 business case studies presentati al II° European MarketPlace, la fiera della Csr patrocinata dalla Commissione europea, ed è risultata tra i finalisti della IV edizione del Sodalitas Social Award.

È stata inoltre rafforzata l'**assistenza alle micro imprese**, sia con una specifica offerta denominata "Prs Microbusiness", sia attraverso la partecipazione a Smaat (Sistema microcredito orientato assistito toscano), un fondo rischi promosso dalla Regione Toscana per offrire servizi finanziari a imprenditori che, privi di adeguate garanzie per accedere al credito bancario ordinario, vogliono avviare una nuova attività.

▪ **Banca Senza Frontiere**

Il Gruppo Mps propone un'**offerta strutturata di prodotti e servizi** per gli immigrati, quale contributo per una loro più completa integrazione nel tessuto sociale ed economico italiano (*si veda anche il cap. "Retail banking"*).

L'obiettivo è **mettere a fuoco i bisogni degli immigrati** attraverso il dialogo con i rappresentanti delle loro comunità e con le istituzioni che ne tutelano i diritti e gli interessi (istituzioni ecclesiastiche e umanitarie, ambasciate e consolati, associazioni etniche, di volontariato, ecc.), allo scopo di affermarsi quale loro sicuro riferimento bancario.

La proposta allo sportello si chiama "**Banca Senza Frontiere**", con condizioni agevolate per l'accesso ad alcuni servizi di base (conto corrente, mutuo, prestito personale, comprensivo anche di polizze assicurative contro gli infortuni e la perdita del lavoro, bonifici gratuiti verso il paese d'origine, ecc.) ed a prodotti quali:

- **carte prepagate-ricaricabili** (gratuite), *come evidenziato nel cap. "I Sistemi di Pagamento"*;
- **fidejussioni per l'affitto della casa** (in alternativa alle cauzioni);
- **piani di accumulo** con soglia di accesso ridotta rispetto allo standard;
- **polizze assicurative** a copertura anche delle spese per cure mediche o per il trasferimento di un familiare.

Ma ciò che più caratterizza l'offerta è la **gratuità del trasferimento delle rimesse verso i paesi d'origine**. Inoltre, grazie ad accordi con primarie banche estere corrispondenti (in Albania, Marocco, Senegal, ecc.), anche i familiari dell'immigrato possono usufruire di condizioni agevolate su servizi di conto corrente.

Il successo del programma in favore degli immigrati è evidenziato da un patrimonio Clienti che ha raggiunto le 265.000 unità, dai 141.000 conti correnti e 26.000 mutui. Numeri che collocano il **Gruppo Mps al secondo posto in Italia per i servizi agli immigrati**.

▪ ENERGIA E CLIMA

Nel 2006 il Gruppo Mps ha avviato una specifica riflessione in merito alle opportunità ed ai rischi connessi con l'entrata in vigore del **Protocollo di Kyoto** sui cambiamenti climatici.

Nell'ambito di una politica ambientale, che da tempo ne ispira l'azione verso una progressiva riduzione dei propri impatti diretti (Banca Mps è certificata Iso 14001 e la controllata Mps Banca per l'Impresa è anche registrata secondo lo schema europeo Emas), il **Gruppo Mps intende sostenere in modo sempre più incisivo gli investimenti di famiglie, enti e imprese che vogliono migliorare la propria efficienza energetica.**

Pertanto, mentre al proprio interno è impegnato ad un uso razionale dell'energia elettrica (le nuove filiali e più di 150 delle sedi già in uso sono state dotate dei migliori standard d'illuminazione, il 90% dell'elettricità viene prodotta da fonti rinnovabili), **l'offerta commerciale si è andata ulteriormente sviluppando anche nel 2006.**

Mps Banca per l'Impresa ha gestito richieste di finanziamento nel campo delle energie rinnovabili per complessivi 656 milioni di euro.

Tramite specifici accordi con **Energia Spa (oggi Sorgenia)**, il Gruppo Mps finanzia la realizzazione di interventi di risparmio energetico e l'installazione di impianti per la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili.

Per incentivare la diffusione delle suddette pratiche, anche tra le **famiglie**, sono proposti **Welcome energy** e **Prs Ambiente**. Con il primo prodotto, in convenzione con Enel Si, viene incentivato il fotovoltaico. Il secondo è valido anche per l'installazione di caldaie ad alta efficienza, progetti di bioedilizia, interventi per il risparmio energetico.

Sul fronte dei **rischi**, oltre ad applicare da tempo un filtro ambientale alle richieste di finanziamento dei progetti più rilevanti, il Gruppo Mps, nell'ambito delle attività gestione dei fondi comuni d'investimento, tramite la controllata MP Asset Management, privilegia le aziende con solide politiche di gestione e controllo dei propri impatti ambientali.

In proposito, nel 2006 sono stati osservati, con particolare preoccupazione e responsabilità, gli sviluppi sul clima, anche partecipando per il secondo anno consecutivo al **Carbon disclosure project**, l'iniziativa sostenuta dalle Nazioni unite che fornisce un costante aggiornamento circa gli impegni e le strategie delle grandi aziende sul tema.

▪ IMPEGNO NELLA COMUNITÀ

Il Gruppo Mps ha confermato anche nel 2006 il proprio impegno a partecipare al benessere economico e alla qualità dei contesti sociali in cui opera. Lo ha fatto sostenendo **numerosi programmi di tutela e sviluppo delle comunità** attraverso:

- donazioni a persone ed organizzazioni attive nel volontariato e nella solidarietà;
- contributi finanziari per la riuscita di iniziative in ambito culturale, scientifico, sportivo, sociale e ambientale;
- prodotti e servizi in favore di parti più svantaggiate e bisognose della società;
- collaborazioni con istituzioni locali per la crescita sostenibile dei tessuti produttivi;
- partnership nella comunità per finalità sociali.

■ ACQUA PREZIOSA LIQUIDITÀ

Nel 2006 il Gruppo Mps ha realizzato, in collaborazione con l'organizzazione civica Cittadinanzattiva, una campagna di informazione e sensibilizzazione sull'uso responsabile dell'acqua, rivolta a comuni cittadini e giovani studenti.

