

BILANCIO
E RELAZIONI
2007



CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

PRESIDENTE

Florio Faccendi

VICE PRESIDENTE

Francesco Sani

CONSIGLIERI

Emilio Bernini, Patrizia Cencioni, Fabio Fabbri,
Sergio Fiorentini, Umberto Foggetti,
Danielo Pasquini, Paolo Salvini

COLLEGIO SINDACALE

PRESIDENTE

Alberto Pistelli

SINDACI EFFETTIVI

Gianluigi Bogi, Roberto Paolini

DIREZIONE

DIRETTORE GENERALE

Umberto Giubboni

(Piero Spinelli fino al 31 Maggio 2007)

VICE DIRETTORE GENERALE

Mauro Trecci

COMPAGINE SOCIALI

Al 31/12/2007, n. 1.579

SEDE E DIREZIONE GENERALE

Sovicille, Via del Crocino 2

Tel. 0577.39.71.11 Fax 0577.31.44.71

SEDE DISTACCATA

Ribolla (Roccastrada), Tel. 0564.578.355 - Fax 0564.578.354

www.cras.it

e-mail: bancacras@cras.it

FILIALI DI:

Sovicille, Tel. 0577.39.71.11 - Fax 0577.39.71.30

S.Rocco a Pilli, Tel. 0577.34.78.44 - Fax 0577.34.81.64

Monteroni d'Arbia, Tel. 0577.37.51.79 - Fax 0577.37.45.74

Siena, Tel. 0577.561.111 - Fax 0577.56.11.24

Siena Ag.1, Tel. 0577.530.160 - Fax 0577.530.159

Buonconvento, Tel. 0577.80.72.00 - Fax 0577.80.70.90

Rosia, Tel. 0577.34.51.71 - Fax 0577.34.51.69

Montalcino, Tel. 0577.84.94.94 - Fax 0577.84.93.55

Ribolla, Tel. 0564.57.83.55 - Fax 0564.57.83.54

Chiusdino, Tel. 0577.75.07.23 - Fax 0577.79.00.07

Monticiano, Tel. 0577.75.64.84 - Fax 0577.75.64.69

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE



Signori Soci,

come ogni anno ci ritroviamo in questa sede sociale per esaminare ed approvare il bilancio della nostra Banca relativo all'anno 2007.

La presente relazione è redatta, ai sensi delle vigenti disposizioni, al fine di illustrare la situazione dell'impresa e di descrivere l'andamento della gestione nel suo complesso e nei vari settori in cui opera l'azienda.

Con l'esercizio 2007 la nostra Cooperativa di Credito si è ulteriormente affermata come operatore creditizio al servizio dei soci e delle comunità locali di riferimento. La nostra vocazione valoriale è stata alla base dello sviluppo commerciale, consentendo di cogliere nuovi traguardi dal punto di vista gestionale e patrimoniale, pur operando in un mercato sempre più selettivo e concorrenziale.

Significative e numerose sono state le iniziative che hanno dato spessore alla nostra responsabilità sociale, producendo sempre nuovo valore nei rapporti con i portatori di interesse della Banca: i soci, i clienti, i dipendenti, il Movimento Cooperativo, le Istituzioni e le Comunità locali.

Si reputa opportuno esporre in premessa le linee evolutive delle più importanti variabili d'ambiente e di mercato, nonché la situazione economica generale e quella del mercato di riferimento. S'illustrano, inoltre, i criteri seguiti nella gestione per il conseguimento degli scopi statutari della nostra Banca di Credito Cooperativo, ai sensi dell'art. 2 della Legge 31 gennaio 1992, n. 59.

LO SCENARIO ECONOMICO E CREDITIZIO

L'ECONOMIA INTERNAZIONALE

Lo scenario macroeconomico mondiale del 2007 è stato dominato dalla crisi del mercato dei mutui immobiliari americani (*sub-prime*) iniziata nel corso dell'estate e dalle sue implicazioni per i mercati finanziari e la crescita economica.

A partire dall'autunno l'attività economica mondiale ha mostrato, infatti, segnali di rallentamento; questi, tuttavia, si sono concentrati prevalentemente nelle maggiori economie avanzate, in particolare negli Stati Uniti, mentre non ha perso vigore l'espansione delle economie emergenti. Gli organismi internazionali e gli analisti privati hanno progressivamente rivisto al ribasso le proprie previsioni di crescita per l'economia mondiale ed al rialzo quelle d'inflazione. Lo scenario è tuttavia caratterizzato da un'elevata incertezza.

Fino ai primi nove mesi dell'anno, l'espansione dell'economia statunitense è proseguita ad un ritmo elevato (+4,9% annuo a fine settembre), trainata soprattutto dalla crescita degli investimenti fissi delle imprese e dalla forte accelerazione delle esportazioni, che hanno beneficiato della debolezza del dollaro. Si è accentuata ulteriormente, invece, la caduta degli investimenti residenziali.

Nell'ultimo quarto dell'anno, però, la crescita dell'occupazione ha frenato bruscamente ed anche alcuni indicatori congiunturali, quali ordini di beni capitali e clima di fiducia delle imprese, hanno segnalato un rallentamento nella crescita economica.

Per contrastare l'accresciuto rischio di recessione, la *Federal Reserve* (FED), da Gennaio 2008, ha ridotto più volte il tasso ufficiale, fino all'attuale livello del 2,25%.

La valuta statunitense, infine, ha continuato ad indebolirsi nei confronti dell'euro e, la seconda settimana di marzo 2008, il cambio euro/dollaro ha raggiunto i valori massimi storici di 1,58.

In Giappone la crescita del prodotto interno lordo è stata molto variabile nel corso dell'anno: alla fine del terzo trimestre il PIL nipponico si è incrementato dell'1,5% in ragione d'anno, dopo aver subito una flessione dell'1,8% nel secondo. Le previsioni per il 2008 delineano uno scenario di crescita moderata.

L'ECONOMIA NELL'AREA DELL'EURO

Le prospettive di crescita dell'area euro appaiono parzialmente indebolite a seguito degli shock succedutisi negli ultimi mesi: l'instabilità dei mercati finanziari è lunga dall'essersi esaurita, mentre i forti aumenti dei prezzi del petrolio e dei beni alimentari hanno indotto un'accelerazione dell'inflazione.

Ad un aumento nel tasso di crescita del PIL nel terzo trimestre dell'anno (+0,8% sul trimestre precedente contro il +0,3% del secondo trimestre), è seguito un rallentamento dell'attività nell'ultimo quarto del 2007. L'inflazione sui prezzi al consumo è salita bruscamente nell'ultima parte dell'anno, risentendo delle tensioni presenti nei mercati internazionali delle materie di base energetiche e dei prodotti alimentari.

Con riguardo al mercato del lavoro, gli ultimi dati disponibili confermano le tendenze positive osservate negli ultimi anni. In novembre il tasso standardizzato di disoccupazione nell'area è sceso al 7,2% dal 7,4% dei mesi precedenti.

Il Consiglio direttivo BCE, dopo aver innalzato per due volte i tassi ufficiali in primavera, ha mantenuto invariato dalla seconda parte del 2007, al 4%, il tasso minimo sulle operazioni di rifinanziamento principali e, conseguentemente, inalterati anche il tasso di inte-

resse sulle operazioni di rifinanziamento marginali e quello sui depositi presso la banca centrale, rispettivamente al 5 ed al 3%. Tale volontà è stata confermata dal Consiglio direttivo della BCE nella riunione del 6 marzo 2008 in cui si è ribadita una linea strategica di “*wait and see*”, per contenere i rischi inflativi.

L'ECONOMIA ITALIANA

Stime preliminari su tutto l'anno, indicano che nel 2007 il PIL in Italia sarebbe cresciuto dell'1,9% (+1,7% se corretto sulla base del maggior numero di giornate lavorative rispetto al 2006), in linea con l'anno precedente. L'espansione della produzione avrebbe tratto sostegno dalle componenti interne della domanda, mentre sarebbe risultato pressoché nullo il contributo della domanda estera.

L'accelerazione dei prezzi dei beni energetici ed alimentari e l'inasprimento delle condizioni di finanziamento, però, connessi con le turbolenze nei mercati finanziari, hanno contribuito a frenare la spesa delle famiglie nella seconda metà dell'anno ed i mesi più recenti hanno confermato il quadro di debolezza dell'attività economica nel nostro Paese.

Il tasso di disoccupazione è sceso ancora, ai minimi storici (5,6% alla fine di settembre 2007 dal 6,1% nel terzo trimestre 2006), soprattutto in conseguenza di una sostenuta espansione dell'occupazione nel settore dei servizi.

Nella media del 2007 l'inflazione, misurata dall'indice armonizzato dei prezzi al consumo, è scesa lievemente rispetto allo scorso anno, dal 2,2 al 2%. Dall'estate, tuttavia, la crescita sui dodici mesi dei prezzi ha subito un netto rialzo, fino a toccare il 2,8% in dicembre.

L'ECONOMIA TOSCANA

In Toscana, le illusioni dell'avvio di una nuova fase duratura di crescita, che riportasse su ritmi di espansione significativi, sono in una certa misura svanite nella seconda parte del 2007, confermando quanto osservato a livello nazionale ed internazionale. L'economia della nostra regione, infatti, ha rallentato rispetto ai più sostenuti ritmi di crescita che l'avevano caratterizzata per circa un anno a partire dalla metà del 2006, e col terzo trimestre del 2007 è sembrata entrare in una nuova fase congiunturale; emblema di tale fase è stato il dato della produzione industriale, sceso al +1,2% dal +3,5% della prima parte dell'anno. Tale rallentamento rispecchia una maggiore difficoltà a collocare le produzioni regionali, sia all'estero che nei mercati interni. Le ombre provenienti dal mondo artigiano regionale sembrano ancora maggiori e, nel migliore dei casi, si assiste ad una caduta dei fatturati inferiore a quella del-

l'anno precedente, confermando, con poche eccezioni (prodotti in metallo e manifatture varie), una difficoltà che continua ormai da anni.

L'ultimo risultato registrato nelle esportazioni in termini nominali è stato comunque ancora positivo (+9% nel terzo trimestre 2007), ma meno brillante dei primi sei mesi dell'anno (+12%), anche a causa della diminuzione degli ordini esteri. I settori che hanno segnato le migliori performance sono stati la meccanica, la chimica-farmaceutica, la gomma e le materie plastiche e, nella moda, le confezioni e la pelletteria.

Il PIL regionale si attesterà con molta probabilità ad una crescita del +1,7% annuo, del tutto analoga a quella prevista per l'intero Paese.

Sul fronte dell'occupazione, nel terzo trimestre del 2007 gli occupati in Toscana sono cresciuti di 43mila unità rispetto allo stesso periodo del 2006 (+2,8%), in gran parte grazie alla perdurante crescita della popolazione immigrata regolarizzata ed iscritta in anagrafe. Il tasso di disoccupazione regionale è sceso dal 4,3% al 3,6%.

In generale, le stime degli analisti sull'economia toscana indicano che le difficoltà emerse nell'ultima parte del 2007 si approfondiranno nel 2008 e 2009 quando, alla persistenza di difficoltà sui mercati internazionali, si assoceranno anche le difficoltà della domanda interna.

L'ECONOMIA DELLE PROVINCE DI SIENA E GROSSETO (TERRITORI DI COMPETENZA)

L'analisi del quadro economico locale del 2007 evidenzia una situazione di diffuso pessimismo. Per quanto riguarda l'andamento del PIL provinciale, dopo un avvio d'anno piuttosto buono, nel 3° e 4° trimestre si assiste ad una riduzione sia su base congiunturale che tendenziale. Infatti è pari allo 0,24%, contro uno 0,33% dello stesso periodo 2006.

Il settore manifatturiero presenta una marcata flessione di tutti i principali indicatori. In particolare nel 3° trimestre si registrano variazioni tendenziali non positive nella produzione (-1,1%), nella domanda interna (-1,4%), mentre il fatturato presenta un valore positivo pari allo 0,7%.

A livello di singolo comparto si individuano variazioni negative per il tessile, l'edilizia, la meccanica ed i prodotti alimentari. In controtendenza i comparti del chimico/farmaceutico, dell'elettronica e del legno/mobilito. Stabile il comparto delle pelli, cuoio e calzature.

Per quanto riguarda il commercio, i dati confermano lo stato di difficoltà del settore. L'aumento del fatturato del 1% rispetto allo stesso periodo del 2006 non riguarda tutti i comparti.

In particolare, a fronte di un deciso calo per la piccola e media distribuzione, soltanto gli ipermercati e la grande distribuzione continuano a registrare dati positivi.

Nella provincia di Grosseto, i dati dei primi otto mesi dell'anno mostrano evidenti segni di flessione per tutti i settori economici, sebbene permangano settori con discreta vivacità. Le migliori performance vengono registrate nel settore edile, nonostante presenti un deciso rallentamento rispetto al 2006.

Nel settore dell'agricoltura, pur mantenendo un trend di relativa stabilità, continua il percorso di selezione imprenditoriale, ricomposizione fondiaria e revisione delle colture specializzate. Ciò determina la presenza di imprese agricole i cui prodotti rientrano nelle produzioni dell'industria alimentare, la quale mostra una dinamica meno difficile di altri settori e di conseguenza ne influenzano positivamente l'andamento.

Anche nel settore manifatturiero predomina la percezione di stabilità, con numerose imprese che denotano un calo del fatturato, specialmente negli ultimi mesi dell'anno.

Le difficoltà maggiori si registrano nel comparto del legno/mobilio, mentre appaiono meno colpiti quelli del metalmeccanico e tessile/abbigliamento.

Anche il settore dell'artigianato manifesta segnali di rallentamento, mentre decisamente migliori sono le performance del terziario avanzato.

Per quanto riguarda il commercio e il turismo, si segnala un costante calo del volume di affari, in atto su tutto il periodo analizzato.

Per quanto concerne le stime per forma societaria, si sottolinea la maggiore dinamicità della società di capitale, delle società di persone e delle altre forme. Disaggregando ulteriormente i dati dell'indagine emerge ancora una volta la maggiore competitività delle imprese più strutturate, ovvero con numero di addetti maggiore di 10.

(Fonte Camera di Commercio di Siena e di Grosseto).

LO SCENARIO FINANZIARIO LA POLITICA MONETARIA DELLA BCE E L'ANDAMENTO DEL SISTEMA BANCARIO DELL'AREA EURO

Sul versante della politica monetaria, il Consiglio direttivo della BCE, dopo aver innalzato per due volte i tassi ufficiali in primavera, ha mantenuto invariato nel resto dell'anno il costo del denaro: al 4 per cento il tasso minimo sulle operazioni di rifinanziamento principali e rispettivamente al 5 ed al 3 per cento il tasso di interesse sulle operazioni di rifinanziamento marginali e quello sui depositi presso la banca centrale. La riduzione dei tassi, oramai attesa dal mercato, non si è

ancora realizzata: i parametri economici fondamentali dell'area euro appaiono solidi, ma le previsioni di medio periodo segnalano la possibilità di rischi legati all'andamento dell'inflazione, per l'instabilità del mercato finanziario e per la continua crescita del costo del petrolio, ed inducono la BCE a temporeggiare in merito al futuro indirizzo della politica monetaria.

