



BILANCIO 2003

Siena, 25 Marzo 2004

INDICE

- 6 - **Gli organi amministrativi e di controllo**
- 7- - **L'esercizio 2003: andamento della gestione in sintesi**
- 9 - **Lo sviluppo del Gruppo nel corso del 2003 e il nuovo Piano industriale**

RELAZIONE CONSOLIDATA SULL'ANDAMENTO DELLA GESTIONE

- 14 - **Il quadro di sintesi dei risultati dell'esercizio 2003**
- 15 - **Il conto economico e lo stato patrimoniale riclassificati con criteri gestionali**

- 20 - **Il contesto di riferimento**
- 21 - Lo scenario macroeconomico
- 21 - L'attività delle banche
- 23 - I provvedimenti normativi
- 24 - Il progetto di adeguamento del Gruppo MPS ai principi contabili IAS

- 26 - **Lo sviluppo dell'operatività**
- 26 - ***I risultati reddituali***
- 26 - La formazione del margine di intermediazione
- 28 - I costi operativi
- 30 - Le rettifiche e gli accantonamenti
- 31 - La gestione straordinaria, le imposte e l'utile netto

- 32 - ***L'operatività commerciale del Gruppo***
- 32 1. La gestione del risparmio
- 33 - *Prodotti assicurativi vita*
- 34 - *Fondi comuni di investimento/Sicav*
- 34 - *Gestioni patrimoniali*
- 34 - *Il risparmio amministrato*

35	- <i>La raccolta diretta</i>
37	2. La gestione del credito
37	A. <i>L'attività commerciale</i>
40	B. <i>I crediti verso la clientela di dubbia esigibilità</i>
42	C. <i>Eventi collegati all'attività commerciale</i>
45	- L'operatività per area di business
45	- Area retail
46	- Area corporate
48	- Area attività internazionali
48	- Area riscossione tributi
49	- Area finanza & investment banking
49	- <i>Attività di finanza proprietaria e tesoreria</i>
49	A. <i>Attività di finanza proprietaria e portafoglio titoli</i>
51	B. <i>Attività di tesoreria</i>
51	C. <i>Attività di ALM</i>
52	- Area partecipazioni
52	- <i>Partecipazioni in imprese del Gruppo</i>
54	- <i>Altre Partecipazioni</i>
55	- La redditività per area di business
56	- La gestione dei rischi
56	- Il processo di risk management e le attività verso Basilea2
57	- I rischi di credito
60	- I rischi di mercato di Gruppo
65	- I rischi operativi
66	- Il patrimonio di vigilanza e i requisiti prudenziali
69	- Innovazione, ricerca e sviluppo
70	- Il mercato retail
75	- Il mercato private

76 - Il mercato corporate

79 - L'attività con l'estero

82 - L'impegno del Gruppo MPS per la tutela dell'ambiente e la responsabilità sociale

85 - I canali distributivi, le risorse umane e il patrimonio clienti

85 - I canali distributivi

88 - Le risorse umane

93 - Il patrimonio clienti

95 - Le altre informazioni

95 - L'andamento del titolo BMPS, la composizione dell'azionariato e il Rating

100 - La corporate governance

117 - Le operazioni con parti correlate

118 - I fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio

119 - L'evoluzione prevedibile della gestione

NOTA INTEGRATIVA CONSOLIDATA

RELAZIONE SULL'ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELL'IMPRESA

121 - **Dati riassuntivi della Banca Monte dei Paschi di Siena**

122 - **Lo sviluppo dell'operatività**

123 - **I risultati reddituali**

123 - La formazione del margine di intermediazione

125 - I costi operativi

126 - Le rettifiche e gli accantonamenti

127 - La gestione straordinaria, le imposte e l'utile netto

129 - **L'operatività commerciale dell'impresa**

129 - La gestione del risparmio

129 - *La raccolta diretta*

130 - *La raccolta indiretta*

130 - *La componente risparmio gestito*

132 - *La componente risparmio amministrato*

133 - **La gestione del credito**

133 - A. L'attività commerciale

134 - B. I crediti verso la clientela di dubbia esigibilità

137 - **Le altre informazioni**

139 - **I fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio**

139 - **L'evoluzione prevedibile della gestione**

NOTA INTEGRATIVA D'IMPRESA

GLI ORGANI AMMINISTRATIVI E DI CONTROLLO

Consiglio di Amministrazione:

Pier Luigi Fabrizi, *Presidente*
Stefano Bellaveglia, *Vice Presidente*
Emilio Gnutti, *Vice Presidente*
Fabio Borghi, *Consigliere*
Francesco Gaetano Caltagirone, *Consigliere*
Turiddo Campaini, *Consigliere*
Massimo Caputi, *Consigliere*
Francesco Saverio Carpinelli, *Consigliere*
Giuseppe Catturi, *Consigliere*
Luca Fiorito, *Consigliere*
Lorenzo Gorgoni, *Consigliere*
Andrea Pisaneschi, *Consigliere*
Carlo Querci, *Consigliere*
Roberto Rossi, *Consigliere*
Ivano Sacchetti, *Consigliere*
Girolamo Strozzi, *Consigliere*

Collegio Sindacale:

Giuseppe Vittimberga, *Presidente*
Pietro Fabretti, *Sindaco Effettivo*
Leonardo Pizzichi, *Sindaco Effettivo*
Stefano Mendicino, *Sindaco Supplente*
Marco Turillazzi, *Sindaco Supplente*

Direzione:

Direttore Generale	Emilio Tonini
Vice Direttore Generale Vicario	Pier Giorgio Primavera
Vice Direttore Generale	Antonio Vigni
Vice Direttore Generale	Pier Luigi Corsi

Società di Revisione	KPMG S.p.A.
-----------------------------	-------------

Nota: dal 1°/1/2004 il Dir. Pier Giorgio Primavera è cessato dal servizio ed è stato sostituito nella carica di Vice Direttore Generale Vicario dal Dir. Pier Luigi Corsi; sempre con effetto dal 1°/1/2004 è stato nominato Vice Direttore Generale il Dir. Rossano Bagnai.

L'ESERCIZIO 2003: ANDAMENTO DELLA GESTIONE IN SINTESI

Nel corso del 2003 lo scenario congiunturale ha continuato ad evidenziare elementi di criticità che, seppur con accenti diversi, hanno interessato tutti i comparti dell'attività bancaria incidendo in maniera rilevante sull'operatività degli intermediari finanziari, sia per quanto riguarda la classica attività di intermediazione creditizia (compressione degli spread e peggioramento della qualità del portafoglio creditizio), che per quella della gestione del risparmio (disaffezione da parte dei risparmiatori per investimenti di lunga durata e dal profilo reddituale incerto, acuitasi sul finire dell'esercizio con riferimento ai bond Parmalat, Cirio, ecc...), che per l'attività di servizio (generalizzata riduzione del turnover dei portafogli, stagnazione dei volumi di business).

Nel contesto operativo sopra delineato il Gruppo MPS ha conseguito, **sotto il profilo operativo e gestionale**, risultati di rilievo incidendo in maniera significativa e strutturale sulla dinamica dei costi, registrando una significativa espansione delle masse intermedie con clientela e conseguendo un progresso apprezzabile dei ricavi primari.

In particolare:

- per quanto riguarda l'**attività di gestione del risparmio**, le reti commerciali del Gruppo hanno realizzato performance di rilievo, con flussi di collocamento in decisa crescita (complessivamente +48,5%) rispetto a quelli, già consistenti, del 2002. Ciò ha consentito al Gruppo di confermare le quote di mercato nei principali segmenti e di realizzare una crescita del 4,4% della raccolta indiretta (attestata a circa 106 miliardi di euro), trainata dai progressi (+14,1%) del risparmio gestito (+2,2%, invece, la crescita della raccolta diretta);
- nell'**attività di gestione del credito** si è continuato a privilegiare i prodotti a medio/lungo termine, che hanno realizzato crescite di spessore (+8,4% le erogazioni di mutui; +1,6% quelle relative all'attività creditizia specializzata). Rilevante (4,5 miliardi di euro) e in crescita la commercializzazione dei nuovi prodotti "corporate" destinati alla gestione dei rischi finanziari delle Aziende e degli Enti Pubblici. Complessivamente, al 31 dicembre 2003 la **consistenza degli impieghi all'economia** si è attestata a 70,4 miliardi di euro con una crescita del 2,8% sull'anno precedente;
- in tale ambito, la tradizionale politica di prudenza nell'erogazione creditizia ha consentito di confermare una buona qualità dell'attivo, con le **sofferenze nette** che esprimono un'incidenza sui crediti verso clientela (1,8%) ben inferiore al valore di Sistema, stimato al 2,2%.

Sulla scorta delle citate dinamiche operative **la gestione caratteristica del Gruppo** ha fatto registrare risultati di rilievo e in progressivo miglioramento in corso d'anno, con la componente di "primaria qualità" (**marginale d'interesse + commissioni clientela**) in crescita del 2,8% rispetto all'esercizio 2002, grazie soprattutto ad una sostenuta espansione (+6,1%) del margine d'interesse.

Assume inoltre particolare rilevanza l'inversione del trend di crescita dei costi operativi che, a seguito delle incisive azioni di governance e di riduzione della spesa sostenute in corso d'anno, flettono del 4% rispetto al 2002, con le spese di gestione che, in particolare, calano del 7,6% anno su anno.

Per effetto di tali dinamiche la crescita del Risultato di Gestione si attesta al 7,7% (+17,9% al netto delle componenti di reddito "non caratteristiche") e il miglioramento del cost/income raggiunge i 2,5 punti percentuali.

Considerando anche le scritture di rettifica e gli accantonamenti (ispirate a criteri di selettività e rigore), l'utile netto consolidato risulta pari a 442,5 milioni di euro ed esprime una redditività sui mezzi propri (ROE) che, al netto delle rettifiche su avviamenti pagati, sfiora il 10% (9,5%).

Completa infine il quadro il consistente rafforzamento dei coefficienti patrimoniali (6,5% il Tier1 e 9,89% il coefficiente di solvibilità complessivo) i quali hanno beneficiato sia del rallentamento impresso alla dinamica degli assorbimenti patrimoniali, sia dell'emissione di strumenti di patrimonializzazione per complessivi 1,3 miliardi di euro realizzata sul finire dell'esercizio.

LO SVILUPPO DEL GRUPPO NEL CORSO DEL 2003 E IL NUOVO PIANO INDUSTRIALE

Nell'esercizio 2003 il Gruppo ha realizzato alcune operazioni societarie finalizzate a completare l'allineamento della struttura di Gruppo alle strategie delineate e a consolidare la posizione in alcune realtà considerate di rilievo strategico. Le principali operazioni sono di seguito sintetizzate:

- È stata portata a termine la fusione per incorporazione in BMPS delle due controllate Banca Toscana e Banca Agricola Mantovana (con successivo scorporo dei rami bancari in due nuove Banche Commerciali di uguale denominazione, totalmente controllate dalla Capogruppo);
- E' stata costituita la società MPS Immobiliare Spa, con sede a Siena, totalmente partecipata da BMPS e nella quale è stato conferito pressochè l'intero patrimonio immobiliare strumentale del Gruppo;
- E' proseguito il piano di riorganizzazione delle società di diritto irlandese del Gruppo, con l'approvazione del piano di fusione tra Monte Paschi Ireland e Mantovana Ireland Ltd;
- Si è proceduto con l'iter realizzativo della costituzione di una Banca di diritto Monegasco, dedicata all'attività di Private Banking, mediante lo scorporo delle attività della filiale di Monaco di MP Banque;
- E' stata portata a termine la fusione per incorporazione di Ticino Vita all'interno di Monte Paschi Vita.

In data 13 novembre 2003, è stato poi approvato dal C.d.A. della Banca Monte dei Paschi di Siena il nuovo Piano Industriale 2003-2006. Il Piano si pone in stretta continuità con i precedenti, confermando le aspirazioni strategiche della crescita dimensionale e del miglioramento della performance reddituale. In questo ambito afferma la focalizzazione del Gruppo sul mercato Retail e su quello delle PMI e degli Enti e prospetta un significativo rafforzamento della presenza nel mercato del Private Banking.

■ SINTESI PRINCIPALI OBIETTIVI DEL PIANO INDUSTRIALE

	2006
ROE	14%
Cost/income % (*)	57%
Rettifiche nette e Acc. su impieghi	61 b.p.
Core Tier 1	7,0%
Utile netto	> 950 M.ni Euro

(*) Con ammortamenti

Le leve gestionali per il raggiungimento degli obiettivi previsti dal Piano sono:

- la crescita della produttività commerciale, con il proseguimento della specializzazione della struttura distributiva e di produzione per mercati e segmenti di clientela;

- il miglioramento dell'efficienza operativa, tramite il consolidamento dell'incisiva azione di razionalizzazione dei costi avviata nel biennio, sia a livello di spese amministrative che di spese del personale;
- l'ottimizzazione della gestione dei rischi e il rafforzamento patrimoniale.

A seguito dell'approvazione del Piano sono stati individuati circa 40 progetti strategici, di cui 14 nuovi; alcuni di questi prevedono importanti operazioni di riassetto del Gruppo, al fine di allineare la struttura alle strategie, semplificare le modalità di governo e liberare capitale per altri investimenti produttivi.

□ CRESCITA DELLA PRODUTTIVITÀ COMMERCIALE

Le azioni intraprese dal Gruppo sono finalizzate a migliorare il livello di servizio verso la clientela attraverso piattaforme specializzate per segmento.

- Mercato Private Banking
 - A fine 2003 sono state avviate le attività volte al potenziamento del modello di servizio specializzato per tutta la clientela del Gruppo, con l'obiettivo di conseguire una posizione di mercato primaria. In particolare:
 - è stata costituita nel 2004 l'Area Private Banking all'interno del Corporate Center;
 - sono state avviate le procedure per la fusione di Banca Steinhauslin nella Capogruppo;
 - si è proseguito nella costituzione di strutture distributive specializzate in tutte le Banche del Gruppo (Centri Private, oggi oltre 60).
- Mercato Retail
 - *Clientela Affluent*. E' in corso di estensione alla clientela Lower Affluent il modello di servizio "Carattere", già applicato alla clientela Upper Affluent nel 2003. Tale modello di servizio prevede l'inserimento, all'interno della rete delle Banche Commerciali, di gestori dedicati alla consulenza finanziaria, con un approccio basato su metodologie avanzate di Personal Financial Planning. Ad oggi il Gruppo dispone di oltre 2.100 gestori specializzati per la clientela Affluent.
 - *Clientela Family*. Completata nel primo semestre del 2003 l'attivazione nelle reti commerciali del Gruppo del sistema di CRM per la gestione delle campagne commerciali e della clientela. Sono proseguite, e sono tutt'ora in corso, le attività volte alla migrazione delle operazioni a basso valore aggiunto su canali remoti. E' stato messo a punto, inoltre, una specifica modalità di gestione per la clientela di questo segmento (basata sulla identificazione di cluster di clientela omogenei e la proposizione guidata di offerte commerciali specifiche per ciascun cluster), di cui è già stata avviata la sperimentazione sulle Banche.
- Mercato Corporate
 - *Piccole e Medie Imprese*. Sono in fase di estensione la realizzazione dei Centri PMI, dedicati alla clientela di questa fascia e caratterizzati dalla presenza di relationship manager dedicati, supportati da specialisti di prodotto. E' in corso l'ampliamento della gamma di prodotti/servizi specialistici,

soprattutto nel campo dei prodotti finanziari evoluti, con l'apporto delle società specializzate del Gruppo. Ad oggi sono stati aperti circa 50 centri PMI e sono stati formati circa 300 gestori.

- *Small Business.* Anche per questo segmento di clientela è proseguito l'inserimento nella rete commerciale di gestori specializzati, contestualmente allo sviluppo di una gamma di prodotti specifica. Ad oggi sono stati formati oltre 1.000 gestori.
- *Enti e Pubblica Amministrazione.* E' in corso di attuazione un progetto mirato per lo sviluppo di servizi specialistici e di modalità di servizio dedicate.
- *Large Corporate.* Si sta procedendo alla realizzazione di un modello di servizio dedicato che prevede l'accentramento delle relazioni in un unico presidio di Gruppo, che coordinerà la gestione commerciale della clientela tramite elevate professionalità specialistiche.
- *Costituzione della Banca per la Finanza d'Impresa.* Per rafforzare il posizionamento del Gruppo nel mercato Corporate, in particolare nel segmento delle PMI e degli Enti, sono in corso le attività finalizzate alla costituzione di una banca per la finanza di impresa tramite l'integrazione di MPS Merchant, Banca Verde e MPS Finance. La nuova Banca svolgerà attività di finanziamento nei comparti agricolo e ambientale, dell'industria e dei servizi e fornirà servizi di corporate finance alla clientela di Gruppo.

□ MIGLIORAMENTO DELL'EFFICIENZA

Nel corso del 2003, il Gruppo ha continuato la politica di forte attenzione al contenimento dei costi e all'efficienza produttiva. In particolare, sono proseguiti gli interventi finalizzati alla liberazione di risorse da attività a basso valore aggiunto e alla razionalizzazione dei costi amministrativi.

Le attività di maggior rilievo in questo ambito, come ribadito nel Piano Industriale, riguardano le seguenti aree:

- Revisione organizzativa e ottimizzazione dei processi operativi delle reti commerciali di Gruppo, già in parte realizzate in Banca Toscana e in fase di estensione sulla Divisione Banca MPS;
- Accentramento dei Back Office delle Banche e centrali in poli di lavorazione di Gruppo presso il Consorzio Operativo;
- Completamento dell'accentramento delle funzioni acquisti e rinegoziazione dei principali contratti di fornitura di beni e servizi da parte della Centrale Acquisti di Gruppo;
- Azioni di contenimento dei costi amministrativi, mediante benchmarking sistematico delle voci di spesa e interventi specifici su quelle soggette a maggiori scostamenti;
- Riduzione dei centri di responsabilità di spesa e rafforzamento dei meccanismi di controllo centrali.

Sono inoltre previsti, e in corso di avvio, sempre in coerenza con le indicazioni del nuovo Piano Industriale, interventi di efficientamento sulle strutture centrali (Corporate Center, Direzioni Generali, Filiali Capogruppo) con

l'obiettivo di un sostanziale recupero di tempo professionale da dedicare ad attività commerciali.

□ GESTIONE DEI RISCHI E RAFFORZAMENTO PATRIMONIALE

Nel corso del 2003 sono proseguite le attività volte all'ottimizzazione della gestione dei rischi di credito e al miglioramento del presidio dei rischi di mercato e operativi.

- *Rischi di credito.* Si è proseguito nella definizione ed estensione dei progetti di revisione dei processi di gestione creditizia (erogazione, controllo andamentale, recupero) in logica di specializzazione per segmento di clientela. In particolare è proseguito il roll-out sulla divisione Banca MPS dei progetti riguardanti l'erogazione alla clientela Small Business. Tale estensione, già effettuata su Banca Toscana, è in avvio anche sulla rete di Banca Agricola Mantovana. Con particolare riguardo alla gestione andamentale, è stato completato il disegno dei processi e sono state avviate le attività di sperimentazione su alcuni Gruppi di filiali della Divisione Banca MPS e di Banca Toscana.
- *Rischi di mercato e operativi.* Sono in fase avanzata le attività per la costruzione di modelli interni volti alla gestione/mitigazione dei rischi di mercato e operativi e al calcolo dei relativi assorbimenti patrimoniali, secondo logiche e metodologie coerenti con i principi di Basilea II.
- *Rafforzamento patrimoniale.* Tra la fine del 2003 e i primi mesi del 2004, si è perfezionata l'emissione di Preferred Securities Convertibili FRESH (Floating Rate Equity-linked Subordinated Hybrid) per un controvalore di 700 milioni di euro, con l'obiettivo di rafforzare la situazione patrimoniale (capitale di base, Tier 1), anche in vista della crescita attesa come conseguenza dell'attuazione del Piano Industriale.

□ ALTRE AREE PROGETTUALI

A valle del Piano Industriale sono state lanciate alcune nuove iniziative progettuali di particolare rilievo strategico. In particolare:

- *Attività internazionali.* E' in fase di predisposizione un piano di sviluppo della presenza internazionale del Gruppo, che prevede anche una razionalizzazione dei presidi attuali (filiali, uffici di rappresentanza), in logica di un più efficace supporto alle piccole e medie imprese italiane nel processo di internazionalizzazione; in tale ambito, specifica attenzione sarà rivolta ad alcune aree selezionate di interesse: Est Europa, bacino del Mediterraneo e paesi del Sud-Est asiatico, in particolare i mercati ad elevato potenziale di crescita quali Cina e India;
- *Crescita.* E' stata prevista l'espansione della rete sportelli di Gruppo con l'apertura di circa 150 unità nel triennio, con prevalente attenzione alle aree a maggiore potenziale economico;
- *Sistemi gestionali.* Sono in fase di completamento le attività per l'introduzione di logiche gestionali basate sulla valorizzazione del capitale investito nelle diverse aree di business (Value Based Management) e il potenziamento del sistema informativo direzionale di Gruppo;
- *Partecipazioni.* Sono state avviate le attività finalizzate alla razionalizzazione del portafoglio di partecipazioni non strategiche.

RELAZIONE CONSOLIDATA SULL'ANDAMENTO DELLA GESTIONE

Il quadro di sintesi dei risultati dell'esercizio 2003

GRUPPO MPS

■ VALORI ECONOMICI, PATRIMONIALI E PRINCIPALI INDICATORI GESTIONALI

	31/12/03	31/12/02	Var.%
• VALORI ECONOMICI (in milioni di euro)			
Margine di intermediazione	4.681,3	4.710,8	-0,6
Risultato di gestione	1.483,6	1.377,1	7,7
Utile netto d'esercizio	442,5	581,8	-23,9
Utile netto rettificato per l'amm.to delle differenze positive di consolidamento e di patrimonio netto	545,4	670,3	-18,6
• VALORI PATRIMONIALI ED OPERATIVI (in milioni di euro)			
Raccolta Diretta - comprese obbligazioni subordinate	82.338	80.531	2,2
Raccolta Indiretta	105.937	101.489	4,4
<i>di cui Risparmio Gestito</i>	<i>42.264</i>	<i>37.035</i>	<i>14,1</i>
<i>di cui Risparmio Amministrato</i>	<i>63.674</i>	<i>64.455</i>	<i>-1,2</i>
Crediti verso Clientela	70.405	68.472	2,8
Patrimonio netto di Gruppo	6.154	5.550	10,9
• INDICI DI QUALITA' DEL CREDITO (%)			
Crediti in sofferenza netti/Crediti verso clientela	1,8	1,5	
Incagli netti/Crediti verso Clientela	1,7	1,7	
• INDICI DI REDDITIVITA' (%)			
Margine da servizi/Margine di interm.ne	46,8	50,2	
Cost/Income ratio (senza ammortamenti)	61,2	62,1	
Cost/Income ratio (con ammortamenti)	68,3	70,8	
Cost/Income ratio (con ammortamenti) (°)	66,2	68,6	
R.O.E. (su patrimonio puntuale)	8,3	11,5	
R.O.E. (su patrimonio medio)	7,7	10,7	
R.O.E. (escluse le rettifiche su avviamenti) (*)	9,5	12,4	
(°) escluso comparto "Riscossione Tributi"			
(*) calcolato sul patrimonio medio			
• COEFFICIENTI PATRIMONIALI (%)			
Coefficiente di solvibilità	9,9	8,8	
Tier 1 ratio	6,5	6,1	
• INFORMAZIONI SUL TITOLO AZIONARIO BMPS			
Numero azioni ordinarie in circolazione	2.448.491.901	2.607.791.591	
Numero azioni privilegiate in circolazione	565.939.729		
Numero azioni di risparmio in circolazione	9.432.170	9.432.170	
Quotazione per az.ordinaria:			
media	2,42	2,87	
minima	1,93	1,73	
massima	2,85	3,88	
• STRUTTURA OPERATIVA			
	31/12/03	31/12/02	Var. ass.
N. dipendenti attività bancaria - dato puntuale	24.343	24.872	-529
N. dipendenti complessivi - dato puntuale	26.881	27.517	-636
Numero Filiali Italia (*)	1.836	1.827	9
Numero Filiali Estero, Uff.di Rappr. Estero	38	37	1
Connessioni Internet & Mobile Banking	689.838	731.394	-41.556

(*) dati comprensivi dei presidi specialistici MPS Merchant e MPS Banca Verde

IL CONTO ECONOMICO E LO STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATI CON CRITERI GESTIONALI

Come di consueto -al fine di favorire l'analisi dell'andamento operativo e reddituale del Gruppo ed un confronto omogeneo su base annua- è stata operata una "riclassificazione" gestionale dello stato patrimoniale e del conto economico di Nota Integrativa.

Questi, in particolare, i principali interventi apportati al conto economico:

- la voce "30 - dividendi e altri proventi" è stata depurata: a) dei valori afferenti alle operazioni di "equity swap" e similari, per ricondurli nei "Profitti e Perdite da operazioni finanziarie" (in quest'ultimo aggregato è stato ricompreso anche il "cost of funding" di dette operazioni, scorporandolo dalla voce "interessi passivi ed oneri assimilati"); b) del credito di imposta relativo ai "dividendi da partecipazioni" che è stato attribuito alla voce "imposte sul reddito" , in quanto non più riconosciuto dalla nuova normativa fiscale a partire dall'esercizio 2004;

- le voci "40 - commissioni attive" e "50 - commissioni passive", formano l'aggregato "Commissioni nette". All'interno di quest'ultimo, sono stati ricondotti anche i valori relativi alla "negoiazione titoli con clientela", che nello schema civilistico sono ricompresi nella voce "60 - Profitti e Perdite da operazioni finanziarie";

- le voci "70 - altri proventi di gestione" e "110 - altri oneri di gestione", nonché le voci 65 e 85 sono state accorpate, formando l'aggregato "Altri proventi netti";

- l'aggregato gestionale "rettifiche nette su immobilizzazioni finanziarie" assorbe, per il 2003, una quota della voce "120 - Rettifiche di valore su crediti" relativa agli interessi maturati e non riscossi su alcuni titoli junior.

Si ricorda, infine, che per il 2002 la svalutazione della partecipazione in BNL è stata ricondotta alla voce "Proventi ed oneri straordinari". Inoltre, a seguito della modifica dei criteri di contabilizzazione delle commissioni passive su collocamento titoli da parte di MPS Finance Spa (avvenuta nel secondo semestre 2002) il dato 2002 delle commissioni nette è stato ricostruito per omogeneizzarlo a quello del 2003, che accoglie per intero il nuovo criterio.

GRUPPO MPS

□ STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO (in milioni di euro)

ATTIVITA'	31/12/2003	31/12/2002	Variazioni	
			as s olute	%
Cassa e disponibilità presso banche centrali e Uffici postali	671	834	-163	-19,5
Crediti :				
a) Crediti verso Clientela	70.405	68.472	1.933	2,8
b) Crediti verso Banche	8.551	16.027	-7.476	-46,6
Titoli non immobilizzati	14.342	12.458	1.884	15,1
Immobilizzazioni				
a) Titoli immobilizzati	3.964	4.453	-489	-11,0
b) Partecipazioni	2.621	2.189	433	19,8
c) Immobilizzazioni immateriali e materiali	2.512	2.570	-57	-2,2
Differenze positive di consolidamento e di patrimonio netto	913	871	42	4,8
Azioni o quote proprie	16	10	5	52,7
Altre voci dell'attivo	18.995	21.000	-2.006	-9,6
Totale dell'Attivo	122.989	128.883	-5.894	-4,6
PASSIVITA'	31/12/2003	31/12/2002	Variazioni	
			as s olute	%
Debiti				
a) Debiti verso Clientela e debiti rapp. da titoli	77.863	77.254	609	0,8
b) Debiti verso Banche	15.058	20.516	-5.458	-26,6
Fondi a destinazione specifica				
a) Fondo tratt.to di fine rapporto di lavoro sub.	427	434	-8	-1,8
b) Fondi di quiescenza	430	397	34	8,5
c) Altri fondi per rischi e oneri	784	617	167	27,1
d) Fondi imposte e tasse	647	746	-99	-13,3
Altre voci del passivo	16.805	18.930	-2.125	-11,2
Fondi rischi su crediti	311	355	-43	-12,2
Passività subordinate	4.475	3.276	1.199	36,6
Patrimonio netto di pertinenza terzi	35	808	-773	-95,7
Patrimonio netto				
a) Capitale sociale	1.935	1.675	260	15,5
b) Sovrapprezzo di emissione	523	523	0	0,0
c) Fondo Rischi Bancari Generali	61	361	-300	-83,2
d) Diff. Negative di consolidam. e di patr. netto	6	23	-16	-71,8
e) Riserve e utili portati a nuovo	3.186	2.387	799	33,5
f) Utile di periodo	443	582	-139	-23,9
Totale del Passivo	122.989	128.883	-5.894	-4,6

GRUPPO MPS**□ STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO: EVOLUZIONE TRIMESTRALE (in milioni di euro)**

ATTIVITA'	31/12/2003	30/09/2003	30/06/2003	31/03/2003	31/12/2002
Crediti :					
a) Crediti verso Clientela	70.405	69.802	70.616	67.606	68.472
b) Crediti verso Banche	8.551	9.321	11.421	12.999	16.027
Titoli non immobilizzati	14.342	13.749	14.787	15.103	12.458
Immobilizzazioni					
a) Titoli immobilizzati	3.964	3.978	4.065	4.259	4.453
b) Partecipazioni	2.621	2.702	2.575	2.730	2.189
c) Immobilizzazioni immateriali e materiali	2.512	2.524	2.562	2.666	2.570
Differenze positive di consolidamento e di patrimonio netto	913	954	972	849	871
Altre voci dell'attivo	19.682	20.294	21.246	24.282	21.844
Totale dell'Attivo	122.989	123.323	128.245	130.493	128.883
PASSIVITA'	31/12/2003	30/09/2003	30/06/2003	31/03/2003	31/12/2002
Debiti					
a) Debiti verso Clientela e debiti rapp. da titoli	77.863	74.282	74.481	73.759	77.254
b) Debiti verso Banche	15.058	18.649	21.302	23.576	20.516
Fondi a destinazione specifica	2.288	1.986	1.962	2.310	2.194
Altre voci del passivo	16.805	18.012	20.610	20.699	18.930
Fondi rischi su crediti	311	368	363	361	355
Passività subordinate	4.475	3.676	3.267	3.330	3.276
Patrimonio netto di pertinenza terzi	35	25	23	36	808
Patrimonio netto	6.154	6.324	6.236	6.422	5.550
Totale del Passivo	122.989	123.323	128.245	130.493	128.883

Gruppo MPS

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

	31/12/2003	31/12/2002	Variazioni	
			assolute	%
Margine di interesse	2.489,6	2.346,6	142,9	6,1
Commissioni Nette	1.333,2	1.370,5	-37,3	-2,7
Margine di intermediazione primario	3.822,7	3.717,1	105,6	2,8
Dividendi e credito d'imposta	111,5	212,7	-101,1	-47,5
Utili di società valutate al patrimonio netto	31,8	36,3	-4,5	-12,3
Profitti (perdite) da operazioni finanziarie	214,1	189,1	25,1	13,3
Altri proventi netti	501,0	555,7	-54,7	-9,8
Margine da servizi	2.191,7	2.364,2	-172,5	-7,3
Margine di intermediazione	4.681,3	4.710,8	-29,5	-0,6
Spese amministrative				
- spese di personale	-1.794,7	-1.800,0	5,4	-0,3
- altre spese	-1.068,1	-1.127,5	59,4	-5,3
<i>di cui imposte e bolli</i>	<i>171,9</i>	<i>173,8</i>	<i>-1,9</i>	<i>-1,1</i>
Totale Spese amministrative	-2.862,7	-2.927,5	64,8	-2,2
Risultato di gestione lordo	1.818,5	1.783,3	35,3	2,0
Rett. di valore su immobiliz.ni immat.li e materiali	-334,9	-406,2	71,3	-17,6
Risultato di gestione	1.483,6	1.377,1	106,6	7,7
Ammortamento differenze positive di consolidamento e di patrimonio netto	-102,9	-88,5	-14,4	16,2
Accantonamenti per rischi e oneri	-171,8	-42,4	-129,5	ns.
Rettifiche nette di valore su crediti	-682,3	-438,0	-244,3	55,8
Accantonamento ai fondi rischi su crediti	-48,0	-90,0	42,0	-46,6
Rettifiche di valore su immob.ni finanziarie e altre attività	-96,7	-27,6	-69,1	ns.
Utile attività ordinarie	381,9	690,6	-308,7	-44,7
Proventi ed oneri straordinari	13,9	53,3	-39,4	ns.
Variazione fondo rischi bancari generali	300,0	85,0	215,0	ns.
Imposte sul reddito	-245,2	-157,1	-88,2	56,1
Utile netto complessivo	450,6	671,9	-221,3	-32,9
Utile (perdita) di periodo di pertinenza di terzi	-8,1	-90,0	82,0	-91,1
Utile netto d'esercizio	442,5	581,8	-139,3	-23,9

Gruppo MPS

□ EVOLUZIONE TRIMESTRALE Conto economico (in milioni di euro)

	Esercizio 2003				Esercizio 2002 (*)			
	4° trim.	3° trim.	2° trim.	1° trim.	4° trim.	3° trim.	2° trim.	1° trim.
Margine di interesse	609,8	626,0	625,1	628,7	624,7	576,5	564,4	581,0
Commissioni Nette	358,0	321,0	368,4	285,8	397,9	324,5	322,0	326,0
Margine di intermediazione primario	967,8	947,0	993,5	914,4	1.022,7	901,1	886,4	907,0
Dividendi e credito d'imposta	12,5	3,8	94,8	0,5	10,5	-1,0	190,0	13,1
Utili di società valutate al patrimonio netto	-5,4	18,4	6,3	12,6	15,8	8,6	2,2	9,7
Profitti (perdite) da operazioni finanziarie	-19,1	93,6	34,0	105,6	136,7	-34,4	-37,0	123,7
Altri proventi netti	186,3	104,6	98,6	111,6	124,1	79,7	181,7	170,2
Margine da servizi	532,3	541,4	602,0	516,0	685,0	377,5	659,0	642,7
Margine di intermediazione	1.142,0	1.167,4	1.227,1	1.144,7	1.309,8	954,0	1.223,4	1.223,6
Spese amministrative								
- spese di personale	-458,7	-437,8	-444,1	-454,1	-469,0	-439,0	-457,3	-434,8
- altre spese	-235,2	-279,4	-276,7	-276,8	-295,9	-283,1	-279,4	-269,1
Totale Spese amministrative	-693,9	-717,2	-720,7	-730,9	-764,9	-722,1	-736,7	-703,8
Risultato di gestione lordo	448,1	450,2	506,4	413,8	544,8	231,9	486,7	519,8
Rett. di valore su immobiliz. ni immateriali e materiali	-83,3	-83,3	-91,6	-76,8	-158,3	-88,7	-85,7	-73,4
Risultato di gestione netto	364,8	367,0	414,8	337,0	386,5	143,2	401,0	446,4
Ammortamento differenze positive di consolidamento e di patrimonio netto	-25,6	-25,8	-29,3	-22,2	-24,6	-21,3	-22,0	-20,6
Accantonamenti per rischi e oneri	-95,4	-20,9	-38,9	-16,6	-15,5	-9,1	-16,4	-1,4
Rettifiche nette di valore su crediti	-330,4	-107,2	-146,4	-98,3	-180,4	-92,7	-104,5	-60,4
Accantonamento ai fondi rischi su crediti	-26,8	-10,1	-2,8	-8,3	-70,8	-5,6	-3,4	-10,2
Rettifiche di valore su immob. ni finanziarie	-39,9	-3,4	-52,5	-1,0	-8,6	-2,7	-7,6	-8,7
Utile attività ordinarie	-153,2	199,6	144,9	190,6	86,6	11,7	247,1	345,2
Proventi ed oneri straordinari	26,3	-14,1	-23,9	25,6	6,6	18,0	16,5	12,2
Variazione fondo rischi bancari generali	300,0	0,0	0,0	0,0	85,0	0,0	0,0	0,0
Impos te sul reddito	2,4	-107,3	-56,9	-83,4	109,2	-8,8	-90,7	-166,8
Utile netto complessivo	175,5	78,2	64,0	132,8	287,4	21,0	172,9	190,5
Utile (perdita) di periodo di pertinenza di ter	-4,8	-0,8	-1,2	-1,3	-25,9	-12,9	-19,6	-31,6
Utile netto di periodo	170,7	77,4	62,9	131,6	261,5	8,1	153,3	158,9

(*) i dati dei primi tre trimestri del 2002 sono stati depurati dei valori relativi alla Cassa di Ris.p.di Prato e alla Cassa di S.Miniato cedute nel IV trim.2002.

Inoltre, per omogeneità di raffronto, sempre nei primi tre trimestri del 2002, sono stati inseriti anche i valori della "Sorit", società valutata precedentemente a patrimonio netto, della quale è stato acquisito il controllo nel quarto trimestre 2002.

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

LO SCENARIO MACROECONOMICO

Il 2003 si è caratterizzato per il diffondersi dei segnali di ripresa a tutte le principali aree economiche mondiali, sebbene nell'Area-euro i miglioramenti congiunturali siano stati deboli e successivi ad un 1° semestre di sostanziale stasi. Il processo di espansione si realizza, però, in un clima di elevata incertezza, in presenza di aspre tensioni geopolitiche, del rialzo dei prezzi delle materie prime e dell'accentuarsi di taluni potenziali fattori di rischio (deficit pubblici crescenti, tensioni commerciali e valutarie).

Negli Usa la dinamica del Pil ha superato il 3%, spinta dagli sgravi fiscali e dalla politica monetaria espansiva, ma anche dall'aumento della spesa pubblica e dal deprezzamento del dollaro. Il contributo dei Paesi asiatici all'espansione mondiale è risultato particolarmente significativo, con la Cina in crescita del 10% ed il Giappone rilanciato dagli investimenti privati e dalle esportazioni; inoltre, sembrano usciti dalla crisi alcuni Paesi dell'America Latina e proseguono l'espansione dell'Europa dell'est (+3% per i dieci Paesi che aderiranno all'Unione Europea nel maggio 2004).

LA CRESCITA DELLE PRINCIPALI ECONOMIE

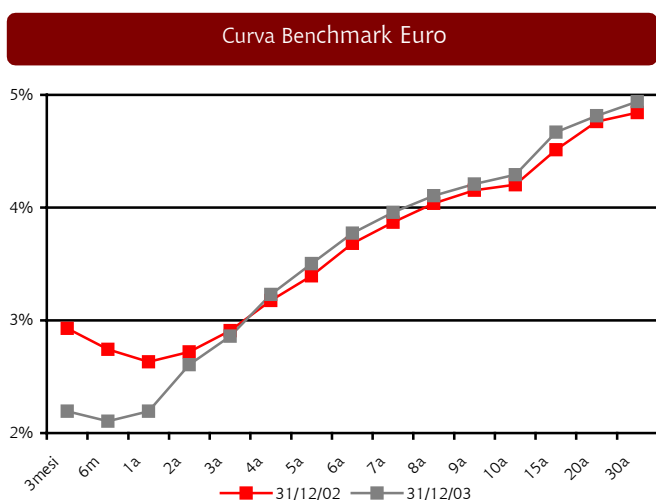
	2001	2002	2003
Usa	0,3	2,4	3,1
Area Euro	1,4	0,8	0,4
Italia	1,8	0,4	0,3
Germania	0,8	0,2	-0,1
Francia	1,8	1,2	0,2
Giappone	0,4	0,1	2,6

Nell'Area-euro, l'attività produttiva ha registrato un recupero solo nella seconda metà dell'anno, i consumi sono cresciuti a ritmi contenuti ed è perdurata la fase di declino degli investimenti. Il rapporto tra deficit pubblico e Pil è aumentato, collocandosi attorno al 4% per Francia e Germania. Le

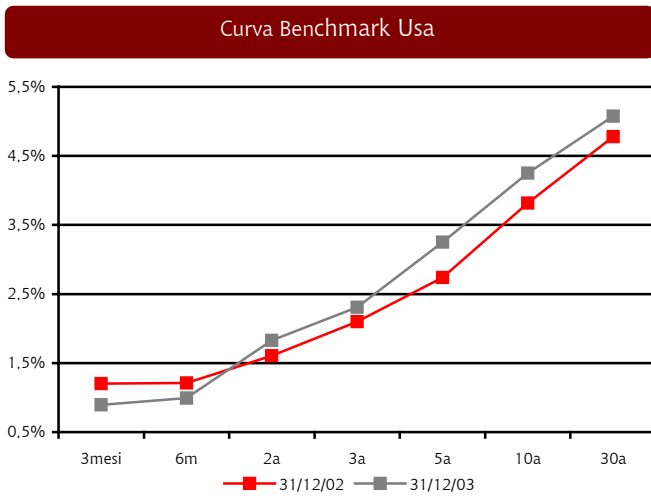
possibilità di aggancio alla ripresa del commercio mondiale rischiano di essere ridotte dall'apprezzamento dell'euro (19% nei confronti del dollaro).