La campagna è stata lanciata nella "giornata mondiale dell'acqua" - 22 marzo 2006 -, al fine di evidenziarne la coerenza nel territorio con programmi di scala globale: "l'acqua per tutti" è tra i più urgenti obiettivi di sviluppo del nostro tempo.

La campagna ha toccato 8 città (Bari, Mantova, Torino, Palermo, Firenze, Siena, Bologna e Salerno), dove sono stati complessivamente organizzati 18 seminari, con l'obiettivo di:

- ◆ stimolare nuove sensibilità per comportamenti individuali in grado di tutelare l'acqua, quale bene comune e limitato;
- ◆ dare ai cittadini informazioni pratiche (ciclo e usi dell'acqua, lettura della bolletta, semplici accortezze per risparmiare, ecc.), per accrescerne la consapevolezza dell'importanza di usare l'acqua in modo responsabile;
- ◆ favorire il dialogo tra i cittadini e le istituzioni territoriali competenti per la gestione dell'acqua.

I seminari sono stati ospitati nelle nostre sedi e nelle scuole medie, con circa 2.000 presenze. Si stima che l'esperienza e le informazioni date abbiano raggiunto oltre 10.000 cittadini.

Sono stati realizzati vari **progetti di "cause related marketing"**. Attraverso il collocamento di prodotti finanziari, il Gruppo Mps ha cioè promosso la raccolta di fondi da devolvere ai fini di uno sviluppo sociale sostenibile. Tra le principali iniziative:

■ **Dialogos – voci di solidarietà** - parte delle commissioni di gestione dei fondi etici "Fix" e "Geo" viene destinata a progetti d'utilità sociale, attraverso specifico bando di gara. Nel 2006 sono stati assegnati 225.000 euro a:

- Associazione Viale K di Ferrara, per il progetto "Giano", finalizzato a contrastare il disagio e l'emarginazione sociale dei poveri;
- Movimento di Cooperazione Educativa, per il progetto "Rete di cooperazione Berimbau", finalizzato a dare opportunità di impiego e reddito a 25 giovani delle favelas in Brasile;
- Associazione Italiana Donne per lo sviluppo (Aidos), per la costituzione di due consultori sulla "salute riproduttiva" rivolti alle donne palestinesi di campi profughi nella Striscia di Gaza".

■ **Polizza "Sostegno"** : una parte dei proventi dalla vendita di un semplice prodotto assicurativo sono destinati alla Comunità di S'Egidio. L'iniziativa ha raccolto 50.000 euro che sono serviti per la costruzione di una "casa protetta" per assistere anziani parzialmente o gravemente non autosufficienti, quale alternativa al ricovero in istituti geriatrici.

■ **Carta prepagata "Operation Smile"**: è stata sostenuta la missione umanitaria di Operation Smile, Fondazione onlus di medici volontari che interviene nei paesi più poveri del mondo per correggere, con operazioni di chirurgia plastica ricostruttiva, gravi malformazioni facciali. Banca Mps ha emesso una speciale carta prepagata ricaricabile al costo di 6 euro triennali, di cui 4 sono devoluti a Operation Smile. Dipendenti della banca e clienti hanno acquistato 6.420 carte, consentendo di raccogliere 25.680 euro.

■ **M'Honey Card**: la carta di credito al consumo che da alcuni anni viene proposta nel periodo natalizio in abbinamento a finalità umanitarie. Nel 2006, destinando 0,50 euro per ogni transazione effettuata con M'Honey Card, sono stati raccolti 100.000 euro per contribuire all'opera di alcune organizzazioni impegnate nella ricerca in ambito medico-scientifica e nel campo della solidarietà.

▪ RATING E VALUTAZIONI

Nel 2006 sono pervenuti importanti segnali a conferma di quanto la “buona condotta” sia oggi una scelta non solo necessaria, ma anche conveniente.

▪ Oscar di Bilancio

Il Monte dei Paschi di Siena si è aggiudicato il premio per la migliore comunicazione economica, sociale ed ambientale verso tutti i pubblici di riferimento nella categoria “Maggiori e grandi imprese bancarie e finanziarie”. Il riconoscimento è stato assegnato da Ferpi (Federazione Relazioni Pubbliche Italiana) con la seguente motivazione:

“Il bilancio è completo ed esaustivo in ogni suo aspetto. La relazione sulla gestione è chiara e accurata, così come dettagliate appaiono le disclosure relative agli impatti della prima adozione dei principi contabili internazionali e alla valutazione dei rischi, sia quelli connessi al processo di Basilea II sia quelli di carattere ambientale. La governance della Csr si rafforza ulteriormente con l’istituzione dell’apposito Comitato, con l’affinamento dell’organizzazione gestionale e dei sistemi sottostanti”.

Una conferma dunque di quanto la trasparenza e la puntualità dell’informazione siano apprezzati dagli stakeholder e debbano quindi sempre essere adeguatamente sostenuti in un’ottica di miglioramento continuo.

▪ Tra le top 20 della reputazione

Secondo la ricerca effettuata da Cohn & Wolfe e Research International la Banca Mps è tra le prime 20 imprese con la più alta reputazione in Italia. Tra i fattori apprezzati: capacità relazionali, valore di immagine e gestione etica.

▪ Rating di sostenibilità

Alla luce delle valutazioni di alcune tra le maggiori agenzie di rating etico, il titolo Mps è stato confermato quale componente degli indici di sostenibilità **FTSE4Good**, Europe e Global, (prodotti dal Financial Times e da London Stock Exchange, leader mondiale per la fornitura di indici globali per investitori) ed **Ethibel** (indice mondiale curato dall’omonima società di rating belga).

Sono buoni anche i giudizi formulati dai numerosi **analisti finanziari** che osservano le politiche di Csr del Gruppo (SiRi Company, Oekom Reserch, Agenzia Europea di Investimenti, Avanzi SRI Research, Axia) e che forniscono benchmark di riferimento per le scelte di un crescente numero di investitori, non solo istituzionali.