Alla fine dei primi nove mesi del 2007 il numero delle istituzioni creditizie presenti nell'area UE-12 ammontava a 6.128, a fronte delle 6.156 rilevate nello stesso mese del 2006. Con riferimento all'Italia, alla fine di settembre erano operative 811 banche, con un'incidenza del 13,2 per cento sul totale dell'UE-12.

Con specifico riguardo all'operatività nelle principali aree di *business* bancario, alla fine di settembre, l'aggregato "depositi ed obbligazioni" del complesso delle istituzioni finanziarie e monetarie (IFM) dell'area UE-12 era pari complessivamente a 12.978 miliardi di euro (+10,2 per cento di incremento annuo).

L'ammontare complessivo dei prestiti a residenti delle IFM dell'UE-12 a settembre 2007 era pari a 10.739 miliardi di euro, con un tasso di incremento percentuale annuo del 9,7 per cento.

L'EVOLUZIONE DEL SISTEMA BANCARIO ITALIANO E IN TOSCANA

L'espansione del credito bancario in Italia è rimasta sostenuta nei primi nove mesi dell'anno (+10,1% annuo a settembre), a fronte di una domanda significativa da parte sia delle famiglie sia delle imprese. Sulla base delle informazioni raccolte dalla Banca d'Italia, la crisi dei mutui sub-prime avrebbe determinato solo un moderato irrigidimento dei criteri per l'erogazione del credito alle imprese.

In Italia, al 30 settembre 2007, erano operative 807 banche, con 32.818 sportelli.

A dicembre 2007 la raccolta (c/c, dr, cd e obbligazioni) delle Banche italiane ammontava a 1.273 miliardi di euro e risultava in aumento del 6,9% rispetto a dicembre 2006; in questo ambito i depositi registravano un incremento annuo del 3,1% e le obbligazioni del 12,5%.

Gli impieghi, che ammontavano a 1.452 miliardi di euro, registravano una crescita del 9,9%.

I crediti in sofferenza al netto delle svalutazioni ammontavano, al 30 novembre 2007, a 17,6 miliardi di euro contro i 17,9 miliardi alla stessa data dell'anno precedente (-1,70%).

L'incidenza sul totale degli impieghi era pari all'1,2%. In Toscana, al 30 settembre 2007, i depositi (cd, c/c e dr) del sistema bancario ammontavano a 43.762 milioni di euro, gli impieghi a 101.783 milioni di euro. Le variazioni su base annua erano rispettivamente di +1,60% per i depositi e di +11,84% per gli impieghi.

Alla stessa data le sofferenze rettifiche ammontavano a 2.809 milioni di euro, con un lieve calo (0,04%) rispetto alla stessa data del 2006.

Il rapporto sofferenze/impieghi è passato dal 3,2% del 2006 al 2,8% del 2007.

LANDAMENTO DELLE BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO

Le Banche di Credito Cooperativo e le Casse Rurali rappresentano nel loro insieme una porzione sempre più significativa dell'industria bancaria italiana. All'alba di questo secolo, esse detenevano una quota di mercato che si attestava al 6,7% per i depositi ed al 4,7% per gli impieghi. Gli sportelli delle BCC-CR erano il 10,5% del totale nazionale.

Oggi, il sistema delle Banche di Credito Cooperativo esprime oltre il 9% della raccolta diretta, poco meno del 7% degli impieghi ed il 12% degli sportelli bancari italiani. La crescente affermazione di mercato delle BCC-CR trova riscontro anche in un significativo aumento del numero dei soci, che supera le 850 mila unità, e dei clienti, circa 5 milioni.

In questi anni le nostre banche hanno investito nello sviluppo delle economie locali, nel promuovere inclusione e nel favorire la coesione. Hanno scelto di investire nell'economia reale e non in quella finanziaria, talvolta più redditizia. Hanno creato e sostenuto occupazione, in modo diretto (+18% negli ultimi cinque anni) ed indiretto. Si sono confermate riferimenti dei piccoli e piccolissimi operatori economici e di migliaia di imprese, cooperative sociali e organizzazioni di volontariato, del "Terzo Settore".

È proseguita, nel corso dei dodici mesi terminati a settembre, la crescita degli sportelli delle BCC-CR: alla fine del terzo trimestre 2007 si registravano 442 banche, con 3.863 sportelli (+4,1%) diffusi in 98 province e 2.529 comuni.

A settembre 2007 le BCC-CR rappresentavano ancora l'unica presenza bancaria in 542 comuni italiani, mentre in altri 503 comuni avevano un solo concorrente.

Il numero dei soci delle BCC-CR era pari, a settembre 2007, a 864.306 unità, con un incremento annuo del 7,3%. Il numero di clienti affidati delle BCC-CR ammontava a 1.536.603, con un incremento annuo del 2,5%, contro la stazionarietà registrata dal sistema bancario.

È proseguita, infine, la crescita dei dipendenti all'interno della categoria (+4,1%), a fronte di uno sviluppo degli organici meno sostenuto registrato dalle altre banche (+1,2%): il numero dei dipendenti ammontava, a settembre, a 28.821 unità, a cui vanno aggiunti i circa 3.000 dipendenti di Federazioni Locali, società del Gruppo Bancario Iccrea, Casse Centrali e organismi consortili.

LE POSTE DELL'ATTIVO

Nel corso del 2007 si è assistito ad uno sviluppo significativo dell'attività di raccolta e di impiego delle BCC-CR.

Gli impieghi economici delle BCC-CR ammontavano a settembre a 101.025 milioni di euro, con un tasso di crescita annua dell'11,7%, superiore a quello registrato per il sistema bancario complessivo (+10,1%). Per fine 2007 si stima che lo stock complessivo di impieghi a clientela abbia superato i 103 miliardi di euro.

La quota di mercato delle BCC-CR era pari, alla fine del terzo trimestre dell'anno, al 6,7%.

Gli impieghi a medio e lungo termine hanno presentato una dinamica di crescita più sostenuta rispetto a quelli a breve, sia nel sistema BCC (rispettivamente +13,3% e +9,5%) che nel sistema bancario complessivo (+11,1% e +9,2%).

Con riguardo ai settori di destinazione del credito, è proseguita nei primi nove mesi del 2007 la tendenza, evidenziatasi negli ultimi esercizi, al forte sviluppo dell'attività di finanziamento nel segmento delle imprese non finanziarie (imprese di dimensione tendenzialmente maggiore, in larga parte società di capitali), con un tasso di incremento percentuale annuo pari al 17,3%, contro il 13,9% rilevato in media nel sistema. La quota di mercato delle BCC-CR in questo segmento di clientela era pari a settembre 2007 al 5,8% (5,6% nello stesso periodo dell'anno precedente).

Nel contempo è proseguita la tendenza allo sviluppo dell'attività di finanziamento alle imprese di dimensione minore – imprese artigiane ed altre imprese minori – con un tasso di crescita dei crediti a favore di questi comparti significativamente superiore alla media di sistema; a settembre 2007 la quota BCC nel mercato del credito rivolto a tali segmenti era pari rispettivamente al 20,6% per le imprese artigiane ed al 15,1% per le altre imprese minori.

A fronte dell'intensa attività di finanziamento descritta, l'analisi della rischiosità del credito delle banche della Categoria nel corso degli ultimi dodici mesi ha evidenziato una riduzione del rapporto sofferenze/impieghi, passato dal 2,8 al 2,6%.

Le partite in sofferenza sono cresciute del 4,7% nel corso dei dodici mesi terminanti a settembre, in misura superiore a quanto rilevato per il sistema bancario complessivo.

In relazione alle partite incagliate, la cui incidenza sul totale degli impieghi è storicamente più elevata per la Categoria rispetto al sistema bancario complessivo, si è osservata, nel corso degli ultimi dodici mesi, una dinamica di crescita significativa (+6,4%), a fronte di una diminuzione registrata nella media di sistema (-5,2%).

In prospettiva, nonostante le BCC-CR abbiano dimo-

strato una buona capacità di selezionare e monitorare i clienti affidati, i rischi connessi all'attività di prestito potrebbero aumentare in misura rilevante e ridurre il coefficiente di solvibilità. L'imminente introduzione delle nuove regole di *Basilea 2*, anche se non sembra ad oggi prefigurare un peggioramento dei *ratios* a fronte dei rischi di credito, potrebbe comportare a medio termine problemi di adeguatezza patrimoniale per un numero crescente di BCC-CR.

LE POSTE DEL PASSIVO

La raccolta complessiva delle BCC ha ripreso un sentiero di crescita decisa e si è sviluppata negli ultimi dodici mesi ad un tasso maggiore della media rilevata nel sistema bancario (rispettivamente +10,2 e +5,9% a fine settembre).

L'aggregato "depositi, PCT e obbligazioni" era pari alla fine di settembre 2007 a 118.546 milioni di euro e si stima che abbia superato quota 121 miliardi di euro a fine anno.

È proseguita la tendenza ad un maggior sviluppo della componente "a tempo" rispetto a quella "a vista" e, in particolare delle emissioni obbligazionarie, grazie anche all'effetto propulsivo della garanzia fornita dal Fondo di Garanzia degli Obbligazionisti.

L'incidenza dell'aggregato sul totale della raccolta è ormai superiore alla media di sistema (oltre il 38%), contribuendo ad un riequilibrio delle scadenze.

Mentre la raccolta diretta si è sviluppata a ritmi superiori alla media del sistema bancario, la raccolta indiretta delle BCC-CR, nonostante una sensibile ripresa rilevata negli ultimi mesi, permane notevolmente sottodimensionata: la quota di mercato della Categoria non è riuscita a superare la soglia dell'1,3%.

Per quanto concerne la dotazione patrimoniale, a settembre 2007 l'aggregato "capitale e riserve" ammontava per le BCC a 15.741 milioni di euro, con un tasso di crescita annuo del 9,3%. Il peso dell'aggregato sul totale del passivo era pari all'11% contro l'8,9% dell'intero sistema bancario.

CENNI SUGLI ASPETTI REDDITUALI

Con riguardo agli aspetti reddituali, nonostante la forte crescita delle masse intermedie, la redditività delle BCC risultava a metà 2007 inferiore a quella del resto del sistema bancario, in parte anche per i maggiori costi unitari connessi con la piccola dimensione, con ambiti operativi ristretti e con l'utilizzo intensivo del capitale umano. Il R.O.E. relativo al flusso reddituale del primo semestre 2007 era infatti pari al 5,2%, contro il 6,9% della media di sistema.

Le risultanze economiche riferite alla prima metà del

2007 hanno evidenziato, peraltro, in linea con quanto rilevato nella media di sistema, un sensibile contenimento del *cost income ratio*, noto fattore di debolezza del credito cooperativo nel confronto competitivo, passato dal 66,5% di fine 2006 al 61,6% di giugno 2007.

LIANDAMENTO DELLE BCC DELLA TOSCANA

I dati patrimoniali delle 34 BCC associate alla Federazione Toscana, che al 31.12.2007 gestivano 259 sportelli, indicano, per quanto riguarda i dati di fine anno, un incremento della raccolta diretta del 9,3%, con un totale di 8.982 milioni di euro, ed una crescita degli impieghi del 13,7%, per un totale di 7.679 milioni di euro; in proposito va tenuto presente che il totale degli impieghi è al netto della cessione di crediti e delle cartolarizzazioni operate nel corso dell'anno.

Le quote di mercato delle nostre BCC nell'ambito della regione Toscana ammontavano al 9,5% per quanto concerne la raccolta diretta ed al 7,4% relativamente agli impieghi con clientela.

LE SFIDE E LE STRATEGIE DEL CREDITO COOPERATIVO NELLO SCENARIO COMPETITIVO

L'EVOLUZIONE NORMATIVA: OPPORTUNITÀ DA COGLIERE PER IL MIGLIORAMENTO

Negli ultimi anni hanno preso forma e sono diventate vigenti numerose nuove norme e regole che hanno obbligato imprese locali e multinazionali, quotate e non quotate, governate su basi democratiche o no, ad adeguarsi.

È comprensibile che il quadro normativo che disciplina il sistema bancario e finanziario sia, per la natura stessa dell'attività svolta, caratterizzato da presidi normativi di penetrante rilevanza. Ed è comprensibile che in un mercato che supera le frontiere di Paesi e continenti, le fonti normative siano anch'esse sovra-nazionali.

Denominatore comune delle nuove discipline (Basilea 2, IAS, Compliance, MiFID, III Direttiva antiriciclaggio) è l'obiettivo di elevare il livello di stabilità del sistema bancario e finanziario. Ma anche diffondere prassi di sana e prudente gestione attraverso regole e meccanismi che mettano "in sicurezza" la finanza, una delle principali componenti dell'economia mondiale, e tutelare i contraenti deboli, in particolare i consumatori, garantendo loro trasparenza.

Tutto ciò, evidentemente, ha reso di fatto più impegna-

tivo il fare banca. Ma occorre evidenziare anche l'altra faccia della medaglia. Le nuove regole, infatti – con la finalità ultima di migliorare significativamente la stabilità dei sistemi bancari, l'efficienza allocativa e la trasparenza dei mercati, nonché i livelli di tutela degli investitori – accrescono la libertà di scelta delle banche e favoriscono vantaggi economici derivanti dai miglioramenti nei sistemi di gestione e controllo dei rischi. Affinché tali margini di discrezionalità producano benefici reali, vanno però compiute scelte strategicamente rilevanti.

L'adeguamento alle innovazioni normative va colto come stimolo. Può essere vissuto come un percorso evolutivo per migliorare la capacità di creare valore economico e sociale.

BASILEA 2

La nostra BCC, così come la quasi totalità delle banche italiane, avvalendosi della facoltà prevista dalla normativa comunitaria e nazionale di continuare ad applicare nel corso del 2007 il previgente regime prudenziale, ha optato di rinviare al 2008 il passaggio a Basilea2. Tale decisione riflette la complessità e l'estensione dei problemi da affrontare, peraltro con tutte le implicazioni operative derivanti dalla stretta interrelazione funzionale tra le banche e le altre strutture di riferimento della Categoria.

Come previsto dalla Circolare 263/06 della Banca d'Italia, è evidente il ruolo fondamentale degli organi di governo societario nella gestione e nel controllo dei rischi aziendali. Ad essi, infatti, la nuova disciplina prudenziale richiede espressamente di: a) definire gli orientamenti strategici e le politiche di gestione del rischio, nonché verificarne l'efficacia nel continuo; b) individuare i compiti e le responsabilità delle varie funzioni e strutture aziendali; c) assicurare l'adeguato presidio di tutti i rischi.

Inoltre, nell'ambito del "secondo pilastro", agli organi di governo societario è attribuita la responsabilità del processo interno di determinazione dell'adeguatezza patrimoniale (Icaap). Esso rappresenta il processo annuale di autovalutazione da parte della banca della propria adeguatezza patrimoniale attuale e prospettica, che tiene conto anche dei rischi non fronteggiati dai requisiti minimi prudenziali, della possibilità che si verifichino situazioni congiunturali avverse, degli obiettivi strategici aziendali e della capacità della struttura organizzativa e del sistema di controlli interni di gestire i rischi rilevanti per l'impresa. L'Icaap si configura, pertanto, come un processo completamente integrato nella gestione aziendale, volto a promuovere uno sviluppo dell'operatività maggiormente improntato a criteri di sana e prudente gestione.