Il Pil italiano ha risentito del contributo negativo fornito dagli scambi con l'estero (la quota di mercato delle esportazioni nel commercio mondiale è diminuita) e della flessione degli investimenti; la dinamica dei consumi ha evidenziato segnali di accelerazione, in seguito alla soddisfacente crescita dell'occupazione e del reddito disponibile ed al rilancio dei mercati azionari.

La politica monetaria delle tre maggiori banche centrali è stata, con diverse modalità e gradazioni, espansiva. A giugno, la FED ha ridotto il tasso di riferimento dall'1,25% all'1%, il livello più basso dal 1958, mentre, nel corso del 1° semestre, la BCE ha portato il tasso *refi* dal



2,75% al 2%. La Banca del Giappone ha immesso ripetutamente liquidità sui mercati per cercare di porre fine alla deflazione dei prezzi. In Italia, i rendimenti sui titoli a breve sono scesi attorno al 2% (dal 2,7%), un livello negativo in termini reali (il tasso d'inflazione armonizzato, a fine anno, è stato pari al 2,6%). I tassi d'interesse a medio-lungo hanno registrato un'elevata volatilità, tornando, però, a fine anno, su valori analoghi a quelli del dicembre 2002 (4,4% per il decennale).



I principali mercati azionari hanno registrato, a partire dal 2° trimestre, un significativo recupero, riflettendo il miglioramento delle prospettive economiche e l'ulteriore abbassamento dei tassi d'interesse. Nel 2003, l'indice mondiale MSCI è aumentato del 30% circa; le Borse di New York e Tokio hanno registrato un rialzo attorno al 25% e quelle europee (in media) del 15%. La Borsa italiana ha avuto un andamento in linea con la media europea, registrando anche un aumento degli scambi (+6,5%) e della capitalizzazione (salita a quasi il 38% del Pil), a fronte di una diminuzione delle società quotate; in ripresa pure la raccolta di nuovo capitale.

Il miglioramento della congiuntura reale e le maggiori necessità di finanziamento dei disavanzi pubblici hanno accentuato la fragilità dei maggiori mercati obbligazionari, turbati, in Italia, anche da alcuni episodi di default. Il contesto ha favorito, invece, afflussi di capitali sul mercato corporate e dei titoli governativi dei Paesi emergenti.

Sui mercati valutari, il tasso di cambio dollaro/euro si è attestato alla fine dell'anno appena sotto 1,25 (rispetto a 1,04 della fine del 2002); lo yen, per effetto anche degli interventi della Banca del Giappone, ha registrato un apprezzamento inferiore a quello dell'euro, mentre altre monete asiatiche (in particolare il renminbi cinese) si sono allineate all'andamento del dollaro.

■ L'ATTIVITÀ DELLE BANCHE

Lo scenario operativo delle banche si è caratterizzato per la riduzione dello spread sull'attività tradizionale, l'elevata domanda di credito a medio-lungo termine ed il permanere di un atteggiamento prudente dei risparmiatori che, solo nella seconda metà dell'anno, hanno parzialmente ricomposto i portafogli verso prodotti a maggiore contenuto di rischio.

La dinamica della raccolta diretta ha rallentato, in connessione con il ritorno degli investimenti sui fondi comuni e con un contesto esterno meno incerto. La crescita annua si è attestata attorno al 5,5% (rispetto all'8,9% dell'anno prima) risentendo della decelerazione della domanda di prodotti ad elevato grado di liquidità e sicurezza, peraltro sostenuti dall'abbassamento del costo opportunità. I conti correnti sono aumentati del 7,7% annuo (più dell'11% nel 2002), le obbligazioni del 7% (9,7% nel 2002), mentre la crescita dei depositi a risparmio è rimasta attorno al 6%; i pct hanno evidenziato un significativo calo (-3,6%), è proseguita la flessione dei Cd.

Dopo due anni negativi, la raccolta netta dei fondi comuni ha superato i 25mld di euro; i prodotti che hanno maggiormente contribuito al risultato

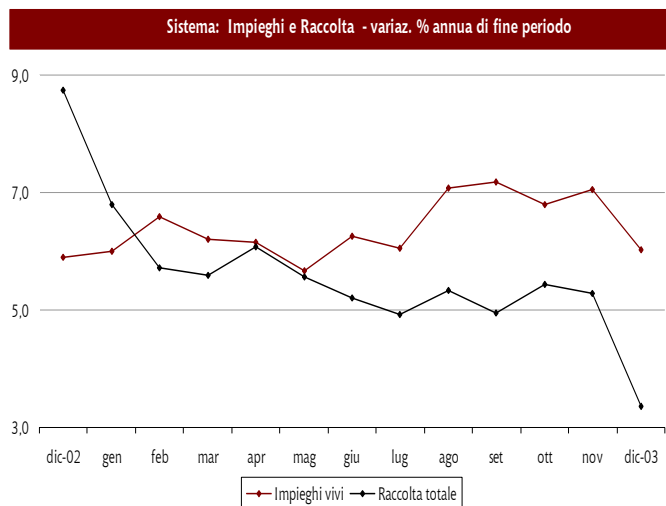
sono stati i fondi di liquidità (oltre 15mld) e gli obbligazionari (10,6mld), nonostante il rallentamento degli ultimi mesi. Positiva anche la raccolta degli *hedge funds* (3 miliardi), rilanciati dall'abbassamento dell'importo minimo di sottoscrizione (a 500mila euro), e dei fondi flessibili (6mld circa), mentre gli azionari sono tornati, solo nel 2° semestre, a raccogliere risparmio netto. Le performances positive (oltre il 10% per gli azionari) hanno consentito al patrimonio gestito (+9,2%) di recuperare le perdite del 2002. Tra i canali distributivi, si segnala che il contributo maggiore alla raccolta è venuto dagli sportelli bancari (più del 60%).

■ LA RACCOLTA NETTA DEI FONDI COMUNI (€ milioni)

	Totale fondi	Azionari	Obbligaz.	Altre categorie
I trimestre 2003	8660	-6226	9630	5256
II trim. 2003	11663	-100	7450	4313
III trim. 2003	5801	1236	260	4539
IV trim. 2003	-1303	3768	-6523	1452
Totale anno	25109	-1322	10583	15848

La nuova produzione della bancassicurazione (compresi gli uffici postali) è aumentata del 17%, sfiorando i 38mld. La composizione ha visto un aumento dei prodotti tradizionali, che hanno rappresentato il 46% della raccolta (di cui 6% per la clientela corporate), e delle index (passate dal 24,5% al 26% della nuova produzione), ed una significativa diminuzione delle unit (dal 35% al 28%), soprattutto garantite.

Si è interrotta la lunga fase di flessione del patrimonio gestito da banche nell'ambito delle gestioni individuali, tornato a crescere, dell'1%; anche la raccolta netta ha manifestato chiari sintomi di ripresa.



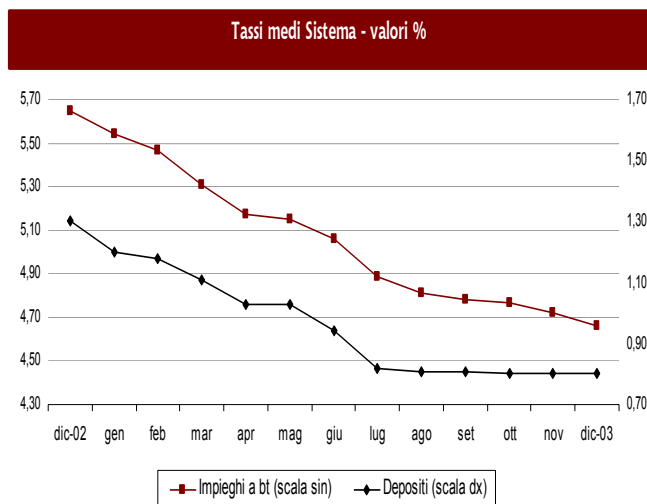
La dinamica dell'attività di prestito delle banche ha registrato una moderata accelerazione, attestandosi al 6,4% medio annuo. All'elevata crescita della componente a medio/lungo termine (+12,4%), si è contrapposta la sostanziale stasi degli impieghi a breve. L'andamento della domanda di credito a medio/lungo risente del comportamento delle famiglie che, in presenza di bassi tassi d'interesse e di una contenuta propensione all'investimento finanziario, privilegiano il mercato immobiliare e tendono ad accrescere il proprio livello di indebitamento; anche il prosieguo del processo di ristrutturazione del passivo finanziario da parte

delle imprese ha favorito la domanda di credito a scadenza protratta. La stasi dell'economia reale ed il diffondersi del finanziamento diretto sul mercato delle operazioni di crescita esterna delle imprese hanno frenato la richiesta di prestiti a breve.

L'evoluzione delle sofferenze lorde ha risentito di due anni di sostanziale stasi dell'economia reale e dell'evolversi del caso Parmalat, registrando un'accelerazione del profilo di crescita, collocatosi su livelli superiori al 10%. L'aumento ha riguardato soprattutto le società non finanziarie (+15,5%), in

parte anche le imprese individuali (+5,8%) e molto marginalmente le famiglie consumatrici (+0,7%). Nel 2° semestre, è ripresa anche la salita delle sofferenze nette, collocatesi su livelli superiori dell'8,6% a quelli della fine dell'anno precedente; il loro rapporto sugli impieghi è tornato sugli stessi valori del 2° semestre 2002, cioè attorno al 2,2%.

La forbice tra i tassi bancari (attivo a breve e depositi) ha registrato un significativo calo, passando dai 4,36 punti percentuali del dicembre 2002 a 3,86; anche in media annua, il divario mostra una netta riduzione (da 4,34



p.p. a 4,08). Sono risultati in diminuzione sia il mark-down (calcolato rispetto all'Euribor a 1 mese), collocatosi a dicembre a 1,34 punti percentuali (era 1,71) che il mark-up, sceso da 2,65 a 2,52 p.p. I tassi attivi hanno mostrato un'elevata reattività rispetto all'evoluzione dei mercati finanziari, diminuendo di circa un punto percentuale; il tasso sui depositi risulta, invece, compresso dal basso livello raggiunto (0,8% a dicembre). Considerando anche i tassi a medio-lungo, la forbice è scesa, nel 2003, sotto il 3%, 30 bp in meno dell'anno precedente.

L'andamento dei tassi d'interesse ha ostacolato una soddisfacente evoluzione del margine d'interesse delle banche che dovrebbe essere rimasto sostanzialmente stabile. La redditività

globale è stata, invece, positivamente influenzata dall'evoluzione dei ricavi da servizi e dalle politiche di controllo dei costi, ma ha risentito ancora delle elevate rettifiche su crediti. Il Roe si è sostanzialmente stabilizzato sui livelli del 2002 (attorno al 6,5%).

■ I PROVVEDIMENTI NORMATIVI

Dal 1° gennaio 2004 sono in vigore la riforma fiscale delle società e la riforma del diritto societario. Gli aspetti qualificanti della nuova fiscalità d'impresa sono: la tassazione consolidata a livello di gruppo, il nuovo regime dei dividendi, l'introduzione della *participation exemption* e di norme finalizzate al contrasto della sottocapitalizzazione delle imprese (*thin capitalization*), la fissazione dell'aliquota d'imposta al 33%, l'eliminazione della Dit e dell'imposta sostitutiva sulle operazioni straordinarie, il regime della trasparenza per le società di capitali. Il nuovo ordinamento societario si ispira alla normativa vigente nei mercati anglosassoni; da una parte, riconosce nuovi e più ampi spazi all'autonomia statutaria per quanto concerne l'organizzazione della società e le fonti di finanziamento, dall'altra, prevede un parallelo rafforzamento dei controlli e degli strumenti di *governance*, a tutela delle varie categorie di *stakeholder*.

In materia di trasparenza, sono state avviate le iniziative programmate dall'ABI nell'ambito del progetto "Patti Chiari", che si prefigge di fornire più informazione e chiarezza ai clienti sui prodotti offerti.

La manovra Finanziaria per il 2004 ha stabilito la riapertura dei termini per la rivalutazione dei beni d'impresa e introdotto una riduzione dell'aliquota

fiscale per i fondi comuni specializzati in PMI. E' stata, altresì, riformata la struttura dei Confidi, per favorirne la capitalizzazione e la trasformazione in enti finanziari, in sintonia con quanto previsto dall'Accordo di Basilea per il riconoscimento del ruolo di prestatori di garanzie. Inoltre, i redditi da capitale corrisposti da compagnie d'assicurazione estere (operanti in regime di libertà di prestazione di servizi) per le polizze vita sottoscritte da residenti potranno essere tassati come quelli di compagnie nazionali.

L'approvazione di modifiche alla disciplina sui fondi immobiliari consente il conferimento di immobili (entro il limite del 60% del valore del fondo) da parte di soci della sgr e di altri soggetti appartenenti allo stesso Gruppo. La revisione, in senso favorevole, della disciplina fiscale in materia prevede la sola tassazione dei redditi percepiti dall'investitore, con aliquota del 12,5%.

Il Comitato di Basilea ha diffuso la terza bozza dell'accordo sui requisiti patrimoniali delle banche, che, tra l'altro, modifica il trattamento riservato ai prestiti alle PMI, riducendo i relativi parametri di fabbisogno di capitale. Il termine per la stesura della versione finale (che dovrebbe recepire, almeno in parte, le osservazioni di istituzioni e banche) è stato prorogato al giugno 2004, mantenendo, però, l'impegno per la sua entrata in vigore a fine 2006.

□ IL PROGETTO DI ADEGUAMENTO DEL GRUPPO MPS AI PRINCIPI CONTABILI IAS

Il Regolamento dell'Unione Europea n. 1606 del 19 luglio 2002 ha stabilito che, a partire dal 2005, tutte le società dell'UE i cui titoli sono quotati su un mercato regolamentato saranno obbligate a preparare bilanci consolidati conformi agli International Accounting Standards (IAS), ora International Financial Reporting Standards (IFRS). Il citato Regolamento dell'Unione Europea ha stabilito che il primo bilancio consolidato da pubblicare secondo gli IAS è quello dell'esercizio 2005. Nel caso della Banca Monte dei Paschi di Siena, tenuta alla redazione di situazioni trimestrali su base consolidata, l'obbligo decorrerà dalla situazione riferita al 31 marzo 2005.

Nel quadro di tale significativo mutamento dei principi contabili, il Gruppo MPS ha avviato nel mese di novembre 2003, uno specifico progetto di conversione agli IAS. L'adeguamento ai nuovi principi contabili internazionali avverrà attraverso tre principali fasi di lavoro: la Diagnosi, il Disegno e la Conversione.

Nel corso del mese di febbraio è stata conclusa la fase di Diagnosi, finalizzata principalmente a:

- identificare e valutare gli impatti contabili derivanti dall'introduzione degli IAS e quindi definire le componenti del piano dei conti e dei manuali contabili da adeguare in funzione delle novità introdotte;
- adeguare gli aspetti organizzativi (strutture e modelli operativi), dei processi e dei sistemi implicati dai diversi IAS;
- identificare le linee guida per la conversione dei sistemi;
- valutare gli impatti sul business (in particolare sui prodotti finanziari offerti a clientela corporate), definendo le linee guida necessarie alla riformulazione delle politiche di prodotto.

A fronte delle considerazioni emerse dallo svolgimento di tali attività, è stato predisposto un Master Plan degli interventi necessari all'adeguamento ai

nuovi principi, identificando le attività di dettaglio da porre in essere, le responsabilità nell'ambito del Gruppo e le relative priorità realizzative.

L'applicazione degli IAS avrà un impatto non solo sulla Capogruppo, ma anche sulle società controllate. Pertanto, nel corso del progetto si presidieranno gli impatti con riferimento all'intera realtà del Gruppo, prevedendo il coinvolgimento di risorse delle diverse società secondo le priorità identificate.

La Fase di Disegno, che prevede un forte coinvolgimento di risorse interne del Gruppo (oltre 100), è stata avviata nel mese di marzo 2004 e sarà conclusa al termine del primo semestre 2004; ciò al fine di poter sviluppare gli interventi di carattere implementativo, necessari per rendere "IAS compliant" il Gruppo entro la prima trimestrale 2005.

LO SVILUPPO DELL'OPERATIVITÀ

Nel corso del 2003 il contesto operativo è risultato ancora difficile, inducendo ad un approccio prudente e selettivo in termini di politica commerciale e creditizia. Tali difficoltà si sono accentuate nell'ultimo trimestre dell'esercizio anche a seguito di eventi di natura straordinaria (crisi Parmalat) nonché per le altre vicende che hanno interessato il "mondo del risparmio" (bond Cirio, titoli Argentina, ecc...).

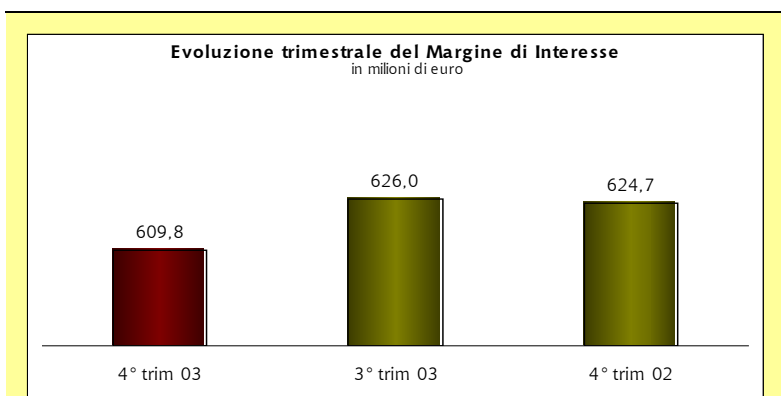
In tale contesto gli **indirizzi gestionali** del **Gruppo MPS** sono stati finalizzati ad assicurare una continuità alla politica commerciale avviata nel 2002 -tesa a coniugare l'allungamento temporale e il miglioramento qualitativo del rapporto fiduciario, con un adeguato presidio delle condizioni reddituali -nonché ad incidere strutturalmente ed efficacemente sulla dinamica dei costi. Inoltre, le importanti operazioni di ristrutturazione attuate nel 2003 hanno permesso al Gruppo di conseguire ulteriori avanzamenti nel processo di implementazione delle principali iniziative progettuali.

■ I RISULTATI REDDITUALI

Avuto presente il difficile contesto di riferimento palesatosi nel 2003, **la gestione caratteristica del Gruppo ha fatto registrare risultati di rilievo e in progressivo miglioramento in corso d'anno, ponendosi (se si esclude l'impatto di eventi straordinari esterni) sostanzialmente in linea con il percorso evolutivo programmato,**

■ LA FORMAZIONE DEL MARGINE D'INTERMEDIAZIONE

Nell'ambito del margine di intermediazione, la componente di "primaria qualità" (margine d'interesse+commissioni clientela) fa registrare infatti una crescita del 2,8% rispetto all'esercizio 2002, con una dinamica trimestrale in progressiva accelerazione in corso d'anno. In particolare:

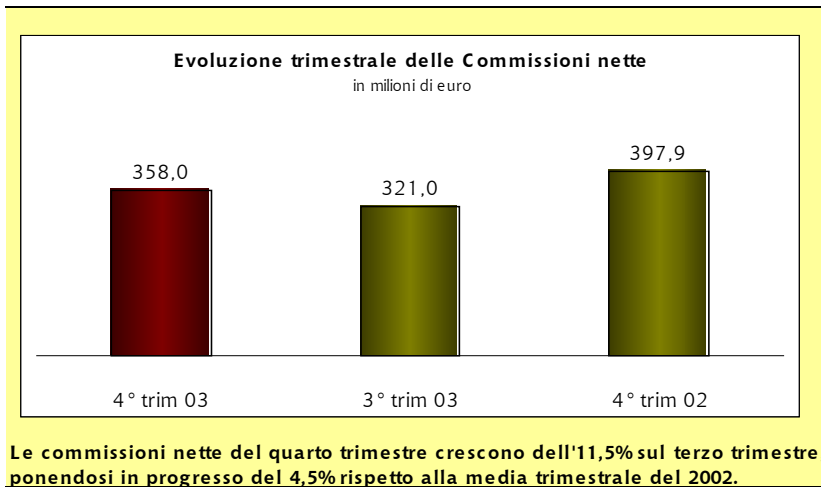


Il margine di interesse del quarto trimestre 2003 assorbe (a livello di capogruppo) rettifiche per 12 milioni di euro relative alla rinegoziazione dei mutui a tasso agevolato riferite ad esercizi precedenti (cfr. par. "I risultati reddituali della Relazione Individuale"); al netto di tale componente, il calo rispetto al trimestre precedente (-0,6%) e all'analogo trimestre del 2002 (-0,4%) assorbe gli effetti della contrazione degli spread a breve accentuatasi sul finire dell'esercizio.

■ Il **margine di interesse** presenta una crescita di 142,9 milioni di euro rispetto al 2002 (+6,1%), da ricondursi principalmente al contributo dell'operatività con Clientela che ha beneficiato di una espansione delle masse intermedie, della crescita degli spread a medio/lungo termine e della buona tenuta di quelli a breve, pur in un contesto di forte pressione sul mark-down. In tale ambito il Gruppo ha **contenuto la riduzione della forbice a breve rispetto al 31/12/2002 a circa 47 punti base, a fronte di una contrazione di 50 b.p. registrata a livello di Sistema.** Positivo, inoltre, il contributo della gestione finanziaria e delle politiche di ALM.

Dalla disaggregazione per **Unità di Business** emerge un significativo apporto per quanto riguarda le società di credito specializzato, con crescite annue superiori al 20%; per quanto riguarda le reti

commerciali le crescite sono comprese tra il 2% e il 9%. Si rimanda alla successiva sezione “L’operatività per Aree di Business” per ulteriori approfondimenti.



■ Le **commissioni nette** fanno registrare complessivamente una dinamica riflessiva (-2,7%) ma in miglioramento semestre su semestre (+3,8%) grazie all’apporto progressivamente crescente dei proventi da gestione del risparmio e da prestazione di servizi, pur nell’ambito di un contesto difficile che ha inciso sulle scelte di investimento della clientela e sul turnover dei portafogli.

Analizzando la dinamica delle commissioni secondo un’accezione più prettamente “gestionale”, in base alla quale l’aggregato

viene depurato dei proventi del comparto esattoriale (in quanto non caratteristici dell’attività bancaria) ed integrato dei recuperi spese conto, nonché della quota di dividendi e di proventi finanziari contabilizzati dalla controllata MPS Finance, a fronte dell’attività di strutturazione di prodotti finanziari innovativi, emerge:

- una crescita (+2,8%) delle commissioni da Risparmio Gestito (che raggiungono i 443 milioni di euro), sostenute dal “continuing” generato dai consistenti flussi di collocamento;
- una soddisfacente performance per quanto riguarda le commissioni derivanti dai servizi bancari tradizionali (+7,5% a 810 milioni di euro);
- un calo (-22%) dei proventi derivanti da collocamento di prodotti finanziari innovativi (che si attestano a 142 milioni di euro) caratterizzati, come evidenziato nel commento sulla gestione del risparmio, da soluzioni a capitale e rendimento garantiti e quindi a minor “contenuto opzionale”
- una riduzione (-28,6%) dei proventi da raccolta ordini (pari a 180 milioni di euro) che assorbono i minori volumi di negoziazione sul mercato azionario e le minori opportunità di business nel capital markets.

Tra le altre voci che concorrono alla formazione del margine da servizi si registra:

- il sensibile recupero dei “**profitti/perdite da operazioni finanziarie**”, che si attestano a 214,1 milioni di euro (contro i 189,1 milioni di euro conseguiti nell’intero 2002) ed accolgono, nell’ambito di una politica gestionale comunque selettiva e prudente, anche il positivo contributo dell’attività di strutturazione di prodotti finanziari innovativi da parte di MPS Finance;
- il ridimensionamento dell’apporto derivante dalla voce “**Dividendi**” che cala di 101,1 milioni di euro rispetto all’analogo periodo del 2002 (positivamente influenzato dal dividendo straordinario erogato da Hopa e da quello del San Paolo Imi, partecipazione ceduta in corso d’anno, pari –al netto dei relativi crediti di imposta- a complessivi 65 milioni di euro);

- il calo degli **altri proventi di gestione** (-54,7 milioni di euro), che assorbe per intero i minori ricavi da cartolarizzazioni (83 milioni di euro rispetto ai 147,5 milioni di euro del 2002);
- la riduzione del **contributo delle società valutate a patrimonio netto** (-4,5 milioni di euro) nel cui ambito, ai positivi risultati del Gruppo MPV (38,7 milioni di euro), si contrappongono le perdite di MPS.net e di altre controllate minori.

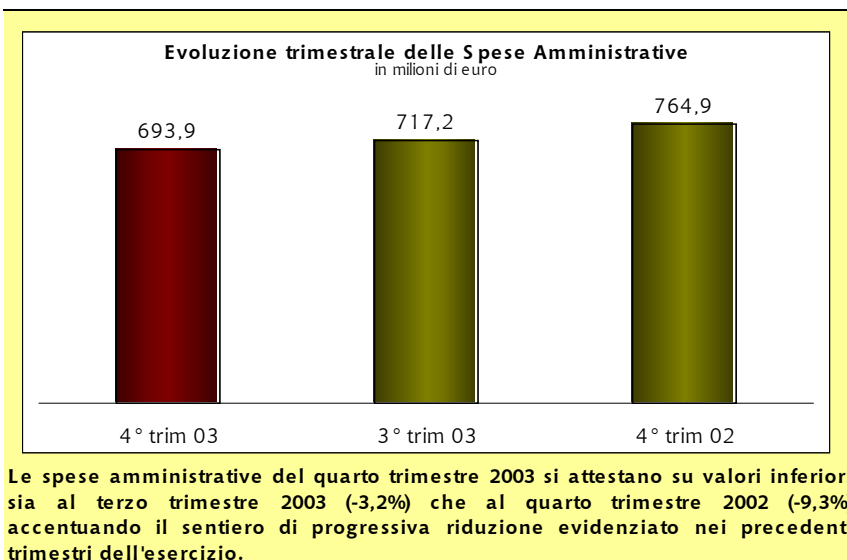
Complessivamente, il **margin e d'intermediazione consolidato** fa registrare una sostanziale stabilità (-0,6%) sull'esercizio 2002; al suo interno diminuisce (dal 50,2% al 46,8%) il peso della componente margine da servizi. Operando una lettura gestionale più approfondita, tesa a depurare gli aggregati 2002 e 2003 delle componenti "non caratteristiche" (es. ricavi da cartolarizzazioni) o "non ripetibili" (es. dividendo straordinario Hopa), emerge un quadro ancor più soddisfacente, con il margine di intermediazione che progredisce del 2,2% anno su anno.

■ I COSTI OPERATIVI

In linea con l'obiettivo di perseguire un doveroso efficientamento dell'attività operativa del Gruppo, nel corso del 2003 sono state intraprese una serie di iniziative strutturali di riduzione della spesa, rafforzando i processi di accentramento delle operations e di governance dei costi già avviate nel precedente esercizio. Tali iniziative hanno consentito di conseguire una significativa riduzione dei costi operativi (-4%) e di migliorare di circa 2,5 punti percentuali l'indice di cost/income. Esse hanno riguardato in particolare le altre spese amministrative - che già nel 2002 avevano beneficiato delle prime azioni di contenimento evidenziando una stabilità sull'anno precedente (a fronte di un +12,8% nel 2001) - e gli ammortamenti, ridottisi del 17,6% anno su anno.

□ COSTI OPERATIVI (in milioni di euro)

	31/12/03	31/12/02	Variazioni	
			assolute	%
Spese di personale	-1.794,7	-1.800,0	5,4	-0,3
Altre spese amministrative	-1068,1	-1127,5	59,4	-5,3
Totale spese amministrative	-2.862,7	-2.927,5	64,8	-2,2
Risultato di gestione lordo	1.818,5	1.783,3	35,3	2,0
Rett. di valore su immobiliz. ni immat.li e materiali	-334,9	-406,2	71,3	-17,6
Risultato di gestione	1.483,6	1.377,1	106,6	7,7



In particolare :

a) I **costi di personale** si attestano a 1.794,7 milioni di euro, con una sostanziale stabilità sul livello del precedente esercizio; il trend di crescita che aveva caratterizzato gli anni precedenti è stato interrotto per effetto di un complesso di iniziative finalizzate al contenimento dell'aggregato, in coerenza

con il percorso definito nel Piano Industriale e tradottesi:

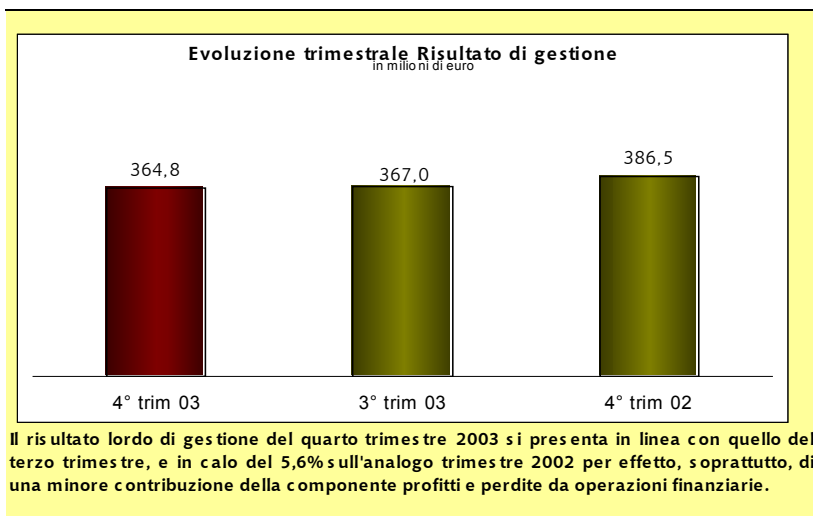
- nella riduzione (-636 unità) e ricomposizione degli organici, tramite l'attivazione del Piano di Esodo e del Fondo di Solidarietà, che hanno favorito l'uscita di personale ad elevata anzianità e grado, in parte sostituito da neoassunti, con conseguenti benefici in termini di rinnovamento della struttura e flessibilità gestionale;
- in interventi tesi ad incidere su altre significative componenti di costo.

b) le **altre spese amministrative**, come detto, registrano una dinamica di efficace e strutturale contenimento (-5,3%) beneficiando delle incisive azioni di governance e di attento monitoraggio della spesa poste in essere nel corso dell'esercizio, nonché delle iniziative avviate nel precedente (Budget a base zero, revisione del ciclo passivo, istituzione di un Comitato Costi, iniziative di cost management). L'entità della riduzione risulta ancor più significativa se si depura l'aggregato della componente riferibile alle imposte indirette e alle spese di produzione del comparto riscossione tributi. Così facendo, l'effettivo calo gestionale delle spese risulta pari al 7,6%; su esso incidono le riduzioni apportate sugli aggregati di spesa riferibili alla Comunicazione & Marketing (-11,3%), alle Consulenze (-12,6%) e per Servizi & Logistica (-28,3%).

■ **ALTRE SPESE AMMINISTRATIVE (in milioni di euro)**

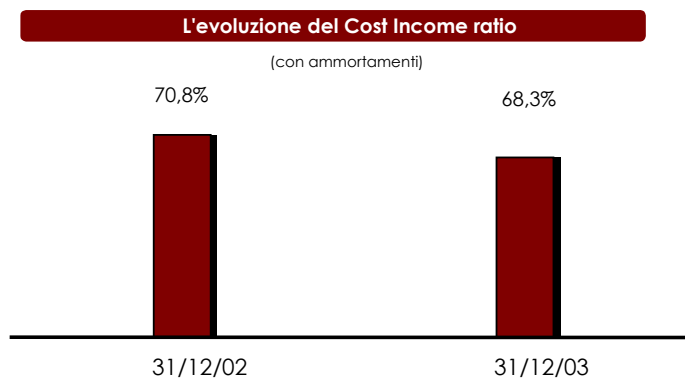
	31/12/03 gestionale	31/12/02 gestionale	Variazioni	
			assolute	%
Spese di Gestione	856,1	926,6	-70,6	-7,6
Imposte e Tasse non sul Reddito e Recupero Bolli	171,9	173,8	-1,9	-1,1
Spese di produzione (attività di Riscossione Tributi)	40,1	27,0	13,1	48,5
Totale Altre Spese Amministrative	1.068,1	1.127,5	-59,4	-5,3

c) le **rettifiche di valore su immobilizzazioni immateriali e materiali** si pongono a 334,9 milioni di euro, con una dinamica di forte ridimensionamento (-17,6%) che beneficia dell'ammortamento istantaneo (per 48 milioni di euro) effettuato sul finire del 2002 su alcuni beni immateriali relativi a controllate incorporate dalla Capogruppo nello stesso esercizio (ulteriori 29 milioni di euro sono stati effettuati su altri beni anche nel 2003) nonché delle azioni di governance avviate con riferimento alla programmazione degli investimenti ICT.



Per effetto degli andamenti sopra indicati il Risultato Lordo di Gestione si attesta a 1.818,5 milioni di euro (in crescita del 2% rispetto al 2002). Il Risultato di Gestione (al netto degli ammortamenti) si posiziona invece a 1.483,6 milioni di euro, in aumento del 7,7% sul 2002. Depurando l'aggregato delle già citate componenti "non caratteristiche" o "non ripetibili", emerge un quadro più rappresentativo dell'effettiva dinamica gestionale, dal quale si evidenzia uno sviluppo del risultato di gestione pari al 17,9% anno su anno.

L'indice di cost/income (con ammortamenti) si attesta al 68,3%, in calo di 2,5 punti percentuali rispetto a dicembre 2002; quello al netto degli ammortamenti risulta pari al 61,2%, in moderata diminuzione rispetto al 62,1% di fine 2002.



■ LE RETTIFICHE E GLI ACCANTONAMENTI

Di seguito si descrivono le poste più rilevanti che conducono alla formazione dell'utile di esercizio, dalle quali si conferma la tradizionale prudenza nell'attività di valutazione.

In particolare, evidenziamo:

- ammortamenti delle differenze positive di consolidamento e patrimonio netto per complessivi 102,9 milioni di euro, in crescita di 14,4 milioni di euro rispetto al 2002 per effetto di maggiori differenze positive di patrimonio netto ascrivibili al consolidamento con tale metodo, a partire dal 2003, di importanti partecipazioni strategiche;
- accantonamenti per "rischi ed oneri" per 171,8 milioni di euro (42,4 milioni di euro nel 2002) nel cui ambito si evidenziano 113 milioni di euro rappresentativi di una prudente stima dei potenziali oneri connessi ai rischi operativi relativi al collocamento dei piani finanziari e di alcuni prodotti strutturati (cfr. cap. "Eventi collegati all'attività commerciale");
- rettifiche nette di valore su crediti per 626 milioni di euro (379 milioni di euro nel 2002), sulle quali incidono accantonamenti per 125 milioni di euro relativi al Gruppo Parmalat e a Parmatour. A ciò si aggiungono 23 milioni di euro ad incremento delle rettifiche forfettarie su crediti "in bonis" (che portano il saldo relativo a 258 milioni di euro), nonché la quota annua (33,4 milioni di euro) relativa alle cartolarizzazioni non performing effettuate negli esercizi precedenti in applicazione della legge 130/99;
- accantonamenti al Fondo Rischi su Crediti per 48 milioni di euro (90 milioni di euro nel 2002), in ottica di ulteriore rafforzamento del presidio dei rischi creditizi, che portano la consistenza del Fondo (al netto dell'utilizzo effettuato dalla Capogruppo) a 311 milioni di euro;
- rettifiche nette di valore su immobilizzazioni finanziarie e su altre attività per 96,7 milioni di euro (27,6 milioni di euro nel 2002), che assorbono, tra l'altro: a) svalutazioni di alcune componenti del portafoglio titoli immobilizzato (cfr. Nota Integrativa Individuale Parte C Sezione 5.3) per 33 milioni di euro; b) svalutazioni relative agli interessi maturati e non riscossi su titoli junior per 14 milioni di euro.

■ LA GESTIONE STRAORDINARIA, LE IMPOSTE E L'UTILE NETTO

A completare il quadro reddituale concorrono infine:

- il saldo della gestione straordinaria, positivo per 13,9 milioni di euro (+ 53,3 milioni di euro nel 2002), che assorbe, oltre alle rettifiche di consolidamento relative alle fusioni effettuate negli ultimi esercizi:
 - l'utilizzo, da parte della capogruppo, del Fondo Rischi su Crediti (per 70 milioni di euro) al fine di compensare gli effetti degli accantonamenti effettuati a fronte dei potenziali oneri relativi alla massa creditizia costituita dai piani finanziari, nonché delle rettifiche di valore connesse all'imprevisto deterioramento del grado di solvibilità di alcuni impieghi in bonis (Gruppo Parmalat) (cfr. Nota Integrativa Individuale Parte B Sez. 7.2);
 - oneri straordinari connessi al Piano di Esodo Incentivato del personale della Capogruppo e di Banca Toscana per 30,5 milioni di euro, ai quali si aggiungono 29,1 milioni di euro relativi al Fondo Esuberi attivato con il personale che vi ha aderito nel corso del 2003, interamente spesi a conto economico;
- l'utilizzo (per 300 milioni di euro) del Fondo Rischi Bancari Generali da parte della capogruppo, finalizzato a stabilizzare il risultato reddituale dell'esercizio, in considerazione della puntuale opera di ridimensionamento delle passività potenziali effettuata in sede di definizione delle scritture di accantonamento, nonché delle rettifiche di valore effettuate in ottica di ottimizzazione fiscale;
- Imposte complessive per 245,2 milioni di euro (al netto dei crediti di imposta riclassificati), che assorbono la fiscalità delle singole controllate oggetto di consolidamento, rettificata per la fiscalità differita relativa alle svalutazioni effettuate dalla capogruppo esclusivamente per motivi fiscali (cfr. par.: "La gestione straordinaria, le imposte e l'utile netto" della Relazione Individuale).

Pertanto, considerando anche tali componenti (nonché il calo dell'utile di pertinenza di terzi per effetto delle operazioni di fusione infragruppo effettuate nel primo trimestre) l'utile netto consolidato si attesta a 442,5 milioni di euro (581,8 milioni di euro nel 2002); l'utile netto consolidato del trimestre si posiziona a 170,7 milioni di euro. Al netto delle rettifiche su avviamenti l'utile netto raggiunge i 545,4 milioni di euro. Il ROE si attesta al 7,7% al lordo delle rettifiche su avviamenti, e sfiora il 10% (9,5%) al netto di queste.

■ L'OPERATIVITA' COMMERCIALE DEL GRUPPO

In coerenza con le linee di programmazione commerciale definite per l'esercizio in corso, il Gruppo ha proseguito lungo il sentiero di sviluppo avviato nei precedenti esercizi, continuando a presidiare il valore intrinseco insito nelle relazioni con la Clientela, in parallelo all'implementazione di ulteriori significativi interventi di ottimizzazione organizzativa e commerciale (cfr. sezione "L'operatività per Area di Business").

■ 1) LA GESTIONE DEL RISPARMIO

Per quanto riguarda l'**attività di gestione del risparmio**, le reti commerciali del Gruppo hanno realizzato performance di rilievo, con flussi di collocamento in decisa crescita (complessivamente +48,5%) rispetto a quelli, già consistenti, del 2002. In tale ambito, il mix di prodotti prescelto dalla clientela ha evidenziato in corso d'anno un atteggiamento di particolare prudenza, accompagnato dalle reti tramite un'offerta ampia e diversificata che ha privilegiato i prodotti a capitale garantito, ad elevato grado di liquidabilità e a breve scadenza. Nel confronto con il 2002 va evidenziata la netta inversione di tendenza fatta registrare nel collocamento di Fondi Comuni/Sicav, trainati prevalentemente dalle linee obbligazionarie e monetarie, e i sempre consistenti volumi dei prodotti assicurativi vita. Di seguito si riporta la composizione dei flussi di collocamento prodotti di Gruppo:

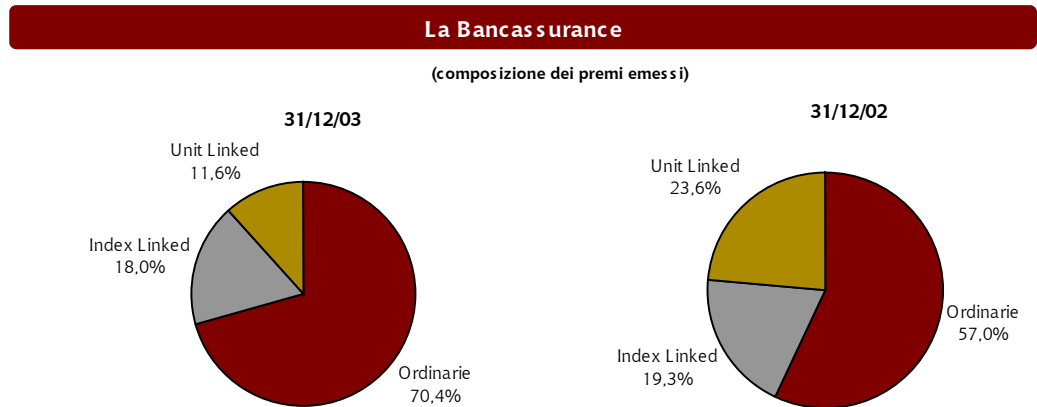
□ Collocamento Prodotti di Gruppo			
<i>in milioni di euro</i>		Progressivo al 31/12/03	Progressivo al 31/12/02 (*)
Fondi Comuni/Sicav		1.460	-1.006
GPF/GPM		-15	-1.188
Prodotti assicurativi Vita	<i>di cui:</i>	4.076	4.288
	Ordinarie	2.870	2.446
	Index Linked	735	829
	Unit Linked	471	1.013
Prodotti finanziari innovativi		3.194	3.774
Totale		8.715	5.868

(*) I valori del 2002 comprendono anche i collocamenti effettuati dalle reti commerciali cedute a fine 2002.