Dopo 4 anni consecutivi di permanenza nell’indice mondiale della famiglia **Dow Jones Sustainability Index**, nel 2006 il titolo Mps ne è rimasto invece escluso, pur ottenendo un rating positivo, sostanzialmente in linea con i precedenti. Per recuperare il posizionamento perso è stato definito uno specifico piano d’azione, coerente ed integrato con la più generale strategia di Csr del Gruppo Mps.

I FATTI DI RILIEVO INTERVENUTI DOPO LA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO

Di seguito si evidenziano i fatti più rilevanti intervenuti dopo la chiusura al 31 dicembre 2006:

- **in data 16 gennaio 2007:** Standard & Poor's ha rivisto al rialzo l'outlook di Banca Monte dei Paschi di Siena, Banca Toscana e Banca Agricola Mantovana portandolo a "positivo" da "stabile". Conferma per i rating a lungo e a breve termine dell'istituto senese pari rispettivamente ad "A" e "A-1".
- **in data 13 febbraio 2007:** Holmo, società che controlla Unipol assicurazioni tramite Finsoe, e Banca Monte dei Paschi di Siena hanno concluso un accordo per la cessione da Banca MPS a Holmo di un pacchetto di azioni Finsoe pari al 14,839 % del capitale complessivo, per un controvalore di 350,4 milioni di euro. La vendita è funzionale al riequilibrio dei rispettivi investimenti e conferma la volontà di dare stabilità al reciproco rapporto. Dopo la cessione, la partecipazione di Banca Mps in Finsoe sarà del 13% e quella di Holmo del 71,074 %;
- **in data 13 febbraio 2007,** Il Consiglio di Amministrazione di Banca Mps Spa, ha fornito indicazione alla sua controllata Mps Finance - che detiene la partecipazione in Hopa - di operare la disdetta del Patto di sindacato che regola la gestione della stessa Hopa, patto la cui scadenza, salvo tacito rinnovo, è prevista al 1° settembre 2007;
- **in data 5 marzo 2007,** Banca Monte dei Paschi di Siena ha deciso di intraprendere una trattativa in via esclusiva con Axa per costituire una joint venture nel settore assicurativo, tra la stessa società francese e la proprie controllate Montepaschi Vita e Montepaschi Assicurazioni Danni;
- **in data 9 marzo 2007,** Banca Agricola Mantovana ha comunicato a Unipol spa la formale disdetta della comunicazione quadro di bancassicurazione e dell'accordo commerciale in essere relativi alla partnership Quadrifoglio Vita spa.

L'EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

In un contesto operativo che nel corso del 2007 dovrebbe confermare i segnali di ripresa della dinamica congiunturale manifestatisi nel 2006, il Gruppo MPS perseguirà uno sviluppo gestionale coerente con gli obiettivi del piano industriale 2006-2009.

RELAZIONE E BILANCIO DELL'ESERCIZIO 2006

DELLA

CAPOGRUPPO BANCARIA

BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA

IL CONTO ECONOMICO E LO STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATI CON CRITERI GESTIONALI – CAPOGRUPPO BANCARIA BANCA MPS

Nei prospetti che seguono vengono riportati i dati al 31 dicembre 2006 raffrontati con quelli dello stesso periodo del precedente esercizio, ricalcolati operando una riclassificazione dello stato patrimoniale e del conto economico. In particolare, con riferimento al conto economico dei due esercizi, i principali interventi riguardano aggregazioni di voci e riclassificazioni, effettuate con la finalità di garantire una più chiara lettura della dinamica gestionale. Al riguardo evidenziamo che:

a) la voce del conto economico riclassificato "Risultato netto da negoziazione/valutazione attività finanziarie" ricomprende i valori delle voci di bilancio 80 (*Risultato netto dell'attività di negoziazione*), 100 (*Utile/perdita da cessione di crediti, attività finanziarie disponibili per la vendita e detenute sino alla scadenza, e passività finanziarie*), 110 (*Risultato netto delle attività e delle passività finanziarie valutate al fair value*), integrati dei valori afferenti i dividendi di alcune operazioni "complesse" su titoli in quanto strettamente connessi alla componente di trading (188 milioni di euro al 31/12/06) e rettificati del "cost of funding" di dette operazioni (7,7 milioni di euro), scorporandolo dalla voce "interessi passivi ed oneri assimilati";

b) la voce del conto economico riclassificato "Rettifiche di valore nette per deterioramento di crediti" è stata determinata riclassificando oneri per 43,2 milioni di euro (svalutazioni cedole di titoli junior, piani finanziari), che trovano una più corretta allocazione tra gli "Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri ed Altri proventi/oneri di gestione";

c) la voce del conto economico riclassificato "Altre spese amministrative" è stata integrata della parte relativa al recupero delle imposte di bollo e dei recuperi di spesa su clientela (100,2 milioni di euro al 31/12/06) contabilizzate in bilancio nella voce 190 (*Altri proventi/oneri di gestione*);

d) la voce di bilancio 200 (*Altri proventi/oneri di gestione*), depurata come descritto al punto d) è confluita (unitamente alla voce di bilancio 160 *Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri*) nella voce del conto economico riclassificato "Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri e Altri proventi/oneri di gestione". Quest'ultima voce inoltre è stata integrata degli oneri di cui al punto b).

Inoltre, i valori economici del 2005 sono stati modificati rispetto a quelli pubblicati per renderli omogenei a quelli del 2006 a seguito della cessione del ramo di azienda esattoriale avvenuta nel corso del 2006, come richiesto dal principio contabile IFRS5, procedendo a ricondurre il risultato economico realizzato dal predetto ramo d'azienda nella voce "Utile/Perdita dei gruppi di attività in via di dismissione al netto delle imposte".