COMPLIANCE

Nel quadro della nuova disciplina prudenziale, la gestione del rischio di non conformità normativa assume un ruolo rilevante, soprattutto con riguardo a quelle componenti di rischio (operativa, legale e di reputazione) non direttamente quantificabili, ma che molto possono incidere sull'equilibrio economico della banca. L'evoluzione dei mercati ha infatti determinato una forte innovazione dei prodotti e l'insorgere di nuovi rischi rendendo più complessi l'identificazione e il controllo dei comportamenti che possono originare violazione delle norme, degli standard operativi, dei principi deontologici ed etici nel contesto dei vari segmenti dell'attività di intermediazione. Esperienze recenti hanno inoltre evidenziato il carattere non facilmente identificabile, ma tuttavia reale, dei rischi legali e di reputazione.

Nel complesso, si rende quindi necessario continuare a promuovere una cultura aziendale improntata a principi di onestà, correttezza e rispetto delle norme interne ed esterne all'azienda, approntando specifici presidi organizzativi volti ad assicurare il rigoroso rispetto delle prescrizioni normative e di autoregolamentazione e da attuarsi anche attraverso la creazione all'interno della banca di una funzione ad hoc, la funzione di *compliance* (o di conformità), deputata al presidio e controllo del rispetto delle norme.

Tale funzione, inserendosi nel complessivo ambito del sistema di controllo interno, costituisce un ulteriore contributo alla salvaguardia del patrimonio sociale, all'efficienza ed efficacia delle operazioni aziendali, all'affidabilità dell'informazione finanziaria, al rispetto della legge.

La responsabilità dell'attuazione e della supervisione complessiva del sistema di gestione del rischio di non conformità alle norme è assegnata agli organi di governo societario.

Le disposizioni normative prevedono tuttavia la possibilità di esternalizzare la funzione alle Federazioni Locali e altri organismi di Categoria.

DIRETTIVA MIFID

L'aspettativa che la disciplina della funzione di conformità alle norme possa significativamente ridurre i rischi legali e di reputazione è ulteriormente rafforzata dalla contemporanea attuazione della Direttiva MiFID. Nell'ambito delle misure di protezione dell'investitore, infatti, viene richiesto di rendere prioritario l'interesse della clientela nell'esecuzione dei servizi di investimento introducendo una più chiara articolazione delle tutele da fornire a ciascuna categoria di clienti per le diverse tipologie di servizi.

A tal fine, specifiche e articolate previsioni determinano nuove regole di classificazione della clientela e di comunicazione alla stessa.

La Direttiva cambia anche totalmente le regole di competizione dei mercati finanziari, sulla premessa che la competizione tra mercati con differenti modelli di business e differenti strutture di costo è la strada migliore per promuoverne l'efficienza.

Dovremo quindi confrontarci anche sotto questo profilo con una crescente competizione, fondando il rapporto con la clientela sulla crescente reattività nell'offerta di soluzioni, sulla spiccata efficienza gestionale e sulla riconosciuta professionalità.

LA SFIDA DELLA CONCORRENZA

È un dato di fatto che all'interno del mercato creditizio in pochissimo tempo è cresciuto fortemente l'indice di concentrazione.

In Italia, alla fine del 2006 operavano 793 banche; erano 1.341 nel 2000 e quasi 250 in più cinque anni prima, nel 1995. In questo tempo è anche sensibilmente cresciuta la presenza delle banche estere in Italia. Le filiazioni di gruppi esteri nel nostro Paese nel 2006 erano 24 (4 in più del 2005), con 2.617 sportelli (504 in più dell'anno prima).

La concorrenza, straordinariamente cresciuta in questi anni, si è poi sempre più spostata sui mercati locali e indirizzata ai segmenti di clientela tipicamente serviti dalle BCC.

L'intensa ulteriore polarizzazione del mercato bancario pone nuove questioni alle nostre banche, non soltanto sul piano concorrenziale, ma anche su quello culturale-reputazionale. Grazie, infatti, ad una efficace campagna mediatica, un risultato che le concentrazioni hanno già prodotto è quello di accreditare l'immagine di un sistema divenuto, attraverso tali processi, più efficiente, moderno e competitivo. In poche parole sembra passata l'equivalenza: concentrazione = evoluzione. Che, per converso, significa anche piccola dimensione = minore efficienza.

Tale tesi non ha, però, un evidente riscontro empirico. Anzi, studi autorevoli dimostrano che l'impatto delle aggregazioni sulla creazione del valore, sull'efficienza operativa e sull'efficacia competitiva delle banche coinvolte appare, tutto sommato, deludente. Mentre, sotto un profilo squisitamente economico, la presenza di banche locali costituisce un fattore rilevante per il buon funzionamento stesso del mercato. Esse, infatti, assicurano la concorrenza sui mercati locali; la loro prima funzione è quella di mantenere contendibili le quote di mercato sui mercati locali.

Tali tesi, rappresentate dal Credito Cooperativo nel corso dell'Audizione presso la Commissione Finanze e

Tesoro del Senato il 18 luglio scorso, sono state condive anche dai rappresentanti delle diverse forze parlamentari.

LE SFIDE "INTERNE"

Agli elementi di scenario competitivo e di contesto regolamentare si aggiungono, poi, quelli di carattere interno, le sfide che la nostra stessa crescita ci pone.

In primo luogo, l'alto grado di copertura del territorio da parte delle banche, italiane ed estere, impone alle BCC-CR un'attenta valutazione delle più efficaci ed efficienti strategie di sviluppo territoriale. Vanno analizzati costi e benefici dell'espansione attraverso l'apertura di nuove dipendenze, valorizzando anche opportunità connesse a modalità diverse ed innovative di relazione con i soci ed i clienti. Una multicanalità integrata, che consenta di accedere in ogni momento ai servizi e ai prodotti della banca attraverso una pluralità di canali distributivi (lo sportello fisico, internet, call center, telefonino, ATM), non alternativi ma perfettamente complementari l'uno all'altro, indubbiamente rafforza la relazione. Spostando, inoltre, l'operatività più tradizionale e/o standardizzata su canali remoti si riducono i costi e si liberano risorse da destinare ad ulteriori ed innovative attività di relazione.

Il secondo elemento di attenzione riguarda le relazioni con le imprese.

Permangono per le BCC-CR i punti di forza nel presidio delle piccole imprese con quote di mercato ancora in crescita, ma questo è un vantaggio competitivo che non può essere dato per scontato.

La dinamica dell'economia italiana degli ultimi anni ha prodotto profonde trasformazioni nel tessuto produttivo delle piccole imprese e dei sistemi territoriali nei quali esse operano (in primo luogo distretti). La categoria delle piccole imprese si è fortemente diversificata, con soggetti che vanno dall'azienda artigiana alle cosiddette "multinazionali tascabili".

Occorre elaborare una strategia altrettanto diversificata che promuova la *partnership* con i soggetti a vocazione locale (associazioni di categoria, Confidi, ecc.) per la valorizzazione della micro-impresa e il presidio delle forze produttive a radicamento territoriale, mentre la componente industriale del Credito Cooperativo sarà sempre più impegnata per il servizio alle realtà dimensionalmente e produttivamente più evolute.

D'altro canto, merita attenzione l'intensificarsi delle relazioni con le imprese di maggiori dimensioni, fenomeno che pare connesso all'espansione territoriale del Credito Cooperativo, alla sua crescente urbanizzazione, e dunque essere riconducibile ad un'evoluzione del "fare banca del territorio" che ci connota. Certamente è in ogni caso essenziale affinare le tecniche di valuta-

zione e misurazione dei rischi.

Sarà infine opportuno mantenere forti l'attenzione e il sostegno alle forme imprenditoriali cooperative e associative, delle quali le Banche di Credito Cooperativo-Casse Rurali sono importanti interlocutori (oltre il 10,5% del totale dei crediti al *non profit* proviene dalle BCC-CR).

Il terzo profilo al quale prestare attenzione attiene alla qualità e all'efficienza della gestione.

Un parametro di efficienza comunemente utilizzato è il *cost income ratio*. Esso offre sicuramente una misura dell'efficienza economica, che è peraltro migliorata per le nostre banche negli ultimi anni. Ma non è questo l'unico tipo di efficienza che deve ricercare una BCC, che voglia essere "buona banca", ma insieme anche "buona cooperativa".

Si dovrebbe in particolare considerare che – per attuare la mutualità – la BCC sostiene costi (costi per la promozione della partecipazione; per l'assicurazione di vantaggi bancari ed extrabancari) e rinuncia a ricavi (praticando condizioni più convenienti sui prestiti, ad esempio). Più corretto sarebbe dunque configurare un *cost income rettificato*, tenendo appunto conto dell'attività posta in essere verso i soci e il territorio. In tal senso si sta lavorando a livello nazionale, con l'obiettivo di predisporre strumenti di misurazione interna, di gestione e di rendicontazione sempre più qualificati sull'identità delle BCC-CR.

LA LOGICA DI RISPOSTA ALLE SFIDE: LA "COOPERAZIONE TOTALE"

Se è vero che la costruzione dello sviluppo del Credito Cooperativo passa per molta parte attraverso le nostre mani, allora la strategia, la politica, la logica di risposta alle numerose sfide non può che essere quella della "cooperazione totale". Totale, ovvero piena, globale, a tutti i livelli.

[È in questa logica che può essere letta la prossima costituzione del Fondo di Garanzia Istituzionale \(FGI\).](#)

A livello europeo, si sta affermando una prassi a favore di schemi di garanzia molto articolati, basati non solo su fondi a chiamata e su contributi proporzionali alla massa protetta. Nell'Unione Europea la gran parte dei fondi di garanzia dei depositanti prevede forme di contribuzione ex ante o miste, elemento questo che va certamente a favore dell'attenuazione di problemi di *moral hazard* dal lato delle banche partecipanti. Allo stesso tempo, si tende a introdurre meccanismi di contribuzione basati sul rischio, che ugualmente favoriscono comportamenti virtuosi, come attuato dalle BCC già con il Fondo di Garanzia degli Obbligazionisti del Credito Cooperativo.

In questo contesto, appare ancora più evidente l'importanza del progetto di costituzione del FGI. L'iniziativa

promuove la coesione di sistema per tutelare la piena autonomia delle BCC, realizzando uno schema volontario di garanzia istituzionale, ai sensi della Direttiva Basilea2. Esso si pone due obiettivi fondamentali:

- a) ottenere il beneficio della "ponderazione zero" sulle esposizioni interne alla rete ai fini del calcolo del nuovo coefficiente prudenziale, risparmiando quindi capitale a fronte del rischio di credito;
- b) ottenere l'attribuzione di un rating più elevato per le banche di secondo livello e di un rating "di base" per tutte le BCC-CR aderenti, con una prospettiva di un miglioramento della reputazione del sistema e del suo merito di credito.

La costituzione del FGI produrrà, quindi, vantaggi diretti e indiretti per le BCC e gli altri soggetti del "sistema BCC", quali:

- la realizzazione di una autentica "finanza di sistema";
- un risparmio nelle operazioni di acquisto di denaro (*funding*) e nella provvista obbligazionaria delle BCC-CR;
- una minore incidenza del livello di assorbimento del capitale per effetto della "ponderazione zero";
- incentivi all'incremento della raccolta indiretta e gestita;
- una serie di altri significativi benefici vantaggi di natura qualitativa (tesoreria enti locali, ecc.).

Lo sviluppo di relazioni sempre più intense all'interno della rete del Credito Cooperativo potrebbe inoltre produrre nel prossimo futuro la riorganizzazione del versante industriale del nostro sistema, realizzando il rafforzamento delle possibili sinergie, la valorizzazione delle specializzazioni, il raggiungimento di una maggiore efficienza ed efficacia.

Un Gruppo di lavoro sta approfondendo un'ipotesi di collaborazione sul piano operativo che punta a realizzare una *governance* unitaria degli attuali soggetti imprenditoriali di secondo livello e che sia capace di cogliere in modo più efficace i vantaggi regolamentari e reputazionali derivanti dalla costituzione del Fondo di Garanzia Istituzionale.

La cooperazione non può non ispirare anche le politiche di gestione del personale e le relazioni industriali, per dare concretezza e coerenza al valore della centralità della persona.

Determinante pertanto diventa per noi l'adozione di uno *stile manageriale "cooperativo"*, capace di valorizzare le migliori energie e motivazioni a sostegno dell'eccellenza professionale nello svolgimento del lavoro e della piena partecipazione di tutti, ai diversi livelli di responsabilità, al raggiungimento degli obiettivi della banca.

È questo un obiettivo compito che impegna tutti, a partire dai vertici delle BCC-CR, e a cui tutti siamo impegnati a dare risposta.

Rendere più incisiva la cooperazione nella relazione con i soci ed il territorio significa essenzialmente declinare in concreto i contenuti dell'articolo 2 del nostro statuto. Che, come sappiamo, sono fortemente distintivi, e dunque qualificanti, ma anche molto sfidanti.

I nostri obiettivi da 125 anni non sono cambiati. Si sono semplicemente arricchiti nel tempo, adeguandosi al dizionario della modernità, lasciando intatta la sostanza, che resta statutariamente:

- *garantire convenienza (“favorire i soci e gli appartenenti alle comunità locali”);*
- *promuovere ben-essere (“il miglioramento delle condizioni morali, culturali ed economiche”);*
- *educare alla solidarietà e alla responsabilità (“promuovere la cooperazione e l'educazione al risparmio”);*
- *adoperarsi per costruire coesione, sviluppo sostenibile, bene comune; esercitare ed incentivare la democrazia economica (“forme adeguate di democrazia economico-finanziaria”).*

Questa è la funzione della nostra BCC-CR nel mercato. Essere e diventare sempre di più “banca di comunità” è il nostro impegno.

Il tipo di finanza che vogliamo fare è finalizzata alla costruzione del bene comune. Almeno tre sono le condizioni che consentono il raggiungimento di questo obiettivo:

- *quando la finanza è strumento dello sviluppo dell'economia reale, consente di includere nei circuiti economici (e di conseguenza di integrare in quelli sociali) il maggior numero di persone possibile, ne cambia l'orizzonte, permettendo di costruire un futuro migliore;*
- *quando è strumento di partecipazione, di espressione, di potere di decisione, quindi di democrazia;*
- *quando è coerente con i fini che si propone.*

La finanza che vuole costruire il bene comune è, in sintesi, una finanza “utile”. Non autoreferenziale. Ma al servizio.

La qualità e l'intensità del cammino percorso in questi anni ci riempie di orgoglio.

La nuova fase che si sta per aprire, con grandi scelte e grandi sfide, ci sollecita a nuovi esercizi di responsabilità.

Sappiamo che ci dovremo confrontare realisticamente con incognite e opportunità che lungo la strada continueremo a incontrare. Ma che non potranno sottrarsi alla verifica rigorosa della coerenza.

Lungo le frontiere, talvolta impervie, della serietà e della fedeltà, si gioca il futuro di lungo periodo delle Banche di Credito Cooperativo-Casse Rurali.

Lungo le frontiere della coerenza si dovranno esprimere la mutualità (a favore dei soci, quella di territorio, quella di sistema) e la competitività.

Ci incoraggia l'evidenza dei fatti. Soprattutto negli anni della crisi e della stagnazione, le Banche di Credito Cooperativo - Casse Rurali hanno perseguito sentieri di coerenza. Così facendo, hanno sottratto quote di mercato - sia negli impieghi, sia nella raccolta - ai grandi gruppi che apertamente ammettono di inseguire le modalità di relazione tipiche delle banche locali.

Le BCC-CR hanno affrontato i costi economici, gli impatti organizzativi, l'assorbimento di energie indotto dalla “alluvione” normativa degli ultimi mesi puntando sulla sussidiarietà e la mutualità di sistema.