Queste le dinamiche per le diverse componenti:

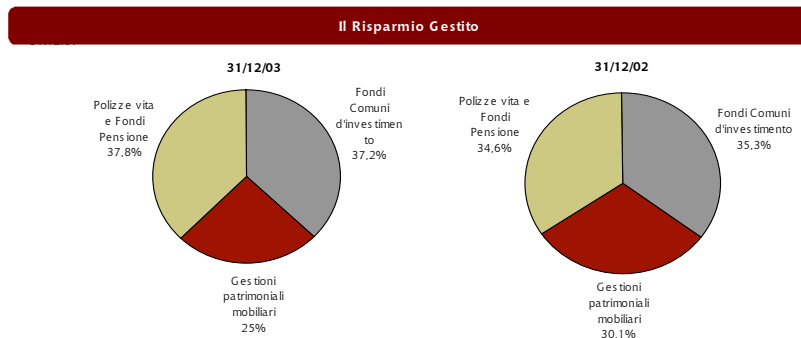
- **Prodotti assicurativi Vita**

- **Flussi: 4.076 milioni di euro di premi assicurativi emessi**, che hanno consentito di confermare il Gruppo ai vertici del Sistema “bancassurance e poste”, **con una quota di mercato relativa ai flussi attestata ad un livello prossimo al 10%**. Dalla scomposizione dei premi si registra l’ulteriore crescita del peso delle polizze ordinarie (pari al 70,4% del flusso complessivo, contro il 57% del 2002), che hanno beneficiato dell’ampliamento della gamma di offerta e della preferenza della clientela per forme di risparmio con minor profilo di rischio. In crescita anche il peso delle Index Linked (18%), mentre cala quello delle Unit Linked (dal 23,6% al 11,6%). L’aggregato beneficia anche del positivo contributo di Quadrifoglio Vita Spa (detenuta dalla Banca Agricola Mantovana al 50%) che nel 2003 ha emesso premi per circa 890 milioni di euro (+17,5%). Per quanto riguarda la nuova produzione del gruppo MPV, nel 2003 sono stati emessi premi per 2.945 milioni; i premi ricorrenti si sono attestati a 234 milioni di euro (227 nel 2002).



- **Stock: le riserve tecniche** relative alle reti commerciali del Gruppo raggiungono i 15.959 milioni di euro, continuando a mostrare crescite sostenute (+24,4% , pari ad una crescita di oltre 3,1 miliardi di euro rispetto alla fine del 2002) nel cui ambito spicca, come visto, l’apporto delle polizze tradizionali.

Conseguentemente, all’interno del risparmio gestito cresce di oltre 4 punti rispetto al 31/12/02 l’incidenza percentuale della componente “polizze vita e fondi pensione”.



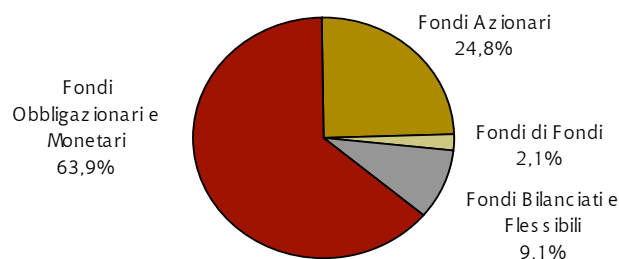
- **Fondi Comuni di Investimento/ Sicav**

- **Flussi: 1.460 milioni di euro** (nel cui ambito le reti commerciali hanno contribuito con 1.978 milioni di euro di collocamenti diretti) a fronte di un deflusso pari a 1.006 milioni di euro del 2002. **La quota di mercato sui flussi di Sistema (relativa ai fondi gestiti dagli intermediari italiani e sottoscritti da residenti in Italia) si è attestata al 5,7%;**

- **Stock: il patrimonio dei Fondi Comuni del Gruppo** raggiunge a fine dicembre un valore pari a 15.730 milioni di euro, in crescita del 20,5% rispetto al 31 dicembre 2002 (+11,8% la performance del MIB30). **In aumento la quota di mercato, salita al 4,16% dal 4,07% di dicembre 2002.** All'interno del comparto si accentua ulteriormente il trend di riposizionamento della clientela sui prodotti a più basso profilo di rischio già avviatosi nel corso del 2002; il grafico seguente, che riporta la ripartizione per tipologia del patrimonio gestito conferma, infatti, la ricomposizione a favore dei fondi obbligazionari e monetari, la cui incidenza sul totale sale al 63,9% (57% al 31/12/02, 51% al 30/06/02).

I Fondi comuni

Composizione del patrimonio gestito per tipologia al 31.12.03



- **Gestioni Patrimoniali**

- **Flussi:** In decisa inversione di tendenza la dinamica del 2003 (sostanzialmente in pareggio, a fronte di un deflusso di ca. 1,2 miliardi di euro nel 2002), con deflussi concentrati sulla forma tecnica GPF ed imputabili alla ricomposizione a favore delle altre componenti del risparmio gestito;

- **Stock:** si attesta a 10.574 milioni di euro (-5,2% circa rispetto al 31/12/02).

Per effetto di tali dinamiche, nonché del recupero fatto registrare dai mercati finanziari, la massa del **risparmio gestito** si attesta al 31/12/03 a 42.264 milioni di euro, in crescita dell'14,1% rispetto al 31/12/02 (+300 milioni di euro rispetto ai valori di settembre 2003).

- **Risparmio Amministrato**

Per quanto riguarda lo **stock del risparmio amministrato** (consistenza complessiva pari a 63.674 milioni di euro) si registra un calo del 1,2% rispetto a dicembre 2002 ed una sostanziale stabilità rispetto a settembre 2003; tale

dinamica sconta una ricomposizione a favore delle forme tecniche del risparmio gestito, nonché la decisione di disintermediare alcuni rapporti a redditività marginale con clientela istituzionale, in un quadro di ottimizzazione dell'economicità di gestione.

□ CORPORATE BONDS

Il Gruppo MPS, coerentemente con i propri indirizzi gestionali, non ha mai intrapreso iniziative commerciali aventi ad oggetto i bond corporate.

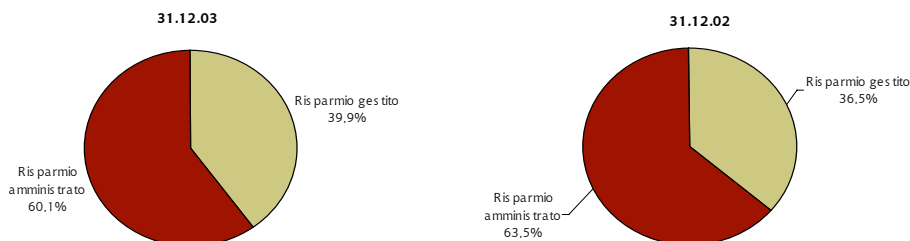
Infatti, la diffusione dei suddetti titoli presso la clientela retail, in termini di clienti e volumi, è stata minimale (al 31/12/2003 i bond Cirio e Parmalat incidono meno dell'1 per mille sull'ammontare della raccolta complessiva) anche in virtù di un impegno del tutto marginale delle strutture specializzate del Gruppo nei sindacati di collocamento.

Consistente il **flusso dei collocamenti** dei prodotti di finanza innovativa destinati alla clientela Retail e Corporate (3.194 milioni di euro), in relazione ai quali sono state privilegiate – in sintonia con le preferenze manifestate dalla clientela – soluzioni a capitale garantito e a breve scadenza.

Per effetto delle dinamiche sopra esposte, anche **la raccolta indiretta** (pari al 31/12/2003 a 105.937 milioni di euro) si

pone in consistente crescita sull'anno precedente (circa 4,4 miliardi di euro, +4,4%), progredendo di circa 300 milioni di euro rispetto a settembre. Al suo interno si registra un ulteriore incremento dell'incidenza del risparmio gestito, che sale a circa il 40% dal 36,5% di dicembre 2002.

La Raccolta indiretta



● Raccolta diretta

Con riferimento alla **raccolta diretta** (che si attesta al 31/12/03 a 82.338 milioni di euro, per una **quota di mercato domestico pari al 6,5%**), si evidenzia una crescita dello 0,8% per quanto riguarda la componente "primaria" (che esclude le obbligazioni subordinate). In tale ambito, la dinamica assorbe la crescita dei conti correnti e delle obbligazioni (che ricomprendono anche le emissioni a servizio dei prodotti di finanza innovativa) nonché, come già evidenziato in corso d'anno, la politica di riallocazione dei depositi a redditività marginale della clientela "corporate" e istituzionale verso forme più pregiate di risparmio: in tale contesto si inquadra la forte contrazione dell'aggregato Pronti contro Termine (-40,4%). Considerando infine anche le obbligazioni subordinate, cresciute nel periodo di circa 1.200 milioni di euro grazie alle emissioni di 700 milioni di euro di "preferred convertible securities" (FRESH) finalizzate al rafforzamento strutturale del "Core Tier1", nonché di 600 milioni di euro di titoli "Lower Tier 2", la dinamica dell'aggregato si attesta al +2,2%.

■ RACCOLTA DIRETTA DA CLIENTELA (in milioni di euro)

	31/12/2003	31/12/2002	Var.% su a.p.	Incid. %	
				31/12/2003	31/12/2002
Depositi a risparmio	4.091	4.130	-0,9	5,0	5,1
Conti correnti	37.806	37.028	2,1	45,9	46,0
Certificati di deposito	6.021	6.316	-4,7	7,3	7,8
Operazioni pronti contro termine	4.670	7.833	-40,4	5,7	9,7
Obbligazioni	24.000	20.588	16,6	29,1	25,6
Altre partite	1.274	1.359	-6,3	1,5	1,7
Sub Totale	77.863	77.254	0,8	94,6	95,9
Passività subordinate	4.475	3.276	36,6	5,4	4,1
Totale	82.338	80.531	2,2	100,0	100,0

Con riferimento all'aggregato "depositi" (c/c+d.r.+c.d.) delle dipendenze domestiche, la tavola seguente evidenzia la crescita dell'incidenza del settore delle imprese non finanziarie, passata al 19,6% (dal 18,2 % al 31/12/02).

Depositi da Clientela ordinaria residente delle dipendenze Italia

in milioni di euro

Settori	31.12.03	Var.% dic03/dic02	Incid.%	
			31.12.03	31.12.02
Imprese non finanziarie	7.704	6,6	19,6	18,2
Famiglie produttrici	2.549	-1,0	6,5	6,5
Famiglie Consumatrici (*)	23.299	0,5	59,3	58,4
Altri settori (**)	5.714	-15,3	14,6	17,0
Totale	39.267	-1,2	100,0	100,0

(*) Comprende anche le unità non classificabili.

(**) Amm.ni pubbliche, imprese fin. e assic., istit. senza scopo di lucro

Per quanto riguarda le dinamiche delle reti commerciali, apprezzabile lo sviluppo degli stock di raccolta indiretta per Banca Toscana (+6,9% su a.p.) e soprattutto per Banca Agricola Mantovana (+12,2% su a.p.). La raccolta diretta, a sua volta, presenta un profilo di moderata crescita per la Capogruppo (+3,2%) e di stabilità per Banca Toscana (+0,3%), mentre per Banca Agricola Mantovana presenta una dinamica più riflessiva (-9,5%) rispetto al 31/12/02.

■ 2) LA GESTIONE DEL CREDITO

A) L'ATTIVITA' COMMERCIALE

Nel corso dell'intero esercizio – in linea con le politiche di selettività e contenimento degli assorbimenti avviate nel secondo semestre 2002 - l'attività di erogazione del credito ha continuato a privilegiare i prodotti a medio/lungo termine favorendo, in una logica di “banca di riferimento”, la massima integrazione tra reti distributive e fabbriche di prodotto. Le nuove erogazioni di mutui alla clientela retail e corporate delle tre principali reti del Gruppo si sono infatti attestate a 5.751 milioni di euro, in crescita dell' 8,4% rispetto ai livelli già di assoluto rilievo del 2002, come da tabella sotto riportata:

□ EROGAZIONE MUTUI RETAIL E CORPORATE (in milioni di euro)				
<i>in milioni di euro</i>	Progressivo al 31/12/03	Progressivo al 31/12/02	Var.ass. su a.p.	Var.% su a.p.
Monte dei Paschi di Siena (*)	2.685	2.529	156	6,2
Banca Toscana	1.678	1.595	83	5,2
Banca Agricola Mantovana	1.388	1.180	208	17,6

(*) escluse le erogazioni connesse alle opere pubbliche

In parallelo, è proseguito su ritmi elevati lo sviluppo dell'attività creditizia specializzata, nonché la commercializzazione dei nuovi prodotti “corporate” destinati alla gestione dei rischi finanziari delle Aziende e degli Enti Pubblici, ingegnerizzati dal desk di “Corporate Finance Solutions” di MPS Finance.

■ Credito specializzato e prodotti finanziari per le imprese			
in milioni di euro		Progressivo al 31/12/03	Progressivo al 31/12/02 (*)
MPS Finance			
	gestione rischi (1)	4.562	1.676
MPS Merchant			
	erogazioni	1.773	1.545
MPS Banca Verde			
	erogazioni	791	703
MPS Leasing & Factoring (2)			
di cui:	stipulato leasing	1.292	1.819
	turnover factoring	3.876	3.711
Consumit			
	erogazioni	893	709

(1) i dati del 2003 comprendono anche i prodotti gestiti da BMPS.

(2) i valori del 2002 includono anche l'operatività effettuata direttamente da BMPS.

(*) I flussi del 2002 comprendono anche i collocamenti effettuati dalle reti commerciali cedute a fine 2002.

Per effetto di tali dinamiche, al 31 dicembre 2003 la consistenza degli impieghi all'economia si è attestata a 70.405 milioni di euro (**quota di mercato domestico sugli impieghi vivi al 6,2%**), con una crescita del 2,8% sull'anno precedente e di circa 600 milioni di euro rispetto al terzo trimestre 2003.

Nell'ambito dell'aggregato la crescita è stata trainata dalla componente a medio/lungo termine (+13,6% lo sviluppo della componente domestica in termini di saldi medi, in relazione alla quale il nostro Gruppo detiene **una quota di mercato al 31/12/03 del 6,55%**), mentre quella a breve termine ha fatto registrare (sempre in termini di saldi medi) un calo del 5,2%. Per quanto riguarda le singole forme tecniche si conferma così la crescita dell'incidenza dei mutui (dal 42,2% del 31/12/02 al 45,9%), il cui stock progredisce del 12% anno su anno (+17,1% includendo i mutui cartolarizzati sul finire dell'esercizio, per un ammontare complessivo pari a 1.469 milioni di euro).

■ IMPIEGHI PER FORME TECNICHE (in milioni di euro)

	31/12/2003	31/12/2002	Var.% su 31/12/2002	Incid. %	
				31/12/2003	31/12/2002
Conti correnti	11.839	13.024	-9,1	16,8	19,0
Finanziamenti per anticipi	3.485	5.440	-35,9	5,0	7,9
Sovvenzioni	13.641	11.761	16,0	19,4	17,2
Prestiti personali	1.145	1.073	6,7	1,6	1,6
Mutui	32.340	28.875	12,0	45,9	42,2
Locazioni finanziarie	3.053	3.543	-13,8	4,3	5,2
Altri	3.603	3.744	-3,7	5,1	5,5
Sofferenze (nette)	1.299	1.011	28,4	1,8	1,5
Totale	70.405	68.472	2,8	100,0	100,0

In base alla ripartizione per area geografica, gli impieghi verso clientela evidenziano un'esposizione del 96,4% in Italia e del 99,4% all'interno dell'area U.E. All'interno del mercato italiano, si conferma la centralità delle aree di insediamento storico, con l'Italia centrale che si attesta al 46,7% (45,1% al 31/12/02) degli impieghi a clientela ordinaria delle Filiali italiane.

In relazione alla destinazione del credito ai diversi settori economici, si sottolinea l'evoluzione del credito alla produzione, che accresce il suo peso sull'aggregato delle dipendenze Italia dal 66,1% al 66,3%.

Impieghi a Clientela ordinaria residente delle dipendenze Italia
in milioni di euro

Settori	31.12.03	Var.% dic03/dic02	Incid.%	
			31.12.03	31.12.02
Credito alla produzione	42.880	5,5	66,3	66,1
- Società non finanziarie	37.496	5,0	58,0	58,1
- Famiglie produttrici	5.383	9,4	8,3	8,0
- artigiane	1.136	4,0	1,8	1,8
- altre famiglie produttrici	4.248	11,0	6,6	6,2
Famiglie consumatrici	11.453	4,9	17,7	17,8
Altri settori (*)	10.321	3,7	16,0	16,2
Totale	64.654	5,1	100,0	100,0

L'analisi per branche di attività economica del credito erogato alla produzione conferma inoltre la tradizionale e ampia diversificazione del portafoglio impieghi (elemento qualificante della politica creditizia del Gruppo), che evidenzia una

contenuta concentrazione del rischio, con il 57% degli impieghi consolidati di importo inferiore a 2,5 milioni di euro.

□ IMPIEGHI PER SCAGLIONI DI IMPORTO

Crediti per casa al netto delle sofferenze

Fascia di utilizzo (in migliaia di euro)	% sul totale	
	31/12/2003	31/12/2002
da 0 a 75	13,5	14,0
da 75 a 250	15,9	15,1
da 250 a 500	7,8	7,7
da 500 a 2.500	19,8	19,6
da 2.500 a 50.000	24,1	24,3
oltre 50.000	18,9	19,4
Totale	100,0	100,0

□ LA CARTOLARIZZAZIONE DEI CREDITI

Nell'ambito delle politiche di *capital management* - e con l'obiettivo di generare liquidità, ridurre il livello di indebitamento e soprattutto per migliorare l'indice di trasformazione delle scadenze ed i ratios patrimoniali - a fine 2003 è stata posta in essere la seguente operazione di cartolarizzazione :

- Cessione pro-soluto di un portafoglio di mutui residenziali in bonis garantiti da ipoteche di primo grado, ad un prezzo corrente di 1.469 milioni di euro, da ripartire come segue tra le banche "originator":

- Banca Monte dei Paschi di Siena: circa 975 milioni di euro;
- Banca Toscana: circa 321 milioni di euro;
- Banca Agricola Mantovana: circa 173 milioni di euro.

B) I CREDITI VERSO LA CLIENTELA DI DUBBIA ESIGIBILITA'

Il 2003 è stato caratterizzato da uno scenario economico connotato da un elevato grado di incertezza e debolezza acuito negli ultimi mesi dell'anno dalla crisi del Gruppo Parmalat.

▣ PARMALAT

Al 31/12/03 il Gruppo Monte dei Paschi di Siena vantava crediti per 94,1 milioni di euro verso Parmalat Spa, per 12,9 milioni di euro verso Eurolat Spa e per 68,74 milioni di euro verso Parmatour Spa. Su tali posizioni -classificate tra i crediti in sofferenza- sono stati effettuati accantonamenti per ca. il 75% dei crediti chirografari. Gli accantonamenti sui crediti verso Parmatour ammontano però mediamente al 41% dell'esposizione in quanto tale posizione è parzialmente presidiata da garanzie reali.

È stata, inoltre, consolidata pro-quota con il metodo proporzionale l'esposizione vantata nei confronti del Gruppo Parmalat dalla collegata Banca del Monte di Parma spa.

Complessivamente, quindi, la crisi Parmalat determina una crescita delle sofferenze lorde di Gruppo pari a 176 milioni di euro e degli incagli lordi pari a 26 milioni di euro; l'impatto in termini di rettifiche nette su crediti è invece pari a circa 125 milioni di euro.

L'aggregato "sofferenze+incagli lordi" evidenzia infatti una crescita del 18,6% sul 2002 ascrivibile in buona parte al citato evento, anche se -in rapporto agli impieghi lordi di inizio anno- si registra comunque un miglioramento (dall'1,2% allo 0,9%). Escludendo l'effetto della crisi Parmalat, l'incidenza si attesterebbe allo 0,6%.

La tradizionale politica di prudenza nell'erogazione creditizia ha consentito al Gruppo di confermare comunque una buona qualità dell'attivo anche per l'esercizio 2003. L'incidenza dei crediti in sofferenza e ad incaglio (al netto dei dubbi esiti) si è infatti attestata al 3,5% contro il 3,2% del 31/12/02 e quella dei crediti dubbi complessivi al 3,8% dal 3,5%. La componente sofferenze nette,

inoltre, esprime un'incidenza sui **crediti verso clientela (1,8%) ben inferiore al valore di Sistema stimato al 2,2%. Anche il rapporto sofferenze lorde/impieghi lordi (3,5%) si conferma su livelli migliori della media di Sistema (4,7%).**

■ CREDITI CLIENTELA SECONDO IL GRADO DI RISCHIO

Categoria di rischio - Valori netti importi in milioni di euro	31/12/2003	31/12/2002	Inc. %	
			31/12/2003	31/12/2002
Sofferenze	1.299	1.011	1,8	1,5
Incagli	1.185	1.178	1,7	1,7
Crediti in corso di ristrutturazione	22	-	-	-
Crediti ristrutturati	50	56	0,1	0,1
Crediti non garantiti verso Paesi a rischio (*)	88	180	0,1	0,3
Totale crediti dubbi	2.642	2.426	3,8	3,5
Impieghi in bonis	67.763	66.046	96,2	96,5
Totale Crediti Clientela	70.405	68.472	100,0	100,0

(*) Include, in conformità con le disposizioni Bankit, e secondo una imposizione maggiormente prudenziale, anche l'esposizione verso i paesi per i quali non sono previsti accantonamenti. L'ammontare complessivo dei dubbi esiti del comparto al 31/12/02 è di 7,9 milioni di euro e di 5,0 milioni di euro al 31/12/03.

Il tradizionale rigore nelle politiche di accantonamento (che si sono tradotte in un tasso di "provisioning" pari a 97 punti base, di cui 18 ascrivibili al mondo Parmalat) ha consentito di confermare un'elevata svalutazione delle sofferenze (comprensiva delle perdite riferite in conto degli esercizi precedenti) attestatasi a circa il 60%. Se si esclude la componente mutui, caratterizzata da dubbi esiti più contenuti a motivo della garanzia reale che li assiste, la percentuale supera il 70%. In tale ambito, come si può notare dalla seguente tabella, l'incidenza dei dubbi esiti sulle sofferenze lorde si attesta al 48,2% (+3,1 punti percentuali rispetto a dicembre 2002) e supera il 55% per il solo credito ordinario.

▣ GRADO DI COPERTURA CREDITI DUBBI

	31/12/2003	31/12/2002
% copertura "dubbi esiti sofferenze ed incagli" / "sofferenze lorde + incagli lordi"	37,9%	35,1%
% copertura "dubbi esiti incagli"/"incagli lordi"	20,5%	23,0%
% copertura "dubbi esiti sofferenze"/"sofferenze lorde"	48,2%	45,1%

Complessivamente, considerando anche i "fondi generici" (rettifiche forfetarie su crediti "in bonis" e fondo rischi su crediti, pari complessivamente allo 0,84% degli impieghi lordi in bonis) la percentuale di copertura delle sofferenze lorde raggiunge il 71%. Di seguito si riportano, per le principali realtà del Gruppo, alcuni indici di qualità del credito:

■ CREDITI DUBBI PER BUSINESS UNIT

Categoria di rischio - Valori netti al 31/12/03	Gruppo	BMPS	BT	BAM	MPS Merchant	MPS Banca Verde
<i>importi in milioni di euro</i>						
Sofferenze	1.299	594	127	198	237	63
Inc. % su Crediti Clientela	1,8%	1,6%	1,1%	2,5%	4,3%	2,6%
% copertura "dubbi esiti"/"sofferenze lorde"	48,2%	48,4%	49,9%	50,9%	19,4%	16,0%
Incagli	1.185	544	251	100	67	43
Inc. % su Crediti Clientela	1,7%	1,5%	2,2%	1,3%	1,2%	1,8%
% copertura "dubbi esiti"/"incagli lordi"	20,5%	23,5%	18,4%	22,5%	9,6%	3,1%

C) EVENTI COLLEGATI ALL'ATTIVITA' COMMERCIALE

□ LA PROBLEMATICA

I piani finanziari

Tra il 2000 e il 2002 il Gruppo MPS ha offerto, attraverso la sottoscrizione di un Piano Finanziario (4You e MyWay), un prodotto a capitale garantito costituito da un finanziamento della durata di 15 o 30 anni, completamente destinato alla sottoscrizione, in quote predeterminate, di obbligazioni "zero coupon" e di fondi comuni d'investimento. I Piani erano completati da una polizza assicurativa (contro l'invalidità permanente o morte da infortunio) a garanzia del finanziamento.

L'azione commerciale è stata assistita dalla consueta attività di comunicazione/informazione alla rete tesa ad evidenziare le caratteristiche tecnico/finanziarie, la compatibilità con il profilo del cliente, la sopportabilità della rata. Presso le unità operative è stata inoltre distribuita una "informativa commerciale" alla clientela, mirata ad una migliore comprensione del prodotto.

Ciononostante, anche per effetto di un andamento eccezionalmente negativo da parte dei principali mercati azionari, si è venuta a determinare una situazione di insoddisfazione presso una certa fascia di clientela, che ha conseguentemente richiesto l'estinzione anticipata del prodotto. Le richieste di estinzione pervenute sino al 31.12.2003 hanno riguardato ambiti complessivamente contenuti rispetto al totale dei piani collocati (8% circa).

I prodotti strutturati

I c.d. "prodotti strutturati" (BTPTel, ecc.) sono operazioni costituite da un investimento in titoli di stato collegati ad un contratto di vendita di un'opzione PUT relativa a titoli azionari. Tali prodotti sono stati ideati e collocati dalla ex Banca 121 (già Banca del Salento).

Questi prodotti – detenuti da un numero sostanzialmente limitato di clienti – sono entrati nella sfera di competenza di Banca MPS a seguito delle successive operazioni straordinarie conclusesi con la fusione per incorporazione della ex Banca 121 nella stessa Banca MPS.

Circa i reclami su tali operazioni, le criticità lamentate sono apparse perlopiù riconducibili ad una non adeguata valutazione del profilo di rischio del cliente.

□ LA GESTIONE DELLA PROBLEMATICA

Per quanto attiene la gestione complessiva della problematica sotto i diversi profili (economici, giuridici, comunicazionali, di rischio), il Gruppo ha attivato specifiche iniziative, tra le quali si evidenzia il presidio assicurato dalla "Task

Force” centrale, costituita da tutte le Funzioni del Corporate Center interessate (Legale, Commerciale, Comunicazione, Auditing, Finanza, Crediti), che sta sviluppando la propria attività secondo le seguenti linee:

- - Comunicazione interna a supporto delle reti, fornendo istruzioni strutturate e specifiche sul tema;
- - Dialogo con le Associazioni dei Consumatori: dopo aver sottoscritto, in data 7.5.2003, uno specifico protocollo di intesa, sono stati attivati i tavoli conciliativi per l’esame dei reclami;
- - Comunicazione esterna nei confronti della clientela: è stato, tra l’altro, realizzato uno specifico sito internet dedicato alla tematica dei piani finanziari multiprodotto, sul quale vengono fornite adeguate informazioni sulle caratteristiche dei prodotti e risposte alle domande più frequenti dei risparmiatori.

Relativamente all’esame dei reclami ai tavoli conciliativi, al 31.12.03 sono state tenute 46 riunioni che hanno portato alla definizione complessiva di 2.905 controversie, di cui 2.792 concernenti Piani Finanziari e n. 113 inerenti Prodotti Strutturati. Alla stessa data i reclami pervenuti dalle Associazioni erano complessivamente 6.975, dei quali 6.599 su Piani Finanziari e 376 su Prodotti Strutturati. Per completezza di informazione si ricorda che considerando anche i reclami pervenuti non per il tramite delle Associazioni, il totale complessivo ammonta a 15.164 (circa l’8% dei contratti sottoscritti), di cui 13.149 su piani finanziari e 2.015 su prodotti strutturati.

□ LA VALUTAZIONE DELLA PROBLEMATICAI FINI DI BILANCIO

In merito ai criteri per la valutazione delle ricadute economiche delle problematiche sopra richiamate è stato seguito un approccio mirato ad identificare sia l’onerosità legata alle “perdite certe” (oneri su reclami definiti ancorché non contabilizzati al 31.12.2003), sia quella potenziale, connessa ai rischi operativi relativi al collocamento dei suddetti prodotti (“perdite potenziali”). Per quest’ultima componente è stata utilizzata una modalità di quantificazione molto prudentiale, basata sulle evidenze statistiche acquisite sino al momento della predisposizione del progetto di Bilancio. In relazione a ciò, sono stati appostati a conto economico:

- 20 milioni di euro (di cui 13 milioni di euro contabilizzati dalla capogruppo, comprensivi anche degli oneri relativi alla rete filiali della ex Banca 121, incorporata nel 2002) per oneri contabilizzati al 31.12.2003;
- 113 milioni di euro al “Fondo Oneri Futuri” (di cui 77 milioni di euro contabilizzati dalla capogruppo, anche in questo caso comprendendo gli oneri ascrivibili alla ex Banca 121) a copertura degli oneri non contabilizzati (certi e potenziali).

Tale impatto è stato parzialmente neutralizzato attingendo ai fondi disponibili.

° ° ° ° ° ° ° ° ° °

Da ultimo si rileva che alcuni dei clienti possessori di prodotti strutturati emessi da Banca 121 antecedentemente alla sua incorporazione in Banca

Monte dei Paschi di Siena, hanno presentato querele per truffa ed a seguito di queste la Procura della Repubblica di Trani ha promosso un procedimento penale (nel quale risultano indagati un ex amministratore ed altri 22 dipendenti di Banca121) che, nel mese di dicembre 2003, ha portato il GIP di quel Tribunale ad emettere un sequestro preventivo dei contratti relativi ai succitati prodotti strutturati sottoscritti presso le Filiali della ex Banca 121 operanti nel circondario di Trani.

Tale sequestro è stato nello stesso mese di dicembre 2003 revocato, con prescrizioni, da parte del P.M., una volta constatato che Banca Monte dei Paschi di Siena, incorporante della Banca 121, aveva stipulato con le Associazioni dei consumatori dei protocolli d'intesa per l'instaurazione di procedure dirette a valutare caso per caso e, ricorrendone i presupposti, a conciliare le singole posizioni oggetto di reclamo.

Per quanto riguarda i reclami relativi ai succitati prodotti strutturati i protocolli d'intesa con le Associazioni dei consumatori sono stati prorogati al 30 giugno 2004: entro tale termine si prevede di portare a compimento l'esame della totalità dei reclami in questione.

L'OPERATIVITÀ PER AREA DI BUSINESS

Di seguito si descrive, in sintesi, l'operatività del Gruppo in base all'attuale ripartizione per Aree di Business:

■ AREA RETAIL

L'Area ha attuato una politica commerciale indirizzata prioritariamente a rafforzare il profilo relazionale con la clientela, agendo sulla implementazione dei nuovi modelli di servizio e sulla continua evoluzione della gamma e della qualità dei prodotti. Tale politica si è riflessa in sostenuti volumi di vendita, sia sul versante della gestione del risparmio (flusso netto di prodotti di raccolta superiore a 6 miliardi di euro ed in forte crescita rispetto al 2002), sia su quello della erogazione del credito. Rimarcabile, di conseguenza, l'aumento della raccolta complessiva (+5%) e degli impieghi (mutui casa a 2,6 miliardi di euro, pressoché raddoppiati rispetto al 2002 e credito al consumo +26%). Sul versante reddituale si è registrata, tuttavia, un andamento riflessivo del margine di intermediazione (attorno al 5%), da riconnettersi principalmente al calo del margine di interesse (l'Area detiene circa il 55% dei depositi da clientela ed ha assorbito in pieno la forte riduzione del *mark down*) e al minor apporto delle commissioni da raccolta indiretta (linee monetarie in forte crescita, andamento riflessivo dell'attività di *brokerage* e di finanza innovativa).

Per quanto riguarda i sottosegmenti:

- con riferimento al **Family**, il segmento ha visto profondamente ridisegnata la Piattaforma Commerciale, con la conclusione di importanti progetti nel comparto dei servizi di pagamento, del credito al consumo e dei canali remoti, che valorizzano appieno la strumentazione CRM ;
- per quanto riguarda l'**Affluent**, al consolidamento della relazione gestore/cliente si è coniugata una intensa attività commerciale, facendo leva sulle potenzialità dei nuovi strumenti di pianificazione finanziaria ("Carattere") che hanno consentito di collocare prodotti e servizi di elevato livello qualitativo;
- nel corso del secondo semestre è stato accelerato il processo di riordino del **Private Banking**, che porterà ad un'ulteriore specializzazione dei canali distributivi e dell'attività produttiva dedicata al segmento;

Con riferimento alle società facenti capo all'Area Retail:

- **Banca 121 Promozione Finanziaria**, in un difficile scenario esterno, ha avviato programmi di riorientamento della rete commerciale, azioni di valorizzazione dei promotori finanziari maggiormente produttivi e attività di *demarketing* sulla clientela non in *target*, concentrata quest'ultima nel primo semestre, che hanno determinato un andamento riflessivo della raccolta complessiva (-7,7%), concentrato sui mezzi primari (-33,4%);
- **Banca C. Steinhauslin & C.**, sarà interessata, nel 2004, dal processo di fusione per incorporazione nella Capogruppo (per maggiori dettagli si legga il capitolo "I Fatti di Rilievo Intervenuti dopo la chiusura dell'Esercizio"). Nel corso del 2003 ha comunque proseguito nell'acquisizione di nuova clientela, conseguendo un considerevole sviluppo della raccolta complessiva (circa

3.200 milioni di euro; +53%), trainata dal risparmio amministrato (+15%) e, soprattutto, dal risparmio gestito (+68%).

■ le società assicurative operanti nel ramo vita (**Monte Paschi Vita**, che nel 2003 ha incorporato **Ticino Vita, Grow Life** che ha assunto nel febbraio 2004 la denominazione di **Monte Paschi Life**) hanno conseguito risultati operativi di rilievo assestandosi su livelli di utile netto significativi, seppur in flessione sull'anno precedente. In ulteriore crescita l'*embedded value*, che nel 2003 si attesta a 625 milioni di euro (725 milioni di euro considerando anche l'apporto delle Reti). Sempre di rilievo l'*embedded value* della nuova produzione riferibile all'esercizio, attestatosi (per le sole società prodotte) a 90 milioni di euro. Completa il quadro **Monte Paschi Assicurazioni Danni** (già denominata Ticino Assicurazioni) con un utile netto di 5,6 milioni di euro.

valori in milioni di euro

Bancassurance	Monte Paschi Vita		Grow Life	
	31/12/03	Var.% su a.p.	31/12/03	Var.% su a.p.
Utile netto	31	-19,0	16	-36,4
	www.mpv.it		www.growlife.ie	

■ **MP Asset Management SGR** ha ottenuto un aumento della quota di mercato sulla nuova raccolta e sul patrimonio gestito. Sul piano reddituale la società evidenzia un risultato lordo di gestione di 93,2 milioni di euro ed un utile netto d'esercizio di 52,8 milioni di euro, in significativo sviluppo sul 2002 (90%).

■ **Consum.it** sul fronte dei finanziamenti, ha registrato erogazioni per 893 milioni di euro contro 709 dell'anno 2002. In quest'ambito appare significativo anche l'apporto delle erogazioni correlate alle carte di credito *revolving* (con oltre 100 milioni di euro erogati, M'Honey Card ottiene una quota di mercato pari al 2,71%, contro l'1,28% del 2002). Dal lato reddituale si sono registrati decisi progressi, che trovano sintesi in un risultato netto di 11,1 milioni di euro (contro 3,1 milioni di euro al 31.12.02).

valori in milioni di euro

Società prodotto Retail	MP Asset Management SGR		Consum.it	
	31/12/03 Importo	Var% su a.p.	31/12/03 Importo	Var% su a.p.
Margine intermediazione	150,3	41,3	56,5	50,9
Risultato lordo di gestione	93,2	72,2	38,2	88,7
Utile netto	52,8	89,7	11,1	263,6
	www.mpsam.it		www.consum.it	

■ AREA CORPORATE

L'Area Corporate ha contribuito con rilevanti flussi di erogazioni (per oltre 7 miliardi di euro nel comparto dei finanziamenti a medio lungo-termine), che hanno determinato una crescita dello *stock* degli impieghi attorno all'8% (in termini di saldi medi). Nella raccolta si evidenziano volumi sostanzialmente stabili. Sul versante reddituale, particolarmente apprezzabile il livello raggiunto dal margine di interesse, la cui dinamica (+13%) ha beneficiato dell'azione congiunta esercitata dallo sviluppo dei volumi di erogazione e dal miglioramento del *mark up*. Significativa anche la crescita rilevata sul margine

da servizi (oltre il 10%), quale riflesso delle numerose azioni commerciali e della politica di innovazione di prodotto e al rafforzamento della politica del Gruppo quale interlocutore principale dell'impresa per le varie problematiche aziendali. Le dinamiche sopra evidenziate trovano sintesi in uno sviluppo del margine di intermediazione vicino al 12%.

Tale sviluppo operativo è stato realizzato con il contributo delle società del credito specializzato.

valori in milioni di euro

Società prodotto Corporate	MPS Merchant		MPS Banca Verde		MPS Leasing & Factoring	
	31/12/03	Var%	31/12/03	Var%	31/12/03	Var%
	Importo	s u a.p.	Importo	s u a.p.	Importo	s u a.p.
Impieghi Clientela	5.536	21,1	2.426	30,2	4.008	21,7
Pres titi erogati nel periodo	1.773	14,8	798	13,5	1.292	-29,0
Turnover factoring					3.876	4,4
	www.mpsmerchant.it		www.bancaverde.it		www.mpslf.it	

(*) Relativamente a MPS L&F il dato si riferisce allo stipulato leasing

In particolare:

- **Mps Merchant - Banca per le P.M.I** ha realizzato significative crescite nel *Project e Acquisition Financing*. Sul versante "core" dell'attività, sono state realizzate erogazioni per circa 1,8 miliardi di euro (+15%), con risultanze di assoluto rilievo anche sul piano reddituale (risultato lordo di gestione +29,7%).
- **Mps Banca Verde** ha realizzato un significativo incremento dell'operatività complessiva, sintetizzato nella crescita delle operazioni deliberate (+1%), dei finanziamenti stipulati (+16,2%) e delle nuove erogazioni (798 milioni di euro; +13,5%), concentrate nei settori dell'agricoltura, dell'agroindustria e dell'ambiente. Sul piano reddituale il risultato lordo di gestione registra una crescita del 44,2%.
- **Mps Leasing & Factoring - Banca per i Servizi Finanziari alle imprese** ha operato a pieno titolo come fabbrica di prodotto *captive* nei *business* del *leasing* e del *factoring*, pur in un quadro congiunturale penalizzante per i risultati della Divisione Leasing, mentre la Divisione Factoring ha conseguito risultati sostanzialmente positivi, con un *turnover* di 3,9 miliardi di euro. Le produzioni commerciali trovano sintesi economica in un risultato lordo di gestione in crescita del 29,8% ed in un utile netto di 6 milioni di euro.

valori in milioni di euro

Società prodotto Corporate	MPS Merchant		MPS Banca Verde		MPS Leasing & Factoring	
	31/12/03	Var%	31/12/03	Var%	31/12/03	Var%
	Importo	s u a.p.	Importo	s u a.p.	Importo	s u a.p.
Margine intermediazione	107,8	20,4	42,6	24,7	86,8	31,8
Ris ultato lordo di ges tione	78,0	29,7	26,1	44,2	55,7	29,8
Utile netto	36,4	20,9	12,7	37,8	6,0	-47,5
	www.mpsmerchant.it		www.bancaverde.it		www.mpslf.it	

Completa il quadro **MPS Finance** che, per quanto riguarda l'offerta di prodotti finanziari a clientela *retail* e *corporate*, ha realizzato consistenti volumi di produzione, con crescite rilevanti nel *Corporate*, grazie al deciso sviluppo delle coperture (tassi e cambi) per PMI e Enti. Sul versante economico, il risultato lordo di gestione si è attestato a 99,7 milioni di euro, con un calo di circa il 16% rispetto al 31/12/02, dovuto ai minori rendimenti unitari sull'attività di "fabbrica di prodotti" (accorciamento delle scadenze,

spread più contenuti nelle strutture sui tassi), nonché alle minori opportunità di *business* nel *capital market*. L'utile netto di esercizio, di conseguenza, è passato a 64,2 milioni di euro, da 74,1 milioni di euro dell'esercizio precedente.