I principali interventi di riclassificazione apportati allo **stato patrimoniale** riguardano invece:

e) la voce dell'attivo dello stato patrimoniale riclassificato "Attività finanziarie negoziabili" ricomprende le voci di bilancio 20 (*Attività finanziarie detenute per la negoziazione*), 30 (*Attività finanziarie valutate al fair value*) e 40 (*Attività finanziarie disponibili per la vendita*);

f) la voce dell'attivo dello stato patrimoniale riclassificato "Altre attività" ricomprende le voci di bilancio 80 (*Derivati di copertura*), 90 (*Adeguamento di valore delle attività*);

finanziarie oggetto di copertura generica), 130 (Attività fiscali), 140 (Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione) e 150 (Altre attività);

g) la voce del passivo dello stato patrimoniale riclassificato "Debiti verso clientela e titoli" ricomprende le voci di bilancio 20 (*Debiti verso clientela*), 30 (*Titoli in circolazione*), 50 (*Passività finanziarie valutate al fair value*) e le Passività Subordinate;

h) la voce del passivo dello stato patrimoniale riclassificato "Altre voci del passivo" ricomprende le voci di bilancio 60 (*Derivati di copertura*), 70 (*Adeguamento di valore delle attività delle passività finanziarie oggetto di copertura generica*), 80 (*Passività fiscali*), 90 (*Passività associate a gruppi di attività in via di dismissione*) e 100 (*Altre passività*).

PROSPETTI RICLASSIFICATI GESTIONALI

Il quadro di sintesi dei risultati al 31 dicembre 2006 della Capogruppo Bancaria

DATI RIASSUNTIVI - CAPOGRUPPO BANCARIA BANCA MPS

Il quadro di sintesi dei risultati al 31/12/06

■ VALORI ECONOMICI, PATRIMONIALI E PRINCIPALI INDICATORI GESTIONALI

CAPOGRUPPO BANCARIA	31/12/06	31/12/05 ⁽¹⁾	Var.%
• VALORI ECONOMICI (in milioni di euro)			
Margine intermediazione primario	2.155,6	2.104,9	2,4
Margine della gestione finanziaria	3.122,9	2.541,1	22,9
Risultato operativo netto	1.181,5	591,4	99,8
Utile (Perdita) d'esercizio	867,9	368,7	135,4
• VALORI PATRIMONIALI ED OPERATIVI (in milioni di euro)			
Raccolta Diretta	70.819	64.735	9,4
Raccolta Indiretta	61.462	71.822	-14,4
<i>di cui Risparmio Gestito</i>	30.258	31.088	-2,7
<i>di cui Risparmio Amministrato</i>	31.204	40.734	-23,4
Crediti verso Clientela	51.074	43.998	16,1
Patrimonio netto	7.675	6.224	23,3
• INDICI DI QUALITA' DEL CREDITO (%)			
Crediti in sofferenza netti/Crediti verso clientela	1,3	1,5	
Incagli netti/Crediti verso Clientela	0,6	0,9	
• INDICI DI REDDITIVITA' (%)			
Cost/Income ratio	55,5	65,1	
Cost/Income ratio gestionale (2)	53,6	63,2	
R.O.E. (su patrimonio medio)	12,5	6,1	
R.O.E. (su patrimonio puntuale)	14,9	6,6	
Rettifiche nette su crediti / Impieghi puntuali	0,37	0,38	
• COEFFICIENTI PATRIMONIALI (%)			
Coefficiente di solvibilità	14,85	14,25	
Tier 1 ratio	10,02	10,68	
<small>(a) i dati al 31/12/05 non comprendono gli effetti Ias e i filtri prudenziali; quelli al 31/12/06 recepiscono invece la nuova normativa Ias</small>			
• INFORMAZIONI SUL TITOLO AZIONARIO BMPS			
Numero azioni ordinarie in circolazione	2.454.137.107	2.448.491.901	
Numero azioni privilegiate in circolazione	565.939.729	565.939.729	
Numero azioni di risparmio in circolazione	9.432.170	9.432.170	
Quotazione per az.ordinaria:			
media	4,61	3,13	
minima	3,72	2,43	
massima	5,08	4,17	
• STRUTTURA OPERATIVA			
N. puntuale dipendenti (3)	12.555	12.413	142
Numero Filiali Reti Commerciali Italia	1.168	1.138	30
Numero Filiali Estero, Uff.di Rappr. Estero	16	12	4

(1) I valori economici del 2005 sono stati ricostruiti in ottemperanza alle disposizioni dell' IFRS 5 in materia di attività in dismissione (scorporo del ramo delle attività esattoriali).

(2) Il cost-income gestionale è calcolato depurando gli oneri operativi del costo dell'esodo del personale contabilizzati al 31/12/06 (61,5 milioni di euro) e al 31/12/05 (47,7 milioni di euro).

(3) Trattasi della forza effettiva: dipendenti dell'attività bancaria esclusi i distaccati presso società del Gruppo. I valori del 2006 comprendono 125 unità rivenienti da assorbimenti di personale da altre società del Gruppo (MPS Net, MPS Professional e Esattoriali delle Gestioni Dirette).

■ CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO CON CRITERI GESTIONALI (in milioni di euro)

CAPOGRUPPO BANCARIA BANCA MPS	31/12/06	31/12/05 ricostruito (*)	Variazioni	
			Ass.	%
Margine di interesse	1.380,8	1.319,0	61,8	4,7%
Commissioni nette	774,8	785,9	-11,0	-1,4%
Margine intermediazione primario	2.155,6	2.104,9	50,8	2,4%
Dividendi e proventi simili	473,2	318,1	155,1	48,7%
Risultato netto da negoziazione/valutazione attività finanziarie	498,5	116,8	381,7	n.s.
Risultato netto dell'attività di copertura	-4,4	1,3	-5,7	n.s.
Margine della gestione finanziaria	3.122,9	2.541,1	581,9	22,9%
Rettifiche di valore nette per deterioramento di:				
a) crediti	-187,6	-166,7	-20,8	12,5%
b) attività finanziarie	-20,0	-128,5	108,5	-84,5%
Risultato della gestione finanziaria	2.915,4	2.245,9	669,5	29,8%
Spese amministrative:	-1.719,1	-1.641,8	-77,3	4,7%
a) spese per il personale	-980,5	-918,9	-61,6	6,7%
b) altre spese amministrative	-738,7	-722,9	-15,7	2,2%
Rettifiche di valore nette su attività materiali ed immateriali	-14,7	-12,6	-2,1	16,6%
Oneri Operativi	-1.733,9	-1.654,5	-79,4	4,8%
Risultato operativo netto	1.181,5	591,4	590,1	99,8%
Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri e Altri proventi/oneri di gestione	-25,3	-14,9	-10,3	69,3%
Utili (Perdite) delle partecipazioni	-96,4	-108,2	11,8	-10,9%
Utili (Perdite) da cessione di investimenti	0,03	0,1	0,0	-35,1%
Utile (Perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte	1.059,9	468,4	591,5	126,3%
Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	-192,7	-101,0	-91,7	90,8%
Utile (Perdita) della operatività corrente al netto delle imposte	867,3	367,4	499,9	136,1%
Utile (Perdita) dei Gruppi di attività in via di dismissione al netto delle imposte	0,6	1,4	-0,7	-52,2%
Utile (Perdita) d'esercizio	867,9	368,7	499,2	135,4%