La crescente attenzione, non sempre benevola e neanche oggettiva, dedicata all'imprenditorialità cooperativa ci preoccupa. Così come ci preoccupa l'incapacità (o la non volontà, purtroppo diffuse) di decifrarne l'essenza, la carica di fiducia, gli spazi di partecipazione, il contributo allo sviluppo del Paese, le risposte ai fermenti profondi che scuotono la nostra società. Non mancano i tentativi di stravolgere l'identità delle BCC-CR o, almeno, “normalizzarla”. Ma ciò non è possibile. L'identità della BCC, la sua mutualità, non rappresenta una cornice “alta” di valori lontana dall'operatività e neppure un criterio o un vincolo per la destinazione di una parte degli utili, ad esempio a beneficenza. Non sta prima o dopo il business, non interviene soltanto “a monte” come ispirazione, o “a valle” come correttivo (ad esempio, nella distribuzione dell'utile). La nostra identità è nel quotidiano dell'attività bancaria, nel mentre della gestione, *all'interno* del nostro modo di fare business. Per tale ragione le finalità mutualistiche non sono perseguibili con forme d'impresa diverse dalla cooperativa mutualistica.

È sul valore, pertanto, ma il valore totale - economico e meta-economico - che la nostra impresa deve essere misurata.

È questo che la nostra BCC chiede in primo luogo a voi, anzi a noi, soci.

CRITERI SEGUITI NELLA GESTIONE PER IL CONSEGUIMENTO DEGLI SCOPI STATUTARI DELLA SOCIETÀ COOPERATIVA AI SENSI ART. 2 L. 59/92 E ART. 2545 CODICE CIVILE.

Prima di illustrare i lineamenti generali di gestione, il Consiglio di Amministrazione intende riassumere alcuni criteri e aspetti seguiti per il conseguimento degli scopi statutari in conformità con il carattere cooperativo della Banca.

IL COLLEGAMENTO CON L'ECONOMIA LOCALE

La zona di competenza della Banca CRAS - Credito Cooperativo Sovicille occupa un territorio che si estende su due province (Siena e Grosseto). La prima rappresenta la parte più importante di insediamento (dieci sportelli su sette comuni) che comprende sportelli operativi da oltre 10 anni, cui si sono aggiunti Chiusdino nel 2006 e Monticiano a marzo 2007. La seconda, con l'importante presidio nel comune di Roccastrada (Sede Distaccata), rappresenta la naturale area di continuità per uno sviluppo di lungo periodo della Banca. A fine 2007 il numero complessivo dei clienti ammontava a quasi 16.000 unità.

Le economie locali di questi territori hanno sempre più bisogno del concreto sostegno finanziario di una banca locale, come lo è specificatamente la nostra BCC, specialmente in un momento come questo, dove le Banche di grosse dimensioni, ivi insediate, sembrano aver diretto altrove la propria attenzione verso contesti certamente prestigiosi, ma lontani dai bisogni e dalle aspettative della comunità. Da sempre il vero punto di forza è il radicamento sul territorio, l'essere Banca della gente. Per questo vogliamo ribadire con convinzione la validità e l'attualità dello spirito cooperativo e dello scopo mutualistico che ispirano la nostra attività.

E proprio in questa direzione sono dirette le strategie sul territorio individuate nel Piano Strategico 2005/2007 approvato da questo Consiglio di Amministrazione. Esse sono rivolte a rinsaldare il legame con la Comunità allo scopo di promuoverne lo sviluppo, sociale e culturale.

In particolare vogliamo ricordare le principali iniziative promosse dalla Banca nel corso del 2007.

EVENTI E ATTIVITÀ VERSO LA COMPAGINE SOCIALE

Il 2007 è stato un anno denso di eventi e attività rivolte alla compagine sociale.

Il 18 marzo è stata inaugurata a Monticiano l'undicesima filiale di Banca CRAS, la quarta negli ultimi quattro anni.

Riteniamo di poter considerare anche questo evento un grande successo per la nostra Banca vista la forte partecipazione di moltissimi abitanti della cittadina della Val di Merse, delle autorità, di soci e clienti della Banca e del personale.

Il 14 maggio è stata costituita la SMSCRAS, la Società di Mutuo Soccorso, di cui la Banca è socio sostenitore. La SMSCRAS, come recita lo Statuto della stessa, *si propone di operare a favore dei soci e dei loro familiari, senza finalità speculative e di lucro, con specifica attenzione al settore sanitario, previdenziale, educativo, ricreativo e sociale.*

La SMSCRAS propone ai propri Soci (Soci della Banca o clienti della stessa):

- la possibilità di beneficiare di diarie e sussidi in caso di ricovero ospedaliero e per esami e visite specialistiche ed altre prestazioni in centri convenzionati;
- usufruire di sconti e prenotazioni rapide, a livello locale e nazionale, in strutture ospedaliere, centri polispecialistici, centri di fisioterapia, centri laser di microchirurgia oculare, laboratori di analisi, centri termali, centri benessere, medici specialisti ed associazioni di volontariato;
- una rete di convenzioni sparse su tutto il territorio nazionale ed una rete di servizi che ti accompagnano in viaggio quali: consulenza telefonica medico-specialistica 24 ore su 24, consegna di medicinali urgenti;
- durante i viaggi in Italia ed all'estero: rientro anticipato per gravi motivi, ricerca di un familiare in viaggio, assistenza medica, invio medicinali non reperibili in loco.

Il 18 maggio nell'auditorium della Banca è stato presentato il libro "Ci vediamo in Piazza. Ritratti di amici senesi" un'opera che valorizza la storia del nostro territorio ripercorrendo la vita degli artisti senesi del '900 con i quali l'autore (Plinio Tammaro) ha condiviso la storia, la cultura, le arti e la ricerca del bello.

Il 31 maggio nel centro civico di Ribolla è stato presentato agli studenti delle scuole medie dell'Istituto Comprensivo di Roccastrada il libro a fumetti "Roccastrada, storia per immagini di una terra antica".

Il libro è nato in seguito alla positiva esperienza del suo omologo, Roccastrada, che fu pubblicato nel 2005 e rappresentò il primo libro d'arte, storia e cultura relativo a quella parte di Maremma. Quel successo ci ha spinto a realizzare un prodotto analogo ma destinato ad un pubblico più giovane e quindi studiato appositamente con

un linguaggio grafico e contenutistico adeguato.

Il 29 luglio la Banca, in collaborazione con il Comune di Sovicille, ha organizzato il Concerto La Viola nel Chiostro di Torri.

L'11 novembre, in occasione della tradizionale festa del Socio, sono state consegnate n. 80 Borse di Studio a favore di studenti che si sono distinti per meriti scolastici, figli di soci e clienti.

Il 23 novembre è stato presentato il libro "Sovicille: Spazio, Tempo, Umanità" pubblicato con il sostegno della Banca e del Comune di Sovicille. Con questa pubblicazione la Banca, dopo quasi tre decenni, torna alle radici della propria storia con lo scopo di arricchire il percorso culturale di conoscenza dei territori di competenza.

Il 26 novembre è stato inaugurato il Bancomat alle Ville di Corsano, frazione di Monteroni d'Arbia. Con questa iniziativa si è inteso portare il servizio in una frazione priva di sportelli bancari, per essere ancora una volta vicina ai soci ivi residenti nello spirito di "Banca del Territorio" che fa parte del nostro dna.

Inoltre anche quest'anno la Banca ha offerto aiuto e sostegno a numerose iniziative in ambito economico, sociale, culturale e sportivo attraverso un'intensa attività di sponsorizzazione ed erogazione di fondi a disposizione del Consiglio di Amministrazione per beneficenza e mutualità. Infine, in ottemperanza alle disposizioni fissate dall'art. 2 della Legge 59/92, una quota degli utili netti del precedente esercizio è stata devoluta al Fondo Nazionale per la promozione e lo sviluppo della Cooperazione.

A noi, che ci sentiamo autenticamente banca locale, viene naturale interpretare le esigenze ed i bisogni dei vari soggetti che operano nei nostri territori e rispondere con rapidità e senza eccessivi vincoli burocratici attraverso l'offerta di prodotti creditizi e servizi bancari mirati.

A noi piace lavorare perché la nostra funzione di operatore bancario non si limiti alla sola erogazione del credito, ma si ponga come volano di crescita, attraverso il puntuale reinvestimento delle risorse raccolte sul territorio. Questa convinzione ci ha indotto a proporci come interlocutori di riferimento delle amministrazioni locali, condividendo e favorendo progetti volti alla promozione sociale.

Quanto affermato trova puntuale riscontro nel Bilancio Sociale e di Missione. In esso sono riportati in maniera ampia e dettagliata le politiche e le iniziative messe in atto durante lo scorso anno per la valorizzazione del rapporto fra la Banca, la base sociale ed il territorio.

I RAPPORTI CON LA BASE SOCIALE

Uno dei punti "cardine" del Piano Strategico 2005/2007 è l'attenzione verso la compagine sociale. I

soci sono il primo patrimonio della nostra Banca. È da questa considerazione che si sviluppa l'attività verso i soci. Attraverso l'offerta di prodotti specifici fino alla valorizzazione della partecipazione al capitale sociale. Non a caso, da quest'anno, il Consiglio di Amministrazione ha deciso di remunerare le quote sociali con un dividendo pari al 4,8%, sfruttando le opportunità che la nuova normativa, recepita nello Statuto, prevede. Si ritiene che tale iniziativa possa promuovere ancora di più il senso di appartenenza alla Banca ed ai valori della cooperazione.

Nella raccolta del risparmio, nell'esercizio del credito, in tutti i servizi bancari è stato costantemente perseguito il fine di migliorare le condizioni economiche dei soci.

Alla fine del 2007 i soci hanno raggiunto la cifra di 1.579 unità, in aumento di 91 unità rispetto al 31 dicembre 2006. Nello stesso periodo dell'anno precedente la variazione era stata di 99 unità. In particolare nello scorso esercizio sono stati ammessi 114 nuovi soci, suddivisi nei seguenti comuni di competenza: Sovicille 39, Siena 24, Monteroni d'Arbia 22, Buonconvento 3, Montalcino 8, Ribolla 6, Chiusdino 6, Monticiano 6.

Essi hanno sottoscritto complessivamente 6.555 azioni per un capitale sociale di 33.823 euro. I soci usciti sono stati 23. Complessivamente i soci hanno sottoscritto 115.415 quote per un capitale sociale di 595.541,40 euro. Tutte le domande di ammissione a socio sono state puntualmente accolte. Per quanto riguarda il sovrapprezzo azioni occorre rilevare che esso è stato aggiornato con l'avvento dell'Euro (senza alcun incremento) e successivamente mantenuto costante.

Nel corso del 2007, la politica di incremento della compagine sociale adottata dal Consiglio di Amministrazione, è stata quella della massima apertura. L'incremento del numero dei soci, oltre a garantire la massima rappresentatività di tutte le attività produttive, costituisce una delle leve fondamentali per la crescita della Banca.

Da sempre sono privilegiate le ammissioni di aziende e persone che ricorrono abitualmente all'utilizzo del credito, al fine di garantire il rispetto del rapporto degli impieghi con i soci, che per normativa di Vigilanza, deve essere superiore al 50%. Per quanto riguarda l'attività verso la compagine sociale si rileva che al 31 dicembre 2007 gli impieghi a soci ammontano a 113 milioni di euro in crescita del 8% sull'anno precedente. La raccolta da soci si attesta a 64 milioni di euro (+ 12%).

I RAPPORTI CON IL MOVIMENTO DELLE B.C.C.

La Banca CRAS - Credito Cooperativo Sovicille mantiene un costante rapporto di collaborazione con la

Federazione Toscana delle BCC, con il SOAR regionale e con altre società del Movimento Cooperativo, partecipando alle iniziative commerciali ed ai progetti consortili. Infatti, da diversi anni, alcuni dei nostri esponenti aziendali (amministratori e dirigenti) fanno parte di consigli di amministrazione e comitati operativi delle citate società, nei quali mettono a disposizione la loro esperienza professionale per migliorare la qualità dei servizi offerti alle associate ed accrescere il prestigio del movimento cooperativo.

Al fine del contenimento dei costi di gestione, ferme restando le garanzie di autonomia nelle decisioni, sono state delegate alla Federazione Toscana delle BCC ed al Soar, molte funzioni istituzionali ed operative.

Tra le funzioni delegate, ricordiamo: il servizio di “auditing”, preposto ai controlli aziendali, affidato alla Federazione ed i servizi logistici e operativi affidati al Soar.

La Banca, inoltre, segue gli indirizzi espressi dalla Federazione Nazionale, dando priorità all’impiego di servizi e prodotti messi a disposizione dalle strutture del gruppo, nella consapevolezza di appartenere ad un “Sistema a rete”, che consente di conseguire i vantaggi offerti dalle economie di scala, senza dover rinunciare alla propria autonomia.

LINEAMENTI GENERALI DI GESTIONE

Si premette che il bilancio al 31 dicembre 2007 è redatto in conformità ai criteri di valutazione e di misurazione stabiliti dagli International Financial Reporting Standard (IFRS) e dagli International Accounting Standard (IAS) – emanati dall’International Accounting Standard Board (IASB) ed adottati dalla Comunità Europea secondo la procedura di cui all’art. 6 del Regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 19 luglio 2002 – e secondo le disposizioni della Circolare della Banca d’Italia n. 262 del 22 dicembre 2005 “Il bilancio bancario: schemi e regole di compilazione”.

Il Regolamento comunitario ha trovato applicazione in Italia per mezzo del D. Lgs. 28 febbraio 2005 n. 38, entrato in vigore il 22 marzo 2005, il quale – tra l’altro – ha previsto l’applicazione obbligatoria dei suddetti principi internazionali ai bilanci individuali delle banche a partire dal 2006.

Nell’ambito di tale contesto normativo, la Banca ha redatto il bilancio al 31 dicembre 2007 - così come avvenuto per il bilancio relativo all’esercizio 2006 - in ossequio ai nominati standard internazionali IAS/IFRS e nel rispetto delle citate disposizioni che la Banca d’Italia ha emanato nell’ambito dei poteri regolamentari ad essa attribuiti in materia di “forme tecniche” dei bilanci bancari.

IL PATRIMONIO

L’indicatore più importante che misura la vitalità e la solidità di un’azienda di credito è rappresentato dal suo livello di patrimonializzazione.

Anche per la Banca CRAS - Credito Cooperativo Sovicille, la presenza di un adeguato livello di Mezzi Propri è il miglior presupposto per poter continuare a fare gli investimenti indispensabili a sostegno della crescita e dello sviluppo futuro. Con l’entrata in vigore della nuova disciplina sui coefficienti prudenziali (Basilea 2), già ricordati, il ruolo del Patrimonio assume una importanza ancora più strategica e può fare veramente la differenza nello sviluppo futuro della Banca. Non a caso, l’incremento del Patrimonio è uno degli obiettivi imprenditoriali che questo Consiglio di Amministrazione ha posto come prioritari nel Piano Strategico del proprio mandato. Grazie all’attenzione posta, nel passato, alla gestione ottimale delle risorse, oggi la Banca si trova con un Patrimonio considerevole e con gli indicatori di Vigilanza che lo riguardano superiori alla media della categoria.