■ AREA ATTIVITÀ INTERNAZIONALI

L'Area Attività Internazionali ha fornito un contributo stabile (2,6%, a fronte del 2,7% del 2002) al margine di intermediazione consolidato. I risultati dell'Area Attività Internazionali risultano decisamente influenzati da fenomeni di natura straordinaria. Difatti, a fronte di un'attività diretta, esercitata attraverso le Filiali estere, che ha generato un margine di intermediazione in crescita (+27%), grazie agli effetti positivi riconducibili ad operazioni di ristrutturazione del debito di primari prenditori, il comparto Banche Estere evidenzia risultati negativi, con perdite significative su Monte Paschi Belgio (-24,2 milioni di euro) determinate da accantonamenti su crediti e oneri connessi alla ristrutturazione avviata nel corso del 2003, e su Monte Paschi Banque (-6,1 milioni di euro); in sostanziale pareggio Banca Monte Paschi (Suisse).

valori in milioni di euro

Banche estere	Monte Paschi Banque		Banca Monte Paschi Belgio		Banca Monte Paschi (Suisse)	
	31/12/2003 Importo	Var% su a.p.	31/12/2003 Importo	Var% su a.p.	31/12/2003 Importo	Var% su a.p.
Margine intermediazione	51,0	-10,5	14,5	-14,6	5,8	-13,1
Risultato lordo di gestione	9,8	-37,3	2,6	-54,0	0,7	-18,6
Utile netto	-6,1	n.s.	-24,2	n.s.	0,0	n.s.
	www.montepaschi-banque.fr		www.montepaschi.be		www.montepaschi.ch	

■ AREA RISCOSSIONE TRIBUTI

L'Area Riscossioni Tributi ha registrato nel 2003 risultati in netto miglioramento rispetto all'esercizio precedente (risultato lordo di gestione -17 milioni di euro contro -33 milioni di euro del 2002). Tale dinamica è da porre principalmente in relazione:

- all'incremento dei ricavi da produzione, pur in presenza di una diminuita consistenza dei nuovi ruoli e del ritardo, rispetto alle previsioni, nell'attivazione delle procedure massive;
- al miglioramento del margine finanziario, in relazione alla flessione dei tassi e ad un parziale rimborso delle vecchie anticipazioni effettuate con "l'obbligo del non riscosso per riscosso";
- all'incremento della remunerazione erariale in "cifra fissa";
- alla efficace azione di controllo delle spese di struttura, in calo del 3,6%.

Si evidenzia, infine, che il sistema esattoriale opera in base a concessioni decennali che giungeranno a scadenza il 31.12.2004. Al riguardo, ovviamente, il Gruppo provvederà ad attuare iniziative coerenti.

In particolare, al miglioramento dei risultati dell'Area hanno contribuito Mps SE.R.I.T. (perdita di 24,4 milioni di euro, a fronte di 52,5 milioni di euro nel 2002) e le Gestioni Dirette di BMPs (utile di 2,6 milioni di euro), in relazione alle quali riportiamo il conto economico.

• CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO COMPARTO RISCOSSIONE TRIBUTI (GESTIONI DIRETTE)

Schema di sintesi - in milioni di euro	31/12/2003	31/12/2002	Variazione	
			Ass.	%
Margine di interesse	-10	-8	-2	28,9
Margine da servizi	119	119	0	-0,2
Margine di intermediazione	109	111	-2	-2,2
Spese amministrative	-108	-106	-2	2,1
<i>di cui:</i>				
Spese di Personale	-73	-72	-1	1,5
Altre spese	-35	-34	-1	3,3
Risultato di gestione lordo	0,7	5,4	-5	n.s.
Rettifiche di valore su imm. immat. e mater.	-3,9	-3,8	-0,1	2,6
Risultato di gestione	-3,2	1,6	-4,8	n.s.
Proventi ed oneri straordinari	5,8	-0,5	6,3	n.s.
Risultato di esercizio ante imposte	2,6	1,0	1,5	n.s.

■ AREA FINANZA & INVESTMENT BANKING

L'Area Finanza & Investment Banking che, oltre a ricomprendere i risultati relativi all'attività di Finanza Proprietaria della Capogruppo, include, ai fini di una migliore descrizione nei confronti del mercato, anche quelli relativi all'attività di *Investment Banking* di **MPS Finance** e di *Brokerage* di **Intermonte Securities Sim** ha contribuito ai risultati di Gruppo con una sostanziale stabilità del margine di intermediazione.

□ L'ATTIVITA' DI FINANZA PROPRIETARIA E DI TESORERIA

Il 2003 è stato un anno nel quale tutte le attività rischiose (azioni, *corporate e high yield bonds, bonds* dei Paesi emergenti) hanno messo a segno delle buone *performance*. Allo stesso tempo la salita dei rendimenti a lunga si è mantenuta moderata grazie alle politiche fortemente espansive mantenute dalle principali banche centrali.

A) L'ATTIVITÀ DI FINANZA PROPRIETARIA E IL PORTAFOGLIO TITOLI

In questo contesto l'attività di Finanza Proprietaria della Capogruppo ha beneficiato dell'esposizione tendenzialmente lunga mantenuta nel corso dell'anno sul mercato azionario. Inoltre l'esposizione sul mercato obbligazionario è stata modulata a seconda delle fasi di mercato, producendo buoni risultati.

Per quanto riguarda il *trading* su "*credit spread*", il 2003 è stato segnato dalla eccezionale performance del settore telecom e tech europeo. L'investimento in nomi a più elevato beta quali France Telecom, Deutsche Telekom, Telecom Italia, MMO2 ha garantito elevati livelli di *total return (carry+spread movement)*. Nella seconda parte dell'anno in particolare, il *flattening* delle curve di credito ha premiato la posizione ad elevata *spread duration* del portafoglio proprietario.

L'attività sul versante "quantitativo" è stata improntata, nel complesso, a un *trading* dall'orizzonte temporale corto su un ampio spettro di strumenti (*futures* su obbligazioni, indici azionari, valute, *commodities*) e non ha comportato l'assunzione di forti *view* direzionali.

Durante il mese di luglio è stata avviata l'attività sul *trading* di "volatilità" concentrata, per motivi di liquidità e di profondità di mercato, sull'indice Eurostoxx50 e sulle società a maggiore capitalizzazione che lo compongono.

Tali attività hanno determinato un'evoluzione dei rischi di mercato nel complesso contenuta (cfr. la Sezione "La gestione integrata dei Rischi"). Per quanto riguarda l'evoluzione dei portafogli, come già anticipato nelle precedenti relazioni sulla gestione, la fusione per incorporazione delle controllate Banca Toscana e Banca Agricola Mantovana nella Banca Monte dei Paschi di Siena ha comportato l'ingresso nel portafoglio immobilizzato della Banca MPS di titoli che erano classificati nel medesimo comparto delle due banche controllate incorporate, al netto dei titoli che presentavano caratteristiche non coerenti con la consolidata prassi gestionale del portafoglio immobilizzato della Banca MPS. Questi ultimi titoli sono stati inseriti nel portafoglio non immobilizzato (per maggiori dettagli si rinvia all'allegata Nota Integrativa Individuale)

Anche per effetto delle suindicate operazioni, alla fine del 2003 la **consistenza del portafoglio titoli di proprietà del Gruppo ammonta a 18.305 milioni di euro**, in crescita di circa 1.400 milioni di euro rispetto al dicembre 2002 (e di circa 600 milioni di euro rispetto al 30 settembre 2003); questa la dinamica relativa ai due comparti in cui è suddiviso l'aggregato:

■ **PORTAFOGLIO TITOLI DI PROPRIETA'** (dati puntuali a fine periodo in milioni di euro)

	BANCA MPS		GRUPPO MPS	
	31/12/03	Variazioni ass. su 31/12/02	31/12/03	Variazioni ass. su 31/12/02
Totale Titoli in portafoglio	11.874	1.508	18.305	1.395
<i>di cui :</i>				
Titoli immobilizzati	3.439	827	3.964	-489
Titoli non immobilizzati	8.435	681	14.342	1.884

Il **portafoglio immobilizzato** del Gruppo diminuisce di circa 500 milioni di euro rispetto a dicembre 2002, per gli effetti della citata operazione di fusione e scorporo di Banca Agricola Mantovana e Banca Toscana in Banca MPS (che vede appunto crescere l'aggregato) e delle conseguenti riallocazioni. Il **portafoglio non immobilizzato**, invece, evidenzia un incremento pari a circa 1.900 milioni di euro, comunque concentrato sulla componente titoli di Stato (che passa da 4.700 a 6.400 milioni di euro circa).

Di seguito si riporta la composizione per tipologia del portafoglio titoli di proprietà:

■ **PORTAFOGLIO TITOLI DI PROPRIETA'** (dati puntuali a fine periodo in milioni di euro)

	BANCA MPS		GRUPPO MPS	
	31/12/03	Variazioni ass. su 31/12/02	31/12/03	Variazioni ass. su 31/12/02
Titoli di Stato	2.852	766	7.149	1.380
Altri titoli di debito	8.341	596	10.028	-199
Titoli di capitale	681	147	1.128	213
Totale	11.874	1.508	18.305	1.395

B) L'ATTIVITA' DI TESORERIA

Il crescente sviluppo operativo del Gruppo MPS ha reso necessaria la definizione di un articolato progetto di interventi finalizzati a delineare ed a meglio definire la gestione finanziaria della Tesoreria accentrata. I flussi finanziari, precedentemente gestiti dalle singole banche del Gruppo, sono confluiti in modo sempre più costante nei conti della Tesoreria accentrata con conseguenti benefici per la gestione complessiva della liquidità. Conseguentemente nel 2003 l'operatività della Tesoreria Capogruppo ha visto aumentare in modo sostanziale l'incidenza dei volumi intermediati con l'esterno nell'ambito del Gruppo, supportata anche dalle sempre maggiori sinergie che si stanno sviluppando con le filiali estere e con le società controllate. Pertanto, come si evince dalla tabella seguente, l'esposizione consolidata attiva e passiva si è ridotta, coerentemente con la politica di ottimizzazione dei *Risk Weighted Asset*; la posizione interbancaria netta, pur avendo aumentato lo sbilancio passivo da inizio anno, si è ridotta di circa 3 miliardi di euro rispetto a settembre.

■ RAPPORTI INTERBANCARI (dati puntuali a fine periodo in milioni di euro)

	BANCA MPS		GRUPPO MPS			
	31/12/03	Variazioni	31/12/03	Variazioni		
		Ass.	%	Ass.	%	
Crediti verso banche	16.687	-4.058	-19,6	8.551	-7.476	-46,6
Debiti verso banche	13.312	-3.768	-22,1	15.058	-5.458	-26,6
Posizione netta	3.375	-290	n.s.	-6.507	-2.018	44,9

Per quanto concerne l'attività di *liquidity settlement*, grande attenzione è stata posta alla gestione del previsionale di liquidità allo scopo di ottimizzare la sincronia dei flussi finanziari ed al contenimento del fabbisogno medio di liquidità, allungando la vita media della raccolta interbancaria ed alleggerendo i segmenti di più breve durata con conseguenti benefici nella gestione complessiva. L'Istituto ha rafforzato la propria presenza sui mercati OTC in qualità di *market maker*, pur mantenendo un buon posizionamento sui mercati telematici.

La presenza di alta volatilità a breve e i rapidi movimenti giornalieri dei prezzi, hanno indirizzato l'attività di Trading Proprietario Forex verso i *cross* maggiormente liquidi (Eur/Usd, Eur/Jpy, Eur/Chf Usd/Jpy e Cable) utilizzando al massimo le potenzialità contrattuali e di credito con le Controparti Primarie raggiungendo un volume intermediato per la parte *spot* pari a 89 miliardi di euro.

C) L'ATTIVITÀ DI ALM

Per quanto attiene l'attività sul mercato internazionale il 2003 è stato un anno di intensa attività per BMPS: le emissioni effettuate a valere sul programma di emissioni internazionali denominato *Debt Issuance Programme*, effettuate sia mediante offerte pubbliche sia con piazzamenti privati, ammontano ad un totale di circa 3.500 milioni di euro suddivise in n.16 emissioni. Tra queste, alcune operazioni – per le caratteristiche di durata e/o di ammontare complessivo - hanno rappresentato dei veri e propri *benchmark* di mercato con un notevole ritorno di immagine per la Banca e per il Gruppo MPS.

Per quanto riguarda gli interventi sul patrimonio supplementare di BMPS, a settembre è stata posta in essere un'emissione subordinata a tasso fisso con

scadenza dodici anni e un'opzione *call* alla fine del settimo anno per 400 milioni di euro. La struttura prescelta e le condizioni di mercato, tuttora favorevoli, hanno consentito di riaprire l'emissione negli ultimi mesi dell'anno per ulteriori 200 milioni di euro (titoli fungibili con la prima "tranche") consentendo così di dare maggiore liquidità al titolo e di cogliere l'obiettivo di rafforzare ulteriormente il Patrimonio di Vigilanza.

Nel mese di dicembre, sempre in un'ottica di rafforzamento patrimoniale, BMPS ha realizzato, infine, un'emissione di 700 milioni di euro di titoli perpetui convertibili cd. F.R.E.S.H. (Floating Rate Equity-linked Subordinated Hybrid), uno strumento a tasso variabile subordinato ibrido convertibile in azioni BMPS, valutato da Banca d'Italia come *Core Tier 1*. Lo strumento (utilizzato con successo per la prima volta in Italia, la seconda in Europa) ha permesso di incrementare in maniera efficiente il patrimonio di base di BMPS a fronte di un costo della raccolta più basso rispetto agli strumenti ibridi *standard*.

■ AREA PARTECIPAZIONI

In attuazione del Piano industriale di Gruppo 2003-2006 nei primi mesi del 2004 è stata costituita l'Area Partecipazioni, con la responsabilità di gestire le partecipazioni societarie di Gruppo in un'ottica di valorizzazione della proprietà e di supporto per le operazioni di acquisizione, dismissione ecc.

Al riguardo si rileva che, nel 2003, i dividendi da partecipazioni extragruppo hanno contribuito ai risultati totali per circa 32 milioni di euro. Sotto il profilo delle consistenze, invece, il patrimonio Partecipazioni a livello di Gruppo ammonta a 2.621 milioni di euro, di cui 464 milioni di euro infragruppo (Gruppo MPV e altre aziende). A livello di Capogruppo, invece, l'ammontare complessivo si attesta a 7.229 milioni di euro:

□ PARTECIPAZIONI (dati puntuali a fine periodo in milioni di euro di Banca Monte Paschi)			
	31/12/03	31/12/02	Variazio Ass.
Partecipazioni in imprese del Gruppo	5.189	4.047	1.143
Partecipazioni altre	2.039	1.392	647
TOTALE	7.229	5.439	1.790

Questi i principali movimenti che hanno interessato, nel corso del 2003, il conto suddetto:

■ PARTECIPAZIONI IN IMPRESE DEL GRUPPO

Il comparto riflette le importanti operazioni di ristrutturazione avvenute in attuazione degli indirizzi del Piano Industriale di Gruppo (cfr. anche il capitolo "Lo sviluppo dell'operatività") e di seguito descritte:

- **BANCA AGRICOLA MANTOVANA e BANCA TOSCANA:** incorporazione in BMPS il 30 marzo 2003 e contemporaneo conferimento della maggior parte delle attività bancarie a due nuove aziende che hanno assunto la stessa ragione sociale di quelle incorporate. A BMPS per tali operazioni sono pervenute interessenze azionarie per 226,7 milioni di euro;

- MONTE PASCHI VITA Spa: l'assemblea straordinaria del 26 giugno 2003 ha approvato il progetto di fusione con Ticino Vita e l'aumento di capitale, di complessivi 18 milioni di euro, al servizio della fusione medesima; con tale operazione Banca Toscana ha assunto una partecipazione in MPV di circa 8,48%. La medesima assemblea nell'ambito del piano di patrimonializzazione di MPV avviato con l'emissione di un prestito subordinato di 50 milioni di euro, ha altresì deliberato il conferimento al C.d.A. della facoltà di aumentare, post fusione ed entro il 31 dicembre 2003, il capitale sociale di ulteriori 13,9 milioni di euro (tutte le operazioni sono già avvenute);
- Banca Monte Paschi Belgio: aumento di capitale sociale da 26 a 33,6 milioni di euro (delibera assemblea straordinaria del dicembre 2003), interamente sottoscritto da Banca Monte Paschi di Siena mediante conversione di precedente prestito subordinato; BMPS controlla ora il 72,5% del capitale; il residuo è detenuto da Banca Toscana.

Di seguito, si riepilogano le altre principali variazioni intervenute:

Acquisizioni, Costituzioni, cessioni

- Acquisto, nel marzo 2003, di alcune partecipazioni di minoranza precedentemente detenute da Cariprato in relazione alle clausole contrattuali relative alla cessione della stessa a BPV;
- Costituzione, nel marzo 2003, di MPS Immobiliare SPA conferitaria dell'intero patrimonio immobiliare di BMPS, BT e BAM (con esclusione delle sedi storiche) con un capitale di 1.296 milioni, interamente controllato da BMPS;
- Marinella Spa: con decorrenza 1 gennaio 2003 ha avuto efficacia la scissione parziale di Amministrazioni Immobiliari Spa in Marinella Spa (costituita il 24 dicembre 2002) avente ad oggetto il ramo di azienda riguardante la Tenuta di Marinella di Sarzana. Il capitale sociale della nuova azienda, interamente posseduta da Banca MPS, ammonta a 11,5 milioni di euro;
- IBA AG: cessione della partecipazione del 35,02% detenuta nella banca viennese.

□ ALTRE OPERAZIONI

- - Monte Paschi Serit Spa: copertura delle perdite dell'esercizio 2002 (52,5 milioni di euro), al 31 marzo 2003 (9,7 milioni di euro) e al 30 settembre 2003 (7,1 milioni di euro) deliberata dalle assemblee tenute nei mesi di marzo, maggio e novembre 2003;
- MPS Professional Spa: la perdita registrata nel 2002, 1,4 milioni di euro, è stata coperta mediante il completo abbattimento del capitale e per il residuo con versamento da parte dei soci. L'assemblea del 7 aprile 2003 ha approvato la ricostituzione del capitale nella misura originaria di 1 milione di euro. L'assemblea del 10 ottobre 2003 ha deliberato la copertura delle perdite accumulate al 30 giugno 2003 mediante versamento dei soci;
- E-Idea Spa: giusta delibera assembleare dell'aprile 2003, copertura della perdita dell'esercizio 2002, 1,6 milioni di euro, mediante riduzione del capitale sociale e contemporanea ricostituzione del medesimo nella misura preesistente (3,8 milioni di euro);

- Ticino Assicurazioni Spa: l'assemblea straordinaria del 17 dicembre 2003 ha approvato la modifica della ragione sociale in MontePaschi Assicurazioni Danni Spa;
- In un'ottica di ottimizzazione fiscale, le Assemblee di dicembre 2003 di MPS Merchant, MP AM Sgr, MPS Leasing&Factoring, Ticino Assicurazioni, Amministrazioni Immobiliari e MPS Finance, hanno deliberato la distribuzione straordinaria ai soci delle rispettive riserve di utili;
- Messa in liquidazione di I-AM.IT Spa e 4 Sale Italia Spa, società operanti nell'area "internet".

■ ALTRE PARTECIPAZIONI

Acquisizioni, costituzioni e cessioni

- Acquisto, nel marzo 2003, di n. 15.000.000 di azioni Assicurazioni Generali per 342 milioni di euro (quota dell'1,58%) e sottoscrizione con Unicredito Italiano e Capitalia di un patto di consultazione;
- FINSOE SPA: acquisto nel febbraio 2003 da HOPA Spa di n.170.281.876 azioni per un investimento complessivo pari a 179,3 milioni di euro. A seguito di tale acquisizione la quota di gruppo è salita al 39%. BMPS ha in seguito aderito, per la propria quota, all'aumento di capitale da 457,5 a 551,6 milioni di euro finalizzato all'acquisizione, unitamente a Unipol, di Winterthur Italia. L'ulteriore investimento effettuato ammonta a 107,1 milioni di euro;
- HOPA: acquisto nel marzo 2003 da Fingruppo Holding spa di n. 20.475.000 azioni; per un investimento complessivo pari a 52,9 milioni di euro; la quota partecipazione nella società si attesta così al 9,17%;
- Energia Italiana spa. La cordata costituita da Energia Italiana Spa, Acea e Ellectrabel ha vinto la gara per l'acquisto del 10% delle azioni di Interpower Spa, società costituita nell'ambito della privatizzazione del comparto della produzione e fornitura di energia elettrica. Banca MPS che nel febbraio 2003 aveva acquistato n. 30.000 azioni di Energia a 1 euro per azione, ha aderito a due appositi aumenti di capitale per un importo complessivo di 14,16 milioni di euro (quota interessenza pari all'8%);
- costituzione, come raggruppamento temporaneo di imprese (capofila Acea vincitore della selezione indetta da ATO n. 3 "medio Valdarno" di Firenze), dell'ultima delle tre società veicolo avente lo scopo di acquisire una quota di partecipazione di minoranza (40%) nella società pubblica "Publiacqua Spa";
- e.Biscom Spa: ceduto lo 0,88% (su un totale dell'1,76% posseduto) del capitale della società a suo tempo acquistato;
- svalutazione, per 114,7 milioni di euro, della partecipazione detenuta nella Santorini Investment Limited Partnership, effettuata dalla Capogruppo esclusivamente in applicazione di norme tributarie, con contestuale assorbimento delle svalutazioni precedentemente effettuate sino al terzo trimestre (a livello di bilancio consolidato, tale rettifica è stata annullata). Tale società è una finanziaria scozzese appositamente costituita tra BMPS, per il 49% e da Deutsche Bank AG per il restante 51%, per porre in essere e gestire un'operazione avente durata triennale ed eventualmente rinnovabile.

LA REDDITIVITÀ PER AREA DI BUSINESS

Il sistema di “*Value Based Management*” utilizzato nell’ambito del Gruppo Mps è stato oggetto, nel corso del 2003, di importanti aggiornamenti di carattere metodologico afferenti, soprattutto, ai modelli di misurazione della *performance* corretta per il rischio.

In particolare, sono state introdotte nuove variabili quali la misura di perdita attesa in luogo delle rettifiche e degli accantonamenti sui crediti (definita come ammontare di perdita netta che in media il Gruppo stima di sperimentare nei 12 mesi successivi alla data di riferimento sull’importo degli impieghi creditizi *in bonis* presenti all’istante in cui avviene la misurazione) e il capitale economico gestionale in luogo delle misurazioni di Vigilanza (definito come il capitale necessario a fronteggiare le eventuali perdite di valore generate da variazioni inattese delle condizioni, interne o esterne, per effetto dei rischi di credito, di mercato, operativi, di *business*, assicurativi).

Di seguito si rappresentano, in sintesi, i principali risultati reddituali per Area di *Business*, insieme ad alcuni “ratios” significativi¹ :

valori in milioni di euro

Principali Aree di Business	Retail Banking		Corporate Banking		Investment Banking		International Banking		Tax Collection		Totale Gruppo	
	31/12/03 Importo	Var% su a.p.	31/12/03 Importo	Var% su a.p.	31/12/03 Importo	Var% su a.p.	31/12/03 Importo	Var% su a.p.	31/12/03 Importo	Var% su a.p.	31/12/03 Importo	Var% su a.p.
Margine interesse	812	-7,6	1.543	12,7	101	95,4	75	-15,4	-25	25,3	2.490	6,1
Margine da Servizi	951	-3,5	578	10,3	295	-16,5	48	44,6	250	5,9	2.192	-7,3
Margine intermediazione	1.764	-5,4	2.121	12,0	397	-2,1	123	1,1	225	11,0	4.681	-0,6
Risultato di gestione	390	-7,2	905	17,7	356	-2,2	31	18,0	-22	44,4	1.484	7,7
Cost/Income	77,9%		57,3%		24,4%		74,8%		109,7%		68,3%	
Raroc	19,5%		7,2%		36,8%		neg		neg		9,6%	
Inc. % Capitale Assorbito	11,8%		65,3%		7,9%		3,7%		0,2%		100,0%	

dai quali si evidenzia l’elevato ritorno sul capitale assorbito (Raroc) da parte del Retail Banking che, pur in presenza di un cost/income del 77,9%, beneficia di contenuti assorbimenti di capitale economico a fronte del *credit risk* (mutui e credito al consumo).

¹ Sotto il profilo metodologico si rileva che il Raroc di Area è calcolato come rapporto tra Nopat e il maggiore tra “capitale economico assorbito” e “capitale economico allocato”. Il N.O.P.A.T è calcolato sulla base del conto economico di ciascun’Area escludendo diverse voci contabili, fra le quali le componenti straordinarie e l’ammortamento dell’avviamento. Il cost/income di ciascun Area è comprensivo dei costi di Corporate Center allocati. Il Corporate Center accoglie il capitale assorbito dalle Partecipazioni (c.a il 20% del totale), quello a fronte del *Business Risk*, nonché le elisioni/integrazioni.

LA GESTIONE DEI RISCHI

■ IL PROCESSO DI RISK MANAGEMENT E LE ATTIVITA' VERSO BASILEA 2

I principi 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, ovvero tra i controlli di linea, interni alle specifiche funzioni operative, le responsabilità del Servizio Risk Management di Corporate Center ed i controlli di *auditing* interno assegnati all'Area Controlli Interni.

Al Consiglio di Amministrazione 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. In tale ambito al Comitato Rischi di Corporate Center 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. Il Comitato predispone le *policies* in materia di risk management e verifica il complessivo rispetto dei limiti assegnati ai vari livelli di operatività.

Al Comitato Finanza e Capital Management sono attribuiti invece 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 Corporate Center spetta il compito di definire le regole inerenti il sistema dei controlli interni e di verificare l'effettiva applicazione e rispetto delle stesse.

In tale contesto il Servizio Risk Management di Corporate Center 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 rilevazione 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.

Nel corso del 2003 sono proseguite le attività di "compliance" verso Basilea 2 nel rispetto dei relativi requisiti quali-quantitativi. Il "Comitato Interno Basilea 2" – costituito a livello di Corporate Center sotto la responsabilità della Direzione Generale e finalizzato a razionalizzare tutte le progettualità giudicate necessarie e rilevanti ai fini dell'adozione dei modelli interni di tipo avanzato – ha identificato i cantieri di lavoro preposti alla verifica dei requisiti di "compliance" rispetto a quelli minimali previsti dal Nuovo Accordo e sono state avviate le inerenti azioni di sviluppo progettuale. Per il 2004 sono state

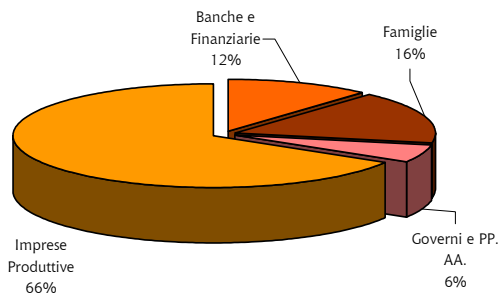
identificate importanti attività di implementazione ed adeguamento ai dettati di Basilea 2 sia sul versante informatico che su quello dei processi, alcuni dei quali hanno già quest'anno trovato concreta attuazione.

■ I RISCHI DI CREDITO

□ EVOLUZIONE DELLE MISURE DI RISCHIO CREDITIZIO

A fine dicembre 2003, l'esposizione a rischio di credito del Gruppo MPS – rilevata nel Modello di Portafoglio Creditizio di Gruppo – si mostra sostanzialmente stabile rispetto alle rilevazioni dell'anno precedente. In particolare: le esposizioni di rischio verso i Governi e la Pubblica Amministrazione rappresentano circa il 6% del totale di Gruppo MPS, mentre le Banche e le Società Finanziarie raggiungono il 12%. Le famiglie, invece, rappresentano – sullo stesso aggregato – il 16% del totale; il residuo 66% è costituito da erogazioni nei confronti delle imprese produttive, suddivise nei segmenti Large Corporate, Corporate, Small Business e Retail.

**Esposizione di Rischio
(esclusa operatività intragruppo)
Gruppo MPS* - 31 dicembre 2003**

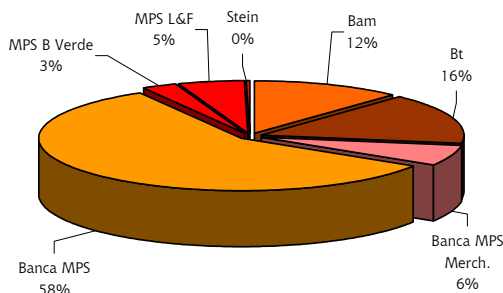


* Banca MPS, Banca Toscana, Banca Agr. Mant., MPS Leas. & Fact., MPS Banca Verde, MPS Merchant, Steinhauslin

All'esposizione di rischio del Gruppo MPS a fine anno 2003 contribuisce per circa il 58% la Banca MPS, per il 16% Banca Toscana e per il 12% Banca Agricola Mantovana. Alla stessa data, il portafoglio creditizio complessivo risulta composto

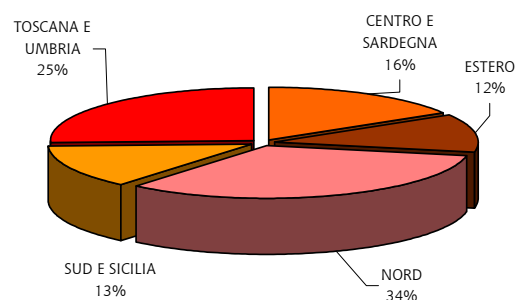
in maggioranza da esposizioni verso clientela residente. Solo il 12% degli impieghi a rischio fanno capo a residenti esteri, mentre la parte residua si distribuisce per circa il 34% al Nord, il 25% in Toscana e Umbria, il 16% in Centro e Sardegna ed il 13% in Sud e Sicilia. La ripartizione per aree continentali evidenzia una concentrazione delle esposizioni nell'Area Euro (circa il 94%). Le residue esposizioni rilevanti si rinvergono nel resto dell'Europa No UEM (in particolar modo Gran Bretagna), per circa il 3%, ed in America Settentrionale, meno dell'1%.

**Esposizione di Rischio
(esclusa operatività intragruppo)
Gruppo MPS* - 31 dicembre 2003**



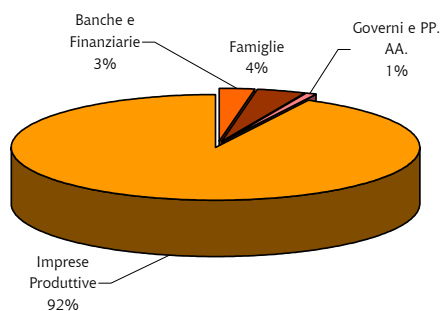
* Banca MPS, Banca Toscana, Banca Agr. Mant., MPS Leas. & Fact., MPS Banca Verde, MPS Merchant, Steinhauslin

**Esposizione di Rischio
(esclusa operatività intragruppo)
Gruppo MPS* - 31 dicembre 2003**



* Banca MPS, Banca Toscana, Banca Agr. Mant., MPS Leas. & Fact., MPS Banca Verde, MPS Merchant, Steinhauslin

**Ripartizione % del Capitale Economico
(esclusa operatività intragruppo)
Gruppo MPS* - 31 dicembre 2003**



* Banca MPS, Banca Toscana, Banca Agr. Mant., MPS Leas. & Fact., MPS Banca Verde, MPS Merchant, Steinhäuslin

Gli assorbimenti patrimoniali gestionali, determinati sulla base delle metodologie di VaR creditizio, con orizzonte di valutazione annuo ed intervallo di confidenza al 99,93%, indicano una sostanziale stabilità di allocazione tra le varie fasce di clientela e tra le varie entità legali del Gruppo. La Banca MPS rileva assorbimenti di patrimonio gestionali pari al 50% del totale di Gruppo, seguita da Banca Toscana (19%) e BAM (13%). Il segmento "imprese produttive" assorbe il 92% del capitale economico di Gruppo MPS, mentre il restante 8% è imputato alle Famiglie, a Banche e Finanziarie ed ai Governi.

□ IL RISCHIO PAESE

Nel corso del 2003 sulla base dell'evoluzione del quadro macroeconomico si è provveduto ad una sostanziale revisione della classifica di rischio paese che, in linea con i risultati di matrice rischio paese Banca d'Italia, ha fatto registrare significativi miglioramenti del rating e dei conseguenti "range commissionali" per alcune economie verso le quali sono rivolti i maggiori flussi commerciali e d'investimento degli operatori italiani. Tuttavia la diminuita probabilità del verificarsi di una crisi di contagio non esclude il rischio di crisi isolate e per questo è proseguito l'attento monitoraggio del rischio politico e macroeconomico attraverso l'aggiornamento di strumenti di apprezzamento del rischio quali gli studi paese e l'analisi dei paesi emergenti, prodotti disponibili nello spazio aziendale del sito web della Banca www.mps.it. E' stato anche predisposto un sistema di "alert" che consenta, al verificarsi di alcune condizioni di criticità, di posizionare un paese sotto osservazione per un periodo definito al termine del quale possano venir presi provvedimenti in termini di peggioramento del rating assegnato. Tale watchlist, che include paesi ed istituzioni finanziarie che presentano la necessità di un monitoraggio più attento, viene rivista collegialmente ogni settimana e resa disponibile ad altre strutture del Gruppo.

Da un punto di vista operativo, nel 2003, il Gruppo è riuscito a ridurre ulteriormente la propria esposizione per cassa non garantita verso i Paesi a Rischio; in particolare la Banca MPS (che ricordiamo rappresenta in questa attività oltre il 90% del Gruppo) è passata da un'esposizione complessiva (clientela, banche e titoli) di 440 milioni di euro del dicembre 2002 a 427 milioni di euro a fine 2003. Nelle tavole che seguono riportiamo un quadro riassuntivo dell'esposizione non garantita verso "Paesi a rischio" di Banca MPS ripartito per area geografica e per tipologia di controparte (clientela/banche):

■ **Esposizione non garantita verso paesi a rischio** - milioni di euro

Aree Geografiche <i>esposizione per cassa</i>	Esposizione lorda			Totale	Dubbi esiti	Esposizione netta
	commerciale	finanziaria	titoli (*)			
Africa	1,4	25	0	26	0,1	26
America Latina	0,3	16	11	27	8,9	18
<i>di cui Argentina</i>	<i>0,0</i>	<i>5,2</i>	<i>10,0</i>	<i>15,3</i>	<i>6,8</i>	<i>8,5</i>
<i>di cui Brasile</i>	<i>0,3</i>	<i>0,1</i>	<i>0,0</i>	<i>0,4</i>	<i>0,0</i>	<i>0,4</i>
America Settentrionale	0	18	13	31	4,7	27
Australasia	3	291	0	294	1,9	292
Europa Occidentale	0	0	8	8	2,4	6
Europa Orientale e Balcani	0	17	7	24	1,1	23
Vicino Oriente	1	15	0	17	0,0	17
Totale	6	383	38	427	19	408

(*) inclusi nel portafoglio titoli immobilizzato delle filiali estere

Questa la classificazione per natura (commerciale/finanziaria/titoli):

■ **Esposizione non garantita verso paesi a rischio** - milioni di euro

Aree Geografiche <i>esposizione per cassa</i>	Esposizione lorda			Totale	Dubbi esiti	Esposizione netta
	clientela	banche	titoli (*)			
Africa	4,0	22,4	0	26	0	26
America Latina	7,1	9,6	11	27	9	18
<i>di cui Argentina</i>	<i>0,1</i>	<i>5,2</i>	<i>10,0</i>	<i>15,3</i>	<i>6,8</i>	<i>8,5</i>
<i>di cui Brasile</i>	<i>0,0</i>	<i>0,4</i>	<i>0,0</i>	<i>0,4</i>	<i>0,0</i>	<i>0,4</i>
America Settentrionale	18	0	13	31	5	27
Australasia	57	236	0	294	2	292
Europa Occidentale	0	0	8	8	2	6
Europa Orientale e Balcani	3	15	7	24	1	23
Vicino Oriente	3	14	0	17	0	17
Totale	92	297	38	427	19	408

(*) inclusi nel portafoglio titoli immobilizzato delle filiali estere

Per quanto riguarda Argentina e Brasile, il Gruppo MPS rileva verso Argentina e Brasile esposizioni a rischio effettivo modeste opportunamente svalutate. Le tavole che seguono espongono, in dettaglio, la situazione di Banca MPS:

■ **Esposizione non garantita verso Argentina** - milioni di euro

Aree Geografiche <i>esposizione complessiva</i>	Esposizione lorda			Totale	Dubbi esiti	Esposizione netta
	clientela	banche	titoli (*)			
Cassa	0,1	5,2	10,0	15,3	6,8	8,5
Firma	0,0	3,4		3,4	1,6	1,8
Totale	0,1	8,6	10,0	18,7	8,4	10,3

■ **Esposizione non garantita verso Brasile** - milioni di euro

Aree Geografiche <i>esposizione complessiva</i>	Esposizione lorda			Totale	Dubbi esiti	Esposizione netta
	clientela	banche	titoli (*)			
Cassa	0,0	0,4	0,0	0,4	0,0	0,4
Firma	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0
Totale	0,0	0,4	0,0	0,4	0,0	0,4

□ IL RISCHIO CONTROPARTE (CONTROPARTI NON RESIDENTI)

Nell'attività creditizia internazionale si è posta particolare cura nell'individuare transazioni che, oltre ad essere in linea con le politiche creditizie del Gruppo, comportassero per la nostra rete estera il minor impiego possibile di capitale ed i flussi reddituali più adeguati in rapporto al rischio creditizio assunto ed alle condizioni di mercato.

Queste le iniziative gestionali di maggior rilievo:

- l'accentramento delle tesorerie estere sulle piazze di Milano, New York, Hong Kong e Londra che ha consentito una razionalizzazione dei fidi finanziari a favore di international borrowers;
- l'emanazione di linee operative di gruppo - rivolte alle banche commerciali - in materia di assunzione di rischio paese e banca nell'ambito delle attività trade related che ha consentito di rendere più omogeneo trasparente ed efficace l'intervento della rete domestica del Gruppo a supporto della clientela che esporta;
- la distribuzione "on line" a tutte le aziende del Gruppo dell'analisi finanziaria delle controparti effettuata in sede accentrata presso la Capo Gruppo;
- l'avvio dell'attività progettuale mirata all'accentramento nel Corporate Center dei fidi a favore di banche estere.

■ I RISCHI DI MERCATO DI GRUPPO

□ I PRINCIPALI EVENTI GESTIONALI

In conseguenza delle operazioni di fusione e scorporo che hanno interessato BAM e BT, nel corso del primo semestre del 2003, è stato portato a compimento il processo di razionalizzazione dei portafogli di *trading* delle banche commerciali del Gruppo; le posizioni residue dei portafogli delle controllate sono state trasferite alla Capogruppo, mentre sulle unità periferiche sono rimasti solo portafogli marginali gestiti per finalità di servizio alla clientela. Analogamente, è proseguita l'attività di accentramento dell'operatività della Tesoreria di Gruppo, che ha coinvolto anche le filiali estere.

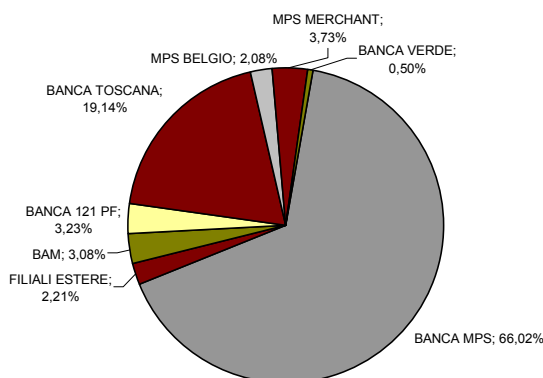
□ IL RISCHIO DI TASSO INERENTE IL BANKING BOOK DI GRUPPO

Gli obiettivi alla base delle scelte gestionali concernenti il *Banking Book* (definito in accordo con le *best practice* internazionali come l'insieme dell'operatività commerciale connessa alla trasformazione delle scadenze dell'attivo e del passivo di bilancio, della Tesoreria, delle filiali estere, del portafoglio immobilizzato e dei derivati di copertura di riferimento) mirano, in ottica di cosiddetto "total return", 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 del patrimonio al variare delle strutture dei tassi.

L'analisi di variazione del valore economico delle attività e passività del *Banking Book*, viene condotta considerando *shock* di diverso ammontare e di diversa struttura. In particolare, per finalità gestionali, vengono applicati *shift* deterministici di 25 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.