(*) Dati ricostruiti scorponando dai singoli margini i valori relativi al ramo dell'attività esattoriale ceduto nel corso del 2006 e ricompresi come sbilancio alla voce "Utile (Perdita) dei Gruppi di attività in via di dismissione al netto delle imposte" secondo il principio IFRS 5.

CAPOGRUPPO BANCARIA**■ STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO** (in milioni di euro)

	31/12/06	31/12/05	Var %
ATTIVITA'			
Cassa e disponibilità liquide	352	322	9,1
Crediti :			
a) Crediti verso Clientela	51.074	43.998	16,1
b) Crediti verso Banche	29.754	25.539	16,5
Attività finanziarie negoziabili	13.492	20.052	-32,7
Attività finanziarie detenute sino alla scadenza	0	0	
Partecipazioni	7.610	5.745	32,5
Attività materiali e immateriali	1.020	1.018	0,3
<i>di cui:</i>			
a) avviamento	777	777	0,0
Altre attività	2.695	3.702	-27,2
Totale dell'Attivo	105.998	100.377	5,6
	31/12/06	31/12/05	Var %
PASSIVITA'			
Debiti			
a) Debiti verso Clientela e titoli	70.819	64.735	9,4
b) Debiti verso Banche	20.457	20.145	1,5
Passività finanziarie di negoziazione	3.908	5.216	-25,1
Fondi a destinazione specifica			
a) Fondo tratt.to di fine rapporto di lavoro sub.	213	234	-9,1
b) Fondi di quiescenza	45	209	-78,3
c) Altri fondi	270	284	-5,0
Altre voci del passivo	2.612	3.331	-21,6
Patrimonio netto	7.675	6.224	23,3
a) Riserve da valutazione	398	471	-15,5
b) Azioni rimborsabili	0	0	
c) Strumenti di capitale	71	46	55,1
d) Riserve	3.791	2.869	32,1
e) Sovrapprezzi di emissione	561	539	4,0
f) Capitale	2.030	2.026	0,2
g) Azioni proprie (-)	-45	-97	-53,6
h) Utile (Perdita) d'esercizio	868	369	135,4
Totale del Passivo e del Patrimonio netto	105.998	100.377	5,6

L'ANDAMENTO DELLA GESTIONE

In considerazione del fatto che nella Relazione Consolidata vengono forniti ampi dettagli relativi alla Capogruppo **Banca Monte dei Paschi di Siena**, di seguito si espongono i risultati di maggior rilievo sul versante dell'operatività commerciale conseguiti, come di consueto, attraverso una gestione imperniata sulla centralità del cliente e sulla crescente personalizzazione dei servizi.

LA DINAMICA DEGLI AGGREGATI PATRIMONIALI

■ 1) LA GESTIONE DEL RISPARMIO

Nell'ambito dell'attività di gestione del risparmio la rete commerciale (Direzione Rete Bmps) ha realizzato risultati positivi, concentrati nella crescita della raccolta complessiva dei segmenti "private" (+ 534 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2005) e "retail" (+ 571 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2005). Il processo di allocazione del risparmio è stato come consuetudine indirizzato verso modalità coerenti con il profilo di rischio della Clientela e si è tradotto nei seguenti flussi di collocamento:

<u>Flussi di collocamento di Banca Monte dei Paschi</u>		<u>Consuntivo</u>	
		<u>al</u>	<u>al</u>
<i>in milioni di euro</i>		<u>31/12/06</u>	<u>31/12/05</u>
Fondi Comuni/Sicav		-567	-113
GPM/GPF		-432	168
Prodotti assicurativi Vita	<i>di cui:</i>	2.354	3.375
	Ordinarie	1.375	2.521
	Index Linked	774	681
	Unit Linked	205	173
Obbligazioni	<i>di cui:</i>	3.592	2.525
	Lineari	2.300	1.118
	Strutturate	1.292	1.407
Totale		4.947	5.955

i quali unitamente alla dinamica delle altre forme tecniche, hanno determinato la seguente evoluzione della **Raccolta complessiva**:

	■ RACCOLTA DA CLIENTELA (in milioni di euro)			
	<u>31/12/06</u>	<u>31/12/05</u>	<u>Var % su</u>	<u>Inc%</u>
			<u>31/12/05</u>	<u>31/12/06</u>
Raccolta diretta da Clientela	70.819	64.735	9,4%	53,5%
Raccolta indiretta da Clientela	61.462	71.822	-14,4%	46,5%
<i>risparmio gestito</i>	30.258	31.088	-2,7%	22,9%
<i>risparmio amministrato</i>	31.204	40.734	-23,4%	23,6%
Raccolta complessiva da Clientela	132.281	136.557	-3,1%	100,0%

○ RACCOLTA DIRETTA

L'andamento dell'aggregato evidenzia una dinamica di crescita del 9,4%, sospinta soprattutto dalle obbligazioni collocate presso la clientela Retail e dai depositi a breve. Questa, al 31/12/2006, la scomposizione per forma tecnica:

■ **RACCOLTA DIRETTA** (in milioni di euro)

	31/12/06	31/12/05	Var % su 31/12/05	Inc% 31/12/06
Debiti verso Clientela	38.284	37.708	1,5%	54,1%
Titoli in circolazione	23.999	18.922	26,8%	33,9%
Passività finanziarie valutate al fair value	8.536	8.105	5,3%	12,1%
Totale Raccolta Diretta	70.819	64.735	9,4%	100,0%