Le strategie di crescita e di espansione vengono costruite in armonia con le risorse disponibili e con la verifica costante dei risultati si tende ad assicurare un incremento del Patrimonio coerente con gli equilibri aziendali.

Il Patrimonio della Banca, determinato dalla somma di capitale, riserve e utile da destinare a riserve (voci da 130 a 200 del passivo dello stato patrimoniale) ammonta a 44,743 milioni di euro e risulta in crescita del 8,76% rispetto allo scorso esercizio. Su tale valore occorre tener presente che va ad agire la riserva di 0,46 milioni derivante dalla prima applicazione dei nuovi principi contabili, come più ampiamente descritto nella sezione del passivo della nota integrativa.

Tra le “riserve da valutazione” figurano le riserve negative, relative alle attività finanziarie disponibili per la vendita pari a euro 215.074, nonché le riserve positive, iscritte in applicazione di leggi speciali di rivalutazione pari a euro 3.169.756.

L’incremento o il decremento rispetto al 31-12-2006 sono connessi alle variazioni di *fair value* delle attività finanziarie disponibili per la vendita contabilizzate nell’esercizio 2007.

Le “Riserve” includono le riserve di utili già esistenti (riserva legale) nonché le riserve positive e negative connesse agli effetti di transizione ai principi contabili IAS/IFRS non rilevate nelle “riserve da valutazione”.

Il Piano Strategico prevedeva un valore pari a 41 milioni di Euro circa.

Il Patrimonio di Vigilanza che include la riserva FTA e l’utile da destinare a riserva, ammonta a 44,757 milioni di Euro e copre integralmente l’esposizione ai rischi

di credito e di mercato.

Le dinamiche del patrimonio, la complessiva esposizione ai rischi di credito e di mercato sono più diffusamente trattate nella parte F della nota integrativa "Informazioni sul patrimonio", così come si rimanda alla parte E "Informazioni sui rischi e sulle relative politiche di copertura" per l'analisi dei sistemi di misurazione e controllo dei rischi presenti nella Banca.

Il coefficiente di solvibilità è decisamente superiore ai valori minimi imposti dall'Organo di Vigilanza e questo ci garantisce uno sviluppo armonico con potenzialità di crescita interessanti.

Sono rispettati i vincoli, propri delle Banche di Credito Cooperativo, di operatività prevalente nei confronti dei soci e di operatività fuori delle zone di competenza territoriali.

Il Patrimonio libero (*free capital*), cioè quella quota di patrimonio e fondi rischi non destinati alla copertura delle partecipazioni, delle immobilizzazioni materiali e immateriali e delle sofferenze nette, ammonta a 30,27 milioni di Euro e viene impiegato in attività fruttifere fornendo un contributo importante al conseguimento dei risultati economici dell'azienda.

Il Patrimonio rispetto ai fondi intermediati si attesta al 11,56%, stabile sull'anno precedente, rimane sostanzialmente superiore alla media del Sistema Bancario e delle consorelle toscane.

Il Patrimonio rapportato ai depositi si attesta al 13,72%, come pure se lo si rapporta con gli impieghi a clientela, evidenzia un valore del 16,95%; queste misure confermano la volontà degli amministratori di mantenere un adeguato equilibrio fra rischio e rendimento, per i soggetti conferenti il capitale proprio, gran parte dei quali sono la migliore clientela della nostra azienda.

ATTIVITÀ DI RACCOLTA

A fine 2007 la raccolta complessiva si attesta a 429 milioni di Euro, con un incremento del 10% sull'anno precedente. La crescita è da ascrivere all'ottimo risultato sia della raccolta diretta (+10,4%), sia della indiretta (+10%). Le ragioni possono essere così sintetizzate:

- la crisi dei mercati azionari nazionali e internazionali ha contribuito a mantenere elevato il bisogno della clientela di ottenere tranquillità e sicurezza negli investimenti finanziari. Questi elementi sono, da sempre, presenti nelle obbligazioni emesse dalla Banca;
- per la seconda volta, la Banca ha collocato un'obbligazione di propria emissione sui mercati internazionali per il tramite di Iccrea Banca. L'operazione si colloca nell'ambito delle politiche definite nel Piano Strategico, per stabilizzare ed allungare la vita

media della raccolta diretta, necessaria per bilanciare la costante crescita degli impieghi e medio-lungo termine;

- aumento del numero di clienti depositanti nei territori dove la Banca è presente con propri sportelli.

A livello di Categoria BCC la raccolta diretta registra una crescita del 10,2% contro una variazione del 6,6% del Sistema Bancario.

La quota di risparmio amministrato si attesta sopra i 64 milioni di Euro, mentre la quota di risparmio gestito chiude l'esercizio a 39 milioni di Euro.

Nello stesso periodo la raccolta diretta delle BCC Toscane cresce in media del 9,2% ed i titoli di terzi a custodia ed in amministrazione del 6,2%.

Nella tabella che segue vengono messi a confronto i risultati 2007 con gli obiettivi del Piano Strategico.

Forma tecnica	Obiettivi	Consuntivi	Variazione %
Raccolta Complessiva	383,6	429,3	+11,9
Raccolta Amministrata	58,5	64,5	+10,2
Raccolta Gestita	48,2	38,7	- 19,7
Raccolta Diretta	276,9	326,1	+ 17,7

(dati in Milioni di Euro)

Appare evidente che i risultati finali sono stati oltre gli obiettivi che la Banca si era posti per l'anno appena trascorso e, per quanto riguarda la raccolta diretta, sono molto oltre le previsioni. Solo la raccolta indiretta non fa centro per i motivi che sono già stati spiegati.

La raccolta da clientela risulta composta come segue:

Forma tecnica	Composizione
Conti correnti	36,82%
Depositi a risparmio	3,95%
Certificati di deposito	2,40%
Pronti/Termine	8,39%
Obbligazioni	48,44%

La raccolta oltre il breve termine ammonta al 48,42% del totale, in crescita del 9,4% rispetto all'anno precedente.

Dall'esame dei dati esposti emerge come una parte sempre più consistente della raccolta diretta sia rappresentata dalla quota di raccolta cosiddetta "a tempo" dove i prestiti obbligazionari rivestono la componente principale. Ciò è perfettamente in linea con gli obietti-

vi strategici della Banca che punta a correlare le tipologie di raccolta con le rispettive forme di impiego, attraverso politiche d'innovazione di prodotto ed assecondando le richieste della clientela. A fine 2007 i prestiti obbligazionari hanno raggiunto un totale collocato di 134 milioni di Euro. In dettaglio sono stati emessi, nell'anno, 14 prestiti per un valore di 28,2 milioni di Euro, così suddivisi:

- *n. 7 a tasso fisso
per un ammontare di 11,28 milioni di Euro;*
- *n. 1 zero coupon
per un ammontare di 0,25 milioni di Euro;*
- *n. 6 a tasso variabile
per un ammontare di 16,7 milioni di Euro;*

Il programma di emissione per l'anno 2007 è stato oltremodo rispettato.

Le nostre Obbligazioni hanno riscontrato un gradimento superiore alle attese con una crescita di circa il 16% (a fronte di una previsione del 9%) e determinato un fabbisogno di emissioni superiore agli 8 milioni di Euro rispetto a quanto preventivato.

Riguardo alle varie tipologie si nota che:

- la domanda di titoli a tasso variabile è stata molto positiva ed ha fatto registrare un incremento nella domanda da parte dei sottoscrittori con un importo emesso pari a circa 10 milioni di Euro superiore ai prestiti giunti a scadenza. Tale tendenza è imputabile al rialzo dei tassi d'interesse durata fino alla prima parte dell'anno 2007, determinante nello spostamento delle preferenze verso strutture a tasso variabile.
- il comparto a tasso fisso ha fatto registrare una performance eccezionalmente elevata, con volumi emessi pari a poco meno del doppio di quanto preventivato ad inizio anno. Durante l'anno si è ricorso sia a emissioni classiche a tasso Fisso sia a emissioni a tasso crescente Step Up. Il positivo risultato raggiunto è da leggere con particolare soddisfazione considerando che nell'anno 2007 la fine del graduale rialzo dei tassi di interesse poteva scoraggiare il ricorso ad investimento a tasso fisso. La Banca ha positivamente operato riuscendo da un lato a offrire prodotti competitivi e soddisfacenti capaci di soddisfare una domanda risultata poi nuova raccolta, dall'altra attivando dove ritenuto opportuno la "copertura sul tasso".

Inoltre occorre rilevare che è stata proseguita la politica di allungare, progressivamente, la vita media degli strumenti di raccolta al fine di una maggiore correlazione con impieghi caratterizzati da mutui aventi dura-

te sempre più lunghe.

Parallelamente i certificati di deposito continuano a mostrare segnali di debolezza, riprendendo il trend negativo degli ultimi anni. Sono scesi dagli 8,7 milioni di Euro di fine 2006 ai 7,8 milioni di Euro del 2007. I pronti contro termine passano da 24,6 milioni di Euro a 27,3 milioni di Euro, facendo segnare un incremento dell'11%.

Nel settore della raccolta a vista si è assistito ad una crescita del 0,3% rispetto all'anno precedente.

ATTIVITÀ CREDITIZIA: GLI IMPIEGHI

I crediti erogati alla Clientela sono cresciuti del 8,5% e la loro consistenza raggiunge la cifra di 269 milioni di Euro. Nello stesso periodo le nostre consorelle toscane hanno avuto un incremento del 13,7%, mentre il Sistema Bancario si ferma al 10,2%.

Scomponendo i dati, si rileva una crescita sostenuta nel comparto dei crediti a medio-lungo termine (+12%), mentre è stata più contenuta in quello dei crediti a vista (+1,3%).

In un mercato ancora attivo, la Banca ha cercato di assecondare la domanda, ponendo la massima attenzione alla qualità dei prenditori e dando priorità alle richieste pervenute da parte delle categorie (famiglie, artigiani, imprenditori locali) che da sempre sono gli interlocutori privilegiati della stessa. Per una corretta gestione dei rischi di credito, in presenza di richieste di finanziamenti di importo elevato, la Banca ha attivato operazioni "in Pool" con Banca Corporate e Iccrea Banca, prestando fidejussione o intervenendo per cassa.

Nella tabella che segue vengono messi a confronto i risultati 2007 con gli obiettivi del Piano Strategico.

Forma tecnica	Obiettivi	Consuntivi	Variazione %
Impieghi a vista	83,3	69,8	- 16,2
Impieghi a m/l termine	154,7	194,2	+ 25,5
Impieghi totali	238,0	264,0	+10,9

(dati in Milioni di Euro al netto delle sofferenze)

Anche per gli impieghi a clientela si può tranquillamente affermare che gli obiettivi di crescita sono stati sostanzialmente centrati, anche se i risultati più significativi vengono dal settore del credito a medio-lungo termine e in particolare dal comparto "famiglie". Nel comparto dei crediti a breve, per la loro destinazione, le dinamiche di sviluppo sono state condizionate dall'andamento economico dei settori tipici dei nostri territori (artigianato, piccola impresa, ecc.)

Gli investimenti delle imprese nostre Clienti sono stati supportati, oltre che dai nostri finanziamenti diretti, dalla assistenza della Banca Agrileasing, società del Gruppo, con la quale abbiamo stipulato 41 contratti di locazione finanziaria, immobiliare, strumentale e automobilistica e di factoring per circa 4,8 milioni di Euro. La composizione degli impieghi a clientela risulta così composta:

Forma tecnica	2007	2006
<i>crediti a vista</i>	18,5%	20,7%
<i>conti correnti ipotecari</i>	7,4%	7,3%
<i>finanziamenti in valuta</i>	0,9%	0,9%
<i>finanziamenti con rimborso rateale</i>	71,3%	69,7%
<i>immobilizzi</i>	1,9%	1,3%

Gli impieghi a vista e a breve termine (con durata contrattuale fino a 18 mesi) sono il 28% del totale, mentre quelli a medio/lungo termine rappresentano il 72%.

I finanziamenti a breve termine sono costituiti prevalentemente da anticipazioni per cassa e su crediti (scoperti di c.c, anticipi su portafoglio commerciale e su fatture).

Quelli a medio/lungo termine sono costituiti per la maggior parte da finanziamenti che prevedono un ammortamento rateale (piccoli prestiti, mutui fondiari, ipotecari, artigiani ed agrari), oltre ai conti correnti ipotecari.

Nella tipologia dei finanziamenti a clientela sono compresi anche gli impegni di firma, costituiti per la maggior parte da fidejussioni che la Banca ha rilasciato a favore di comuni, enti pubblici, ecc. per conto della clientela. Nel 2007 i crediti di firma sono ammontati a 17,5 milioni di Euro, in aumento del 17,6% rispetto all'anno precedente.

La distribuzione per attività economica degli impieghi a clientela, come evidenziato nella nota integrativa, è la conseguenza diretta dell'attenzione che gli amministratori hanno da sempre posto nella concessione del credito, privilegiando la vocazione al localismo, ai bisogni delle famiglie e dei piccoli imprenditori ed alla necessità di un adeguato frazionamento del rischio.

La composizione degli impieghi per settori economici risulta la seguente:

Settori	2007	2006
<i>Famiglie consumatrici</i>	43,68%	42,44%
<i>Servizi del commercio</i>	10,12%	9,58%
<i>Prodotti dell'agricoltura</i>	9,87%	9,96%
<i>Edilizia ed opere pubbliche</i>	16,93%	15,73%
<i>Altri</i>	19,40%	22,29%

Dal punto di vista della distribuzione temporale delle attività e delle passività si può rilevare l'attenzione prestata alle problematiche connesse alla gestione della liquidità ed alla trasformazione delle scadenze dei depositi rispetto agli impieghi.

Le sofferenze rappresentano l'1,15% degli impieghi (rapporto fra sofferenze nette e crediti verso clientela) e sono pari a 3,09 milioni di Euro, in lieve crescita rispetto allo scorso esercizio.

I settori economici che presentano una percentuale più elevata di sofferenze sono i seguenti:

Settori	2007	2006
<i>Famiglie consumatrici</i>	40,50%	32,31%
<i>Servizi del commercio</i>	6,11%	17,91%
<i>Prodotti dell'agricoltura</i>	17,95%	21,13%
<i>Altri servizi</i>		
<i>destinabili alla vendita</i>	1,07%	1,40%
<i>Edilizia e opere pubbliche</i>	15,52%	7,97%
<i>Servizi degli alberghi</i>		
<i>e pubblici esercizi</i>	1,76%	4,89%
<i>Altri</i>	17,09%	15,11%

e di incagli sono i seguenti:

Settori	2007	2006
<i>Famiglie consumatrici</i>	36,10%	28,14%
<i>Prodotti dell'agricoltura</i>	16,96%	22,21%
<i>Servizi del commercio</i>	18,59%	16,59%
<i>Edilizia ed opere pubbliche</i>	15,80%	11,92%
<i>Servizi degli alberghi</i>		
<i>e pubblici esercizi</i>	2,93%	4,69%
<i>Altri servizi</i>		
<i>destinabili alla vendita</i>	1,95%	1,40%
<i>Altri</i>	7,67%	15,05%

Quanto sopra ha fatto conseguire alla Banca soddisfacenti risultati sotto il profilo dell'efficienza allocativa. Il livello dei crediti in sofferenza si presenta sotto la media del Sistema Bancario (1,20%, Fonte ABI), evidenziando la buona qualità del credito erogato e la costante attenzione che la Banca pone nell'analisi del merito creditizio, improntato alla valorizzazione della capacità di reddito dei soggetti affidati ed alla conoscenza diretta.