Sull'andamento delle misure di rischio tasso di Gruppo al 31 dicembre 2003 ha influito in misura determinante il posizionamento della Capogruppo, che rappresenta oltre il 66% del rischio tasso complessivo.

Incidenza % della Sensitivity del Banking Book delle singole banche del Gruppo sulla Sensitivity complessiva al 31.12.03



La Capogruppo nello specifico si caratterizza per un aumento in termini assoluti delle misure di rischio, con un posizionamento "liability sensitive", esposto cioè al rischio di tasso in caso di riduzione dei tassi di mercato, in coerenza con la scelta strategica adottata di beneficiare delle attuali aspettative di mercato che ipotizzano una ripresa del ciclo economico nel medio periodo.

Le misure di rischio relative al Banking Book di Banca MPS al 31.12.2003 evidenziano quindi un aumento della sensitivity complessiva che ha comportato un aumento dei ratio tra la stessa sensitivity (misura del valore

economico a rischio del Banking Book) e Tier 1 ovvero Patrimonio di Vigilanza.

■ BANCA MPS

Indici di Rischiosità per shift (+/-) di 200 bp	31/12/03	31/12/02
Margine d'interesse a rischio / Margine a consuntivo	0,9%	3,2%
Valore economico a rischio / Tier 1	4,1%	1,9%
Valore economico a rischio / Patrim. di Vigilanza	3,0%	1,4%

Il ratio tra margine d'interesse a rischio calcolato su base annuale e il margine a consuntivo registra invece una forte riduzione riconducibile in buona parte alla razionalizzazione dell'operatività di Tesoreria accentrata sia a livello di filiali estere sia a livello di Gruppo.

Le misure di rischio al 31.12.2003 del Gruppo MPS nel suo complesso riflettono ovviamente quanto registrato a livello di Capogruppo, ancorché il posizionamento "liability sensitive" di quest'ultima risulti sia nel corso che a fine dell'anno compensato da un posizionamento inverso di tipo "asset sensitive", ovvero esposto al rischio di tasso in caso di aumento dei tassi di mercato, che ha caratterizzato in particolare Banca Toscana e altre banche del Gruppo.

■ GRUPPO MPS

Indici di Rischiosità per shift (+/-) di 200 bp	31/12/03	31.12.02
Margine d'interesse a rischio / Margine a consuntivo	1,3%	3,2%
Valore economico a rischio / Tier 1	2,6%	2,7%
Valore economico a rischio / Patrim. di Vigilanza	1,8%	2,0%

Ne consegue quindi una misura di valore economico a rischio del *Banking Book* di Gruppo, nel mese di dicembre 2003, sostanzialmente allineata a quella di fine anno 2002.

Già sul finire del 2003, ma in misura maggiore nei primi mesi del 2004, d'altra parte, è stata avviata, in ottica di gestione integrata del Banking Book di Gruppo, un'attività volta a far coincidere il posizionamento di Gruppo con quello della Capogruppo attraverso una ricomposizione dei mismatching tendente alla neutralizzazione del profilo di rischio delle altre banche del Gruppo.

□ IL RISCHIO DI LIQUIDITÀ

Il monitoraggio del profilo di liquidità strutturale complessivo viene effettuato sulla base della quantificazione degli sbilanci, per data liquidazione, dei flussi di cassa in scadenza principalmente nei primi mesi dell'orizzonte di proiezione.

Particolare attenzione viene rivolta alla pianificazione delle politiche di *funding* a livello di Gruppo, coordinata ed indirizzata dall'Area Finanza di Corporate Center, sia per quanto concerne la normale raccolta obbligazionaria sia per quanto riguarda l'emissione di passività subordinate, coerentemente con le esigenze di *capital management*.

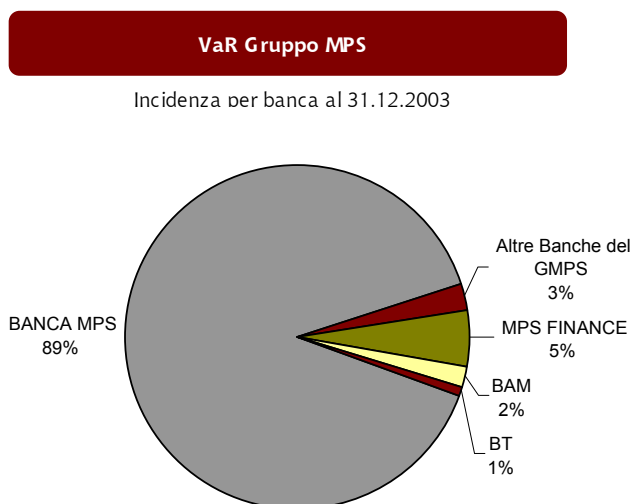
□ I RISCHI DI MERCATO INERENTI IL PORTAFOGLIO DI NEGOZIAZIONE DI GRUPPO

I rischi di mercato vengono monitorati per finalità gestionali in termini di *Value at Risk* (VaR), sia per quanto concerne la Banca Capogruppo sia per le altre entità del Gruppo che hanno rilevanza come autonomi *risk taking center*. I limiti operativi alla attività di Negoziazione vengono stabiliti dal CdA della Capogruppo e sono espressi per ciascun livello di delega in termini di VaR. 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).

Il VaR gestionale viene calcolato dal Servizio Risk Management in maniera autonoma rispetto alle funzioni operative servendosi del Sistema Integrato di Risk Management di Gruppo sviluppato internamente 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 su una finestra di due anni di rilevazioni storiche con scorrimento giornaliero.

Sono inoltre condotte regolarmente analisi di scenario in termini di *shift sensitivity* (solitamente per 1bp e 25bp) per quanto riguarda le posizioni sensibili ai tassi di interesse e sulla base di ipotesi *ad hoc* sulle volatilità dei vari *risk factor* per quanto riguarda il rischio prezzo (azionario e cambi).

Per effetto delle operazioni societarie richiamate, il VaR risulta concentrato



prevalentemente nella Capogruppo e, in misura più contenuta, nella MPS Finance BM, che esprimono congiuntamente circa il 94% dei rischi di mercato totali. L'andamento complessivo dei rischi di Gruppo nel corso del 2003 risente pertanto marcatamente delle dinamiche del VaR di BMPS.

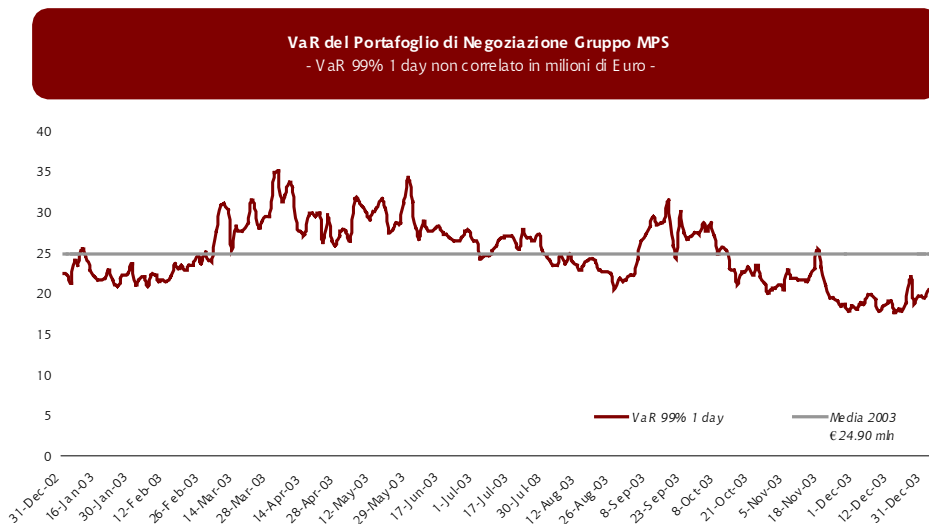
Al 31.12.2003 il VaR non correlato, ovvero calcolato senza tenere conto dell'effetto diversificazione tra le misure di Var delle varie entità, ammontava a € 20.60 mln in diminuzione rispetto alla fine del primo semestre 2003

(€ 26.29 mln) ed anche rispetto al 31.12.2002 (€ 22.44 mln).

Tale dinamica riflette un incremento del valore medio del VaR di Gruppo di circa 4 mln di euro (da 21 mln di euro del

2002 ad 24.90 mln di euro del 2003), verificatosi principalmente a seguito di un aumento della rischiosità della Capogruppo e come conseguenza delle operazioni di fusione per incorporazione delle controllate e successivo scorporo che hanno comportato la costituzione di aggiuntivi portafogli

“tecnici” di negoziazione, poi progressivamente liquidati nel corso del primo semestre.

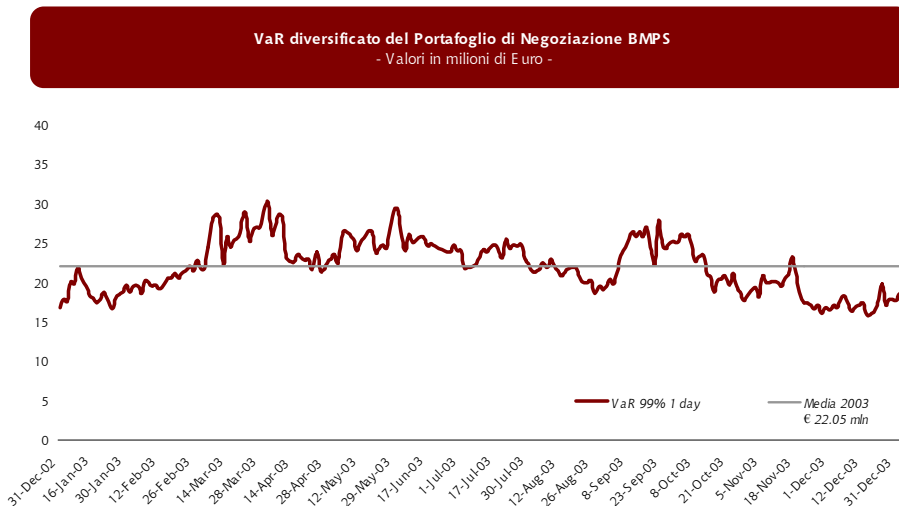


**■ VaR GRUPPO MPS
PORTAFOGLIO DI NEGOZIAZIONE**

	VaR (EUR mln)	Data
Minimo 2003	17.74	15/12/2003
Massimo 2003	35.07	01/04/2003
Media 2003	24.90	

La rischiosità complessiva della Capogruppo, misurata in termini di VaR diversificato tra fattori di rischio, ha oscillato nel corso del 2003 in un *range* compreso tra € 16 mln e € 30 mln.

In particolare il VaR ha toccato il valore minimo il 16 Dicembre 2003 (€ 15.88 mln) ed il valore massimo il 1° Aprile 2003 (€ 30.18 mln).



■ VaR BMPS - PORTAFOGLIO DI NEGOZIAZIONE

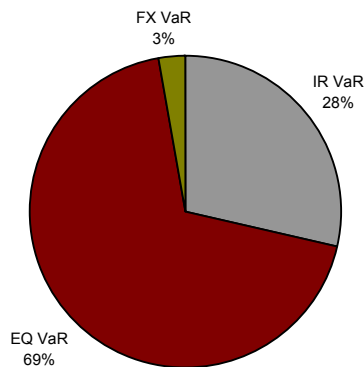
	VaR (EUR mln)	Data
Minimo 2003	15.88	16/12/2003
Massimo 2003	30.18	01/04/2003
Media 2003	22.05	

Nel primo semestre, infatti, il VaR ha manifestato livelli superiori alla media a causa principalmente degli effetti delle incorporazioni citate ma anche in ragione di specifici posizionamenti strategici sul comparto azionario. Il secondo semestre è stato improntato ad un maggior contenimento dei rischi ed al consolidamento delle posizioni in portafoglio.

Sempre per quanto riguarda la Capogruppo, in termini di composizione per *risk factor* al 31.12.2003 il portafoglio risultava per circa i due terzi determinato dal fattore *equity* (EQ VaR) mentre il restante era assorbito dai fattori di tipo *interest rate* (IR VaR).

Portafoglio di Neoziazione BMPS

Composizione del VaR per *risk factor* al 31.12.03



I fattori di rischio di tipo *forex* (FX VaR) incidono in maniera residuale.

■ RISCHI OPERATIVI

Nel corso del 2003 il Gruppo MPS ha portato avanti il progetto volto alla individuazione, misurazione e gestione dei rischi operativi. Il progetto è basato su due filoni di indagine paralleli:

- l'analisi qualitativa, incentrata anche su tecniche di risk and control self assessment delle società del conglomerato;
- l'analisi quantitativa, incentrata sulla rilevazione sistematica delle perdite verificatesi e sulla misurazione del capitale a rischio attraverso modelli di calcolo avanzati.

Durante il 2003 i due filoni di indagine hanno coinvolto rispettivamente 20 e 11 società del Gruppo permettendo di rilevare rischi potenziali e perdite effettivamente subite, aree di sovra/sotto dimensionamento del sistema dei controlli interni, nonché rischi per i quali sono state analizzate opportune politiche di mitigation, in linea con quanto richiesto dal Comitato di Basilea per l'adozione di modelli di calcolo avanzati.

Nello stesso anno il Gruppo ha aderito alla prima segnalazione dei dati di perdita all'Osservatorio promosso dall'ABI per la costruzione del Database Italiano Perdite Operative (DIPO), del quale è aderente fin dalla costituzione. Il flusso di ritorno proveniente dal DIPO consentirà quindi di integrare i dati interni di perdita con quelli esterni del sistema.

Sulla base anche dei dati di perdita raccolti nel corso del 2003 viene sostanzialmente confermato il beneficio in termini di assorbimento patrimoniale ottenibile dall'adozione di un approccio di calcolo avanzato rispetto a metodologie standard (approcci BIA e SA).

In coerenza con le metodologie di rilevazione dei rischi fondate sull'analisi di processo, e sull'associazione della necessaria attività di controllo, è stato inoltre ultimato, per l'intero conglomerato finanziario, il progetto "audit framework", alla conclusione del quale tutte le società del gruppo sono state dotate di manuali di audit, omogenei con riguardo ai principi generali ed alle metodologie di analisi, ma specifici in relazione ai singoli profili operativi.

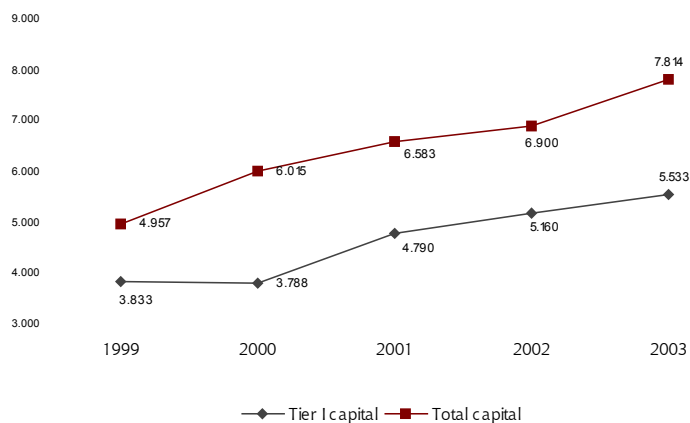
IL PATRIMONIO DI VIGILANZA E I REQUISITI PRUDENZIALI

Il Patrimonio di Vigilanza del Gruppo, a fine 2003, è risultato di euro 7.814 milioni circa, in crescita di 914 milioni (+13,25%) rispetto alla fine del precedente esercizio.

PATRIMONIO DI VIGILANZA	GRUPPO		BANCA MPS	
	Importo in milioni di € al:			
	31/12/03	31/12/02	31/12/03	31/12/02
Patrimonio di base	5.532,6	5.160,1	5.726,1	4.927,7
Patrimonio supplementare	3.102,6	2.530,1	2.845,0	2.617,2
	8.635,1	7.690,2	8.571,1	7.544,9
Elementi da dedurre	821,3	790,5	860,1	763,1
PATRIMONIO DI VIGILANZA	7.813,8	6.899,7	7.710,9	6.781,8

Sulla dinamica del patrimonio di vigilanza e delle sue componenti hanno influito, prevalentemente, l'emissione di strumenti innovativi di capitale (con il contestuale passaggio a Patrimonio Supplementare di una quota delle "preferred securities" a suo tempo emesse da parte di BMPS), l'incorporazione delle due principali banche controllate nella Capogruppo ed il successivo scorporo delle reti commerciali, il diverso metodo di valutazione della partecipazione FINSOE, il parziale utilizzo del fondo rischi bancari generali da parte della Capogruppo e la patrimonializzazione di una quota dell'utile netto.

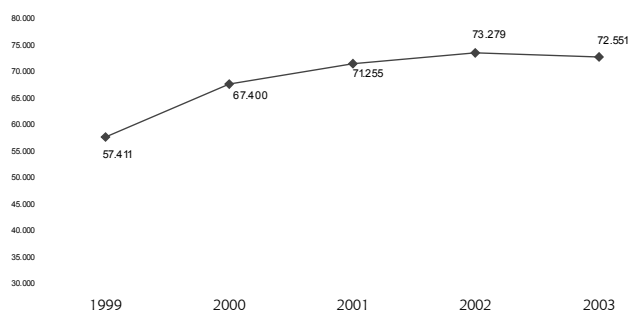
Evoluzione del Patrimonio di Vigilanza consolidato



Il Patrimonio di Base è aumentato di circa 372 milioni di euro mentre quello supplementare ha evidenziato una crescita di circa 572 milioni, rispetto a fine 2002.

Anche il Patrimonio di Vigilanza della Banca MPS ha registrato un incremento, attestandosi ad euro 7.711 milioni (+929 milioni rispetto a fine esercizio 2002), con il Patrimonio di Base in crescita di circa 800 milioni, ed il patrimonio supplementare che è aumentato di 274 milioni di euro. Le principali variazioni sono da ricondurre alle stesse motivazioni già espresse per il Gruppo.

Evoluzione delle attività ponderate consolidate per il rischio di credito



Le attività ponderate per il rischio di credito del Gruppo, calcolate secondo il criterio stabilito dalla Vigilanza, si sono attestate ad euro 72,6 miliardi circa, in flessione dell'1% rispetto a fine 2002. A fronte del contenimento degli impieghi a Banche e dell'attivo non fruttifero (valori all'incasso, attività materiali, altre attività) si è registrato un progresso degli impieghi all'economia (+2,04%), con una

ricomposizione dell'aggregato a favore dei mutui, il cui saldo complessivo è cresciuto di quasi 2,1 miliardi di euro (+ 39,2%).

■ ATTIVITA' DI RISCHIO <i>(Importi in milioni di €)</i>	GRUPPO		BANCA MPS	
	Valore ponderato al:		Valore ponderato al:	
	31/12/03	31/12/02	31/12/03	31/12/02
- Attività in bilancio:				
Attività di rischio per cassa per la quota assistita da garanzie reali	0,0	0,1		
Crediti verso settore pubblico, banche centrali e banche multilaterali	687,2	711,2	551,8	608,7
Crediti verso Enti Creditizi	1.271,2	2.031,6	3.129,2	3.553,6
Crediti verso imprese di investimento mobiliare	20,6	0,3	0,0	0,3
Crediti verso il settore privato:				
crediti ipotecari su Immobili di tipo residenziale ad uso abitativo	4.987,8	3.630,3	2.679,9	2.078,5
operazioni su immobili non residenziali	2.447,0	1.710,0	6,8	8,2
altri crediti	53.120,4	54.003,3	28.187,7	28.982,0
Partecipazioni ponderate al 200%	23,0	21,0	21,0	6,0
Azioni, Partecipazioni, Attività Subordinate	1.788,5	1.502,4	6.368,1	4.680,3
Attività materiali	1.657,3	2.135,2	100,8	1.019,2
Valori all'incasso, ratei attivi ed altre attività	1.253,6	1.777,9	580,7	737,2
	67.256,7	67.523,3	41.626,1	41.673,9
- Attività "fuori bilancio":				
Garanzie rilasciate, impegni e contratti derivati	6.866,1	6.958,7	4.379,6	4.803,9
- Dubbi Esiti e Minusvalenze	-1.571,4	-1.202,9	-976,3	-752,8
Totale attività di rischio di credito ponderate	72.551,4	73.279,1	45.029,4	45.725,0

Per Banca MPS, le attività ponderate per il rischio di credito hanno evidenziato una flessione di circa l'1,5%, con una sostanziale stabilità dei complessivi impieghi per cassa (- 48 milioni di euro) ed una riduzione delle garanzie rilasciate, degli impegni e dei contratti derivati.

Il totale degli "assorbimenti" di patrimonio del Gruppo si è attestato, considerando anche i "rischi di mercato" (al netto dei prestiti subordinati di terzo livello) e gli "altri requisiti patrimoniali" a euro 6.209 milioni circa, (-17 milioni euro) con l'eccedenza della posizione patrimoniale che si attesta a euro 1.605 milioni circa, (+ 932 milioni di euro; 138,4% rispetto al 31 dicembre 2002).

■ POSIZIONE PATRIMONIALE	GRUPPO		BANCA MPS	
	Importo in milioni di € al:		Importo in milioni di € al:	
	31/12/03	31/12/02	31/12/03	31/12/02
Rischi di credito				
su attività in bilancio	5.380,5	5.401,9	2.913,8	2.917,2
su attività "fuori bilancio"	549,3	556,7	306,6	336,3
- dubbi esiti	-125,7	-96,2	-68,3	-52,7
Totale rischi di credito	5.804,1	5.862,3	3.152,1	3.200,8
Rischi di mercato				
del portafoglio titoli non immobilizzato di cui:	690,6	641,8	302,0	295,8
- rischio generico su titoli di debito	334,9	336,8	68,4	71,9
- rischio specifico su titoli di debito	155,5	145,4	97,6	87,8
- rischio generico su titoli di capitale	61,6	29,6	25,7	26,9
- rischio specifico su titoli di capitale	41,7	29,0	27,9	22,4
- opzioni - metodo delta-plus: fattore gamma	0,2	0,1	0,0	0,0
- opzioni - metodo delta-plus: fattore vega	0,4	0,9	0,0	0,5
- rischio di posizione su certificati di partecipazione a O.I.C.R.	50,3	40,8	35,3	26,7
- rischio di regolamento				
- rischio di controparte	46,0	59,3	47,1	59,7
di concentrazione				
di cambio	5,7	7,5		
Totale rischi di mercato	696,3	649,3	302,0	295,8
Prestiti subordinati utilizzabili a copertura dei rischi di mercato	600,0	600,0	302,0	295,8
Rischi di mercato netti	96,3	49,3	-	-
Altri requisiti	308,8	315,0	266,0	218,2
Totale patrimonio richiesto	6.209,2	6.226,7	3.418,0	3.418,9
Patrimonio di Vigilanza	7.813,8	6.899,7	7.710,9	6.781,8
POSIZIONE PATRIMONIALE: ECCEDENZA	1.604,6	673,0	4.292,9	3.362,9

Per Banca Mps Il totale dei requisiti patrimoniali richiesti (considerati al netto dei rischi di mercato, coperti da specifici prestiti subordinati di terzo livello), si

attesta sugli stessi valori della fine dell'anno precedente, con l'eccedenza di patrimonio quindi in crescita di 930 milioni rispetto al 31 dicembre 2002.

■ COEFFICIENTI DI PATRIMONIALIZZAZIONE	GRUPPO		BANCA MPS	
	Valore al:		Valore al:	
	31/12/03	31/12/02	31/12/03	31/12/02
Tier I ratio	6,50%	6,05%	10,77%	9,29%
Total Risk ratio	9,89%	8,79%	15,08%	13,34%

Il miglioramento dei livelli di patrimonializzazione del Gruppo si è riflesso positivamente sull'andamento del "Total risk ratio", prossimo alla soglia del 10% (9,89% contro l'8,79% del precedente esercizio) e del "Tier I ratio", attestato al 6,50% contro il 6,05% di fine 2002 che, escludendo dal calcolo l'importo delle "preferred securities" computate nel Patrimonio di Base, diventa pari al 6,31% contro il 5,64% del 31 dicembre 2002.

Per Banca MPS gli indici di patrimonializzazione sono risultati rispettivamente del 10,77% il Tier I ratio (9,29% a fine 2002) e del 15,08% il Total Risk Ratio (contro il 13,34% del precedente esercizio).

INNOVAZIONE, RICERCA E SVILUPPO

Nell'esercizio 2003, è proseguito il programma di specializzazione per mercati e per segmenti delle strutture produttive e distributive con l'obiettivo di innalzare l'efficacia commerciale e migliorare la capacità di servizio alla clientela, con un approccio relazionale fortemente basato sulla qualità, la trasparenza e la vicinanza al cliente.

A questo proposito, va sottolineato l'impegno del Gruppo MPS nell'ambito dell'iniziativa ABI "Banche e Società" con l'avvio del Progetto "Patti Chiari" che prevede la "riscrittura" del sistema delle relazioni tra le banche e la società. L'obiettivo del progetto è quello di migliorare i rapporti con la

clientela in termini di maggiore trasparenza e chiarezza, così da facilitare la comprensibilità e la comparabilità delle offerte. Il progetto si articola in otto iniziative relative alle aree del risparmio, del servizio e del credito che verranno testate e validate da soggetti terzi esterni e indipendenti.

Tale azione si è accompagnata, per il Gruppo MPS, ad una costante evoluzione dell'offerta basata sulla diversificazione e sull'arricchimento dei prodotti, al fine di accrescere la penetrazione del mercato e la fidelizzazione della clientela. In questo ambito, una linea di intervento specifica ha riguardato la valorizzazione delle competenze in materia di finanza agevolata, che sta assumendo una rilevanza particolare in questa fase di decentramento amministrativo in favore degli enti territoriali locali.

A supporto dei nuovi modelli di business e di servizio/prodotto delineati nel Piano Industriale è proseguito, inoltre, lo sviluppo di strutture ed applicativi comuni nel

settore dei servizi informatici con significativi guadagni in termini di competitività e efficienza. Nell'ambito delle iniziative volte all'ottimizzazione del profilo di costo del Gruppo, è stato avviato un progetto per la definizione di un piano di integrazione, presso il Consorzio Operativo, anche del liability management dei sistemi informativi delle società prodotte che ancora hanno una gestione diretta.

■ LA PARTECIPAZIONE DEL GRUPPO MPS AL PROGETTO ABI "BANCHE E SOCIETÀ"

Si segnala l'attivazione delle seguenti iniziative:

- ❖ "FARO" - avviato in ottobre -: servizio internet e telefonico che consente al cliente di avere indicazioni circa l'ubicazione degli sportelli bancomat a lui più vicini.
- ❖ Elenco delle Obbligazioni a basso rischio e a basso rendimento - avviato a novembre -: consiste in un elenco che individua tra i titoli disponibili sul mercato mondiale quelli che pur comportando un basso rendimento, dimostrano di essere semplici, affidabili e, soprattutto, a basso rischio.
- ❖ Informazioni chiare sulle obbligazioni bancarie strutturate e subordinate - attivato a novembre -: strumento destinato a guidare e informare quegli investitori che si affidano a titoli complessi. Il servizio permette inoltre una comparazione del rischio tra i titoli complessi e quelli semplici.
- ❖ Criteri generali di valutazione delle capacità di credito delle PMI - attivato a dicembre -: strumento di valutazione, per le banche, della capacità di credito di una impresa, mirato a costruire una base comune di dialogo tra banche e imprese sui piani e le scelte di investimento.

E' stato avviato anche il cantiere "Conti correnti a confronto" che prevede la mappatura dell'estratto conto, la progettazione del portale c/c di sistema e lo schema di c/c di base.

■ IL MERCATO RETAIL

□ I MODELLI DI SERVIZIO

La strategia del Gruppo MPS nel settore del retail banking è indirizzata a implementare un modello di servizio specializzato per segmenti di clientela tramite lo sviluppo di specifiche piattaforme.

In particolare, per il Segmento Affluent, la piattaforma Commerciale

Carattere, studiata appositamente per la clientela affluent, ha consentito ai gestori (oltre 2100) un'analisi accurata del portafoglio dei singoli clienti in termini di asset allocation, di rischiosità e di rendimento.

■ LA PIATTAFORMA COMMERCIALE “CARATTERE”

Nell'arco dell'anno l'applicativo è stato implementato con ulteriori funzioni e strumenti al fine di rafforzarne l'efficacia commerciale e supportarne ed integrarne l'attività di consulenza:

- ◆ Desktop del gestore: portale che consente al gestore di avere una visione d'insieme del portafoglio clienti seguito, di monitorarne l'andamento e di accedere ai principali links di interesse finanziario/economico e di supporto alla sua attività;
- ◆ Cruscotto cliente: strumento che consente al gestore di avere una visione completa del cliente sia dal punto di vista finanziario, attraverso l'analisi della posizione di rischio, sia della gestione della relazione;
- ◆ Alert: sistema di avvisi che segnalano al gestore il verificarsi di eventi relativi al portafoglio dei clienti gestiti. Tali avvisi sono una garanzia di seguimiento e di qualità del servizio;
- ◆ Simulazione portafoglio: un percorso all'interno di Carattere che permette ai gestori, a fini autodidattici, di effettuare delle prove e di prepararsi al colloquio con il cliente.

Anche per il Segmento Family, sono state poste le basi per la diffusione di un nuovo modello di servizio, che prevede lo sviluppo di un servizio personalizzato per sottosegmento, con il risultato di cogliere il “valore” del cliente grazie al soddisfacimento dei suoi bisogni e, al contempo, ricercare tutte le economie rivenienti dall'industrializzazione dei processi e degli strumenti. L'applicazione di un servizio personalizzato presuppone l'ottimizzazione del tempo commerciale delle risorse disponibili,

attraverso la valorizzazione in filiale di una “squadra di gestione Family” e la leva sui canali remoti per quelle operazioni per cui non è richiesto alcun tipo di relazione. E' stato, altresì, creato un catalogo di riferimento basato su linee guida coerenti con il segmento e con il nuovo approccio commerciale (in termini di semplicità, soglie d'accesso basse, minimizzazione della necessità di consulenza, chiarezza di contenuti); sono state altresì definite nuove modalità di intervento dei canali diretti (mailing e call center in particolare) in funzione del sottosegmento di appartenenza del cliente da contattare.

I primi test realizzati confermano la validità dell'approccio proposto per il segmento family e spingono verso la fase di roll-out sull'intera rete del Gruppo nel corso del 2004.

□ LA POLITICA COMMERCIALE E L'INNOVAZIONE DI PRODOTTO

In un contesto di mercato caratterizzato dal permanere di un atteggiamento prudente dei risparmiatori, il Gruppo MPS ha adottato una politica commerciale in ambito retail tesa a rafforzare il livello di servizio e la trasparenza nella relazione con i propri clienti. L'adeguamento del sistema di offerta si è basato, pertanto, sulla personalizzazione e coerenza con il profilo di rischio del cliente, da un lato, e la soddisfazione delle esigenze di protezione del capitale, dall'altro. In tale ambito si segnala:

- GPS Carattere che costituisce la nuova gamma di gestioni patrimoniali che investono prevalentemente in Sicav irlandesi, con la caratteristica di replicare il profilo di rischio/rendimento del cliente. Tali gestioni sono proposte in cinque diverse linee di investimento, con gli stessi profili di rischio previsti da Carattere.

Nel comparto della bancassurance e della previdenza complementare (3° pilastro), si evidenziano i seguenti sviluppi:

- Personalità: polizza unit-linked studiata per la clientela affluent che consente, vista l'ampia gamma di fondi interni disponibili, di costruire un portafoglio personalizzato in funzione del proprio profilo di rischio. Essa offre inoltre la possibilità di effettuare switch tra i diversi fondi al fine di replicare in qualsiasi momento l'asset allocation del cliente;
- Lineaforte Shield: sono state lanciate 4 linee di prodotto, caratterizzate da soluzioni parzialmente protette per cogliere maggiormente gli effetti di una ripresa dei mercati;
- Linea Bussola (polizze a capitale garantito) e Terzo tempo (piano individuale previdenziale incentivato fiscalmente): si è proceduto ad un sostanziale restyling dei due prodotti in linea con le nuove esigenze di diversificazione degli investimenti da parte della clientela.

Il 2003 è stato, inoltre, caratterizzato dal lancio di due nuove polizze destinate al segmento family: Cresco New e Accumulo, emessi, rispettivamente da Montepaschi Vita e da Montepaschi Life (ex Grow life). Cresco New è un prodotto a capitale garantito che investe in strumenti obbligazionari mentre Accumulo è una unit linked che investe prevalentemente in fondi azionari. Entrambi i prodotti sono piani di accumulo estremamente flessibili e con una struttura semplificata, adatti ad una clientela family.

Completa gli interventi sull'offerta "Conto Carattere", il conto corrente a pacchetto identificato come una componente del modello di servizio riservato alla clientela affluent. Esso prevede l'offerta integrata sia di servizi bancari (conto corrente, carte di credito, deposito titoli, ecc.), assicurativi e telematici che del tempo libero (agevolazioni nell'area viaggi, salute, ecc.).

○ I sistemi di pagamento

Sotto il profilo organizzativo, è proseguito il progetto di migrazione verso i canali telematici di operazioni a minore contenuto di relazione (ad es.: bonifici, saldi, informative) con liberazione del tempo professionale soprattutto sul front office e, al contempo, sviluppando nel cliente la percezione del valore ricevuto tramite il canale (ad es.: rapidità, assenza di code allo sportello) come premessa per nuove politiche di pricing e contenimento dei costi.

E' stato, inoltre, portato a termine il progetto di 'circolarità interaziendale' delle funzionalità self-service su ATM, grazie al quale i clienti delle Banche del Gruppo possono operare direttamente sui propri conti su qualsiasi sportello automatico del Gruppo stesso ed effettuare così in autonomia prelievi da conto, giroconti, bonifici e altri pagamenti e ottenere informazioni sullo stato dei propri conti e dossier titoli.

Le funzioni di pagamento disponibili sul canale di internet banking sono state arricchite tramite la possibilità di effettuare pagamenti di strumenti quali i MAV Bancari e Postali, i RAV e tutti i Bollettini Postali già pagabili in convenzione presso gli sportelli di ciascuna Banca del Gruppo.

■ LA PARTECIPAZIONE DEL GRUPPO MPS ALLE INIZIATIVE DELL'ABI IN MATERIA DI E-BANKING

- Bankpass Bollette: consiste in un nuovo servizio che consente la gestione e il pagamento di bollettini e fatture commerciali tramite internet. Il principale valore aggiunto per gli Emittenti è la completa smaterializzazione documentale, mentre per il privato il principale vantaggio è dato dalla creazione di un unico punto di accesso ai pagamenti legati ad utenze e dal monitoraggio elettronico degli stessi.
- Bankpass Web: sistema di sicurezza per i pagamenti via internet che offre al privato un wallet (portafoglio elettronico) contenente strumenti di pagamento diversi (carte di credito e bancomat).
- Bankpass Mobile: servizio di e-payments basato sull'uso del cellulare. Al momento la prevista fase di avvio del pilota è stata sospesa in attesa che maturi uno scenario migliore, a livello nazionale, per poter testare con sufficienti aspettative ogni ipotesi di tipo sperimentale.

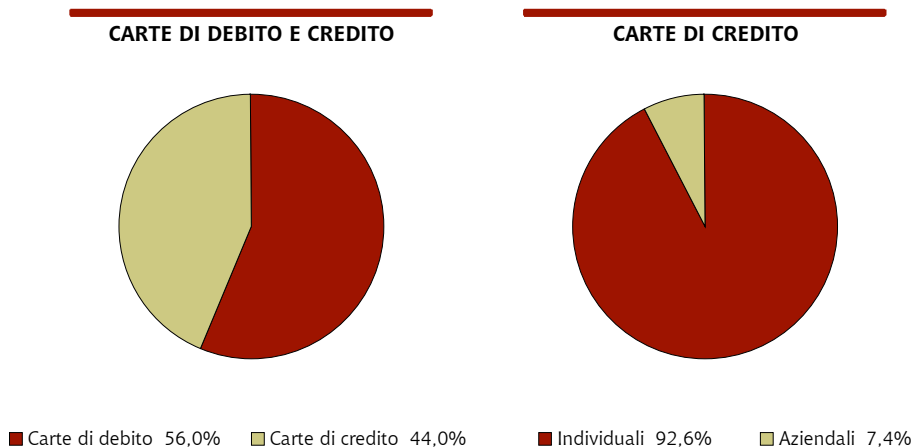
Per quanto riguarda i servizi di trading, il Gruppo offre ora alla propria clientela la possibilità di operare sulle borse estere; è stato deciso, inoltre, di collegare tutte le banche del Gruppo all'operatività sul mercato DDT (De@l Done Trading), il sistema di scambi organizzati gestito da MPS Finance.

Il servizio di mobile banking - che consente, attraverso i telefoni cellulari GSM-WAP, di gestire i propri conti correnti; di investire in borsa ed effettuare pagamenti e di accedere alla navigazione WAP - è stato esteso anche

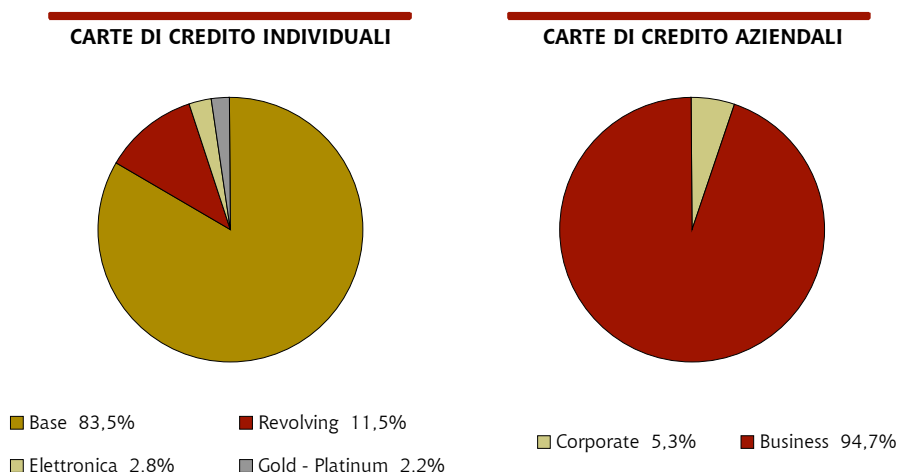
agli utenti Vodafone Italia, grazie ad un accordo commerciale con la compagnia telefonica. Il servizio di 'alert' che avverte il cliente del verificarsi di particolari eventi tramite invio automatico di e-mail o SMS, già disponibile per le altre Banche del Gruppo, è stato esteso anche a BAM.

◆ *Carte di credito e di debito*

Lo stock complessivo di carte (credito e debito) del Gruppo MPS, al 31 dicembre 2003, è risultato pari a oltre 1.800.000 unità.



L'incidenza delle carte di credito è risultata in leggero aumento rispetto alla fine del 2002, grazie anche alle oltre 143.000 nuove emissioni registrate complessivamente nel corso del 2003 (+4% rispetto all'esercizio precedente). La percentuale delle carte di credito attive è pari all'81%. Fra le carte di credito risulta in crescita la quota di quelle aziendali, giunta al 7,4%



Nell'ambito delle carte di credito individuali si conferma la rilevanza della tipologia *revolving*, in gran parte legata alla diffusione della M'honey Card, emessa e gestita da Consum.it, che ha raggiunto, alla fine dell'esercizio, la cifra di oltre 65.500 carte attivate.

Relativamente alla composizione delle carte di credito aziendali, è risultata in crescita la componente *business*.

Nel comparto delle carte di debito il Gruppo MPS ha lanciato un nuovo prodotto: la carta Europrima, una carta prepagata e ricaricabile operante sui circuiti domestici Bancomat e Pagobancomat. La commercializzazione della carta è iniziata nel mese di dicembre presso le filiali di Banca MPS, Banca Toscana e BAM. È stata attivata, a fine anno, la seconda fase del progetto che prevede il rilascio della versione prepagata ricaricabile operante sul circuito Visa.

Europrima risponde all'esigenza di dare ai clienti senza un rapporto bancario, un semplice strumento di pagamento. La carta può essere rilasciata a soggetti sia maggiorenni che minorenni e può essere ricaricata in maniera accentrata su disposizione di terze entità.

○ Il credito alle famiglie

La politica commerciale ha puntato a una maggiore focalizzazione sulla capacità del Gruppo MPS di accompagnare la crescita della propensione all'indebitamento delle famiglie. In tale contesto si è dato corso:

- all'innovazione del sistema di offerta (mutui e prestiti personali);
- all'accentramento della erogazione dei prestiti personali in un'unica società: Consum.it.;
- alla diffusione delle competenze commerciali per l'erogazione dei mutui/finanziamenti ipotecari su nuove figure professionali di rete.

Riguardo all'innovazione di prodotto, nel segmento dei mutui è stato lanciato il "Mutuo Superfisso": finanziamento fondiario con durate da 10 a 30 anni a

tasso fisso, caratterizzato da rate costanti nel periodo ma crescenti tra un periodo e l'altro. E' destinato ad un target di clientela che prevede la crescita, nel tempo, della propria capacità reddituale.