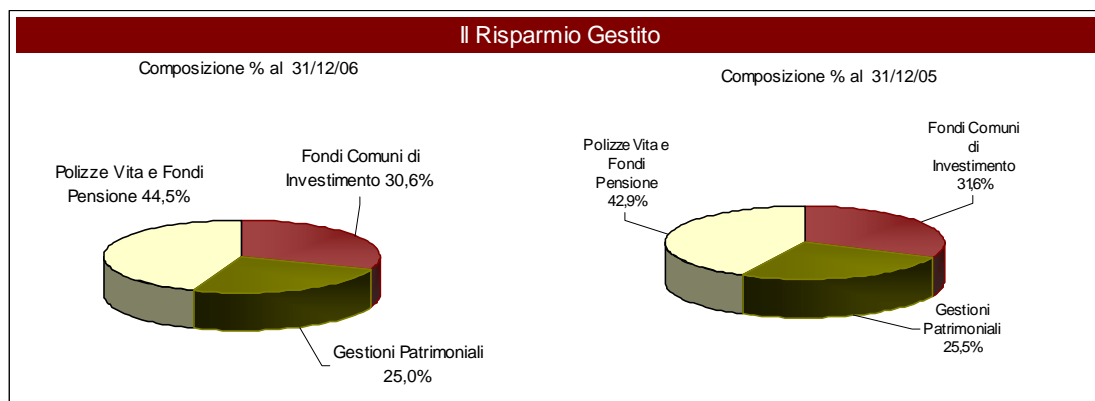
○ RACCOLTA INDIRETTA

La raccolta indiretta si attesta a 61.462 milioni di euro (71.822 milioni di euro al 31/12/05) ed assorbe principalmente il calo della componente amministrata.

In particolare:

◆ LA COMPONENTE RISPARMIO GESTITO

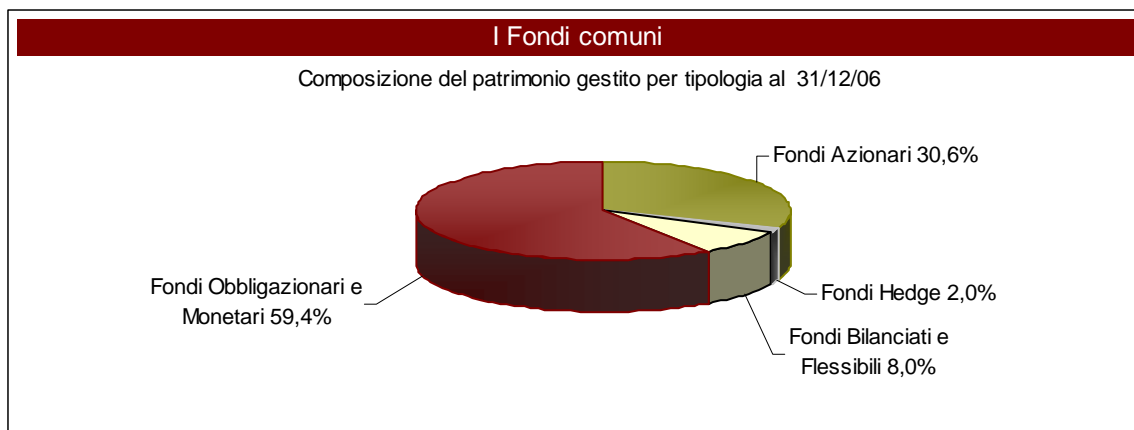
Risulta pari a 30.258 milioni di euro (31.088 milioni di euro al 31.12.2005) ed evidenzia la seguente composizione percentuale per tipologia di prodotto:



derivante da dinamiche differenziate per le varie componenti, di seguito riassunte:

○ Fondi comuni

Lo *stock* si attesta a 9.254 milioni di euro (9.823 milioni di euro al 31/12/05) e vede nell'ambito del patrimonio gestito relativo ai fondi comuni di investimento di Monte Paschi Asset Management SGR collocati dalla Banca, un incremento dell'incidenza dei fondi azionari rispetto al 31/12/05 (dal 29,9% al 30,6%).

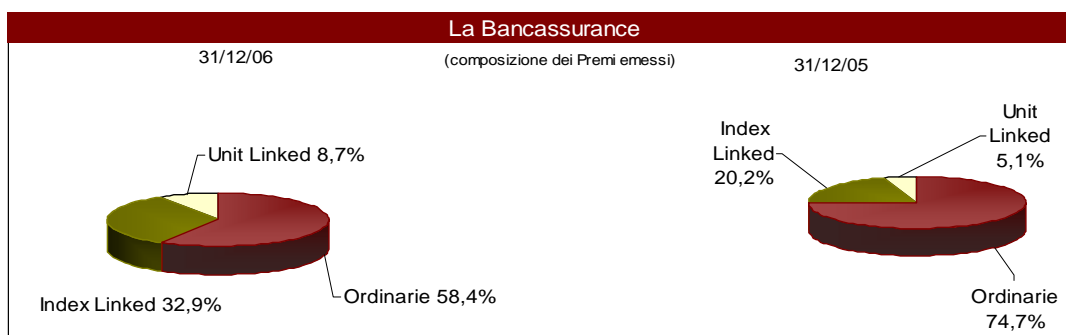


○ Gestioni Patrimoniali

Presentano una consistenza pari a 7.552 milioni di euro (7.929 milioni di euro al 31/12/05).

○ Polizze Vita

Lo *stock* -comprensivo dei Fondi pensione- continua a evidenziare un *trend* positivo ponendosi a 13.453 milioni di euro (+0,9% rispetto a dicembre 2005) ed una ricomposizione a favore di index e unit linked.



◆ LA COMPONENTE RISPARMIO AMMINISTRATO

Si attesta a 31.204 milioni di euro (40.734 milioni di euro al 31/12/05), livello conseguente nella sostanza alla fuoriuscita dal risparmio amministrato di un deposito large corporate (pari a circa 10 miliardi di euro), con impatto reddituale marginale (in quanto relativo al semplice "*custody*" di un pacchetto di partecipazioni strategiche del cliente, poi quotate sul mercato).