Direttamente correlata alla solvibilità, è la capacità della Banca di far fronte ai propri impegni di rimborso delle

passività raccolte dalla clientela, misurata fra l'altro con il quoziente di liquidità impieghi/depositi. Questo indicatore alla fine del 2007 registrava un valore del 82,9% rispetto al 84,1% dell'anno precedente. Tale valore, coerente con quanto previsto dal Piano Strategico (82,6%), scaturisce dalla manifesta volontà di offrire sostegno allo sviluppo dell'economia nei territori di nostra competenza attraverso un'offerta di prodotti quanto mai dinamica ed articolata, unita a politiche di prezzo senza dubbio competitive. Ciò ha permesso alla Banca di migliorare le proprie quote di mercato e la propria redditività in quanto tali investimenti generano flussi di ricavi superiori a quelli in titoli ed interbancario, senza per questo peggiorare la qualità del portafoglio crediti come meglio indicato più avanti.

Il rapporto impieghi/depositi nello scorso anno è stato del 85% circa, nel settore delle Banche di Credito Cooperativo Toscane e del 87% per il Movimento delle BCC. Nel sistema bancario è il 114%.

Il rapporto fra impieghi a medio-lungo termine e la raccolta oltre il breve termine si attesta al 120% c.a.

La composizione dell'attivo patrimoniale rileva che i crediti verso clientela rappresentano il 69,13% dei fondi intermediati, le attività finanziarie il 20%, i crediti verso banche il 7,30% e le disponibilità liquide lo 0,53%.

L'ATTIVITÀ FINANZIARIA

Le somme depositate sui rapporti interbancari risultano allocate in misura superiore al 50% presso l'Istituto Centrale di Categoria (Iccrea Banca Spa), il quale le remunera a tassi in linea con il mercato, oltre a svolgere tutta una serie di servizi legati al sistema dei pagamenti interbancari che per la loro complessità, la Banca, da sola, potrebbe sopperire con costi molto elevati, come la gestione delle incombenze relative alla "Riserva Obbligatoria" o il servizio di regolamento su base giornaliera di tutti i flussi d'incasso e pagamento. Il livello di liquidità "primaria" si attesta al 9,3% della raccolta. La liquidità complessiva, rappresentata dalle disponibilità monetarie, dai crediti verso banche e dai titoli negoziabili, è pari al 33,6%; un livello certamente adeguato che conferma quanto prima detto in tema di solidità e solvibilità.

Proseguendo nell'analisi della situazione patrimoniale si evidenzia che il portafoglio titoli si attesta a 79,3 milioni di Euro e, in base alla nuova normativa IAS, vengono classificati come segue:

- Strumenti Finanziari detenuti per la negoziazione (*Held for Trading*)
- Strumenti Finanziari disponibili per la vendita (*Available for sale*)
- Finanziamenti e crediti commerciali (*Loans and Receivables*)

STRUMENTI FINANZIARI DETENUTI PER LA NEGOZIAZIONE

In tale categoria sono classificati i titoli di debito e i titoli di capitale, detenuti per esigenze di tesoreria e per essere successivamente rivenduti nel breve termine allo scopo di ricavarne un profitto. L'iscrizione iniziale e le misurazioni successive vengono effettuate al "fair value". Il valore complessivo della categoria è di 10,8 milioni di euro.

STRUMENTI FINANZIARI DISPONIBILI PER LA VENDITA

In tale categoria sono iscritti i titoli che la Banca non intende movimentare nel breve periodo e che, in considerazione della natura e delle caratteristiche soggettive dei titoli, non possono essere classificati nelle altre categorie. Nella categoria, inoltre, vengono iscritte tutte le partecipazioni detenute dalla Banca che non possono essere definite di controllo oppure di collegamento. Gli strumenti finanziari disponibili per la vendita in sede di rilevazione iniziale sono iscritti in bilancio al "valore equo". Le rilevazioni successive sono effettuate applicando il "fair value" con impatto a patrimonio netto. Il comparto ammonta a 66,5 milioni di euro.

FINANZIAMENTI E CREDITI COMMERCIALI

In tale categoria vengono classificati i titoli non quotati in mercati attivi e per i quali manca l'intento pre-determinato di successiva vendita. La valutazione viene effettuata utilizzando il metodo del costo ammortizzato. Tale portafoglio ammonta a 2 milioni di euro, e sono ricompresi nella voce 60 (crediti verso banche).

Il dettaglio della composizione dei singoli portafogli è ampiamente illustrato nelle sezioni 2, 3, 4, 5 della nota integrativa.

I SERVIZI

Nell'ambito dell'attività di prestazione dei servizi sono da ricordare quelli legati all'intermediazione finanziaria e di raccolta ordini su titoli azionari, che nonostante il trend negativo dei mercati, rimangono un comparto determinante per supporto al conto economico e per la consulenza alla clientela.

Altro settore dei servizi che ci vede particolarmente impegnati è quello della cosiddetta "Banca virtuale". Al 31.12.2007 avevamo n. 626 terminali P.O.S. presso altrettanti esercenti, di cui 32 attivati nell'anno, con un volume intermediato di oltre 31 milioni di Euro (+10,7% sul 2006). Sempre nel settore dei servizi ad alto contenuto tecnologico l'anno in esame ha visto una crescita continua dei clienti fruitori dell'Home-Banking. Al 31.12.2007 erano circa 3.819 (+11%) i clienti collegati. Inoltre erano 1.934 i clienti attivi con il Relax Banking GSM.

È proseguito con successo il servizio di distribuzione

della carta “Chiavi della Città” che ci vede, a pieno titolo, protagonisti a fianco di istituzioni bancarie ben più grandi e prestigiose di noi. Alla fine dell’anno avevamo collocato n. 4.374 carte, con una crescita del 3,7% rispetto all’anno precedente.

Inoltre a fine 2007 le carte di credito emesse dalla Banca erano 3.566 e quelle Pagobancomat 9.667. Di questi aspetti ne viene data ulteriore informativa nella parte di questo fascicolo dedicata al “Bilancio Sociale”.

IL CONTO ECONOMICO

Il Conto Economico è redatto secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS. I raffronti sono effettuati con il conto economico 2006.

A fronte di buoni risultati patrimoniali è stata conseguita anche una soddisfacente redditività.

Il Margine d’Interesse raggiunge i 12,6 milioni di euro, in crescita del 14,5% rispetto al 2006.

Gli interessi passivi sono cresciuti di 3.595.000 euro. Tale crescita è da ricondurre all’aumento della raccolta, come prima rilevato, ma anche a causa dell’adeguamento dei tassi alle nuove condizioni di mercato.

Gli interessi attivi crescono di 5.188.000 euro. Anche in questo caso i motivi vanno ricercati nella crescita dei tassi d’interesse e nei volumi intermediati, ponendo sempre la massima attenzione sull’erogazione del credito, per mantenere un giusto equilibrio fra rischio e rendimento.

In termini percentuali sui fondi intermediati totali, il margine d’interesse risulta essere del 3,25%, in aumento rispetto all’anno precedente (3,16%).

Fra gli interessi attivi le voci più significative sono rappresentate da:

crediti in c.c	5,00	mil.di euro
mutui e prestiti personali	10,39	mil.di euro
titoli di proprietà	2,86	mil.di euro
finanziamenti deteriorati	1,25	mil.di euro
anticipazioni sbf	1,26	mil.di euro
rapporti interbancari	0,76	mil.di euro

e fra quelli passivi da:

c.c con clientela	1,97	mil. di euro
certificati di deposito	0,22	mil. di euro
obbligazioni	5,33	mil. di euro
pronti contro termine	1,06	mil. di euro

Il Margine d’Intermediazione supera i 15,2 milioni di euro, in crescita del 14,2% sul 2006. A questo risultato hanno contribuito:

- *commissioni nette da servizi per 2.608.519 euro;*
- *dividendi e proventi simili per 85.690 euro;*

I costi operativi crescono dell’9,5% e rappresentano il 2,35% dei Fit. L’anno precedente erano il 2,39%.

Si tratta di un buon risultato tenuto conto che questi

comprendono le spese per ammortamento, rivenienti dalla ristrutturazione della Sede di Sovicille e l’apertura dell’agenzia di Monticiano e dell’ATM di Ville di Corsano. Inoltre occorre tenere conto che i maggiori costi rispetto al budget derivano da:

- *incremento dei volumi (imposta di bollo), i quali vengono poi recuperati alla clientela ed affluiscono nei ricavi da servizi;*
- *incremento dei costi per recupero crediti, i quali vengono poi recuperati fra i ricavi alla voce “Altri recuperi”;*

Le spese per il personale crescono del 11,3% per gli arretrati da rinnovi contrattuali (circa 155.000 euro), per nuove assunzioni e per la messa in quiescenza dell’ex Direttore Generale. Esse sono l’1,57% dei Fit, in linea con il 2006.

Il *cost income ratio* raggiunge il 59,6%, in deciso miglioramento sull’anno 2006 (62,2%). Il rapporto fra spese del personale e margine d’intermediazione è il 39,76% contro il 40,75% dell’anno precedente.

In merito alla voce 130 (rettifiche/riprese di valore nette per deterioramento dei crediti), si evidenzia che essa è composta come segue:

- *riprese di valore rivenienti dall’attività di recupero di crediti in sofferenza per 286.107 euro;*
- *rettifiche di valore relative alle svalutazioni di crediti di dubbia recuperabilità per 998.380 euro.*

L’Utile della operatività corrente al lordo delle imposte si attesta a 5,42 milioni di euro (+19,4% sul 2006). Si tratta indubbiamente di un risultato soddisfacente che permette di attuare con tutta tranquillità politiche di consolidamento patrimoniale, coerenti con la crescita degli *asset* della Banca.

L’Utile netto ammonta a 4.104.642,20 euro con un aumento del 13,3% sull’anno precedente.

Nella tabella che segue vengono messi a confronto i risultati 2007 con gli obiettivi del Piano Strategico.

(dati in Milioni di Euro)

Forma tecnica	Obiettivi*	Consuntivi	Variazione %
Margine d’interesse	11,546	12,598	+9,1
Margine di intermediazione	13,779	15,260	+10,7
Costi operativi	7,895	9,105	+15,3
Utile al lordo delle imposte	5,184	5,426	+4,6

(*i dati degli obiettivi sono stati ricalcolati secondo i principi IAS per renderli confrontabili con i consuntivi)

Forma tecnica	Obiettivi	Consuntivi
R.O.I.*	1,55%	1,40%
R.O.E.**	10,64%	9,17%
R.O.A.***	1,22%	1,06%

* *Ris. Operativo/Fondi Intermediati*

** *Utile Netto/Patrimonio Netto*

*** *Utile Netto/Fondi Intermediati*

PROFILI ORGANIZZATIVI

I dipendenti, alla fine dell'esercizio 2007, erano 86, di cui il 59% dislocati presso gli sportelli, così suddivisi:

2 Dirigenti 19 Quadri 65 Impiegati

Dal punto di vista dell'efficienza, i costi del personale incidono per il 53,04% dei costi operativi e si attestano al 35% del margine d'intermediazione. Nella tabella seguente si evidenziano alcuni indici legati alla produttività.

INDICI	2006	2007	var%
RACCOLTA			
DIRETTA/DIPENDENTE	3.509	3.731	6,33%
IMPIEGHI CL./DIPENDENTE	2.949	3.097	5,01%
MARGINE			
INTERMEDIAZ/DIPENDENTE	173	198	14,18%
MARGINE			
INTERESSE/DIPENDENTE	127	148	17,26%
RICAVI SERVIZI/DIPENDENTE	55	58	5,86%
SPESE PERS/DIPENDENTE	66	70	6,72%
SPESE PERS/COSTI OPERATIVI	54	53	-2,07%

L'anno appena trascorso è stato segnato da notevoli cambiamenti dovuti da fattori esogeni ed endogeni che hanno coinvolto sensibilmente la struttura e la sua conformazione organizzativa.

I nuovi eventi normativi, fra cui il recepimento del Regolamento ISVAP, la normativa MIFID, l'introduzione dei principi contabili IAS, la normativa sul Market Abuse, la continuità operativa, impattano in modo più o meno significativo sulla struttura organizzativa aziendale e sui suoi processi organizzativi.

Oltre alle normative citate l'anno trascorso ha visto l'avvicendamento del Direttore Generale.

Questo delicato passaggio è stato accompagnato da un necessario riassetto organizzativo che ha coinvolto

tutta l'azienda e che ha avuto conclusione, almeno per la sua prima parte, con l'insediamento del Direttore Affari presso la DG ad inizio del 2008.

L'attività organizzativa si è così principalmente incentrata, nella prima parte dell'anno, nella definizione della nuova struttura organizzativa e nell'adeguamento di delibere e regolamenti ad essa collegati così come ampiamente delineata già a suo tempo nel documento di pianificazione strategica 2007.

NUOVA STRUTTURA ORGANIZZATIVA

A seguito dell'avvicendamento del Direttore Generale sono stati predisposti ed approvati dal CdA il nuovo organigramma e funzionigramma aziendale che ha previsto interventi sull'Alta Direzione e, a cascata, sulle altre unità organizzative quali Area Affari, Area Mercato, SAA, Area Controlli e Organizzazione, ecc.. Nel contempo è stata rivista ed aggiornata l'intera struttura delle deleghe per renderla compatibile con il nuovo assetto organizzativo.

ADEGUAMENTO REGOLAMENTI AZIENDALI

Particolarmente significativa è stata l'attività di adeguamento dei regolamenti aziendali in seguito sia alle modificazioni organizzative sopra citate, sia in virtù di nuovi rilasci effettuati dalla FTBCC su aree ancora non mappate.

In corso d'anno sono stati così aggiornati ed adeguati i regolamenti Aree Territoriali, Risk Controller, Controllo Andamentale del rischio di credito, Ispettorato, Area Mercato, Determinazione del Merito Creditizio, controlli settoriali per sopperire alle modificazioni intervenute per l'introduzione della nuova struttura organizzativa.

Inoltre in seguito all'introduzione della disciplina sul Market Abuse è stato predisposto il relativo sotto-processo sulla base della traccia fornita dalla Federazione.

In conseguenza dell'introduzione del regolamento ISVAP sugli intermediari assicurativi si è reso necessario rivedere completamente il processo di intermediazione assicurativa, identificando specifiche risorse presso la rete e presso la Direzione Generale che, opportunamente formate, sono state abilitate alle attività di intermediazione assicurativa; a tal proposito si è provveduto a predisporre apposito regolamento sulla traccia di quanto fornitoci dalla Federazione.

Privacy – sulla base della bozza di linea guida sulla normativa approntata dalla Federazione è stato predisposto il regolamento e le disposizioni attuative inerenti il trattamento dei dati personali; a questo modo si è potuto raccogliere in un unico documento tutta la normativa che negli anni si è andata sviluppando, fornendo così una fonte univoca di riferimento.

Trasparenza – anche per la normativa sulla trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari si è provveduto a riunire le disposizioni operative in un unico documento corredato delle necessarie disposizioni attuative.

In virtù di modifiche procedurali sono stati aggiornati il processo anagrafe e il regolamento Risparmio e recepiti i sottoregolamenti del processo risparmio e incassi e pagamenti.

È stato inoltre recepito il regolamento di processo sulla gestione contanti e valori.