■ IL PROGETTO "ESPLORAZIONE NUOVI CANALI PER BUSINESS MUTUI RETAIL"

Il nuovo progetto mira ad accrescere le quote di mercato, collocando prodotti bancari, finanziari, assicurativi ed in particolare mutui retail, attraverso il progressivo affiancamento alla rete diretta di nuovi canali distributivi. E' previsto che l'intera fase di negoziazione del mutuo venga gestita dal punto vendita del partner (con l'ausilio di un sistema di scoring), con un risparmio notevole in termini di costi e tempi di erogazione. Per la ricerca di partnership strategiche sono stati attivati incontri con società di primaria importanza nel settore dell'intermediazione immobiliare e della distribuzione in genere, giungendo già alla definizione di importanti accordi con Gabetti SpA, Eurofranchising Srl, Domus World Srl e Esponente SpA.

Nell'esercizio, è iniziata la commercializzazione del nuovo Prestito Personale (PRS): il livello di servizio e le condizioni collocano il prodotto ai primi posti nel mercato nazionale del credito al consumo. Le potenzialità del prodotto hanno consentito già importanti risultati tra cui la

rivitalizzazione di molte relazioni tipicamente "corporate" (dealers).

Si segnala, inoltre, i "Finanziamenti agli aggiudicatari delle vendite immobiliari coattive", una procedura innovativa di erogazione di finanziamenti fondiari elaborata in sede Abi. L'iniziativa ha il pregio di favorire l'accesso al credito da parte di privati interessati a partecipare alle aste immobiliari e, nel contempo, di consentire alle banche il recupero dei crediti, eventualmente concessi sugli immobili oggetto d'asta, in tempi più ristretti.

■ IL MERCATO PRIVATE

Nel corso del 2003, è stato implementato il percorso che ha portato Banca Steinhauslin a configurarsi come polo produttivo specialistico di gestioni patrimoniali private per il private banking di Gruppo, nonché rete specializzata sul segmento private, consolidando la propria attività di sviluppo ed acquisizione di nuova clientela all'esterno del Gruppo.

Banca Agricola Mantovana, attraverso la piena operatività del nuovo modello di servizio private, e Banca Toscana, attraverso la costruzione della rete di gestori dedicati e dell'apertura delle prime filiali private, hanno attivato la distribuzione commerciale delle gestioni della Steinhauslin.

Banca MPS ha proseguito l'attività di ampliamento del modello di servizio private a nuova clientela attraverso il fondamentale apporto commerciale delle gestioni patrimoniali con preventivo assenso (GPA).

Sul piano commerciale, sono state definite le linee guida per l'offerta di prodotti personalizzati private di finanza innovativa ed assicurativa. Sono state, inoltre, lanciate sul mercato:

- due nuove linee di gestione patrimoniali flessibili in ottica absolute return;
- una linea con l'opzione fiscale di risparmio amministrato;
- una nuova Sicav irlandese Bright Oak, gestita attraverso approcci di tipo quantitativo.

Lo scudo fiscale ha portato un contributo in termini di masse acquisite di circa 340 mln. di euro derivanti per oltre il 50% da nuova clientela.

A fine 2003, con la presentazione del nuovo Piano Industriale di Gruppo 2003-2006, il Mercato Private è stato avviato ad una più ampia riorganizzazione con l'obiettivo di assumere una posizione primaria sul mercato nazionale (*si veda cap. "Lo sviluppo del Gruppo nel corso del 2003 e il nuovo piano industriale"*).

■ IL MERCATO CORPORATE

□ I MODELLI DI SERVIZIO

In linea con il Piano Industriale di Gruppo, si segnala la continuazione del programma di implementazione:

- del modello di servizio per le Piccole e Medie Imprese, tramite la creazione di Centri PMI, nell'ambito dei quali operano gestori dedicati, con il supporto integrato degli specialisti delle società di prodotto;
- di un analogo modello di servizio per le aziende del segmento Small Business (SB), anch'esso basato su gestori specializzati che operano con un approccio commerciale specifico e tramite una gamma di prodotti mirato al soddisfacimento dei bisogni di questa fascia di clientela.

Al 31 dicembre 2003, la fase di applicazione dei nuovi modelli ha già riguardato circa il 75% della clientela PMI e SB di Banca MPS. Entro il 2004, è previsto il completamento del programma nelle tre banche commerciali del Gruppo.

Nell'esercizio, è stato definito il progetto di accentramento a livello di Gruppo della gestione della clientela Large Corporate, che beneficerà di elevate professionalità specialistiche, ed è stato definito il "Progetto Enti e Pubbliche Amministrazioni" nell'ambito del programma di sviluppo di servizi mirati a questo particolare segmento. Dopo il rilascio sulla divisione Banca MPS, è prevista a seguire l'implementazione sulle altre due banche entro la fine del 2004.

A supporto dei modelli di servizio sono stati messi a punto innovativi strumenti di CRM. In particolare, si è intrapreso un progetto di marketing intelligence per la realizzazione di un modello di stima di potenziale commerciale strutturato per forme tecniche. L'obiettivo è quello di incrementare la penetrazione ed il cross-selling sulla clientela corporate esistente e potenziale.

◆ *La re-ingegnerizzazione dei processi creditizi*

Insieme alle iniziative tese ad accrescere la capacità di servizio alla clientela, particolare attenzione è stata prestata alla re-ingegnerizzazione dei processi creditizi. L'attività sviluppata nel corso del 2003 si è concentrata sulla ottimizzazione della gestione del credito tesa a perseguire:

- la specializzazione dei sistemi e dei processi per segmento di clientela;
- il contenimento del rischio di credito con una maggiore razionalizzazione ed omogeneizzazione delle attività, dei processi e delle norme;

Oltre al progressivo rilascio alle varie strutture del gruppo delle procedure di prima erogazione per il segmento small business, sono in corso di avanzata sperimentazione le procedure relative alla clientela retail e PMI. In particolare, il nuovo processo di erogazione small business permette di migliorare il livello di servizio al cliente ottimizzando il trade-off rischio-rendimento e massimizzando l'efficienza operativa. In considerazione dell'elevato numero di pratiche da gestire, il percorso valutativo risulta semplice e consente di guidare l'esito della richiesta attraverso il credit rating e le valutazioni qualitative degli analisti. La progettualità è ispirata ai contenuti del nuovo accordo sul capitale di Basilea.

Tra le iniziative che si sono concretizzate nel 2003, da segnalare l'implementazione dell'anagrafe operativa di Gruppo e la costruzione di un Osservatorio, sempre a livello di Gruppo, sui settori produttivi.

□ LA POLITICA COMMERCIALE E L'INNOVAZIONE DI PRODOTTO

L'esercizio 2003 ha visto il pieno sviluppo di una serie di progetti di rilevante portata organizzativa, commerciale e strategica. I prodotti sono stati inquadrati in macro famiglie suddivise per scopo funzionale ed indirizzati verso la clientela di destinazione, suddivisa in small business, Pmi, large corporate ed enti, con il fine di meglio soddisfare le corporate mantenendo altresì un costante presidio reputazionale

■ LA FINANZA AGEVOLATA

◆ Nell'ambito di questo segmento, oltre alla valorizzazione delle risorse e al monitoraggio degli incentivi pubblici di maggior rilievo, si segnalano i seguenti sviluppi:

- costituzione di "Crossing Europe - Gruppo Europeo di Interesse Economico (CE - GEIE)" tra il Gruppo MPS e le Camere di Commercio ubicate nelle realtà di maggior presenza. Tale iniziativa è finalizzata allo sviluppo di un'offerta qualificata e multispecialistica di servizi di assistenza e consulenza dedicata alle PMI e alla Pubblica Amministrazione, in previsione anche del prossimo allargamento dell'Unione Europea;
- erogazione dei contributi in conto interesse alle imprese che investono in sicurezza: operatività avviata nel 2003 per effetto della gara aggiudicata dal Gruppo MPS nel corso del 2002 con l'INAIL, conquistando la leadership per numero e volume delle domande canalizzate rispetto agli altri intermediari partecipanti;
- avvio dell'operatività della convenzione con la Fondazione Bellisario diretta a facilitare l'accesso al credito e sostenere l'imprenditorialità femminile.

Con l'ausilio di MPS Finance, importanti volumi di crescita sono stati registrati nell'asset/liability management tramite l'offerta di prodotti di gestione della liquidità aziendale, interventi sul passivo finalizzati all'ottimizzazione del costo del debito e di copertura dai rischi collegati all'andamento dei tassi di interesse e dei cambi.

Sul fronte della bancassurance è stata promossa, con l'ausilio della Monte Paschi Vita, la polizza "key man" (nelle diverse denominazioni commerciali iride corporate, tritico corporate, sincronia corporate) finalizzata a creare una tutela per l'azienda nel caso di perdita dell'uomo chiave e/o a garanzia di infortuni invalidanti.

Rilevante è stata, inoltre, la portata della polizza "raccolta" tesa ad assicurare un trattamento di fine mandato (TFM) o di fine rapporto al dipendente individuato come beneficiario. Nel ramo danni, con le polizze collegate all'operazione di finanziamento integrato "capex deal", si è fornito all'azienda una copertura anche per eventi socio politici e per il guasto macchine, aprendo inoltre la strada per il lancio nell'esercizio 2004 di polizze modulari polispecialistiche, mirate a settori caratterizzati da un alto tasso di crescita attuale e prospettico (incendio, RC, furto).

Per quanto riguarda il nuovo conto impres@più - il conto corrente a pacchetto che si configura come un sistema integrato di servizi bancari e non bancari a disposizione delle imprese, segnatamente del segmento small business -, i ritorni commerciali sono stati assai positivi in quanto hanno consentito di aumentare l'indice di cross-selling oltre ad accrescere il numero di nuovi rapporti: al 31 dicembre, erano stati collocati complessivamente oltre 21.500 conti impres@più.

MPS Leasing & Factoring, nel primo anno di piena attività, si è concentrata su un allargamento progressivo della gamma dei prodotti. Si segnala il lancio del "leasing nautico" (con l'ausilio anche di una specifica campagna comunicazionale e attraverso la presenza al Salone della Nautica di Genova) che ci vede tra i primi cinque operatori nazionali; il servizio di leasing e

factoring Internazionale; il debutto del leasing sui vigneti (esperimento per entrare nel mondo della viticoltura attraverso la locazione sui terreni, vigneti e su quei beni strumentali connessi a questo particolare settore). Inoltre, sono stati rilasciati due servizi leasing personalizzati quali il “bilanciato” ed il “canoni variabili”. In una logica d'efficientamento dell'offerta, a dicembre si è realizzato un accordo con Leaseplan Italia (Gruppo ABN AMRO), leader mondiale nella gestione di flotte aziendali, per il lancio del prodotto “full leasing e noleggio a lungo termine” nel settore del targato.

Fra i nuovi programmi, si ricorda l'avvio dell'iniziativa “Favorire l'internazionalizzazione delle PMI” (*si veda cap. L'attività con l'estero*) e la continuazione della fase di sperimentazione di MPS Professional, la società del Gruppo con la mission di creare una rete destinata allo sviluppo della consulenza aziendale al fine di ottimizzare la fornitura di assistenza professionale alle Pmi. La partenza del roll-out sulle banche reti del Gruppo è prevista nell'aprile 2004.

Nell'ambito dell'attività di comunicazione verso la clientela corporate al fine di massimizzare la visibilità e rafforzare il brand del Gruppo, spicca la sponsorizzazione del V Forum Internazionale delle PMI organizzato a Prato (17 e 18 ottobre) da Confindustria, Confcommercio e Camera di Commercio di Prato, quale tradizionale appuntamento dove imprenditori, economisti ed esponenti delle istituzioni nazionali ed internazionali, affrontano argomenti e temi di rilievo per le PMI.

◆ *La finanza strutturata e il merchant banking*

Nel corso del 2003, è continuato il programma di potenziamento dei “centri di eccellenza” del Gruppo, MPS Merchant e MPS BancaVerde.

■ L'INNOVAZIONE DI PRODOTTO NEL COMPARTO AMBIENTALE E NEL SETTORE AGRICOLO DI MPS BANCA VERDE

- ◆ “Energy save”: pensato per assecondare le richieste di risparmio energetico e di innovazione tecnologica che provengono dal mondo degli enti locali e dei grandi utilizzatori di energia elettrica. Si tratta, quindi, di un “prodotto ambientale” diretto essenzialmente alle Energy save companies (ESCO), con l'intento di dotare anche l'Italia di questo tipo di interventi;
- ◆ “Aqua”, pensato per affrontare le problematiche messe in evidenza dalla siccità, consente di finanziare le opere di ammodernamento e razionalizzazione delle reti di captazione, distribuzione e recupero di acqua, negli ambiti operativi dell'agricoltura, dell'agroindustria e degli enti locali/utilities;
- ◆ “Ecoturismo”: pensato per rispondere alle esigenze di un turismo più qualificato, consente di finanziare, nel medio termine, il percorso per ottenere la certificazione “ecolabel”.

Nell'ambito del project financing l'attività si è concentrata nei settori delle utilities (acqua, energia, gas, produzione di energia da fonti rinnovabili) e delle infrastrutture. In proposito si segnalano iniziative quali la partnership con Autostrade per realizzare e gestire tre grandi opere autostradali presenti in Legge Obiettivo, l'acquisizione dell'incarico di mandated lead arranger unitamente al Credit Agricole Indosuez, per il progetto “Tranvia di Firenze” e l'incarico di advisor per il progetto dell'autostrada “Prato-Signa”. Nel settore idrico, MPS Merchant è

intervenuta quale consulente finanziario per le necessità connesse agli investimenti del gruppo MPS nei principali ATO della Toscana.

Per quanto riguarda il private equity, si registra il completamento della sottoscrizione, da parte di investitori istituzionali, dei fondi chiusi gestiti da MPS Venture SGR per complessivi 150 milioni di euro. L'attività dei tre fondi (MPS Venture I, Ducato Venture e MPS Venture Sud, autorizzato ad operare nell'ambito territoriale più esteso del Sud Italia) è stata da subito intensa con l'esame di un qualificato numero di domande in istruttoria e con la definizione di alcuni investimenti, con un “taglio medio” per operazione pari

a 6,5 milioni di euro. Inoltre, MPS Merchant ha partecipato, in qualità di coadvisor con Société Generale e Intermonte Securities Sim, alla cessione, da parte dei soci pubblici, di un'ulteriore pacchetto del 29% di ADF (Aeroporto di Firenze).

○ I sistemi di pagamento

Riguardo all'attività di intermediazione dei pagamenti nel mercato corporate, una linea di intervento ha riguardato i servizi di internet corporate banking (PaschiInAzienda per Banca MPS, BAM Corporate Plus per Banca Agricola Mantovana e Office.net per Banca Toscana), attraverso il rilascio di nuove funzionalità che ampliano la presenza del Gruppo nel comparto dei servizi di pagamento per le imprese e di e-commerce. Al riguardo sono stati attivati i seguenti nuovi servizi:

- nuova versione del bonifico on line che comprende strumenti per la gestione della rubrica dei destinatari, a supporto dell'esecuzione periodica di bonifici ricorrenti, nonché una più raffinata gestione della ricerca dei codici ABI e CAB;
- integrazione con PaschiInCommerce, che consente di offrire alla clientela la possibilità di effettuare pagamenti su Internet mediante bonifico bancario disposto appunto con PaschiInAzienda, in aggiunta alla più tradizionale forma di pagamento incentrata sulle carte di credito;
- pagamento on line dei bollettini postali, RAV e MAV con verifica del relativo esito; il cliente può pagare on line tutti i bollettini già accettati presso lo sportello;
- pagamento deleghe F24 su conti intestati a terzi o intrattenuti presso le Banche del CBI aderenti al servizio. Tale funzionalità si rivolge principalmente ad associazioni, studi commercialisti, CAAF, etc.. che hanno l'esigenza di effettuare pagamenti, di norma numerosi, per conto dei propri clienti.

E' proseguita, altresì, la commercializzazione del servizio "PaschiInTesoreria", dedicato agli Enti della P.A., ed è stato collaudato il servizio innovativo del Gruppo MPS che si rivolge alle imprese (utilities in particolare) ed agli enti che necessitano della gestione completa degli incassi: la Banca cura anche la produzione e la spedizione di fatture o di altri documenti giustificativi, unitamente all'avviso di pagamento per il debitore.

Riguardo al progetto "firma digitale", la Banca MPS ha portato avanti le attività volte a permetterle di divenire banca "Identrus Live" ("on boarding") , vale a dire erogatrice dei servizi di certificazione digitale per la propria clientela corporate. Alla fine di gennaio 2004, la società americana Identrus - che gestisce un circuito internazionale esteso a circa 60 banche - le ha quindi conferito la qualifica di "autorità di certificazione".

■ L'ATTIVITÀ CON L'ESTERO

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

□ L'ATTIVITÀ COMMERCIALE

L'attività è stata caratterizzata dalla crescente interazione con SACE che ha determinato il pieno utilizzo del plafond previsto dalla convenzione in essere. Avvalendosi della copertura assicurativa SACE, anche tramite servizi innovativi come le conferme on-line ed il prodotto exportkey, sono state finanziate nel periodo operazioni di export verso paesi emergenti, per un ammontare superiore a 135 milioni di euro, mantenendo i rischi nell'ambito dei limiti previsti dalle politiche creditizie del Gruppo MPS, grazie anche all'attivazione di accordi di risk sharing con altri operatori nel settore.

Al prodotto exportkey, che consente agli esportatori italiani di effettuare trattative commerciali con controparti di paesi a rischio elevato, essendo la Banca MPS disponibile ad accollarsi tale rischio, si sono affiancati altri servizi a supporto della clientela domestica quali il recupero IVA sull'estero.

Ricordiamo, inoltre, che la Banca MPS svolge il ruolo di Banca Agente per 3 linee di "Credito d'Aiuto" – due destinate alla Tunisia ed una all'Algeria – per complessivi 87 milioni di euro, ruolo che rafforza il presidio dell'area del Maghreb. Nell'ambito della realizzazione di nuovi prodotti, il Gruppo ha implementato una nuova tipologia di operazioni di smobilizzo pro soluto di crediti su corporates estere, assistite dalla voltura di polizze assicurative SACE.

■ IL PROGETTO "FAVORIRE IL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI"

◆ Nell'ambito dei servizi rivolti alle PMI, ha preso avvio il progetto "Favorire il processo di internazionalizzazione delle PMI", a fronte del quale sono già operativi accordi quadro per la fornitura di servizi estero specialistici alle imprese con Federexport, Confservizi International, Anie, oltre all'accordo di collaborazione con Toscana Promozioni. Con tale iniziativa, il Gruppo si pone, tra l'altro, l'obiettivo di accompagnare l'impresa nei loro progetti di investimento all'estero dal momento del concepimento dell'idea, attraverso l'erogazione di servizi di assistenza e consulenza su base professionale ed in paesi selezionati.

Sul versante dei flussi di regolamento commerciale intermediati, l'aggregato "partite correnti", pari a 49 miliardi di euro, conferma il Gruppo MPS fra i maggiori players bancari italiani nell'attività di intermediazione con l'estero.

In stretta aderenza con gli obiettivi di innalzamento 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:

- da un lato, sulla ricerca del contenimento dei costi di processo nelle relazioni con i corrispondenti: in particolare, è stato svolto un attento esame degli effetti derivanti dall'entrata in vigore della nuova normativa comunitaria in tema di tariffazione dei bonifici cross-border;
- dall'altro, sull'incremento dei flussi di lavoro attivabili dall'estero e sulla propulsione dell'immagine del Gruppo, con specifici interventi su aree di particolare interesse commerciale per le aziende italiane, quali Est Europa, Far Est, Asia centrale, bacino meridionale del Mediterraneo e senza trascurare il continente Americano, ivi inclusa l'area latino-americana.

□ LA RETE ESTERA DIRETTA

La presenza all'estero in forma diretta si articola su differenti strutture operative: filiali, uffici di rappresentanza, customer desk ed altri presidi allocati presso banche corrispondenti in funzione degli specifici accordi di collaborazione commerciale.

Il posizionamento attuale delle strutture privilegia specifiche aree geografiche, individuate in logica commerciale e di supporto alla clientela. In tale quadro è confermato il presidio delle più importanti piazze finanziarie di Londra, New York ed Hong Kong, struttura, quest'ultima, che ha ulteriormente consolidato la propria attività. Tali filiali hanno garantito l'operatività nei principali money center, la visibilità internazionale del marchio MPS e la diversificazione del portafoglio crediti. Queste strutture, unitamente a quelle di Francoforte, Madrid e Singapore, compongono la rete delle filiali estere del Gruppo. Presso ogni filiale è costituito un customer desk che opera nella costante ottica

del soddisfacimento delle richieste di assistenza della clientela italiana, nella individuazione e sviluppo delle opportunità di business, a sostegno del processo di internazionalizzazione delle PMI e perseguendo la massima integrazione operativa con la rete domestica del Gruppo. Con le medesime finalità operative si collocano anche gli uffici di rappresentanza all'estero dislocati nell'area sud est Europa: Istanbul e Mosca, nei paesi mediterranei del nord Africa: Algeri, Tunisi ed Il Cairo ed in Cina: Pechino e Shanghai. Sul progetto di sviluppo e razionalizzazione della presenza all'estero del Gruppo MPS, *si veda il cap. "Lo sviluppo del Gruppo nel corso del 2003 e il nuovo Piano industriale"*.

■ ACCORDI DI COLLABORAZIONE COMMERCIALE CON BANCHE CORRISPONDENTI

A fine 2003, i più importanti accordi sono quelli costituiti da:

- ◆ area est Europa: Alpha Bank in Romania, (società della quale BMPS detiene una partecipazione minoritaria e dove opera personale distaccato), Volksbank in Croazia, Repubblica Ceca, Slovenia e Ungheria e Ludova Banka in Slovacchia;
- ◆ area iberica: gruppo bancario Bancaja con personale BMPS distaccato a Valencia;
- ◆ area centro Asia: Capital Trust Limited a New Delhi, India; Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) e China Merchants Bank (CMB), in Cina che si affiancano agli Uffici di Rappresentanza di Pechino e Shanghai;
- ◆ area Maghreb ed Egitto: Crédit du Maroc con personale della BMPS distaccato a Casablanca e C. I. B. (Commercial International Bank) in Egitto, quale integrazione del presidio già garantito dall'Ufficio di Rappresentanza a Il Cairo.

Sul lato degli accordi di collaborazione commerciale (*vedi tavola*) con banche corrispondenti, significativi sono quelli siglati nell'ultima parte dell'anno con la Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), prima banca cinese a livello nazionale e con la China Merchants Bank (CMB) primaria banca nell'importante zona industriale del Guangdong.

■ L'IMPEGNO DEL GRUPPO MPS PER LA TUTELA DELL'AMBIENTE E LA RESPONSABILITÀ SOCIALE

Nel 2003 sono proseguite le iniziative riconducibili alla salvaguardia dell'ambiente, all'attenzione al sociale, alla certificazione della qualità dei servizi e dei processi.

In data 26 febbraio 2003, il Sistema di Gestione Ambientale (SGA) della Banca MPS, orientato al controllo delle attività interne, al relativo ridimensionamento dei consumi ed al contenimento dei costi, ha ottenuto la certificazione ai sensi della norma internazionale ISO 14001. Vanno segnalati anche i progressi nel progetto che mira ad ottenere la certificazione Emas, che comporta un notevole sforzo tecnico-organizzativo in quanto impatta sull'attività ambientale di tutte le strutture aziendali.

All'entrata della Banca MPS nel sistema di rating Dow Jones Sustainability Index (l'indice mondiale che attesta le prestazioni e l'impegno delle imprese per lo sviluppo sostenibile), nel settembre 2002, si è aggiunto, il 21 marzo 2003, l'inserimento anche nel FTSE4Good, prodotto dal Financial Times Stock Exchange, leader mondiale per la fornitura di indici globali per investitori. L'inclusione del titolo della Banca nei suddetti indici di sostenibilità è stata successivamente riconfermata dalla revisione annuale del settembre 2003.

Nell'ambito dell'adesione ad alcune associazioni ed organizzazioni internazionali impegnate nella promozione del Corporate Social

Responsibility, si sono intensificati i contatti e la partecipazione agli workshop organizzati nell'anno. Ciò consente un costante aggiornamento delle conoscenze, delle tendenze e delle iniziative in atto, sia a livello nazionale che internazionale e, quindi, di rafforzare il buon posizionamento strategico del Gruppo nel settore.

Per quanto concerne il Sistema di Gestione per la Qualità della Banca MPS, certificato ISO 9001:2000, si evidenzia la conclusione positiva della "Verifica Periodica di Mantenimento (VPM)" da parte dell'Ente Certificatore Det Norske Veritas (DNV) per la

verifica della conformità alle norme ISO dei servizi "mutui ai privati" e "banca diretta" (PaschiHome, PaschiInRete, PaschiInAzienda, PaschiInTel, PaschiInTesoreria)", con la conseguente conferma della validità dei certificati.

E' stato, inoltre, elaborato un progetto per l'utilizzazione della procedura MPSafe già in dotazione al Settore Prevenzione e Protezione, con l'obiettivo di ricomprendervi le segnalazioni utili al monitoraggio, ai fini ambientali, di tutte le dipendenze della Banca. Al riguardo, va evidenziato che sempre più società esterne al Gruppo dimostrano interesse al prodotto, già testato positivamente in una struttura articolata e complessa quale la Banca MPS.

■ I PROGRAMMI DELLA COMUNITÀ EUROPEA SU TEMATICHE AMBIENTALI

Tra i progetti in corso di sviluppo, si segnala anche il seguimiento di alcuni programmi della Comunità Europea su tematiche ambientali:

- ◆ Equal e Life, progetti di tutela ambientale con fondi strutturali della Comunità Europea, per i quali la Banca MPS si è proposta come partner di riferimento nel finanziamento delle iniziative avviate;
- ◆ Green Light, aderendo al quale la Banca MPS si impegna, entro il 2006, ad adeguare ai più efficienti standard tecnologici i sistemi di illuminazione di almeno il 30% delle proprie strutture al fine di conseguire obiettivi di riduzione dei consumi energetici;
- ◆ Progetto ETHMA "Etica e Mercato", in partnership con Adiconsum: il progetto è volto a promuovere lo sviluppo del dialogo sociale e la promozione di comportamenti socialmente responsabili nelle imprese.

Alla fine di ottobre, la Banca MPS ha presentato il bilancio socio-ambientale 2002 ed in quella sede ha assunto nuovi impegni di rilievo sociale: in particolare, in occasione dell'anno internazionale del disabile, è stato lanciato il progetto di miglioramento delle condizioni di accessibilità alle filiali ed alle altre strutture della Banca (compresa la Sede storica di Piazza Salimbeni),

nonché ai servizi bancari e finanziari, ai bancomat ed all'internet banking da parte delle persone diversamente abili, clienti e dipendenti.

■ IL SISTEMA DI GESTIONE PER LA QUALITÀ

◆ Un altro importante profilo della responsabilità sociale è il presidio della qualità dei servizi erogati. Al riguardo, sono state affrontate con successo le verifiche periodiche previste per il mantenimento dei certificati ISO9001:2000 già detenuti (per i servizi di Banca Diretta, Mutui per i Privati e Tesoreria e Cassa) e per l'attestato di conformità dei siti Internet e wap al modello EBTrust. Sono stati, inoltre, intrapresi gli iter per la certificazione ISO9001:2000 dei servizi:

- di Formazione, progettati dal Servizio Knowledge Management e Formazione ed erogati dallo stesso e dalle aziende del Gruppo;

- di Fiscalità locale, progettati ed erogati dal Servizio Riscossione Tributi. L'ottenimento dei relativi certificati è previsto per l'anno 2004.

◆ Gli aspetti delle certificazioni di qualità sono divenuti un ambito di operatività importante per il gruppo MPS che attraverso MPS BancaVerde, prima banca italiana certificata ISO 14001 e EMAS, opera direttamente a fianco delle imprese per facilitare l'adesione ai protocolli. La risposta delle imprese, in particolare agricole attive anche sul versante turistico, è stato importante perché la certificazione consente di migliorare la gestione e di ottenere un vantaggio competitivo sul mercato.

Ancora sotto il profilo della comunicazione d'impresa, è proseguito l'impegno per l'implementazione del portale internet di Gruppo www.paschiambiente.it, dedicato ai temi dello sviluppo sostenibile, della salute e sicurezza dei lavoratori e della privacy. Fra i programmi per il 2004, da segnalare la predisposizione di un piano strategico in campo socio-ambientale per il biennio 2004/2006.

Particolare rilievo hanno assunto le attività di organizzazione di mostre e concerti, di sponsorizzazioni attraverso il finanziamento di circa 600 iniziative di carattere culturale, scientifico e sportivo.

Fra le sponsorizzazioni più importanti, quelle in favore dell'Accademia Musicale Chigiana, dell'Opera Metropolitana del Duomo di Siena ad ulteriore sostegno del progetto di svuotamento e recupero degli ambienti sottostanti il Duomo, del Teatro del Maggio Musicale Fiorentino per la Prima del 66° Maggio Musicale, dell'Associazione Festival dei Due Mondi di Spoleto, della Fondazione Festival Pucciniano per la 49° edizione del festival stesso.

Fra gli eventi culturali, oltre alla sponsorizzazione della mostra sulle Biccherne

e della mostra su Marco Pino a Napoli, che ha permesso anche il restauro di importanti dipinti lasciati a Napoli dal pittore senese, va evidenziato l'enorme successo ottenuto, anche al di fuori dei confini nazionali, dalla mostra "Duccio alle origini della Pittura Senese" sostenuta dalla Banca MPS e dalla Fondazione MPS. La mostra ha consentito di richiamare a Siena un gran numero di turisti, soprattutto nel periodo invernale.

■ LA MOSTRA DELLE BICCHERNE DI SIENA

◆ La mostra - che ha riscosso un grande successo di pubblico e una vasta risonanza nei media - è stata inaugurata, il 1° marzo 2002, alla presenza del Presidente della Repubblica all'interno del Palazzo del Quirinale dove è rimasta fino al 10 aprile. Successivamente, è stata ospitata presso la Corcoran Gallery of Art di Washington dal 1° agosto al 23 settembre. Il 7 dicembre, le Biccherne sono tornate a Siena al Santa Maria della Scala dove sono rimaste esposte fino al 1° giugno 2003. La mostra è proseguita poi per Bruxelles, a partire da luglio 2003 in coincidenza con l'inizio del semestre Italiano di Presidenza della Comunità Europea per concludersi in Germania, a Francoforte, con l'ultima tappa nel mese di gennaio 2004.

Tra gli interventi collaterali ha avuto rilievo la sponsorizzazione del concerto Pavarotti & Friends, a favore dell'Iraq, intervento di natura istituzionale e con finalità umanitaria di solidarietà sociale che ha assicurato grande visibilità per il Gruppo MPS.

Notevole è stata pure l'attività editoriale svolta nell'anno. Oltre alla pubblicazione del volume strenna 2003 su "Duccio di Buoninsegna", è stata

realizzato un volume dedicato alle sensazionali scoperte effettuate sotto il Duomo di Siena. La pubblicazione dà conto agli studiosi e agli appassionati d'arte di tutto il mondo del ritrovamento, del recupero e delle prime attribuzioni da parte degli esperti che stanno studiando le strutture architettoniche e le decorazioni pittoriche. E' stata poi completata la realizzazione della monografia dedicata al pittore Marco Pino che costituisce anche il catalogo della citata mostra.

L'editoria a carattere economico è proseguita con la pubblicazione dei fascicoli delle riviste: "Studi e Note di Economia", prodotta in collaborazione tra Banca MPS e Banca Toscana, e "Economic Notes-Review of Banking, Finance and Monetary Economics" in lingua inglese e distribuita commercialmente dalla casa editrice Blackwell di Oxford.

Riguardo ai rapporti di collaborazione culturale-scientifica tra le banche e le società del Gruppo con le Università e gli Istituti di Ricerca, va sottolineato che, oltre ai ritorni di immagine che le iniziative producono per il Gruppo, tali rapporti permettono di disporre di un canale privilegiato per il reperimento di risorse umane qualificate.

■ I MASTER FINANZIATI DALLA BANCA MPS IN COLLABORAZIONE CON L'UNIVERSITÀ DI SIENA

♦ Master in Economia e Banca (MEBS), finalizzato all'approfondimento di avanzati strumenti di analisi dei sistemi economici e finanziari e metodologie gestionali; esso prevede un periodo di stage operativo all'interno anche delle Banche e Società del Gruppo

♦ Master denominato "GINTS - Gestione delle Istituzioni Finanziarie e Nuove Tecnologie dell'Informazione", organizzato dal Consorzio Operativo Gruppo Mps in collaborazione con il Dipartimento di Studi Aziendali e Sociali e con la Soc. Engineering - Ingegneria Informatica SpA; il Master si pone l'obiettivo di formare nuove figure professionali, che integrino competenze tecnologiche con competenze economico-aziendali;

♦ Master in Giurisprudenza, che prevede la cooperazione anche di qualificate Università inglesi (Università di Oxford e University College di Londra), in risposta al costante bisogno di formazione post-laurea in legislazione bancaria, diritto comparato e diritto europeo;

Master in Economia digitale & E-business, a cui collaborano alcune aziende del Gruppo Mps (Banca Mps, Consorzio Operativo Gruppo Mps e MPS.net). Il Master mira alla formazione di figure professionali altamente qualificate in grado di soddisfare le esigenze che emergono dal diffondersi dell'economia digitale.

Oltre ai programmi formativi post-laurea in collaborazione con l'Università di Siena, la Banca MPS sostiene un Master in Economia e Management Ambientale (MEMA) presso l'Università Bocconi di Milano e un Master in Gestione e Controllo dell'Ambiente alla Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa. Si segnala, inoltre, il progetto FINNAM finalizzato alla formazione di "Esperti in finanza innovativa per l'ambiente", che vede come soggetto proponente la Banca MPS e come soggetto attuatore il Parco Scientifico e Tecnologico di Salerno e delle Aree Interne della Campania SpA.

Nell'ambito degli interventi a favore dell'Università, si evidenziano anche i contributi a favore dei Poli Universitari Aretino e Grossetano e della Biblioteca della Facoltà di Economia "Richard Goodwin" di Siena, per una migliore conservazione e un arricchimento del materiale librario e di supporto.

I CANALI DISTRIBUTIVI, LE RISORSE UMANE E IL PATRIMONIO CLIENTI

■ I CANALI DISTRIBUTIVI

Nell'esercizio 2003 è continuato il processo mirato alla razionalizzazione della rete e alla crescita del suo profilo qualitativo e tecnologico. I cardini della strategia commerciale continuano ad essere la particolare attenzione alla diversificazione fra i diversi segmenti di clientela, e il potenziamento e l'arricchimento dei canali virtuali.

■ IL PROGETTO DI ADEGUAMENTO DELL'ASSETTO ORGANIZZATIVO DELLE RETI BANCHE COMMERCIALI

- ♦ Il progetto si articola in due cantieri specifici: efficientamento filiali attraverso interventi di ottimizzazione e riallineamento dei carichi di lavoro operativi; reingegnerizzazione dei processi di filiale;
- ♦ Nel 2003, Banca Toscana ha concluso l'intervento di ottimizzazione dei carichi di lavoro "recuperando" risorse da destinare allo sviluppo delle piattaforme commerciali. Nel corso del 2004, verranno completati gli interventi anche per l'altro cantiere progettuale ed estesi alle altre banche commerciali. Inoltre, nell'ambito dello stesso progetto è stato realizzato uno strumento di misurazione dell'assorbimento di risorse per processo di lavoro (transazionali, commerciali, di supporto, ...). Tale strumento consentirà di allineare l'operatività delle Filiali alle best practice, individuare in dettaglio le criticità di processo e misurare nel continuo gli impatti di modifiche ai processi.

Le azioni intraprese hanno riguardato pure il miglioramento dell'efficienza gestionale, prestando particolare attenzione all'operatività delle filiali, anche in funzione della necessità di liberare risorse dalle attività a minor valore aggiunto per dedicarle alle attività commerciali. In tale ambito, particolare spessore assume il progetto di adeguamento organizzativo delle reti delle banche del Gruppo che mira a un forte recupero di redditività.

□ LA RETE TRADIZIONALE, GLI ATM ED I POS

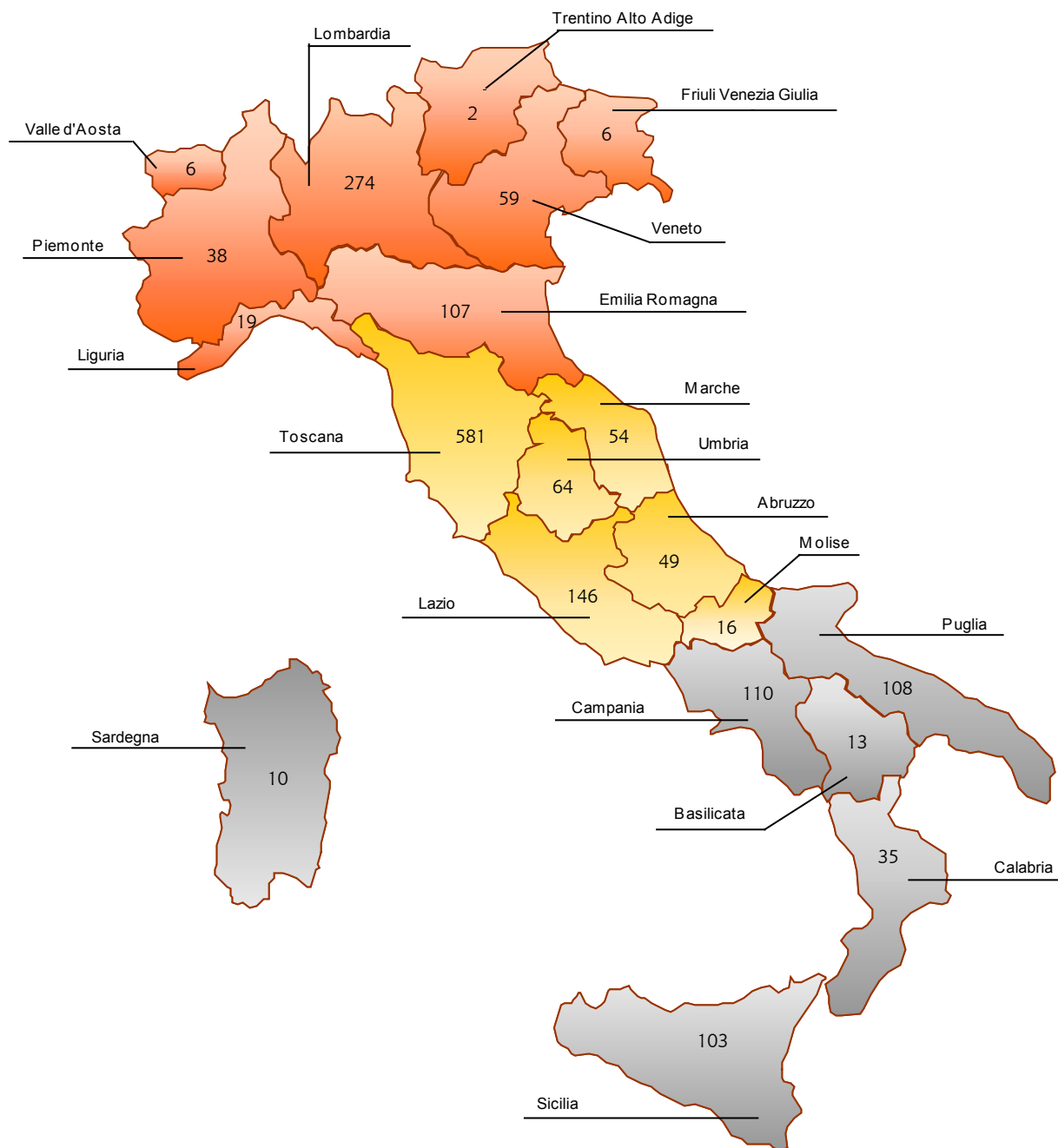
Al 31.12.03 il numero di sportelli domestici del Gruppo (banche commerciali) era pari a 1.800 ai quali si aggiungevano 209 negozi finanziari di Banca 121 Promozione Finanziaria.

■ LA RETE DISTRIBUTIVA DEL GRUPPO MONTE DEI PASCHI DI SIENA

Canale	31.12.03	31.12.02	Var. Ass.
Sportelli domestici	1.800	1.791	9
Negozi Finanziari	209	262	-53
<i>Totale punti vendita domestici</i>	2.009	2.053	-44
Dipendenze estere	38	37	1
Promotori finanziari	1.352	1.512	-160
ATM	2.253	2.312	-59
POS	65.355	62.920	2.435

La tavola evidenzia la sensibile crescita dei POS: strumento di pagamento che soddisfa bisogni particolarmente sentiti dalla clientela. Con riferimento agli ATM, nell'anno è stato realizzato un processo di razionalizzazione attraverso anche rilevanti interventi migliorativi dei servizi erogati alla clientela.