■ 2) LA GESTIONE DEL CREDITO

• A) L'ATTIVITÀ COMMERCIALE

Per quanto riguarda i crediti verso clientela, al 31 dicembre 2006 l'aggregato si è attestato a 51.074 milioni di euro (+16,1% rispetto all'a.p.) registrando soprattutto nell'attività domestica svolta con clientela *Retail* e *Corporate* una dinamica sostenuta (+11,6% in termini di saldi medi), al cui interno spicca quella della componente a medio/lungo termine, sospinta soprattutto dai mutui con clientela retail.

In particolare, con riferimento ai flussi creditizi erogati nel periodo:

- l'attività veicolata alle società di credito specializzato di Gruppo ha evidenziato una produzione complessiva per 621 milioni di euro (in termini di contratti stipulati **leasing**) riferita a **MPS Leasing&Factoring-Banca per i Servizi Finanziari alle Imprese** e per 713 milioni (in termini di erogazioni) a **MPS Banca per l'Impresa**;
- il comparto mutui ha generato nuovi flussi (escluse le "opere pubbliche") per 4.142 milioni di euro;
- il credito al consumo ha registrato, nel complesso, erogazioni per 1.631 milioni di euro (+24,5% su a.p.) canalizzate dalla Banca sulla controllata **Consum.it**.

□ Credito Specializzato e prodotti finanziari per le imprese

<i>in milioni di euro</i>		31/12/06	31/12/05
MPS Finance			
	gestione rischi (1)	3.248	2.870
MPS Banca per l'Impresa			
	erogazioni	713	688
MPS Leasing & Factoring			
di cui:	stipulato leasing	621	583
	turnover factoring	3.237	3.117
Consumit			
	erogazioni	1.631	1.310

(1) i dati comprendono anche i prodotti emessi direttamente dalle Reti e dal Large Corporate

• B) LA QUALITÀ DEL CREDITO

La Banca MPS chiude il periodo in esame con un'esposizione netta dei crediti deteriorati in calo rispetto ad inizio anno e su livelli contenuti rispetto agli impieghi verso clientela complessivi, grazie principalmente alla riduzione delle esposizioni scadute. L'**incidenza dei crediti in sofferenza e ad incaglio (al netto delle rettifiche di valore)** si attesta infatti intorno all'**1,9%** contro il **2,3%** del 31/12/05.

■ CREDITI CLIENTELA SECONDO IL GRADO DI RISCHIO

Categoria di rischio - Valori netti			Inc. %	Inc. %
<i>importi in milioni di euro</i>	31/12/06	31/12/05	31/12/06	31/12/05
A) Crediti deteriorati	1.524	1.871	2,98	4,25
a1) Sofferenze	658	644	1,29	1,46
a2) Incagli	308	375	0,60	0,85
a3) Crediti ristrutturati	63	57	0,12	0,13
a4) Esposizioni scadute	494	796	0,97	1,81
B) Impieghi in bonis	48.971	41.615	95,88	94,58
C) Altre attività	579	512	1,13	1,16
Totale Crediti Clientela	51.074	43.998	100,0	100,0

La suddetta incidenza scaturisce da una dinamica di forte riduzione degli incagli e di moderata crescita delle sofferenze. L'ammontare di rettifiche di valore si attesta al 42% dell'esposizione dei crediti deteriorati (inclusi interessi di mora) e risulta pari al 58% per le sole sofferenze. Le rettifiche di valore collettive su impieghi in bonis si attestano invece intorno allo 0,5% dell'aggregato di riferimento.

LA DINAMICA DEGLI AGGREGATI REDDITUALI

I positivi risultati descritti a livello consolidato trovano riscontro anche nelle evidenze gestionali della Capogruppo Banca Monte dei Paschi di Siena, che registra a livello di Risultato Operativo Netto un progresso del 99,8% rispetto all'anno precedente.

■ 1) LA REDDITIVITA' OPERATIVA

LO SVILUPPO DEI RICAVI OPERATIVI: LA FORMAZIONE DEL MARGINE DELLA GESTIONE FINANZIARIA

In termini di ricavi derivanti dall'attività finanziaria e di servizio, nel 2006 la Banca Monte dei Paschi di Siena ha conseguito **un progresso del 22,9% rispetto al 31/12/05**, registrando un **marginale della gestione finanziaria pari a 3.122,9 milioni di euro**. In tale ambito, **la componente dei ricavi di "primaria qualità" (commissioni + interessi) si è attestata a 2.155,6 milioni di euro (+2,4% rispetto al 31/12/05)** sospinta dal contributo assicurato dalla Direzione Rete Mps (ricavi in crescita di ca. il 5,8%).

Queste, in sintesi, le dinamiche dei principali aggregati:

o il **marginale di interesse** si attesta a 1.380,8 milioni di euro, in progresso (+4,7%) rispetto ai valori del 31 dicembre 2005. In tale ambito, la Direzione Rete Mps contribuisce con un incremento intorno al 7,4% che beneficia di uno sviluppo delle masse medie intermedie superiore al 9%, parzialmente controbilanciato da una flessione pari a 7 centesimi della forbice dei tassi;

o le **commissioni** evidenziano un lieve calo sull'anno precedente (-1,4%) ponendosi a 774,8 milioni di euro. In tale ambito, Direzione Rete Mps registra una crescita dei proventi da servizi bancari tradizionali pari a circa il 2% e una contenuta riduzione (-0,8%) delle commissioni connesse alla gestione del risparmio;

o i **dividendi** incassati (473,2 milioni di euro) risultano in forte crescita (+155,1 milioni di euro rispetto al dato del 31/12/05), grazie soprattutto al contributo di alcune controllate (MPS Immobiliare e Monte Paschi Serit);

o il **risultato netto da negoziazione/valutazione attività finanziarie** si attesta a 498,5 milioni di euro e registra un forte progresso (+381,7 milioni di euro rispetto al 31/12/2005), grazie ai positivi risultati dell'attività di trading proprietario, agli utili da cessione delle partecipazioni in Assicurazioni Generali (210,3 milioni di euro), BNL (54,1 milioni di euro), Fiat (22 milioni di euro) e Farmafactor (15,3 milioni di euro) nonché per effetto del conferimento alla MPS Finance delle partecipazioni detenute in Borsa Italiana (utile pari a 110,5 milioni di euro) e in Hopa (perdita pari a -39 milioni di euro).