ADEGUAMENTO INFORMATICO

Il recepimento degli aggiornamenti normativi è stato necessariamente supportato da una serie di adeguamenti informatici sul sistema informativo Sicra, in particolar modo in merito al recepimento della nuova normativa sugli IAS in materia di redazione del bilancio sono stati apportati importanti aggiornamenti alle procedure informatiche; analogamente la procedura titoli è stata aggiornata per rendere possibili gli adempimenti introdotti dalla direttiva Mifid.

BUDGET E CONTROLLO DI GESTIONE

L'attività di budget e reporting è stata profondamente modificata dall'inizio del 2007 ampliando notevolmente la base dati oggetto di verifica; il budget è stato suddiviso in quattro macro aree (dati patrimoniali, dati prodotti, produttività e rischio) introducendo dei budget sui principali servizi erogati dalle nostre società prodotto, sul programma gestori e sul controllo del rischio. Parallelamente si è mossa nella stessa direzione l'attività di consuntivazione dei risultati replicando le macro aree nel controllo di gestione.

SVILUPPO CONTRATTUALISTICA

Perseguendo la strada della crescente automazione come mezzo per facilitare la predisposizione e la produzione dei contratti presso la rete sportelli e presso la Direzione Generale, sempre tenendo presente la costante attività di adeguamento normativo, sono stati rilasciati nell'anno i contratti di anticipo fatture, Anticipo SBF, pegno su titoli e Minipay.

APERTURA NUOVI SPORTELLI

Con l'apertura dello sportello di Monticiano si è conclusa la prima parte del progetto CRASELF che ha visto la nascita di due sportelli nell'arco di 6 mesi; la particolare articolazione dei giorni di apertura alternati fra Chiusdino e Monticiano ha permesso di gestire i due sportelli con le stesse due risorse.

Nel mese di Novembre è stato attivato lo sportello ATM alle Ville di Corsano, primo nel suo genere per la

nostra Banca in quanto svincolato dal tradizionale sportello con personale e gestito in remoto da altra dipendenza.

INTERVENTI SULLE STRUTTURE LOGISTICHE

Nel mese di Luglio sono stati ultimati i lavori di ristrutturazione dell'Ufficio del Direttore Generale e l'adiacente Ufficio di Segreteria Affari Generali, con l'ampliamento della rete wireless alla sala del Direttore e la predisposizione nello stesso spazio di un tavolo riunioni con annessi supporti video/audio per la gestione delle riunioni.

Nei primi mesi dell'anno si sono conclusi i lavori di rifacimento dello spazio esterno adiacente la Direzione Generale e la Filiale di Sovicille.

Per quanto riguarda gli ATM sono stati sostituiti quello di Montalcino, trasferito poi a Monticiano, e quello di Siena Capo Area.

ANALISI SUL PERSONALE

Alla luce delle modificazioni organizzative intervenute dopo il 1° giugno ed in conseguenza di avvicendamenti di personale per sopraggiunti limiti pensionabili nonché per trasferimento ad altre banche, la situazione del personale ha subito importanti cambiamenti.

A tal proposito la Segreteria Affari Generali, in collaborazione con l'Organizzazione, ha preparato nel mese di Luglio una relazione dettagliata sul "saldo migratorio" del personale e sui suoi recenti e futuri sviluppi. La relazione ha messo in luce un sostanziale allineamento della situazione attuale rispetto a quanto delineato nel piano strategico giunto a conclusione.

GESTIONE DEI RISCHI RESIDUALI

Nell'arco dell'anno 2007 sono stati effettuati i sopralluoghi sugli sportelli e sulla Direzione Generale per la verifica dell'adeguatezza alla normativa sulla sicurezza dei lavoratori (L.626/94). In questa occasione sono state effettuate le prime verifiche per ponderare il "rischio rapina" che sarà oggetto di adeguato studio nel 2008; nel frattempo sono già stati pianificati gli incontri formativi mirati a tutto il personale interessato.

PORTALE INTRANET

Proseguendo il progetto di miglioramento della comunicazione aziendale, il portale intranet messo a disposizione dal SOAR è stato ulteriormente personalizzato ed è stato oggetto di continui aggiornamenti ed implementazioni.

Tutte le circolari sono ormai pubblicate esclusivamente tramite portale andando a popolare un archivio organizzato con svariate possibilità di ricerca dei documen-

ti a tutto vantaggio della facilità di reperimento delle informazioni.

Sono stati inoltre suddivisi in apposite aree tutti i regolamenti aziendali in vigore e i modelli di maggior utilizzo così da permettere a tutti di avere sempre disponibile la versione più aggiornata del documento prescelto.

FORMAZIONE

L'attività formativa nel 2007 ha ruotato intorno a due macro-progetti che hanno assorbito buona parte delle ore/formazione disponibili: il programma Gestori ed il I° Master di Sviluppo Manageriale.

Il primo dei due percorsi, "struttura portante" intorno alla quale si sono alternate le altre attività formative specialistiche, ha interessato tutto il personale: in totale sono state erogate oltre 3.500 ore su argomenti che hanno spaziato dalla gestione del Cliente agli aggiornamenti normativi, dai prodotti, agli aggiornamenti sui mercati a cura dell'Ufficio Titoli.

Si è concluso poi, nel mese di novembre, il I° Master di Sviluppo Manageriale, attivato alla fine del 2006, che ha visto impegnati i responsabili di Filiale e degli uffici della DG in un progetto formativo che si è articolato su due anni, volto al rafforzamento del concetto di managerialità e presidio dei processi.

La pianificazione formativa definita ad inizio anno ha necessariamente subito delle modifiche a seguito dell'entrata in vigore di importanti normative cogenti quali ISVAP, BASILEA 2 e MIFID; tale formazione obbligatoria è stata un'opportunità per formare il personale interessato sia dal punto di vista normativo/procedurale, sia in un'ottica di maggior crescita professionale e sensibilizzazione verso la cura della clientela e del rapporto con essa. I tre progetti hanno complessivamente assorbito un totale ore di 2.340 inizialmente non comprese nella pianificazione. Questo ha comportato uno slittamento al 2008 di alcune attività formative.

La formazione su ISVAP MIFID e BASILEA 2 non si esaurisce nel 2007 ma avrà un seguito anche per l'anno 2008.

In generale l'attività formativa ha visto coinvolte tutte le risorse appartenenti sia alle qualifiche manageriali (funzionari e quadri), sia a quelle impiegatizie. La tipologia di corsi ha avuto quali obiettivi il trasferimento delle metodologie di vendita e di gestione della relazione con il Cliente, la realizzazione della formazione e dell'addestramento per ruoli specifici, ma soprattutto la diffusione della cultura della pianificazione e dello sviluppo di capacità personali e manageriali all'interno dell'organizzazione.

Sono stati realizzati incontri trimestrali di aggiornamento a cura del personale specializzato in Finanza della D.G., esperti delle società del Gruppo e addetti al contatto con la clientela di filiale. Inoltre è stata continua l'attività di assistenza commerciale da parte dell'Area Mercato verso gli sportelli.

Il totale delle ore/uomo di formazione erogate ha superato le 8.400. Le tematiche trattate hanno spaziato dall'area manageriale a quella psicologica, dalle tecniche commerciali ai contenuti tecnico-specialistici (finanza e credito).

PROGRAMMA FORMATIVO 2008

L'attività formativa è stata pianificata in funzione al ruolo ricoperto, alle capacità richieste, all'unità organizzativa di appartenenza, nonché alle attitudini personali ed alle strategie della Banca.

In linea generale l'attività formativa è finalizzata principalmente alla crescita professionale delle singole figure aziendali.

Seguendo il percorso ormai iniziato da qualche anno, proseguiranno per il 2008 gli incontri mirati al rafforzamento del programma gestori attraverso un iter formativo/di affiancamento che anche quest'anno coinvolgerà tutti i dipendenti.

Di seguito le macro aree su cui verterà la formazione:

Area Finanza: anche per quest'anno sono previsti incontri trimestrali di aggiornamento per tutti gli addetti all'area finanza degli sportelli. Questi incontri, tenuti dal personale dell'Ufficio Titoli D.G. in collaborazione con esponenti delle società prodotte, mirano a rafforzare il canale comunicativo fra DG e rete e favorire la funzione di supporto che la DG deve assumere nell'area considerata, oltre a garantire un costante aggiornamento sui mercati e sui prodotti. Le novità normative introdotte dalla MIFID saranno trattate in incontri dedicati.

Area commerciale: la formazione commerciale spazierà sia sul fronte dei nuovi prodotti/servizi che sulla managerialità del singolo finalizzata alla gestione della relazione al Cliente, commisurato al profilo ed al ruolo del singolo gestore.

Area normativa (LEGGI SPECIALI): in virtù dell'entrata in vigore della nuova legge sull'antiriciclaggio saranno programmati incontri specifici sulla materia; inoltre sono previsti incontri di aggiornamento in

materia di privacy, trasparenza e su argomenti prettamente tecnici.

Una parte delle attività formative sarà dedicata ad aggiornamenti sulla Sicurezza sul Lavoro per le figure specifiche interessate (Antincendio, Primo Soccorso, Videoterminali). Inoltre, per il personale degli Sportelli, saranno programmati incontri formativi mirati per il Rischio Rapina.

MASTER DI SVILUPPO MANAGERIALE

Si è concluso a Dicembre 2007 il progetto formativo iniziato nel 2006 con il primo gruppo; i riscontri decisamente positivi hanno confermato la bontà del progetto che, come già pianificato l'anno scorso, vedrà impegnato un 2° gruppo composto dai vice Responsabili degli sportelli e degli uffici della DG, da Gennaio e Novembre per un totale di 2.380 ore.

L'obbiettivo è di favorire l'aggiornamento e la omogeneità culturale dei quadri intermedi finalizzata alla definizione del concetto di squadra coesa e competente per le scelte competitive della banca.

In totale il programma formativo 2008 prevede l'erogazione di complessive 9.384 ore di formazione.

INFORMAZIONI

SULLA AVVENUTA COMPILAZIONE

O AGGIORNAMENTO DEL DOCUMENTO PROGRAMMATICO SULLA SICUREZZA

AI SENSI DEL D.LGS. N.196 DEL 30/06/2003

La Banca, in ossequio a quanto previsto dalle disposizioni in tema di protezione dei dati personali, ha provveduto, nel corso dell'esercizio 2007, all'aggiornamento del documento programmatico sulla sicurezza previsto dall'art. 34 e dall'allegato B, regola 19 del D. Lgs. 30 giugno 2003, n. 196. Tale documento in particolare contiene:

- **ELENCO DEI TRATTAMENTI DI DATI PERSONALI EFFETTUATI** (regola 19.1).
- **DISTRIBUZIONE DEI COMPITI E DELLE RESPONSABILITÀ** (regola 19.2).
- **ANALISI DEI RISCHI CHE INCOMBONO SUI DATI** (regola 19.3).
- **MISURE DI SICUREZZA IN ESSERE O DA ADOTTARE** (regola 19.4).
- **CRITERI E MODALITÀ PER IL RIPRISTINO DELLA DISPONIBILITÀ DEI DATI** (regola 19.5).
- **PIANIFICAZIONE DEGLI INTERVENTI FORMATIVI PREVISTI** (regola 19.6).
- **TRATTAMENTI DI DATI PERSONALI AFFIDATI ALL'ESTERNO** (regola 19.7).

Inoltre, per quanto riguarda l'esercizio in corso, la

Banca ha già provveduto all'aggiornamento del predetto documento nei termini previsti dal menzionato Codice.

INFORMAZIONI SUI RISCHI

POLITICHE DI ASSUNZIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

L'obbiettivo di contenere il rischio viene costantemente perseguito dal Consiglio di Amministrazione, che, nell'ambito della pianificazione triennale ed annuale, ha definito una politica di assunzione del rischio di credito. Con apposita delibera sono stati fissati limiti all'assunzione dei rischi, ripartendo ai vari organi aziendali, apposite deleghe sulla concessione del credito (CdA, Comitato Esecutivo, Presidente, Direttore Generale, Vice Direttore Generale, Responsabili di Area Territoriale, Responsabili di sportello).

La sana e prudente gestione viene perseguita attraverso la regolamentazione dell'intero processo del credito che prevede un'attenta analisi di valutazione del merito creditizio, l'acquisizione di valide garanzie, un monitoraggio costante sul corretto utilizzo del credito concesso.

Nell'ambito dell'attività di pianificazione strategica della Banca, specifica attenzione è stata dedicata alla predisposizione di piani operativi di sviluppo del comparto degli impieghi, definendo obiettivi qualitativi e quantitativi, per l'intera azienda e per ogni unità organizzativa (Uff. Sviluppo Centralizzato, Aree Territoriali, singoli sportelli).

Un miglioramento della qualità del credito rappresenta oggi una necessità inderogabile, tenuto conto dell'entrata in vigore dei parametri previsti dalla normativa di "Basilea 2". I criteri che hanno guidato la politica di gestione del credito sono stati rafforzati ed integrati con una maggiore attenzione alle fasi di analisi, erogazione e controllo andamentale del credito.

SISTEMI DI GESTIONE, MISURAZIONE E CONTROLLO DEI RISCHI CREDITIZI

In considerazione delle disposizioni di Vigilanza in materia di controlli interni, è opportuno evidenziare che la Banca si è dotata di una struttura organizzativa funzionale al raggiungimento degli obiettivi di gestione dei rischi di credito.

A partire dal giugno 2007, in occasione del cambio del Direttore Generale, il Consiglio di Amministrazione ha approvato il nuovo assetto organizzativo che aveva come obbiettivo primario il rafforzamento dell'intera filiera di gestione del credito.

Per quanto riguarda le attività di erogazione del credito è stata adottata un'apposita regolamentazione riguardante:

- 1) deleghe e poteri di firma in materia di erogazione del credito, assegnate al personale dipendente in funzione dell'ammontare e del grado di rischiosità di ogni posizione;
- 2) l'aggiornamento del regolamento per la valutazione del merito creditizio, con il quale il Consiglio di Amministrazione ha stabilito l'iter istruttorio, i dati e le informazioni che devono essere acquisite per sviluppare il giudizio di affidabilità del richiedente il fido; in ottica di adeguamento alla normativa di Basilea 2, è stato introdotto un sistema di rating interno (C.R.C) per meglio valutare il profilo di rischio del cliente affidato;
- 3) l'aggiornamento del regolamento sulle metodologie del rinnovo degli affidamenti a revoca, con il quale sono stati stabiliti tempi e modalità per il rinnovo sistematico e tempestivo delle pratiche. Per dare snellezza alle procedure sono stati previsti due livelli di istruttoria, uno di tipo semplificato, cioè con formalità ridotte per i fidi di limitato importo riferiti a soggetti che hanno un andamento regolare, l'altro di tipo ordinario per le restanti tipologie di pratiche;
- 4) l'aggiornamento del regolamento che determina le metodologie per il controllo andamentale del rischio di credito, che ha come obiettivo il controllo sistematico delle posizioni affidate. L'attività viene svolta dall'Ufficio Controllo Rischio, cui è stata dedicata una specifica risorsa con un'elevata esperienza e preparazione nel settore. La struttura, insieme al Risk Controller ed all'Ispettorato Interno, è collocata sotto la Direzione Organizzazione e Controlli affidata al Vice Direttore Generale.