LE FILIALI DEL GRUPPO MPS IN ITALIA



■ DISTRIBUZIONE DEGLI SPORTELLI PER AREE GEOGRAFICHE

Area NORD	511	pari al 28,4% del totale
Area CENTRO	910	pari al 50,6% del totale
Area SUD E ISOLE	379	pari al 21,1% del totale

TOTALE SPORTELLI 1.800

■ GLI SPORTELLI DEL GRUPPO MONTE DEI PASCHI DI SIENA

	31.12.03
Banca MPS	1.082
Banca Toscana	415
Banca Agricola Mantovana	290
Banca Steinhauslin	13

TOTALE GRUPPO MPS 1.800

□ I CANALI VIRTUALI

Riguardo ai servizi di multicanalità, è continuato il processo di estensione alle banche del Gruppo dei prodotti e servizi per la clientela, perfezionando gli strumenti e i sistemi già esistenti, con l'obiettivo di indirizzare verso i canali telematici le operazioni a basso contenuto relazionale. Al contempo si è mirato a sviluppare, nella clientela, la percezione del valore aggiunto connesso all'uso dei canali innovativi.

■ CANALI VIRTUALI (*)

Contratti in Essere

Canale	31.12.03	Incid. % al 31.12.03
Internet & Mobile banking	594.309	86,2
TV banking	5.306	0,8
Opifici digitali e altri B2B	7.440	1,1
Internet e remote banking - Corp.	82.302	11,9
Internet banking enti	481	0,1
TOTALE	689.838	100,0

(*) l'aggregato non comprende i contratti di telephone banking

Sul fronte del corporate banking (internet e remote), oltre alla crescita del numero di contratti (più di 23.000 rispetto al 31 dicembre 2002) accompagnata da una migrazione verso la piattaforma Internet, vanno sottolineati gli apprezzabili trend di crescita sia nel numero delle operazioni svolte che nel numero medio di utenti collegati quotidianamente via internet.

Per favorire la funzionalità degli strumenti di banca diretta, nel corso del 2003 sono state rilasciate ulteriori funzionalità, come è evidenziato in dettaglio nell'analisi degli sviluppi nell'intervento del Gruppo MPS nel sistema dei pagamenti all'interno del capitolo sull' "Innovazione, ricerca e sviluppo".

■ LE RISORSE UMANE

□ GLI ORGANICI

A fine esercizio 2003 il personale del Gruppo² si è attestato a 26.881 unità complessive, con una riduzione su base annua di 636 unità:

■ ORGANICI GRUPPO MPS

	31.12.01	31.12.02	31.12.03
Totale organici	27.632	27.517	26.881

Tale dinamica riflette il percorso di contenimento e ricomposizione degli organici tracciato nel Piano Industriale 2003-2006, teso a migliorare la flessibilità gestionale e la struttura dei costi, tramite uscite di dipendenti ad elevata anzianità, in parte compensate dall'ingresso di giovani ad alto potenziale. Questo sia per effetto di cessazioni "naturali", sia a seguito dell'attivazione di appositi "strumenti tecnici" (Piani di Esodo Incentivato e Fondo di Solidarietà).

Nella tavola che segue è esposta, a livello di "forza effettiva"³ (26.964 unità), la ripartizione degli organici, riferita a tutte le società del Gruppo, per categoria professionale:

■ ORGANICO PER CATEGORIA PROFESSIONALE

categoria/grado	Effettivi	% su totale organico
Dirigenti	622	2,3%
Q. D.	6.660	24,7%
Aree Professionali	19.682	73,0%
TOTALE GENERALE	26.964	100,0%

² Dati relativi al personale a "libro paga" delle società del Gruppo incluse nel perimetro di consolidamento con il metodo integrale.

³ Dati relativi al personale di tutte le società del Gruppo, con esclusione dei dipendenti distaccati presso altre aziende (partecipazioni di minoranza) e del personale addetto alle pulizie.

La tavola seguente evidenzia, invece, la ripartizione per dislocazione operativa sempre a livello di forza effettiva:

■ **GRUPPO MPS AL 31.12.03**

	Forza effettiva	Inc. %
Banca Monte dei Paschi di Siena - <i>di cui:</i>	12.132	45,0%
<i>Corporate Center</i>	978	3,6%
<i>Divisione BMPS</i>	10.970	40,7%
<i>Attività internazionali (*)</i>	184	0,7%
Banca Toscana	3.851	14,3%
Banca Agricola Mantovana	3.007	11,2%
Banca 121 P.F.	225	0,8%
Banca Steinhauslin	240	0,9%
TOTALE BANCHE ITALIANE	19.455	72,2%
Banche Estere	505	1,9%
Società di prodotto	1.607	6,0%
Società di servizio - <i>di cui:</i>	2.534	9,4%
<i>Consorzio Operativo</i>	2.241	8,3%
Altre Attività	91	0,3%
Comparto Riscossione Tributi	2.528	9,4%
Comparto Assicurativo	160	0,6%
Altre Società	84	0,3%
TOTALE GRUPPO	26.964	100,0%

(*) Filiali e Rappresentanze all'estero

Con riferimento, in particolare, alla Banca Monte dei Paschi di Siena, si segnala che al 31 dicembre 2003 l'organico complessivo, in termini di forza effettiva, si è attestato a 12.132 dipendenti, con una riduzione di 455 unità rispetto al livello di inizio anno, da ricondurre per gran parte alle uscite di personale aderente al Piano di Esodo Incentivato ed al Fondo di Solidarietà.

Questa la distribuzione del personale in base alle strutture operative della Banca MPS:

■ CORPORATE CENTER

categoria/grado	totale	% su totale
Dirigenti	131	11,9%
Q. D.	395	40,4%
Altre Aree Prof.	452	46,2%
TOTALE GENERALE	978	100,0%

■ DIVISIONE BMPS

categoria/grado	totale	% su totale
Dirigenti	139	1,3%
Q. D.	2.530	23,1%
Altre Aree Prof.	8.301	75,7%
TOTALE GENERALE	10.970	100,0%

■ ATTIVITA' INTERNAZIONALI (*)

categoria/grado	totale	% su totale
Dirigenti	7	3,8%
Q. D.	61	33,2%
Altre Aree Prof.	116	63,0%
TOTALE GENERALE	184	100,0%

(*) Filiali e Rappresentanze all'estero.

■ TOTALE BANCA MPS S.p.A.

categoria/grado	totale	% su totale
Dirigenti	277	2,3%
Q. D.	2.986	24,6%
Altre Aree Prof.	8.869	73,1%
TOTALE GENERALE	12.132	100,0%

Dall'analisi dei dati relativi alla composizione degli organici emergono, quali principali fenomeni:

- la significativa quota percentuale del personale laureato, in particolare per la categoria dei Dirigenti;

■ PERSONALE BMPS: COMPOSIZIONE PER TITOLO DI STUDIO

grado	% Laureati su Tot Grado	% Altri titoli su Tot Grado
Dirigenti	45,8%	54,2%
Q.D. 4/3	34,9%	65,1%
Q.D. 2/1	19,9%	80,1%
Altre Cat. Prof.	21,1%	78,9%
TOTALE ORGANICI	23,5%	76,5%

- la giovane età anagrafica delle risorse (il 42% al di sotto dei 40 anni), in presenza di un'anzianità di servizio relativamente bassa e di una significativa incidenza del personale femminile (circa il 38%);

■ PERSONALE BMPS: COMPOSIZIONE PER CLASSI DI ETÀ'

età	% Donne	% Uomini	% Organici
fino a 30 anni	5,2%	3,8%	9,1%
da 31 a 40 anni	17,2%	15,7%	32,9%
da 41 a 50 anni	11,5%	21,7%	33,2%
oltre 50 anni	3,9%	20,9%	24,9%
TOTALE ORGANICI	37,8%	62,2%	100,0%

■ PERSONALE BMPS: COMPOSIZIONE PER CLASSI DI ANZIANITÀ'

anzianità	% Donne	% Uomini	% Organici
fino a 10 anni	13,3%	17,6%	30,9%
da 11 a 20 anni	15,4%	16,8%	32,2%
da 21 a 30 anni	7,1%	18,2%	25,3%
oltre 30 anni	2,0%	9,6%	11,6%
TOTALE ORGANICI	37,8%	62,2%	100,0%

Da sottolineare, infine, l'elevata incidenza delle risorse impiegate nella rete commerciale:

■ ORGANICI PER DISLOCAZIONE

divisione BMPS	forza effettiva	inc. %
Strutture centrali	478	4,4%
Filiali	10.326	94,1%
Call Center	166	1,5%
TOTALE	10.970	100,0%

□ LINEE GESTIONALI

In coerenza con le strategie del Gruppo, la gestione delle risorse umane è orientata, con priorità:

- ad assicurare la *crescita delle competenze professionali* - con particolare riferimento al settore commerciale, in logica di specializzazione per segmento di mercato - ed a presidiare efficacemente il *processo di riqualificazione* delle risorse rese disponibili dalle iniziative di miglioramento della produttività;
- a realizzare gli obiettivi di *contenimento dei costi*, mediante azioni tese ad incidere sui livelli strutturali dell'aggregato (dimensione e composizione degli organici) e sulle altre più significative componenti di spesa.

Le linee di sviluppo mirano alla *valorizzazione* del patrimonio umano, come condizione fondamentale per conseguire gli obiettivi di rafforzamento strutturale, organizzativo ed operativo programmati, in un quadro di trasformazione ed innovazione, favorendo il miglioramento dei profili professionali e manageriali, con innalzamento dei contenuti di ruolo, in termini di conoscenze, capacità e responsabilità. Questo sentiero di evoluzione è supportato:

- dall'attuazione di un *Piano Formativo* ampio ed organico, che anticipa ed accompagna sul campo l'assimilazione dei cambiamenti connessi alla

realizzazione delle progettualità, attraverso una strategia di Gruppo nella quale le singole aziende trovano i loro specifici ambiti di intervento, usufruendo di forti sinergie di contenuto ed operative. Il sistema dell'offerta formativa si articola su tre direttrici, tra loro interconnesse: "sviluppo organizzativo e gestione del cambiamento" (change management), "aree e famiglie professionali" (ruoli tradizionali e nuovi del mondo bancario, creditizio e finanziario), "comunità professionali" (Management, Talenti, etc.). La coerenza fra contenuti della formazione, destinatari e canali comporta un utilizzo integrato e coordinato di metodologie e strumenti, tradizionali ed innovativi, tra i quali la Piattaforma e-learning, le Aule Virtuali e la Rete di Tutor di Gruppo;

- da un *sistema incentivante* volto a garantire adeguati livelli di motivazione e coinvolgimento delle diverse componenti professionali sugli obiettivi e sulle strategie, sviluppato in modo da privilegiare e valorizzare il raggiungimento di risultati quantitativi, qualitativi e progettuali di valenza strutturale, per assicurare solidità alla crescita. Tale sistema si avvale di un modello di Management-by-Objectives (MBO), indirizzato alle principali figure di responsabilità del Gruppo ed impostato in ottica di massima integrazione, in modo da coniugare efficacemente gli obiettivi dei singoli comparti con i risultati programmati a livello consolidato;

- dalla costruzione, nell'ambito del nuovo sistema informativo del personale di Gruppo, del modello di gestione e sviluppo del personale (PaschiRisorse), con definizione dei profili di ruolo (conoscenze e capacità distintive a livello di singola posizione organizzativa), valutazione delle competenze in logica di differenziazione, piani di crescita professionale, tavole di sostituzione, etc..

I processi sopra descritti trovano sintesi nel *Piano Gestione Risorse*, nel quale sono individuate le iniziative tese ad assicurare una evoluzione qualitativa e quantitativa del patrimonio umano coerente con le linee strategiche. Gli obiettivi di fondo, formulati muovendo dalle analisi del potenziale gestionale (caratteristiche delle risorse, leve utilizzabili, vincoli ed opportunità) consistono, in sintesi, nel:

- realizzare una gestione a livello di Gruppo delle dinamiche del personale connesse all'attuazione dei progetti strategici del Piano Industriale, con particolare riguardo alla valorizzazione - a valle degli interventi organizzativi - delle "liberazioni" e delle "riconversioni" delle risorse verso i nuovi ruoli commerciali e specialistici;

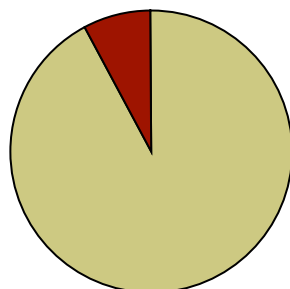
- *definire, guidare e controllare i percorsi per la copertura dei fabbisogni di nuove professionalità*, attraverso "skill" in linea con i livelli di responsabilità e specializzazione richiesti lungo tutta la catena del valore (Corporate Center, Strutture centrali delle Banche, Rete filiali, Società di prodotto e di servizio).

In questo quadro, lo sviluppo dei rapporti con le *Organizzazioni Sindacali* permane orientato ad una elevata qualità delle relazioni industriali, nel reciproco rispetto dei ruoli ed in coerenza con l'evoluzione dello scenario di riferimento. Ciò in modo da affrontare con efficacia i processi di cambiamento che impattano sensibilmente sulle condizioni di lavoro del personale (nuovi modelli organizzativi e conseguenti profili professionali, mobilità, circolazione delle informazioni, attività formative e di comunicazione interna), migliorando la flessibilità gestionale ed assicurando piena coerenza realizzativa tra le diverse società del Gruppo ed aree territoriali.

■ IL PATRIMONIO CLIENTI

Al 31.12.2003 la clientela delle reti commerciali di Gruppo - oltre 4.250.000 unità - era costituita per oltre il 92% da clienti retail e per il 7,7% da clientela corporate

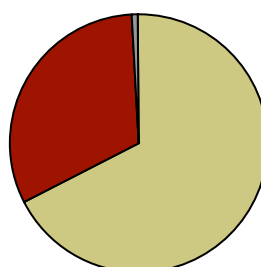
**Composizione della clientela
del Gruppo al 31.12.03**



■ Retail 92,3% ■ Corporate 7,7%

Nell'ambito del segmento retail la fascia *family* (patrimonio inferiore ai 25mila euro) continua a rappresentare la categoria più numerosa, ma la relativa incidenza (ora al 67,2%) risulta in diminuzione, a fronte di un aumento sia della quota dei clienti *affluent* (da 25.000 a 1,5 milioni di euro) che di quella relativa ai clienti *private* (oltre 1,5 milioni).

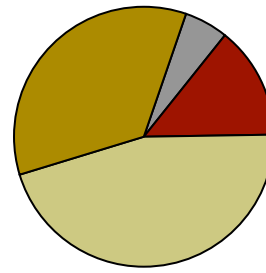
**Composizione del segmento
Retail al 31.12.03**



■ Family 67,2% ■ Affluent 32,1% ■ Private 0,7%

La distribuzione della clientela sul territorio evidenzia una prevalenza delle aree del Centro e del Sud.

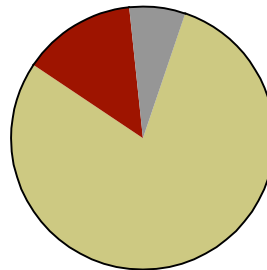
**Composizione del segmento Retail per
aree geografiche al 31.12.03**



■ Nord Ovest 5,6% ■ Nord est 13,8%
■ Centro 45,0% ■ Sud 35,6%

I circa 328.000 clienti *corporate* sono formati in prevalenza da aziende della tipologia *small business* e da *pmi*. La voce "altri" ricomprende gli 800 Grandi Gruppi clienti del Gruppo MPS.

**Composizione del segmento
Corporate al 31.12.03**



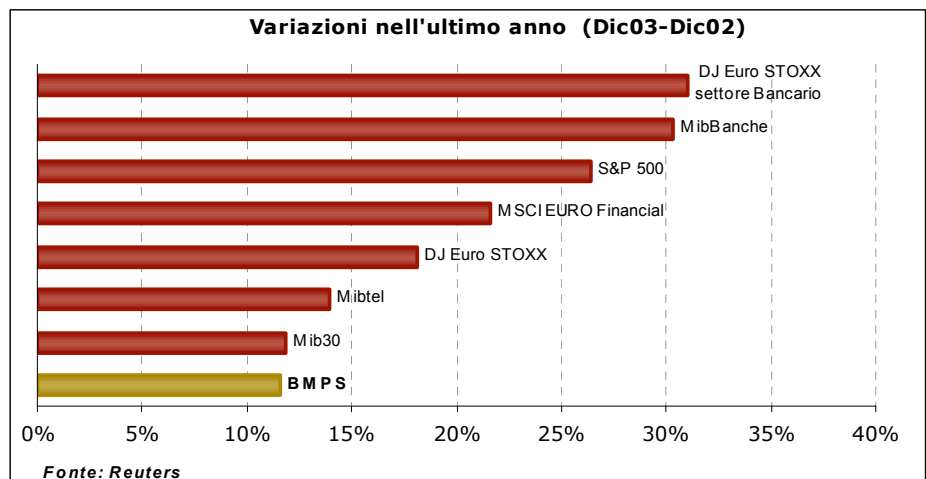
■ SB Corporate ■ Pmi ■ Altri 6,9%

LE ALTRE INFORMAZIONI

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

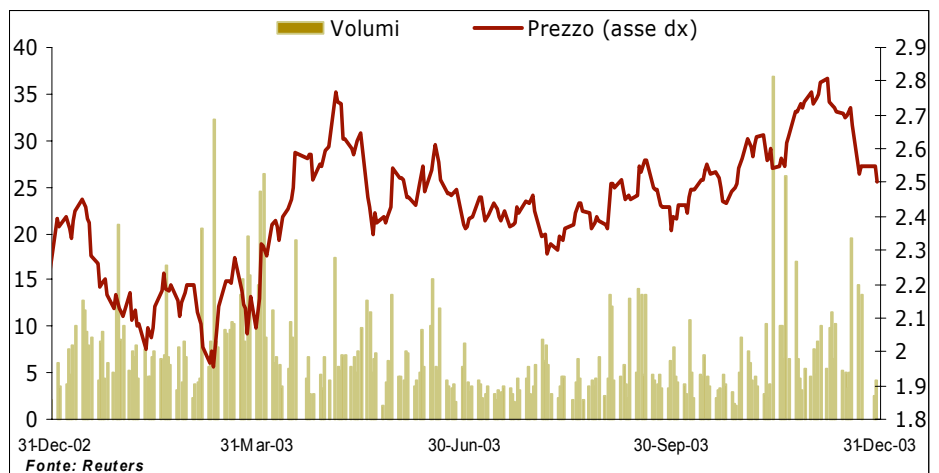
□ PREZZI

Nel corso del 2003 si è assistito ad un forte recupero delle quotazioni azionarie. Il mese di aprile, con la conclusione del conflitto in Iraq, ha segnato la svolta nelle performances dei principali indici, che hanno chiuso l'anno ben al di sopra dei livelli di fine 2002 (DJ Euro Stoxx +18,1%, S&P 500 +26,4%, Mibtel +13,9% e Mib30 +11,8%). Positiva anche la performance degli indici del settore bancario: MSCI Euro Financial +21,6%, DJ Euro Stoxx Banks +31,0% e Mib Banche +30,3%.



Il titolo BMPS al 31 dicembre 2003 ha raggiunto la quotazione di 2,51 euro, in crescita dell'11,6% su base annua, toccando la quotazione minima di 1,93 euro in data 12 marzo e quella massima di 2,85 euro il giorno 9 dicembre.

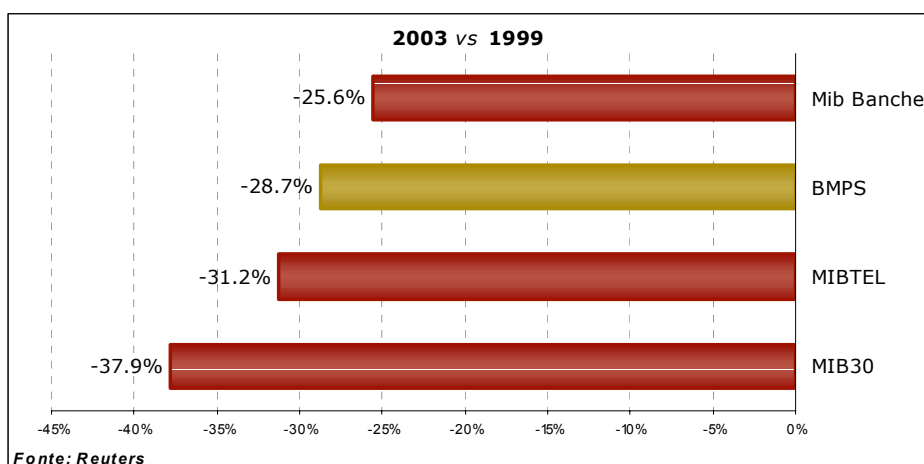
■ ANDAMENTO DEL TITOLO (dal 31/12/02 al 31/12/03)



■ RIEPILOGO STATISTICO QUOTAZIONI

	2003	2002	2001
Media	2,42	2,87	3,52
Minima	1,93	1,73	2,41
Massima	2,85	3,88	4,72

L'analisi del periodo 1999-2003 evidenzia un allineamento della performance del titolo rispetto all'indice settoriale italiano (BMPS -28,7% e Mib Banche -25,6%) e un trend più favorevole rispetto agli altri indici domestici (Mibtel -31,2% e Mib30 -37,9%).



■ CAPITALIZZAZIONE E AZIONARIATO

Nel corso del 2003, la capitalizzazione del titolo BMPS ha assorbito l'incorporazione in Banca Monte Paschi di Siena delle due controllate BAM e BT (31 marzo 2003), con il riacquisto delle quote di minoranza delle suddette banche, il loro conseguente delisting dalla Borsa Valori e l'emissione di circa 407 milioni di nuove azioni ordinarie. Inoltre, in data 14 giugno, l'Assemblea dei soci riunita in sede straordinaria ha deliberato la conversione in azioni privilegiate di n. 565.939.729 azioni ordinarie possedute da Fondazione MPS. Il numero delle azioni ordinarie è passato così da n. 3.014.431.630 a n. 2.448.491.901. A fine dicembre il valore di mercato di BMPS, sulla base di n. 3.014.431.630 azioni (ordinarie e privilegiate) in circolazione, era pari a circa 7,5 mld di euro (+28% rispetto al dicembre 2002), con un'incidenza sulla capitalizzazione complessiva del mercato dell'1,62%.

■ RIEPILOGO PREZZI DI RIFERIMENTO E CAPITALIZZAZIONE

	31.12.03	31.12.02	31.12.01
Prezzo (euro)	2,51	2,25	2,82
N. azioni ordinarie	2.448.491.901	2.607.791.591	2.598.557.169
N. azioni privilegiate	565.939.729		
N. azioni di risparmio	9.432.170	9.432.170	9.432.170
Capitalizzazione (ord + priv) (euro mln)	7.551	5.896	7.205

Al 31 dicembre 2003 sulla base delle segnalazioni effettuate ai sensi dell'art. 120 D.Lgs. n.58/98 a BMPS e Consob, la quota detenuta dalla Fondazione Mps, azionista di maggioranza della Banca, si attestava al 49% del capitale ordinario. Secondo azionista era Caltagirone Francesco Gaetano al 3,80%; seguiva Premafin Finanziaria, al 2,58%.

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

Fondazione MPS	49%
Caltagirone Francesco Gaetano	3,80%
Premafin Finanziaria	2,58%

□ VOLUMI

Nel corso del 2003 i volumi giornalieri negoziati mediamente sul titolo BMPS sono stati pari a circa 7 milioni di pezzi, con minimi di 1,5 milioni circa nel mese di maggio e punte di 37 milioni nel mese di novembre. Complessivamente nell'anno è stata scambiata una quantità di azioni pari a circa il 72% del capitale ordinario di BMPS e a circa 1,4 volte il flottante disponibile.

■ QUANTITA' MENSILE DI TITOLI SCAMBATI

RIEPILOGO VOLUMI 2003

(in milioni)	
Gennaio	185
Febbraio	135
Marzo	230
Aprile	183
Maggio	156
Giugno	126
Luglio	92
Agosto	83
Settembre	147
Ottobre	102
Novembre	178
Dicembre	152

□ PRINCIPALI INDICATORI BORSISTICI

In termini di multipli di mercato, a fine dicembre il titolo quotava 12,3 volte gli utili attesi 2004 (fonte delle stime sugli utili: *IBES*) e 1,2 volte il patrimonio netto per azione per il 2003.

■ DATI DI GRUPPO (in milioni di euro)

	2003	2002	2001(°)
Patrimonio netto	6.154	5.550	5.786
Utile netto	443	582	617
Monte dividend (*)	169	218	269
Pay Out Ratio. (*)	38,2	37,5%	43,6%

(*) Con riferimento alla proposta di distribuzione all'esame dell'Assemblea Ordinaria del 28 Aprile 2004

(°) Dati non pro forma

■ **DATI PER AZIONE** (in euro)

	2003	2002	2001
Utile per azione	0,15	0,22	0,24
Patrimonio netto per azione	2,04	2,13	2,23
Dividendo ord. (*)	0,0546	0,0832	0,1033
Dividendo risp. (*)	0,0610	0,0915	0,1137

(*) Con riferimento alla proposta di distribuzione all'esame dell'Assemblea Ordinaria del 28 Aprile 2004

■ **INDICATORI DI BORSA** (in euro)

	2003	2002	2001
Prezzo/utile per azione	17,06	10,23	11,75
P/BV	1,23	1,06	1,26
Dividend yield azioni ord. *	2,2%	3,7%	3,7%

(*) Sul prezzo di fine anno

A fine dicembre il Beta storico del titolo ha raggiunto quota 0,86 dallo 0,80 del 2002; in calo la volatilità storica a 30 giorni al 25,22% (da 44,36%).

□ **IL RATING**

Nel corso del 2003 si sono svolti a più riprese incontri fra la Direzione Generale del Gruppo MPS ed esponenti delle tre agenzie di rating ai quali sono state illustrate le strategie del Gruppo MPS, anche in seguito all'approvazione del Piano Industriale 2003-2006, nonché le dinamiche evolutive dell'attività gestionale dell'esercizio. Le agenzie hanno tutte confermato, con apprezzamenti positivi sulle linee di Piano Industriale, le valutazioni in essere sul debito e breve ed a medio termine; Fitch, inoltre, ha migliorato il rating "individual" da C a B/C, a motivo del "forte radicamento territoriale del Gruppo, soprattutto nell'Italia centrale, del miglioramento dell'adeguatezza patrimoniale, e dell'efficacia del sistema di risk management e del recupero della redditività legato all'attuazione del Piano Industriale 2003-2006".

Agenzie	Debito a breve termine al 31.12.2003	Debito a medio e lungo termine 31.12.2003
Moody's Investors Service	P-1	A-1
Standard & Poor's	A-1	A
Fitch Ratings	F-1	A+

□ **L' ATTIVITÀ DI INVESTOR RELATIONS**

L'attività di Investor Relations nel corso del 2003 si è contraddistinta in due fasi.

Nel primo semestre l' obiettivo è stato quello di fornire un adeguato rilievo alle progettualità commerciali in corso per l'Area Corporate e l'Area Retail. Infatti è stato organizzato un "Retail-Corporate day" a cui hanno partecipato investitori istituzionali italiani. Inoltre la partecipazione di alcuni rappresentanti del management a convegni internazionali ha permesso di incontrare individualmente un centinaio tra gestori ed analisti finanziari. Tra i convegni ricordiamo : l'"Italian Financial Services" organizzato da Giubergia UBS Warburg a Napoli, l'"European Banking Conference" organizzato da

Julius Baer a Madrid, il “Southern European Conference” coordinato da Morgan Stanley a Madrid.

Il secondo semestre è stato finalizzato alla presentazione del Piano Industriale 2003-2006. La prima presentazione alla comunità finanziaria del Piano Industriale è avvenuta a Milano nell’“analyst meeting” del 17 Novembre. Ha fatto seguito il Road Show che si è svolto nelle principali capitali europee (Londra, Francoforte, Parigi) e negli USA (New York e Boston). Complessivamente sono stati incontrati individualmente oltre 130 tra gestori ed analisti. L’attività è stata arricchita anche dall’organizzazione di conference calls che si sono svolte per la presentazione dei risultati infrannuali.

A fine 2003 gli analisti finanziari che coprono il titolo BMPS si sono attestati a circa 30 (in linea con il 2002), con una percentuale di giudizi positivi (buy o hold) pari al 66% che, a fine Febbraio 2004, è salita al 70%.

■ LA CORPORATE GOVERNANCE

La Banca Monte dei Paschi di Siena Spa ("Banca") ha aderito, con delibera consiliare del 1° marzo 2001, al Codice di Autodisciplina delle Società Quotate ("Codice") per costituire un adeguato sistema di corporate governance e ne ha dato attuazione ai principi ispiratori confermando, con successiva delibera del 6 marzo 2003, il proprio allineamento alle indicazioni del Codice (edizione rivisitata del luglio 2002), sia in termini di previsioni statutarie che in termini di prassi operativa.

* * * * *

a) Lo Statuto della Banca, all'art. 10, individua i seguenti **Organi della società**:

- l'Assemblea (vedi par. 1);
- il Consiglio di Amministrazione (vedi par. 2);
- il Comitato Esecutivo (se nominato) (vedi par. 3);
- l'Amministratore Delegato o gli Amministratori Delegati (se nominati) (vedi par. 5);
- il Presidente (vedi par. 6);
- il Collegio Sindacale (vedi par. 7).

Costituiscono inoltre parte integrante della "governance" della società anche:

- altri Comitati con funzioni Consultive e Propositive nei confronti del Consiglio (vedi par. 4);
- il Direttore Generale (vedi par. 8).

La struttura di corporate governance della Banca si realizza infine anche mediante l'attivazione di altre Funzioni e Procedure Aziendali quali:

- la disciplina delle operazioni con parti correlate (vedi par. 9);
- il trattamento delle informazioni riservate (vedi par. 10);
- il sistema di controllo interno (vedi par. 11);
- la funzione di investor relations (vedi par. 12).

b) Al 31 dicembre 2003 **il Capitale Sociale** ammonta ad euro 1.935.272.832,00 ed è suddiviso in n. 2.448.491.901 azioni ordinarie del valore nominale di euro 0,64 ciascuna, da n. 565.939.729 azioni privilegiate

del valore nominale di euro 0,64 ciascuna e da n. 9.432.170 azioni di risparmio sempre del valore nominale di euro 0,64 ciascuna.

Le azioni privilegiate, cui non spetta il diritto di voto nelle assemblee ordinarie, sono privilegiate nella ripartizione degli utili e nel rimborso del capitale. Le azioni di risparmio, prive del diritto di voto, sono privilegiate anch'esse nella ripartizione degli utili e nel rimborso del capitale.

(c) Per quanto concerne l'esistenza di sindacati di voto o di blocco o, comunque, di patti parasociali o di patti e accordi di alcun genere in merito all'esercizio dei diritti inerenti alle azioni o al trasferimento delle stesse e di cui all'art. 122 del Testo Unico dell'Intermediazione Finanziaria, la Banca aveva ricevuto in data 22 gennaio 2001 comunicazione dell'esistenza di un patto di consultazione, della durata di tre anni, stipulato in data 14 gennaio 2001 tra n. 54 azionisti, avente ad oggetto e vincolante n. 69.287.534 azioni ordinarie della Banca, corrispondenti, in quel momento, al 2,93% del capitale sociale rappresentato da tali azioni patto concernente l'esercizio di voto in Assemblea e la vendita e/o disposizione delle azioni ordinarie della Banca.

Si precisa che in data 12 gennaio 2004 è pervenuta alla Banca conferma dell'avvenuto rinnovo tacito per la durata di ulteriori tre anni di detto patto di consultazione stipulato tra n. 54 azionisti, avente attualmente ad oggetto circa il 3,24% del capitale sociale ordinario.

* * * * *

□ 1. L'ASSEMBLEA

1.1 Rappresenta l'universalità dei soci e le sue delibere, prese in conformità della legge e dello Statuto, obbligano tutti i soci, ancorché non intervenuti o dissenzienti.

L'Assemblea ordinaria:

- approva il bilancio;
- nomina i membri del Consiglio di Amministrazione e sceglie tra questi il Presidente e uno o due Vice Presidenti;
- nomina il Presidente e gli altri membri del Collegio Sindacale, nonché i sindaci supplenti;
- delibera sulle dimissioni di rami aziendali nonché su ogni altro argomento che il Consiglio di Amministrazione intenda sottoporle.

L'Assemblea straordinaria:

- delibera sulle fusioni, sulle scissioni e sullo scioglimento anticipato o sulla proroga della società, sugli aumenti di capitale e su ogni altra eventuale modifica dello Statuto;
- delibera sulla nomina dei liquidatori, sulle loro attribuzioni e su ogni altro oggetto deferito dalla legge o dallo Statuto alla sua approvazione.

L'Assemblea si riunisce di regola a Siena; può essere convocata anche fuori della sede sociale, purché in Italia. Possono partecipare all'Assemblea con diritto di voto gli Azionisti che dimostrino la loro legittimazione secondo le

modalità previste dalla normativa vigente. Gli azionisti possono farsi rappresentare in Assemblea con l'osservanza delle disposizioni di legge.

1.2 Nell'ambito del programma teso a rispettare l'obbligo della perdita del controllo della Banca da parte della Fondazione Monte dei Paschi di Siena, l'assemblea straordinaria dei soci, nella riunione del 14 giugno 2003 ha, tra l'altro, deliberato, da un lato, la conversione di parte delle azioni ordinarie detenute dalla Fondazione Monte dei Paschi di Siena in azioni privilegiate (così che la partecipazione della Fondazione è scesa al 49% del capitale ordinario della Banca); dall'altro lato, è stata introdotta nello Statuto una previsione in base alla quale, qualora una fondazione bancaria in sede di assemblea ordinaria, secondo quanto accertato dal presidente dell'assemblea durante lo svolgimento di essa e immediatamente prima del compimento di ciascuna operazione di voto, sia in grado di esercitare, in base alle azioni depositate dagli azionisti presenti, il voto che esprime la maggioranza delle azioni presenti e ammesse al voto, il presidente fa constatare tale situazione ed esclude dal voto la fondazione bancaria, ai fini della deliberazione in occasione della quale sia stata rilevata detta situazione, limitatamente a un numero di azioni che rappresentino la differenza più una azione fra il numero delle azioni ordinarie depositate da detta fondazione e l'ammontare complessivo delle azioni ordinarie depositate da parte dei rimanenti azionisti che siano presenti e ammessi al voto al momento della votazione.

1.3 Il Consiglio di Amministrazione ha ritenuto opportuno adottare un regolamento assembleare (<http://www.mps.it/investors/down/Regolamento>) attraverso una forma che presenti un certo grado di flessibilità, al fine di poter all'occorrenza apportare al medesimo con tempestività quelle eventuali modifiche che l'esperienza derivante dalle prime applicazioni del regolamento stesso avesse a suggerire,

Basandosi poi sulla considerazione che:

- l'art. 12, comma 3, dello statuto della Banca dispone che "l'Assemblea è presieduta dal Presidente del Consiglio di Amministrazione o, in caso di assenza o impedimento di questi, da chi lo sostituisce ai sensi del comma secondo dell'art. 23 dello Statuto. In caso di assenza o impedimento del Presidente e del Vice Presidente, o dei Vice Presidenti, l'Assemblea è presieduta da un amministratore designato dagli intervenuti";
- ai sensi del successivo comma 4 dello stesso art. 12 dello statuto "spetta al Presidente dell'Assemblea accertarne la regolare costituzione ed il diritto di voto e di intervento dei partecipanti, nonché il potere di dirigere l'adunanza, di regolare la discussione, di stabilire le modalità per le singole votazioni – che avverranno in ogni caso per voto palese – e di proclamare il risultato di queste";

il Consiglio di Amministrazione ha approvato il regolamento assembleare sulla base dello schema-tipo redatto congiuntamente dalle associazioni di categoria Assonime e ABI ed ha espresso il proprio assenso a che tale regolamento sia assunto dal Presidente come atto proprio di fissazione "ex ante" del modo in cui farà esercizio dei propri poteri di direzione e di controllo statutariamente spettantigli e quindi a che detto schema di regolamento si configuri come atto di esso Presidente in ordine alle regole di comportamento cui egli si atterrà in occasione delle assemblee per l'esercizio delle funzioni sue proprie.

Il Consiglio ha deliberato inoltre che di detto regolamento assembleare, fatto proprio dal Presidente, debba essere in ogni caso assicurata la pubblicità quanto meno mediante il suo deposito, in occasione di ogni assemblea,

presso la sede sociale unitamente all'altra documentazione predisposta per l'assemblea stessa, a disposizione dei soci ai sensi dell'art. 130 del D.Lgs. n. 58/1998, e mediante apposita informativa nell'avviso di convocazione dell'assemblea.

□ 2. IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

2.1 Il Consiglio è composto da un numero di membri stabilito dall'Assemblea ordinaria e che comunque non può essere inferiore a nove né superiore a diciassette. I Consiglieri rimangono in carica per tre esercizi e sono rieleggibili. Le elezioni vengono effettuate con il sistema del voto di lista, come meglio dettagliato più avanti nel successivo paragrafo 2.9 relativo alle procedure di nomina.

I componenti del Consiglio di Amministrazione debbono avere i requisiti richiesti dalle vigenti disposizioni: in particolare sono soggetti alle disposizioni di cui al D.Lgs. 385/1993 e del Regolamento del Ministero del tesoro, del bilancio e della programmazione economica n. 161 del 18/3/1998.

Il Consiglio di Amministrazione riferisce tempestivamente al Collegio Sindacale sulle attività svolte e sulle operazioni di maggior rilievo economico, finanziario e patrimoniale effettuate dalla società e dalle società controllate; in particolare riferisce sulle operazioni in potenziale conflitto di interesse.

Il Consiglio di Amministrazione può nominare, tra i propri componenti, un Comitato Esecutivo ed uno o più Amministratori Delegati determinando i limiti della delega e le modalità del suo esercizio.

2.2 Poteri Spettano al Consiglio di Amministrazione tutti i poteri di ordinaria e straordinaria amministrazione per l'attuazione dell'oggetto sociale, che non siano riservati alla competenza della Assemblea dei soci in forza di legge o di Statuto; più specificatamente lo Statuto riserva, in via esclusiva, al Consiglio alcuni poteri, tra cui:

- formulare gli indirizzi strategici della Società e del Gruppo bancario ad essa facente capo ed approvarne i relativi piani;
- vigilare sulla corretta e coerente trasposizione degli indirizzi e dei piani strategici sopra descritti nella gestione della Società e del Gruppo Bancario;
- determinare i principi per l'assetto generale della Società ed approvare la struttura organizzativa della stessa;
- esprimere gli indirizzi generali per l'assetto e per il funzionamento del Gruppo bancario, determinando i criteri per il coordinamento e per la direzione delle società controllate facenti parte dello stesso Gruppo bancario, nonché per l'esecuzione delle istruzioni impartite dalla Banca d'Italia;
- redigere il bilancio e sottoporlo all'Assemblea dei soci;
- deliberare sulla costituzione di comitati con funzioni consultive e propositive nei confronti del Consiglio;
- nominare il Direttore Generale.

2.3 Deleghe Il Consiglio di Amministrazione ha delegato proprie attribuzioni al Comitato Esecutivo ed ha delegato poteri deliberativi in materia di erogazione del credito e di gestione corrente al Direttore Generale e ad altri Dirigenti e Quadri Direttivi della Banca.

Ai sensi dell'art. 18, comma 7, dello Statuto "le decisioni assunte dai delegati dovranno essere portate a conoscenza del Consiglio di Amministrazione, secondo le modalità fissate da quest'ultimo" (ad esempio è previsto un report mensile al Consiglio relativamente a tutte le decisioni assunte dal Comitato Esecutivo).

2.4 Riunioni Lo statuto della Banca prevede che il Consiglio di Amministrazione si riunisca "di norma una volta al mese". In realtà, le riunioni risultano essere in numero assai superiore: nel corso dell'anno 2003, infatti, si sono tenute n. 31 sedute del Consiglio di Amministrazione.

E' inoltre prassi operativa costante della Banca quella di mettere a disposizione dei Consiglieri contestualmente all'invio dell'ordine del giorno, o comunque il più tempestivamente possibile, la documentazione e le informazioni necessarie in ordine alle materie sottoposte all'esame e all'approvazione del Consiglio.

2.5 Composizione del Consiglio I Consiglieri in carica sono stati nominati dall'Assemblea del 26 aprile 2003 che ha determinato in sedici il numero dei componenti il Consiglio di Amministrazione ed in due il numero dei Vice Presidenti per gli esercizi 2003-2004-2005; il loro mandato giungerà pertanto a scadenza alla data dell'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio chiuso al 31/12/2005. Dei sedici membri, otto componenti sono stati nominati su proposta della Fondazione Monte dei Paschi di Siena; gli altri otto su proposta di 70 azionisti della Banca riuniti in un patto parasociale con scadenza naturale al termine della citata assemblea.