■ RISULTATO NETTO DA NEGOZIAZIONE/VALUTAZIONE ATTIVITÀ FINANZIARIE (in milioni di euro)

	31/12/06
Risultato netto dell'attività di negoziazione	129,3
Utile/perdita da cessione di crediti, att.fin.disp.li per la vendita, pass.fin.	386,5
Risultato netto delle attività e passività finanziarie valutate al fair value	-17,4
Risultato netto da negoziazione/valutazione attività finanziarie	498,5

IL COSTO DEL CREDITO: LE RETTIFICHE DI VALORE NETTE PER DETERIORAMENTO DI CREDITI E ATTIVITA' FINANZIARIE

Alla determinazione del Risultato della gestione finanziaria concorrono anche **rettifiche nette di valore per deterioramento di crediti** per 187,6 milioni di euro (166,7 milioni di euro al 31/12/05) che esprimono un'incidenza sul totale degli impieghi a clientela pari a 37 punti base (38 pb nel 2005). Conseguentemente, il **Risultato della gestione finanziaria** si attesta a 2.915,4 milioni di euro e fa registrare una crescita del 29,8% rispetto ai 2.245,9 milioni di euro del 31/12/05.

I COSTI DI GESTIONE: GLI ONERI OPERATIVI

Gli oneri operativi evidenziano un incremento del 4,8%. In particolare:

A) le **Spese Amministrative** si attestano a 1.719,1 milioni di euro (+4,7%) per effetto di:

- costi di personale che risultano pari, come valore contabile, a 980,5 milioni di Euro ed assorbono oneri non ricorrenti connessi alla incorporazione di alcune società del Gruppo (Mps Net e Mps Professional), che trovano compensazione a livello consolidato, e agli incentivi erogati al personale dell'ex Servizio Riscossione Tributi nonché oneri per esodi incentivati pari a 61,5 milioni di euro (47,7 milioni di euro nel 2005).

Depurato l'aggregato dalle suddette componenti, la dinamica annua su basi omogenee risulta pari all'1,8% ed è da ricondurre agli aumenti salariali (impatto pieno delle variazioni legate al CCNL avvenute nel corso del 2005; rinnovo del Contratto Integrativo Aziendale) che complessivamente hanno inciso per 3,5 punti percentuali, i cui effetti sono stati attenuati in misura significativa (-1,7%) dai benefici generati dal processo di ricomposizione degli organici (uscite di personale ad elevata anzianità e grado; inserimento di giovani neoassunti) e dalla gestione rigorosa delle altre variabili di spesa.

- **altre spese Amministrative** per 738,7 milioni di euro (al netto dei recuperi delle imposte di bollo e spese dalla clientela) che registrano una dinamica di lieve crescita (+2,2%).

B) le **Rettifiche di valore nette su attività materiali ed immateriali** si attestano a -14,7 milioni di euro (-12,6 milioni di euro al 31/12/05).

Per effetto degli andamenti sopra indicati il **Risultato Operativo Netto** si attesta a 1.181,5 milioni di euro e registra una crescita particolarmente significativa (+99,8%) rispetto al livello conseguito a dicembre 2005. L'indice di cost-income risulta pari al 55,5% (65,1% quello dell'anno 2005) beneficiando anche dei suddetti proventi netti da cessione di partecipazioni.

■ 2) LA REDDITIVITA' EXTRA-OPERATIVA, LE IMPOSTE E L'UTILE DI PERIODO

Alla formazione dell'**Utile di periodo** concorrono poi:

- un saldo negativo della voce **Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri e Altri proventi/oneri di gestione** pari a -25,3 milioni di euro (-14,9 milioni al 31/12/05);

- un saldo della voce **Utili/Perdite delle partecipazioni** pari a -96,4 milioni di euro, che accoglie le svalutazioni di MPS Banca Personale (22 milioni di euro a fronte della perdita d'esercizio), Mps Finance (65,5 milioni di euro a fronte del conferimento nella stessa di Hopa) e di Uno a Erre (11,7 milioni di euro) nonché le plusvalenze (7,6 milioni di euro) riconducibili ai trasferimenti perfezionati nell'esercizio delle partecipazioni detenute in

Montepaschi Serit (ceduta a Riscossioni Sicilia Spa di Palermo), Sorit e Gerit (cedute alla Riscossione Spa di Roma).

Per effetto delle dinamiche sopra evidenziate l'Utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte si attesta a 1.059,9 milioni di euro e fa registrare una crescita particolarmente significativa (+126,3%) rispetto al 31/12/05.

A completare il quadro reddituale concorrono infine **Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente** per 192,7 milioni di euro (101 milioni di euro nel 2005). **Pertanto, considerando anche il contributo delle componenti sopra riportate, l'Utile di periodo si attesta a 867,9 milioni di euro (+135,4% rispetto al 31 dicembre 2005). Il ROE annualizzato risulta pari al 14,9% (12,5% quello sul patrimonio medio).**

LE ALTRE INFORMAZIONI

■ IL DOCUMENTO PROGRAMMATICO DELLA SICUREZZA

La Banca ha provveduto a redigere il Documento Programmatico della Sicurezza, secondo le modalità e nel rispetto dei termini previsti dal D. Lgs. n. 196 del 30 giugno 2003 - c.d. "Codice in materia di protezione dei dati personali".

I FATTI DI RILIEVO INTERVENUTI DOPO LA CHIUSURA DEL SEMESTRE

Si rimanda all'analogo capitolo della Relazione sulla Gestione Consolidata.

L'EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Si rimanda all'analogo capitolo della Relazione sulla Gestione Consolidata.

Siena, 22 marzo 2007