Il Consiglio di Amministrazione risulta così composto:

Pier Luigi Fabrizi	-	Presidente
Stefano Bellaveglia	-	Vice Presidente
Emilio Gnutti	-	Vice Presidente
Fabio Borghi	-	Consigliere
Francesco Gaetano Caltagirone	-	Consigliere
Turiddo Campaini	-	Consigliere
Massimo Caputi	-	Consigliere
Francesco Saverio Carpinelli	-	Consigliere
Giuseppe Catturi	-	Consigliere
Luca Fiorito	-	Consigliere
Lorenzo Gorgoni	-	Consigliere
Andrea Pisaneschi	-	Consigliere
Carlo Querci	-	Consigliere
Roberto Rossi	-	Consigliere
Ivano Sacchetti	-	Consigliere

Di seguito si riporta l'elenco, per ciascun Consigliere, delle principali cariche ricoperte in altre società quotate, in società finanziarie, bancarie e assicurative o di rilevanti dimensioni:

Pier Luigi Fabrizi

Vice Presidente Banca Nazionale del Lavoro Spa, Consigliere di Banca Agricola Mantovana Spa, Consigliere di Unipol Assicurazioni Spa

Stefano Bellaveglia

Presidente di Monte Paschi Asset Management SGR Spa, Presidente di Quadrifoglio Vita Spa, Vice Presidente di Banca Agricola Mantovana Spa, Consigliere di Monte Paschi Banque s.a.

Emilio Gnutti

Presidente di Hopa Spa, Presidente ed Amministratore Delegato di G.P. Finanziaria Spa, Presidente di Holinvest Spa, Amministratore Delegato di Fingruppo Holding Spa, Vice Presidente di Sorin Spa, Consigliere di Unipol Assicurazioni SpA, Consigliere di Banca C. Steinhauslin & C. Spa, Consigliere di SNIA Spa, Consigliere di ASM Brescia Spa, Consigliere di Olimpia Spa, Consigliere di Finsoe Spa

Fabio Borghi

Consigliere di Banca Monte Parma Spa

Francesco Gaetano Caltagirone

Presidente di Caltagirone Spa, Presidente di Caltagirone Editore Spa, Presidente di Messaggero Spa, Presidente di Eurostazioni Spa, Consigliere di Cimentas Spa (Istanbul), Consigliere di Grandi Stazioni Spa

Turiddo Campaini

Presidente di Unicoop – Firenze Scarl

Massimo Caputi

Presidente di Sviluppo Italia Turismo Spa, Amministratore Delegato di Sviluppo Italia Spa, Amministratore Delegato di Fondi immobiliari Italiani SGR Spa, Consigliere di Acea Spa, Consigliere di Eurostazioni Spa

Francesco Saverio Carpinelli

Presidente di MPS Merchant Spa, Presidente di MPS Venture SGR Spa, Vice Presidente di Intermonte Securities SIM Spa, Vice Presidente di Monte Paschi Banque s.a., Consigliere dell'Istituto per il Credito Sportivo Spa

Giuseppe Catturi

Presidente di Consum.it Spa, Vice Presidente di MPS Finance Banca Mobiliare Spa, Vice Presidente di Banca Monte Paschi Belgio s.a., Consigliere di Banca Toscana Spa

Luca Fiorito

Consigliere di MPS Finance Banca Mobiliare Spa

Lorenzo Gorgoni

Vice Presidente di Monte Paschi Asset Management SGR Spa, Consigliere di Banca Agricola Mantovana Spa

Andrea Pisaneschi

Vice Presidente di Monte Paschi Vita Spa, Consigliere di Intermonte Securities Sim Spa

Carlo Querci

Vice Presidente di Banca Monte Parma Spa, Vice Presidente di Banca C. Steinhauslin & C. Spa, Consigliere di Banca Toscana Spa

Roberto Rossi

Consigliere di Finsoe Spa

Ivano Sacchetti

Vice Presidente ad Amministratore Delegato di Finsoe Spa, Vice Presidente ad Amministratore Delegato di Unipol Assicurazioni Spa, Vice Presidente ad Amministratore Delegato di Quadrifoglio Vita Spa, Consigliere di Banca Agricola Mantovana Spa

Girolamo Strozzi

Consigliere di MPS Bancaverde Spa

2.6 Amministratori esecutivi Tutti i componenti il Consiglio di Amministrazione sono da considerarsi “amministratori non esecutivi” in quanto l’Amministratore Delegato, anche se figura statutariamente contemplata, non è stato al momento nominato e non vi sono amministratori che ricoprono funzioni direttive nella Banca.

2.7 Amministratori indipendenti Il Consiglio, procedendo - secondo quanto previsto all’art. 3.2 del Codice - alla valutazione del requisito di indipendenza degli Amministratori sulla base delle informazioni fornite dagli interessati, ha riconosciuto il suddetto requisito di indipendenza per tutti gli Amministratori della Banca, tenuto conto che ciascuno di essi ha dichiarato di non intrattenere - direttamente o indirettamente - rapporti economici rilevanti con la società o con le sue controllate ovvero rapporti partecipativi di entità tale da permettergli di esercitare il controllo o un’influenza notevole sulla società stessa ovvero di non essere stretto familiare di amministratori esecutivi della società o di soggetti che si trovino nelle situazioni sopra indicate.

Il Consiglio di Amministrazione ha quindi confermato che la composizione del Consiglio stesso risponde a quanto richiesto dall’art. 3.1 del Codice sul tema della presenza di “Amministratori indipendenti”.

2.8 La remunerazione dei Consiglieri La remunerazione dei componenti il Consiglio è stata determinata dall’Assemblea del 26 aprile 2003 e risulta strutturata in tre componenti: compenso annuo, medaglie di presenza per la

partecipazione alle riunioni, rimborso di eventuali spese di trasferimento e soggiorno. Si precisa che, al momento, non è prevista alcuna forma di remunerazione variabile legata ai risultati economici della Società e/o al raggiungimento di determinati obiettivi, neppure sotto forma di piani di *stock option*.

2.9 Le procedure di nomina degli amministratori A seguito delle modifiche statutarie adottate dall'assemblea dei soci nella riunione del 14 giugno 2003, attualmente la nomina del Consiglio di Amministrazione viene effettuata sulla base di liste presentate dai soci; ogni socio può presentare o concorrere alla presentazione di una sola lista e ogni candidato può presentarsi in una sola lista a pena di ineleggibilità. Le liste presentate dai soci devono essere depositate presso la sede della società e pubblicate a loro spese su almeno tre quotidiani italiani a diffusione nazionale, di cui due economici, almeno dieci giorni prima di quello fissato per l'Assemblea in prima convocazione.

Hanno diritto di presentare le liste soltanto i soci che da soli o insieme ad altri soci siano complessivamente titolari di azioni rappresentanti almeno l'1,5% del capitale sociale avente diritto di voto nell'Assemblea ordinaria. Unitamente a ciascuna lista, devono depositarsi le dichiarazioni con le quali i singoli candidati accettano la propria candidatura e attestano, sotto la propria responsabilità, l'inesistenza di cause di ineleggibilità e di incompatibilità, nonché l'esistenza dei requisiti che fossero prescritti per le rispettive cariche.

Ogni avente diritto al voto può votare una sola lista. Alla elezione del Consiglio di Amministrazione si procede come di seguito precisato:

- a) dalla lista che avrà ottenuto la maggioranza dei voti espressi dai soci sono tratti, nell'ordine progressivo con il quale sono elencati nella lista stessa, gli amministratori che rappresentano la metà di quelli da eleggere, con arrotondamento, in caso di numero frazionario, all'unità inferiore;
- b) i restanti amministratori sono tratti dalle altre liste; a tal fine i voti ottenuti dalle liste stesse sono divisi successivamente per uno, due, tre, quattro e così via secondo il numero degli amministratori da eleggere. I quozienti così ottenuti sono assegnati progressivamente ai candidati di ciascuna di tali liste, secondo l'ordine dalle stesse rispettivamente previsto. I quozienti così attribuiti ai candidati delle varie liste vengono disposti in unica graduatoria decrescente. Risulteranno eletti coloro che avranno ottenuto i quozienti più elevati.

Nel caso in cui più candidati abbiano ottenuto lo stesso quoziente, risulterà eletto il candidato della lista che non abbia ancora eletto alcun amministratore o che abbia eletto il minor numero di amministratori.

Nel caso in cui nessuna di tali liste abbia ancora eletto un amministratore ovvero tutte abbiano eletto lo stesso numero di amministratori, nell'ambito di tali liste risulterà eletto il candidato di quella che abbia ottenuto il maggior numero di voti. In caso di parità di voti di lista e sempre a parità di quoziente, si procederà a nuova votazione da parte dell'intera Assemblea risultando eletto il candidato che ottenga la maggioranza semplice dei voti.

□ 3. IL COMITATO ESECUTIVO

3.1 Lo Statuto prevede che il Consiglio di Amministrazione possa nominare al suo interno un Comitato Esecutivo composto da un minimo di cinque ad un massimo di nove membri, del quale fanno parte di diritto, oltre

al Presidente e ai due Vice Presidenti (e all'Amministratore Delegato o Amministratori Delegati, se nominati), altri Consiglieri scelti annualmente nella prima riunione successiva all'Assemblea che approva il bilancio.

Il Comitato Esecutivo esercita i poteri e le attribuzioni delegategli dal Consiglio di Amministrazione.

In casi di necessità ed urgenza, può assumere deliberazioni in merito a qualsiasi affare od operazione di competenza del Consiglio di Amministrazione, fatta eccezione per quelli di esclusiva competenza del Consiglio stesso; le decisioni così assunte vengono portate a conoscenza del Consiglio in occasione della prima riunione successiva.

Il Consiglio, in linea con le previsioni statutarie, in data 8 maggio 2003, ha deliberato di costituire il Comitato Esecutivo ed ha determinato in otto il numero dei componenti, chiamando a farne parte, con il Presidente ed i due Vice Presidenti, i Consiglieri Borghi, Caputi, Carpinelli, Fiorito e Gorgoni.

Nel corso del 2003 si sono tenute n. 45 riunioni del Comitato Esecutivo.

3.2 Le deleghe riconosciute al Comitato Esecutivo sono state attribuite nel maggio del 2003, al momento della nomina dell'organo da parte del nuovo Consiglio di Amministrazione, e sono state successivamente riviste, nel luglio del 2003, per quanto riguarda le materie del personale, delle partecipazioni, del contenzioso e delle spese generali.

Le delibere assunte dal Comitato Esecutivo nell'esercizio dei poteri delegati vengono portate a conoscenza del Consiglio di Amministrazione con un report a cadenza mensile.

3.3 Il Comitato Esecutivo, in casi di necessità ed urgenza, può assumere deliberazioni in merito a qualsiasi affare od operazione di competenza del Consiglio di Amministrazione, fatta eccezione per quelli di esclusiva competenza del Consiglio stesso. Le decisioni come sopra assunte dal Comitato vengono portate a conoscenza del Consiglio in occasione della prima riunione successiva.

□ 4. ALTRI COMITATI CON FUNZIONI CONSULTIVE E PROPOSITIVE NEI CONFRONTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

4.1 **IL COMITATO PER LA REMUNERAZIONE**

Il Consiglio ha costituito al proprio interno, con delibera 1/3/2001, il "Comitato per la Remunerazione", approvandone il relativo regolamento, regolamento successivamente, integrato in data 8/5/2003, con le ulteriori indicazioni fornite in proposito dal Codice di Autodisciplina delle Società Quotate. E' compito del Comitato di formulare proposte al Consiglio di Amministrazione, in assenza dei diretti interessati, in ordine alla remunerazione degli amministratori investiti di particolari cariche ed al trattamento economico dell'alta direzione della Banca, comprendendosi nella "remunerazione" e nel "trattamento economico" anche eventuali piani di *stock option* o di assegnazione di azioni.

Con la suddetta delibera dell'8/5/2003 il Consiglio di Amministrazione ha inoltre determinato in quattro il numero degli amministratori componenti il

Comitato in questione, nominando i consiglieri Pisaneschi, Querci (che funge da coordinatore), Rossi e Sacchetti.

E' previsto che ai lavori del Comitato presenzi il Presidente del Collegio Sindacale o un suo delegato. Qualora sia ritenuto opportuno anche in relazione agli argomenti in discussione, possono essere chiamati a partecipare ai lavori del Comitato, a titolo consultivo, il Direttore Generale, i Vice Direttori Generali, Dirigenti, altri dipendenti della Banca ed anche terzi.

Il Comitato può altresì avvalersi di collaboratori esterni, a spese della società.

4.2 **IL COMITATO PER CONTROLLO INTERNO**

Tale Comitato è stato istituito con delibera consiliare del 1°/3/2001 che ne ha anche stabilito il relativo regolamento, successivamente riveduto, in data 18/7/2002 ed in data 20/2/2003, al fine di garantirne una maggiore correttezza operativa, nonché per aderire alle modifiche apportate, nel luglio 2002, al Codice di Autodisciplina delle Società Quotate.

Il Comitato svolge compiti istruttori ed ha funzioni consultive e propositive nei confronti del Consiglio per le iniziative tese a conseguire un idoneo sistema di controlli interni.

Ai lavori del Comitato, composto di quattro membri (i consiglieri Catturi - che funge da coordinatore - Borghi, Caputi e Strozzi), partecipano il Presidente del Collegio Sindacale od altro Sindaco da lui designato e il Direttore Generale o un suo delegato. Qualora sia ritenuto opportuno, anche in relazione agli argomenti in discussione, possono essere chiamati a partecipare ai lavori del Comitato i Vice Direttori Generali, Dirigenti, altri dipendenti della Banca ed anche terzi.

Il Comitato può altresì avvalersi di collaboratori esterni, a spese della società.

E' compito del Comitato:

- assistere il Consiglio di Amministrazione nell'espletamento delle attribuzioni ad esso Consiglio spettanti per quanto riguarda: (i) orientamenti strategici, politiche di gestione del rischio e struttura organizzativa; (ii) coerenza dell'assetto nei controlli interni con la propensione al rischio prescelto; (iii) funzionalità, efficacia ed efficienza nel sistema dei controlli;
- valutare l'adeguatezza del sistema di controllo interno;
- valutare il piano di lavoro preparato dal preposto al controllo interno e ricevere le relazioni periodiche dello stesso;
- valutare, unitamente ai responsabili amministrativi della società ed ai revisori, l'adeguatezza dei principi contabili e la loro omogeneità ai fini della redazione del bilancio consolidato;
- valutare le proposte formulate dalla società di revisione per ottenere l'affidamento del relativo incarico, nonché il piano di lavoro predisposto per la revisione e i risultati esposti nella relazione e nella lettera di suggerimenti;
- riferire al Consiglio, almeno semestralmente, in occasione dell'approvazione del bilancio e della relazione semestrale, sull'attività svolta e sull'adeguatezza del sistema di controllo interno;

- vigilare sull'osservanza e sul periodico aggiornamento delle regole di *Corporate Governance*, riferendo al Consiglio e formulando, all'occorrenza, le relative proposte;
- svolgere gli ulteriori compiti che gli vengono attribuiti dal Consiglio, particolarmente in relazione ai rapporti con la società di revisione.

Nel corso del 2003 il Comitato ha tenuto n. 11 riunioni volte a verificare il livello di adeguamento della normativa presso le varie società del Gruppo in materia di controlli, provvedendo altresì a monitorare il funzionamento effettivo del sistema di controllo interno, ricomprendendo in tale attività il monitoraggio dell'Internal Audit, il governo delle aree di rischio, la correttezza ed accuratezza delle informazioni fornite al management ed al Consiglio di Amministrazione, nonché la conformità degli adempimenti svolti alle disposizioni di legge ed alla normativa interna.

Il Comitato ha avviato uno studio per approfondire la possibile evoluzione della struttura di controllo interno a livello di Gruppo, tenuto conto della esigenza di massimizzare l'efficacia e l'efficienza della funzione stessa, in un quadro di progressivo cambiamento dei fattori sia interni (piano industriale ed assetti organizzativi) che esterni.

Il Comitato ha preso in esame anche l'*audit plan 2003* predisposto dall'Area Controlli Interni esprimendo una valutazione apprezzabile sull'attività svolta dall'Area stessa con riferimento all'adeguatezza ed alla rispondenza del sistema di controllo interno, nonché sulla completezza della documentazione ricevuta.

Il Comitato ha verificato le implicazioni inerenti i requisiti quali-quantitativi richiesti dal Nuovo Accordo sul Capitale "Basilea 2".

Con riferimento poi al Decreto Legislativo n. 231 dell'8 giugno 2001, il Comitato per il Controllo Interno ha provveduto a valutare l'impostazione della Direttiva di Gruppo per avviare il recepimento normativo nelle stesse società del Gruppo MPS.

Sono state infine tenute riunioni con gli incaricati della società di revisione KPMG per approfondire e valutare il piano di lavoro predisposto per la revisione, peraltro incentrato sugli aspetti contabili, sul controllo interno e sulla evoluzione della normativa.

* * * * *

Considerato che le indicazioni del Codice si rivolgono invero ai soci quali titolari del diritto di proposta e di nomina e vista la composizione del proprio azionariato, il Consiglio ha stabilito di non costituire il "Comitato per le proposte di nomina" alla carica di amministratore.

Si precisa per altro che, per quanto riguarda la nomina degli attuali Consiglieri in carica da parte dell'Assemblea del 26 aprile 2003, gli Azionisti che intendevano avanzare proposte per la nomina alla carica di Amministratore o liste con proposte di nomina alla carica di Sindaco erano stati invitati, nell'avviso di convocazione dell'assemblea, a depositare le proposte e/o le liste presso la sede sociale, almeno dieci giorni prima della data di effettuazione dell'assemblea, accompagnandole con una esauriente informativa riguardante le caratteristiche personali e professionali dei candidati, e con l'indicazione, per le proposte di nomina dei membri del Consiglio di Amministrazione, anche dell'eventuale idoneità dei candidati a

qualificarsi come indipendenti ai sensi dell'art. 3 del Codice di Autodisciplina delle società quotate.

□ 5. L'AMMINISTRATORE DELEGATO (O GLI AMMINISTRATORI DELEGATI)

E' figura statutariamente prevista; al momento non è stato peraltro nominato alcun Amministratore Delegato.

□ 6. IL PRESIDENTE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Ha la rappresentanza della società di fronte a terzi, convoca e presiede l'Assemblea dei soci, convoca e presiede le riunioni del Consiglio di Amministrazione e del Comitato Esecutivo, stabilendone l'ordine del giorno.

Il Consiglio non ha conferito deleghe al Presidente; peraltro, nei casi di necessità ed urgenza e qualora non possa provvedere il Comitato Esecutivo, il Presidente può assumere deliberazioni in merito a qualsiasi affare di competenza del Consiglio di Amministrazione o del Comitato Esecutivo, fatta eccezione per quelli riservati alla competenza esclusiva del Consiglio. Tali decisioni devono essere portate a conoscenza dell'organo competente alla sua prima riunione successiva.

Al Presidente è altresì riconosciuto dallo Statuto il potere di promuovere e sostenere in ogni grado di giurisdizione, su proposta del Direttore Generale, le liti che interessano la società, potere da esercitarsi nei limiti stabiliti dal Consiglio. In caso di assenza od impedimento del Presidente le facoltà e i poteri attribuitigli sono esercitati dal Vice Presidente Bellaveglia, come indicato dal Consiglio di Amministrazione nella prima riunione successiva all'assemblea che ha nominato i due Vice Presidenti; in caso di assenza o impedimento di entrambi, le facoltà ed i poteri del Presidente sono esercitati dall'altro Vice Presidente Gnutti.

□ 7. IL COLLEGIO SINDACALE

7.1 Il Collegio Sindacale si compone di tre membri effettivi e due supplenti; i Sindaci rimangono in carica tre esercizi e possono essere riconfermati.

I Sindaci devono possedere i requisiti di onorabilità e professionalità stabiliti dalla normativa vigente.

7.2 Le procedure di nomina dei Sindaci La nomina dei membri del Collegio Sindacale avviene sulla base di liste presentate dai soci. Le liste presentate dai soci devono essere depositate presso la sede della Società e pubblicate a loro spese su almeno tre quotidiani italiani a diffusione nazionale, di cui due economici, almeno dieci giorni prima di quello fissato per l'Assemblea in prima convocazione. Ogni socio potrà presentare o concorrere alla presentazione di una sola lista e ogni candidato potrà presentarsi in una sola lista a pena di ineleggibilità.

Hanno diritto di presentare le liste soltanto i soci che da soli o insieme ad altri soci siano complessivamente titolari di azioni rappresentanti almeno l'1,5% del capitale sociale avente diritto di voto nell'Assemblea ordinaria. Unitamente a ciascuna lista devono depositarsi le dichiarazioni con le quali i

singoli candidati accettano la propria candidatura e attestano, sotto la propria responsabilità, l'inesistenza di cause di ineleggibilità e di incompatibilità, nonché l'esistenza dei requisiti che fossero prescritti per le rispettive cariche.

Ogni avente diritto al voto può votare una sola lista. Alla elezione dei membri del Collegio Sindacale si procede come di seguito precisato:

a) i voti ottenuti da ciascuna lista sono divisi successivamente per uno, due, tre, quattro, cinque. I quozienti ottenuti sono assegnati progressivamente ai candidati di ciascuna lista, nell'ordine dalla stessa previsto;

b) risulteranno eletti come membri effettivi i primi due candidati della lista di maggioranza, mentre il terzo candidato della stessa lista diverrà membro supplente;

c) risulterà eletto come terzo membro effettivo quello fra i candidati delle liste di minoranza, i quali vengono disposti in un'unica graduatoria decrescente sulla base dei quozienti ottenuti, che avrà ottenuto il quoziente più elevato; mentre il secondo candidato della graduatoria diverrà membro supplente;

d) in caso di parità di quoziente per l'ultimo membro da eleggere, sarà preferito quello della lista di minoranza che avrà ottenuto il maggior numero di voti, e, a parità di voti, quello più anziano di età. Nell'ipotesi in cui un candidato eletto non possa accettare la carica, subentrerà il primo dei non eletti della lista cui appartiene il candidato che non ha accettato;

e) la presidenza spetta al primo candidato della lista che avrà ottenuto il maggior numero di voti; in caso di parità di voti fra due o più liste, la presidenza spetta al Sindaco più anziano di età.

Almeno uno dei Sindaci effettivi e almeno uno dei Sindaci supplenti devono essere iscritti nel registro dei revisori contabili ed aver esercitato l'attività di controllo legale dei conti per un periodo non inferiore a tre anni.

Possono essere nominati nel numero massimo di due sindaci effettivi e di un sindaco supplente anche coloro che non posseggano i requisiti di cui sopra, purché abbiano maturato un'esperienza complessiva di almeno un triennio nell'esercizio di:

a) attività di amministrazione o di controllo ovvero compiti direttivi presso società di capitali che abbiano un capitale sociale non inferiore a due milioni di euro, ovvero

b) attività professionali o di insegnamento universitario di ruolo in materie giuridiche, economiche, finanziarie, creditizie, assicurative e tecnico-scientifiche, strettamente attinenti all'attività della Società, ovvero

c) funzioni dirigenziali presso enti pubblici o pubbliche amministrazioni operanti nei settori creditizio, finanziario e assicurativo o comunque in settori strettamente attinenti a quello di attività della Società,

intendendosi per materie e settori strettamente attinenti quelli comunque funzionali alle attività della Società statutariamente previste.

Qualora la lista sia composta di tre o più candidati, il terzo candidato e almeno uno dei primi due devono possedere i requisiti di cui sopra; qualora

la lista sia composta di un numero di candidati inferiore a tre, almeno il primo di essi deve possedere i medesimi requisiti.

7.3 Composizione del Collegio Il Collegio Sindacale risulta così composto:

Giuseppe Vittimberga - Presidente

Pietro Fabretti - Sindaco effettivo

Leonardo Pizzichi - Sindaco effettivo

Stefano Mendicino - Sindaco supplente

Marco Turillazzi- Sindaco Supplente

Lo Statuto della Banca prevede che i componenti il Collegio Sindacale non possano ricoprire la carica di Sindaco effettivo in più di cinque società quotate nei mercati regolamentati italiani non appartenenti al Gruppo Bancario MPS e che non possano ricoprire cariche in altre banche diverse da quelle del Gruppo Bancario MPS e da quelle nelle quali si configura una situazione di controllo congiunto.

8. IL DIRETTORE GENERALE

8.1 Sulla base dello statuto il Direttore Generale:

- ha la firma per tutti gli affari di ordinaria amministrazione, sovrintende alla struttura organizzativa della Società e ne è responsabile;
- compie le operazioni e tutti gli atti di ordinaria amministrazione;
- avanza motivate proposte e relazioni ai competenti organi amministrativi;
- provvede alla esecuzione delle deliberazioni degli organi amministrativi, nonché al coordinamento operativo delle attività delle società controllate facenti parte del Gruppo, nel rispetto degli indirizzi generali e secondo i criteri stabiliti dal Consiglio di Amministrazione;
- è a capo del personale.

8.2 Il Direttore Generale esercita altresì, in tema di erogazione del credito e di gestione corrente, i poteri delegatigli dal Consiglio di Amministrazione, avvalendosi per l'espletamento delle sue funzioni dei Vice Direttori Generali, dei Dirigenti Centrali e degli altri Dirigenti.

ALTRE FUNZIONI E PROCEDURE AZIENDALI

9. OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE

La Banca, allineandosi alle previsioni del Codice, ha adottato un Codice di Comportamento per le operazioni con parti correlate con il quale viene definita la normativa interna di riferimento. La nozione generale di "Parti Correlati" è articolata secondo i seguenti criteri: **a) Correlazione di Gruppo**, che riguarda i rapporti di controllo, di collegamento e di influenza notevole che interessano direttamente la Banca ed il suo Gruppo; **b) Correlazione Diretta**, che contempla, oltre ai componenti degli Organi Sociali

(Amministratori e Sindaci) ed al Direttore Generale, i Dirigenti dotati di poteri conferiti dal Consiglio (identificati nei Vice Direttori Generali, nel Direttore della Divisione Banca e nei Responsabili delle Aree del Corporate Center e delle Direzioni della Divisione Banca cui sono attribuite autonomie deliberative in tema di erogazione del credito); **c) Correlazione Indiretta**, che riguarda gli stretti familiari di Parti Correlate - persone fisiche.

Inoltre le operazioni della specie (cioè le operazioni poste in essere dalla Banca - anche tramite società controllate - con proprie parti correlate) sono state distinte fra: *Operazioni Ordinarie* (che non presentano alcun elemento di particolarità), *Operazioni Significative* (che comportano obblighi di informativa al mercato ai sensi dell'art. 71 *bis* del "Regolamento Emittenti" adottato dalla Consob con delibera 11971), *Operazioni Rilevanti* (che, pur non potendosi intendere come Operazioni Significative, tuttavia presentano elementi di atipicità e/o inusualità).

In tale contesto è stato previsto che le Operazioni Ordinarie siano deliberate secondo le competenze autorizzative fissate dall'attuale sistema delle autonomie deliberative applicato in Banca, mentre le Operazioni Significative e le Operazioni Rilevanti sono state attratte nell'ambito di competenza del Consiglio di Amministrazione (ferme restando le competenze in via di urgenza previste dallo Statuto della Banca).

E' stato anche previsto che le Società Controllate, in relazione ad operazioni da porre in essere con Parti Correlate della Banca, recepiscano il codice adottato dalla Capogruppo, adattandolo in funzione della struttura dei propri livelli deliberativi, con la previsione di appositi e tempestivi meccanismi di comunicazione alla Capogruppo in ordine alle suddette operazioni.

Restano ovviamente invariati gli obblighi di cui all'art. 136 del D. Lgs 1/9/1993 n. 385 (T.U. in materia bancaria e creditizia) in tema di "obbligazioni degli esponenti bancari".

□ 10. TRATTAMENTO DELLE INFORMAZIONI RISERVATE

In merito alle "informazioni idonee ad influenzare sensibilmente il prezzo degli strumenti finanziari quotati", la Banca ha introdotto una specifica normativa interna, entrata in vigore dal 13 giugno 2001, che detta le norme comportamentali inerenti la riservatezza dei dati, anche in riferimento alle informazioni "*price sensitive*". In relazione poi a queste ultime, si ricorda che all'interno della Banca esiste, dal momento della quotazione, per prassi operativa costante, una procedura del trattamento delle informazioni riservate "*price sensitive*" riguardanti la società; in base a detta procedura la Presidenza, autonomamente o su segnalazione della Direzione tramite anche l'apposito Settore Societario della Segreteria Generale, valuta le situazioni che si presentano nella prospettiva di una eventuale (obbligatoria, o anche solo opportuna) comunicazione di informazioni al mercato. La bozza dell'eventuale comunicato viene, di norma, discussa ed approvata in Consiglio. Per quanto riguarda il Gruppo, in ossequio alle norme di legge ed alle disposizioni Consob sono state impartite opportune istruzioni alle controllate relativamente alle informazioni che le medesime devono inviare alla Capogruppo per consentirle di assolvere gli obblighi di comunicazione stabiliti dall'art. 114 T.U.F.. L'esito dell'analisi delle informazioni come sopra fornite dalle società controllate, viene sottoposto alla Direzione e alla Presidenza per il necessario riscontro da comunicare alla società interessata.

In ordine alle specifiche normative emanate da Borsa Italiana SpA per la disciplina dell'*internal dealing*, la Banca, con delibera consiliare del 19 dicembre 2002, ha adottato il proprio "Codice di comportamento sull'*internal dealing*". Le relative norme sono finalizzate a dare trasparenza alle operazioni su azioni o altri strumenti finanziari quotati della Banca o delle sue controllate e su strumenti finanziari (anche non quotati) ad essi connessi, compiute dalle "*Persone Rilevanti*", cioè da quei soggetti che, in virtù degli incarichi ricoperti, hanno capacità di incidere sul processo decisionale e, quindi, di influire sulle scelte strategiche aziendali della Banca e del Gruppo MPS, ovvero dispongono di una conoscenza significativa delle strategie aziendali, tale da agevolarli nelle decisioni di investimento negli strumenti finanziari della società.

La normativa di riferimento indica espressamente come "*Persone Rilevanti*" le figure degli Amministratori, dei Sindaci e dei Direttori Generali, e, alla luce delle definizioni sopra espresse, la Banca ha inteso inserire in tale categoria, per quanto riguarda la Capogruppo BMPS, anche le figure dei Vice Direttori Generali, del Direttore della Divisione Banca, dei Responsabili delle Aree del Corporate Center e del Responsabile della Unità di Comunicazione Istituzionale, mentre per le principali controllate sono state individuate le figure dei Presidenti, degli Amministratori Delegati e dei Direttori Generali. Il perimetro delle principali società controllate, cui si estendono gli obblighi sanciti dal Codice di Comportamento comprende la Banca Toscana SpA, la Banca Agricola Mantovana SpA, e la MPS Finance - Banca Mobiliare SpA.

Il "Codice di comportamento sull'*internal dealing*", infine: (i) ha fissato le soglie di importo delle operazioni, nel loro ammontare anche cumulato, effettuate nel trimestre solare dalle "*Persone Rilevanti*" comportanti l'obbligo di queste ultime di segnalazione alla Banca (segnalazione da effettuarsi dopo il compimento del trimestre se l'ammontare è pari o superiore a 25.000 Euro, ovvero, se l'ammontare è superiore a 125.000 Euro, dopo la conclusione dell'operazione che ha determinato il superamento di detto ammontare); (ii) ha individuato i cosiddetti *Black Out Periods* durante i quali le *Persone Rilevanti* non possono effettuare le operazioni sopra menzionate, per un ammontare, anche cumulato, superiore a 25.000 euro. Il testo integrale del Codice di comportamento sull'*internal dealing* è stato inserito nel sito internet aziendale:

<http://www.mps.it/investors/download/CODICE%20DI%20COMPORAMENTO.pdf>

□ 11. IL SISTEMA DI CONTROLLO INTERNO

11.1 La Banca, nel rispetto della normativa civilistica e di vigilanza ed in linea con le indicazioni rivenienti dal Comitato di Basilea, si è dotata di un sistema di controllo interno che il Consiglio di Amministrazione ha valutato in linea anche con le esigenze del Codice e rispondente alle esigenze poste dal Codice stesso, nonché dal sistema di dettami normativi peculiari del sistema bancario.

Al riguardo, al fine di assicurare la coerenza del Sistema dei controlli con la missione del Gruppo MPS e le strategie operative è stata determinata una struttura del sistema dei controlli formalizzata attraverso l'approvazione del Consiglio del "*Regolamento dei Controlli di Gruppo*". Coerentemente l'Area Controlli Interni del Corporate Center (che svolge funzioni di audit interno) risulta modulata, strutturata ed organizzata sulla base degli assetti del gruppo stesso, in modo da assicurare una adeguata evoluzione del sistema complessivo dei controlli, sistema che risulta peraltro in linea con la vigente

normativa, con i principi del *Comitato di Basilea* e con le *best practices* internazionali.

Per valutare la funzionalità del sistema dei controlli interni sono state approfondite le coerenze e le relazioni tra processi, rischi e controlli, individuando per le principali aree e per le principali società del gruppo i rischi all'interno delle attività di processo, al fine di verificare la significatività e l'affidabilità del presidio predisposto ed il corretto dimensionamento dei controlli in relazione all'entità del rischio. Risulta possibile, in tal modo, pervenire alla identificazione dei rischi di business ed infrastrutturali insiti nei processi, ottenere la loro minimizzazione mediante il miglioramento dei processi e dei controlli e conseguire la responsabilizzazione dei *process owners* sulla gestione e sul monitoraggio dei rischi operativi. Tale percorso, in concomitanza con le linee evolutive che derivano dal piano industriale, assume connotazioni di dinamicità.

A livello di gruppo il Servizio Risk Management presidia il coordinamento delle omologhe funzioni di controllo rischi delle società del gruppo stesso, l'omogeneità nella definizione ed utilizzo delle basi dati relative ai parametri di mercato, nonché l'individuazione, la misurazione ed il monitoraggio del profilo di rischio complessivo.

Infine, come accennato, le strutture operative determinano, in coerenza con i principi di controllo generali, i sistemi di controllo di linea, ovvero interni ai processi da loro gestiti.

In conclusione il cambiamento e la dinamicità operativa che hanno interessato in questi ultimi anni la Banca ed il Gruppo nel suo insieme hanno imposto una nuova "cultura del controllo" tesa a raggiungere ottimali livelli di efficacia ed efficienza anche attraverso l'uso di metodologie e sistemi evoluti ed articolati - in relazione ai profili di rischio espressi dalle varie *business line* - e supportate da modelli e strumenti quanto più aderenti alle esigenze di governo e controllo specificatamente individuate.

11.2 L'Area dei controlli interni, che non dipende gerarchicamente da alcun responsabile di area operativa ma è posta in staff al Direttore Generale (non è assegnata, per la Banca, la figura dell'Amministratore Delegato), supporta l'azione di corporate governance del Consiglio di Amministrazione e dell'Alta Direzione, riferendo periodicamente al Consiglio stesso, al Comitato per il Controllo Interno e al Collegio Sindacale. Il Responsabile dell'Area inoltre partecipa, di regola, alle riunioni del Comitato per il controllo interno.

□ 12. LA FUNZIONE DI INVESTORS RELATIONS

La Banca, sin dal momento della quotazione delle proprie azioni in Borsa, ha mirato ad instaurare un giusto rapporto con la generalità degli azionisti e, in particolare, con gli investitori istituzionali. A tal fine ha costituito strutture aziendali dedicate e precisamente:

- L'Investor Relations, all'interno del Servizio Pianificazione e Controllo di Gestione (investor.relations@banca.mps.it - tel. 0577/296477-299798-296476, fax 0577/296757 - 294075);

- il Settore Societario, all'interno del Servizio Segreteria Generale (segreteria.societario@banca.mps.it - tel. 0577/294577 - 294652, fax 0577/296396).

In generale, i principi contenuti nella Guida per l'Informazione al Mercato già trovano oggettivo riscontro nella pratica operativa inerente l'informazione societaria della Banca in qualità di emittente titoli quotati ufficialmente. Si cita, ad esempio, l'utilizzo del sito web per la diffusione di informazione *online*, in lingua italiana e inglese, inerenti la Corporate Governance, bilanci e dati di sintesi, presentazioni, rating, comunicati stampa, eventi societari e presentazioni. In particolare, per favorire il rapporto con i soci e gli investitori istituzionali, è stato inserito all'interno del sito internet della Banca una sezione (<http://www.mps.it/investors/assemblee>) nella quale viene pubblicata per intero la documentazione predisposta sia per la prossima assemblea convocata, che per assemblee già effettuate.

■ LE OPERAZIONI CON PARTE CORRELATE

Le operazioni infragruppo tra la Banca MPS e le Parti Correlate di Gruppo sono state poste in essere sulla base di valutazioni di reciproca convenienza economica e, comunque, a valori di mercato, così come le operazioni concluse con altre Parti Correlate che rientrano nell'ambito soggettivo di applicazione del Codice.

Nessuna di tali operazioni ha comportato obblighi di informativa al mercato ai sensi dell'art. 71 bis del Regolamento Consob n. 11971.

I FATTI DI RILIEVO INTERVENUTI DOPO LA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO

Di seguito si evidenziano le iniziative più rilevanti avvenute dopo la chiusura dell'esercizio 2003.

In data 8 gennaio 2004:

- il Consiglio di Amministrazione di Banca Mps ha approvato il budget 2004 del Gruppo le cui linee portanti, in coerenza con il sentiero di crescita delineato nel Piano Industriale 2003-2006 sono: una politica commerciale orientata all'estensione dei modelli di servizio per segmento di clientela, un contenimento strutturale dei costi ai fini di migliorare il profilo di efficienza del Gruppo, una gestione attenta all'ottimizzazione del patrimonio;
- il Consiglio di Amministrazione di Banca Monte dei Paschi di Siena ha approvato la partecipazione alla manifestazione di interesse a concorrere alla fase di prequalificazione alla gara internazionale che sarà indetta dal Governo Tunisino per la privatizzazione della Banque du Sud – Tunisi mediante la vendita del 33,54% di azioni direttamente od indirettamente possedute dal Governo medesimo;
- il Consiglio di Amministrazione di Banca Monte dei Paschi di Siena Spa, in attuazione delle linee guida del Piano Industriale di Gruppo 2003-2006, in particolare per quanto riguarda la razionalizzazione delle partecipazioni, ha approvato la liquidazione della MPS Commercial Paper Co (Delaware), a suo tempo costituita per l'emissione di carta commerciale sul mercato statunitense.

In data 5 febbraio 2004 il Consiglio di Amministrazione della Banca Monte dei Paschi di Siena SpA, in attuazione delle linee guida del Piano Industriale di Gruppo 2003-2006, ha approvato :

- il progetto di fusione per incorporazione della Banca C. Steinhauslin (approvata dal CdA della controllata nella riunione del 6 febbraio 2004), finalizzato a rafforzare il ruolo e la presenza nel comparto private banking del Gruppo Bancario MPS. Il perfezionamento delle operazioni societarie prevista resta soggetto all'approvazione degli Organi di Vigilanza ed al normale iter di approvazione presso i competenti Organi delle società coinvolte;
- in particolare per quanto riguarda la razionalizzazione delle partecipazioni, il progetto relativo alle società di diritto irlandese del Gruppo MPS che prevede la fusione di Monte Paschi Ireland Ltd e Mantovana Ireland Ltd al fine di perseguire l'ottimizzazione dell'utilizzo del patrimonio, consentire un più agevole controllo dei rischi, semplificare il governo delle partecipazioni estere, beneficiare di sinergie di costo e metter a fattore comune le professionalità esistenti nelle società interessate.

121 Financial Services Ltd e Grow Life Ltd hanno modificato la propria ragione sociale rispettivamente in Monte Paschi Ireland Ltd e MontePaschi Life (Ireland) Ltd.

E.Biscom Spa: sono state cedute le residue azioni della società posseduta da BMPS, e corrispondenti allo 0,88% del capitale.

L'EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Nel 2004 le linee guida del Budget assegnano, in coerenza con il sentiero di crescita delineato nel Piano Industriale 2003-2006, preminenza a:

- Una politica commerciale orientata all'estensione dei modelli di servizio per segmento di clientela

- Un contenimento strutturale dei costi ai fini di migliorare il profilo di efficienza complessivo

- Una gestione attenta al profilo di rischio e all'ottimizzazione del patrimonio

Dal punto di vista dell'attività con clientela, in questi primi mesi del 2004, pur con difficoltà rivenienti da un contesto caratterizzato soprattutto dalle ripercussioni della recente crisi del Gruppo "Parmalat" anche per le inevitabili conseguenze su tutto l'indotto, e dall'impatto delle vicende che hanno interessato "il mondo del risparmio" (Bond Cirio, Prodotti strutturati, Argentina), che rendono più difficile il contesto operativo in cui si trovano ad operare le banche, lo sviluppo gestionale sta evolvendosi, in un sentiero coerente con le linee programmatiche del budget.

Siena, 25 Marzo 2004

* * * * *