I RISCHI FINANZIARI

Particolare attenzione è stata posta anche ai rischi derivanti dall'area finanza. I rischi finanziari consistono nelle fluttuazioni di valore delle posizioni in titoli della Banca conseguenti a variazioni dei prezzi/fattori di mercato. Tali rischi nascono dalle scelte di investimento dei titoli di proprietà.

Il Consiglio di Amministrazione, da tempo, è intervenuto nel processo di gestione dei rischi finanziari con le seguenti modalità:

- per la gestione operativa è previsto dal regolamento "Finanza" il supporto del Comitato Finanza che si riunisce periodicamente per analizzare il mercato e i diversi ambiti di rischio al fine di definire strategie di gestione del portafoglio titoli con obiettivi di contenimento dei rischi;

- i rischi di mercato attinenti al portafoglio di proprietà sono monitorati giornalmente con l'ausilio di appositi strumenti informatici;
- la gestione della liquidità è affidata all'Ufficio Titoli che si avvale del supporto informativo aziendale di riferimento. L'attività di tesoreria viene svolta nel rispetto di limiti operativi predefiniti, tenuto conto del grado di liquidità necessario per garantire il normale svolgimento degli incassi e pagamenti giornalieri per conto della clientela e delle controparti interbancarie;
- la gestione del portafoglio titoli di proprietà, in parte, è affidata direttamente a Iccrea Banca con un apposito mandato che fissa limiti e tipologie di strumenti finanziari con profilo di rischio contenuto. L'attività di gestione viene costantemente monitorata dall'Ufficio Titoli, dalla Direzione e dal C.d.A.;
- la Banca utilizza solo derivati di copertura del rischio di tasso operando esclusivamente con le strutture del Movimento (Iccrea Banca spa). Tale attività garantisce costantemente una copertura dei rischi superiore alle medie di Sistema.

Per un'analisi più dettagliata del comparto rischi, si rimanda a quanto esposto nella Sezione E della Nota Integrativa.

FATTI DI RILIEVO DOPO LA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO

Nei primi giorni di gennaio la Banca è stata oggetto di verifica da parte del soggetto delegato da Federcasse per la Vigilanza Cooperativa (Ex. D.L. 220/2002). L'esito della verifica è stato positivo e si è concluso con il rilascio dell'attestato di Revisione per il biennio 2007/2008.

A partire dalla metà del mese di gennaio la Banca è stata oggetto di ispezione da parte dell'Organo di Vigilanza (Banca d'Italia) che si è conclusa dopo circa sette settimane. In attesa di poter prendere visione del rapporto ispettivo, previsto per la fine di aprile, dalle prime esternazioni degli Ispettori non sono emerse particolari criticità nella gestione.

Come più volte ricordato, con l'anno 2007 si chiude il "ciclo triennale" del Piano Strategico. La Presidenza con l'ausilio della Direzione e del suo Staff si è già attivata per la formulazione di quello nuovo che sarà discusso, valutato e approvato dal nuovo Consiglio di Amministrazione.

Nei primi giorni di febbraio 2008 sono partiti i lavori di ristrutturazione interna della Sede. Saranno completamente smantellati e ripristinati gli uffici del secondo

piano della D.G. Successivamente sarà la volta del primo piano. La crescita della Banca e l'evoluzione normativa in atto impongono continui adeguamenti alle strutture esistenti. Da ciò la necessità di razionalizzare gli spazi e gli uffici per collocare nuove unità organizzative e per il potenziamento di quelle già presenti. Con l'occasione si procederà ad un rinnovo degli arredi per renderli più consoni all'immagine della Banca e soprattutto più funzionali.

Sempre nei primi giorni di febbraio sono iniziati i lavori per l'allestimento del nuovo sportello di Massa Marittima, la cui inaugurazione è prevista nel prossimo mese di maggio.

EVOLUZIONE PROBABILE DELLA GESTIONE

A chiusura di un anno caratterizzato da risultati più che soddisfacenti, ci preme esporre alcune brevi considerazioni circa l'evoluzione futura della Banca.

L'esigenza di crescere nei volumi/numero clienti per proseguire nel miglioramento dei parametri di produttività e confermare i buoni livelli di redditività rimane obiettivo prioritario. Il tutto con uno sviluppo armonico, equilibrato tra patrimonio, volumi, redditività, rischi ed organizzazione.

La pianificazione delle attività commerciali dovrà tenere conto degli aspetti derivanti dall'introduzione delle nuove normative (Basilea 1° e 2° Pilastro) in termini di assorbimento di patrimonio.

La crescita dovrà essere determinata sia dallo sviluppo delle quote nei vecchi e nuovi territori di competenza, sia dalla maggiore quota di lavoro e di prodotti utilizzati dai già clienti. La nuova filiale di Massa Marittima potrà portare, nel corso dell'anno, un contributo non solo in relazione al numero di clienti, ma anche nella diversificazione settoriale e geografica della clientela stessa.

Dovrà essere valutata l'opportunità di potenziare l'attività nel settore Private anche in relazione ai buoni risultati ottenuti dalla struttura ed ai volumi gestiti e al gradimento riscontrato nella clientela.

La diversificazione e personalizzazione dei rapporti sarà la caratteristica distintiva del prodotto CRAS, unito ad una elevata capacità professionale e di consulenza da sviluppare con determinazione, facendone comune denominatore della cultura aziendale.

Nel settore della raccolta diretta proseguirà la politica di emissioni tese a mantenere ben correlata la raccolta a medio-lungo termine con gli investimenti. Stessa attenzione sarà posta al rischio di tasso, privilegiando

la componente variabile dei tassi, anche con ricorso ad operazioni di copertura. In particolare la politica commerciale di tali prodotti sarà tesa a rispondere alle richieste dei risparmiatori.

A ciò si affiancheranno iniziative volte a rinnovare la gamma dei conti correnti con l'obiettivo di renderli ancora più competitivi con le recenti evoluzioni di mercato.

Nel settore del risparmio gestito, l'ampliamento della gamma prodotti unita all'attività della Struttura "Private" daranno nuovo impulso allo sviluppo dei volumi senza perdere di vista la qualità dell'*asset allocation* personalizzata sui bisogni dei clienti e il rispetto della nuova normativa sulla MIFID.

Negli impieghi la domanda potrebbe risentire del rallentamento dell'economia in atto in relazione alla tipologia di imprese presenti nei territori di competenza. In piazze come Siena, Montalcino e Monteroni d'Arbia permangono ancora spazi per ulteriore crescita della clientela servita. Nelle piazze "storiche" l'attenzione sarà posta alla qualità del servizio offerto alla clientela presente e di nuovo insediamento. La nuova apertura di Massa Marittima potrà ulteriormente apportare un contributo importante sia in termini di incremento dei rapporti sia in termini di diversificazione della clientela.

Pur ricercando la crescita degli impieghi metteremo particolare attenzione al frazionamento del rischio, alle tipologie di affidamenti ed alla correlazione rischio/prezzo. Attenzione andrà posta anche all'opportunità/rischio derivante dalla possibile maggior selezione del credito da parte di altri istituti bancari indotta dalla normativa su Basilea 2.

Nel settore famiglie, sui prodotti di finanziamento a medio lungo termine proseguirà l'azione di rinnovamento della linea mutui per adeguarli alle esigenze di personalizzazione della clientela ed alle offerte degli Istituti presenti nei nostri territori.

Particolare attenzione sarà posta verso i soci. Dovranno essere individuate tutte le azioni possibili per l'allargamento della base sociale e l'incremento delle quote di capitale sottoscritto. Dovrà essere trovata piena collaborazione con la SMSCRAS per la realizzazione di attività culturali, ludiche e sociali.

Parallelamente il rafforzamento in atto dei sistemi di monitoraggio e gestione dei rischi garantirà il pieno rispetto degli obiettivi di crescita e sviluppo armonico e duraturo.

Nel settore degli investimenti finanziari, l'attenzione verrà posta sul mantenimento di un livello di rischiosità, compatibile con le politiche di crescita degli "asset" con clientela ordinaria, mantenendo in piedi tutti i presidi attivati negli scorsi esercizi.

PROGETTO DI DESTINAZIONE DEGLI UTILI D'ESERCIZIO

L'utile di esercizio ammonta a Euro 4.104.642,20. Signori soci, a seguito delle evidenze che risultano nel progetto di bilancio proponiamo di procedere, nel rispetto delle norme generali e statutarie vigenti, al riparto dell'utile netto di esercizio come segue:

- alla riserva legale (*minimo 70% degli utili netti*)
Euro 3.688.277,06
(*pari al 89,86% degli utili netti annuali*)
 - ai Fondi mutualistici per la promozione e sviluppo della cooperazione
Euro 123.139,26
(*pari allo 3% degli utili netti annuali*)
 - a distribuzione di dividendi ai soci, nella misura del 4,8% rispetto al capitale effettivamente versato
Euro 27.484,88
 - al Fondo Federale
Euro 15.741,00
 - a disposizione del Consiglio di Amministrazione per beneficenza e mutualità
Euro 250.000,00
- Totale Euro 4.104.642,20**

Con l'approvazione del presente progetto di riparto, il totale del Patrimonio aumenterà ad oltre 44,74 milioni

di Euro, con un incremento del 8,7% rispetto al precedente esercizio.

Ci auguriamo che la proposta di riparto dell'utile d'esercizio incontri il Vostro consenso, sia per l'assegnazione delle riserve, volte all'incremento del Patrimonio della Banca, sia per lo stanziamento al Fondo Beneficenza e Mutualità, destinato alle iniziative di effettivo rilievo sociale nei territori di nostra operatività.

Ciò premesso, proponiamo al vostro esame ed alla vostra approvazione il bilancio dell'esercizio 2007 come esposto nello stato patrimoniale, nel conto economico e nella nota integrativa.

Alla Direzione ed a tutto il personale va il nostro apprezzamento per l'attaccamento all'azienda e per la quotidiana opera profusa per la crescita della Banca.

Ci preme anche ringraziare la Direzione della Filiale di Siena della Banca d'Italia, per la costante attenzione dedicatoci.

Vogliamo altresì ricordare la faticosa collaborazione della Federazione Toscana delle Banche di Credito Cooperativo, del SOAR e degli altri organismi del movimento cooperativo.

A tutti i clienti ed a quanti ci hanno seguito, va un vivo plauso per la fiducia dimostrata al nostro operato.

A Voi, Signori Soci, un grazie particolare per il sostegno datoci, con l'augurio che nella Banca possiate trovare sempre la giusta risposta a tutte le Vostre esigenze.

IL CONSIGLIO
DI AMMINISTRAZIONE

RELAZIONE DEL COLLEGIO SINDACALE

ai sensi dell'art. 2429 del codice civile



Signori Soci,

il Consiglio di Amministrazione ha messo a nostra disposizione il Bilancio d'esercizio chiuso al 31 dicembre 2007 unitamente alla relazione sulla gestione nei termini di legge.

Vi segnaliamo, innanzitutto, che il bilancio d'esercizio è stato redatto in applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS emanati dallo IASB ed omologati dalla Commissione Europea ai sensi del regolamento comunitario n. 1606/2002.

Il progetto di bilancio che è composto da cinque distinti documenti: lo Stato patrimoniale, il Conto economico, il prospetto delle variazioni di patrimonio netto, il rendiconto finanziario e la nota integrativa, è stato sottoposto alla revisione contabile della società REVIDAS SRL e può essere riassunto nelle seguenti risultanze:

STATO PATRIMONIALE

Attivo	386.916.197
Passivo e Patrimonio netto	382.811.555
Utile dell'esercizio	4.104.642

CONTO ECONOMICO

Utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte	5.426.418
Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	1.321.776
Utile dell'esercizio	4.104.642

La nota integrativa contiene, oltre all'indicazione dei criteri di valutazione, le informazioni dettagliate sulle voci di stato patrimoniale e di conto economico, nonché le altre informazioni richieste al fine di esporre in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale, economica e finanziaria della Banca.

Unitamente al Bilancio 2007 sono riportati i dati patrimoniali e di conto economico al 31 dicembre 2006 anch'essi determinati applicando i principi contabili internazionali IAS/IFRS.

Sul Bilancio nel suo complesso è stato rilasciato un giudizio senza rilievi dalla società di revisione che ha emesso, ai sensi dell'art. 2409 ter cod. civ., una relazione in data 7 aprile 2008 per la funzione di controllo contabile.

Al riguardo, nel corso dell'esercizio il Collegio Sindacale ha incontrato i responsabili della società di revisione con i quali ha avuto scambi di informazioni relativamente al bilancio d'esercizio ed alle altre verifiche da loro effettuate.

Nel corso dell'esercizio abbiamo partecipato alle riunioni del Consiglio di Amministrazione e del Comitato Esecutivo. In tali interventi abbiamo potuto verificare come l'attività dei suddetti organi sia improntata al rispetto della corretta amministrazione e di tutela del patrimonio della Banca.

Nel corso dell'anno 2007 abbiamo operato n° 7 verifiche collegiali.

Nei riscontri e nelle verifiche sindacali ci siamo avvalsi, ove necessario, della collaborazione della struttura dei controlli interni e dell'ufficio contabilità generale della Banca.

Dalla nostra attività di controllo e verifica non sono emersi fatti significativi tali da richiedere la segnalazione alla Banca d'Italia.

In ossequio all'art. 2403 del codice civile il Collegio:

- ha ottenuto dagli Amministratori le informazioni sul generale andamento della gestione e sulla sua prevedibile evoluzione nonché sulle operazioni di maggior rilievo economico finanziario e patrimoniale;
- in base alle informazioni ottenute, ha potuto verificare che le azioni deliberate e poste in essere sono conformi alla legge e allo Statuto sociale e che non appaiono manifestamente imprudenti, azzardate, in potenziale conflitto di interessi o in contrasto con le deliberazioni assunte dall'Assemblea o tali da compromettere l'integrità del patrimonio;
- ha vigilato sull'osservanza della Legge e dello Statuto, nonché sul rispetto dei principi di corretta amministrazione;
- ha acquisito conoscenza e vigilato, per quanto di nostra competenza, sull'adeguatezza dell'assetto organizzativo della Banca anche tramite la raccolta di informazioni dai responsabili delle funzioni e, a tal riguardo, non abbiamo osservazioni particolari da riferire;
- ha rilevato l'adeguatezza sostanziale del sistema dei controlli interni della Banca anche attraverso informazioni acquisite in specie dall'Internal Audit;
- ha valutato e vigilato sull'adeguatezza del sistema amministrativo e contabile nonché sull'affidabilità in concreto di quest'ultimo a rappresentare correttamente i fatti, gli atti e le operazioni di gestione, anche a seguito delle specifiche informazioni ricevute dai responsabili delle rispettive funzioni.

Vi evidenziamo infine che non sono pervenute denunce ex art. 2408 del codice civile o esposti di altra natura.

Il Collegio Sindacale, in ottemperanza alle disposizioni di cui all'art. 2 Legge n. 59/1992 e dell'art. 2545

cod. civ., comunica di condividere i criteri seguiti dal Consiglio di Amministrazione nella gestione sociale per il conseguimento degli scopi mutualistici in conformità col carattere cooperativo della società e dettagliati nella relazione sulla gestione presentata dagli stessi Amministratori.

In considerazione di quanto sopra, il Collegio esprime parere favorevole all'approvazione del bilancio dell'esercizio e concorda con la proposta di destinazione del risultato di esercizio formulata dal Consiglio di Amministrazione.

I SINDACI

BILANCIO E NOTA INTEGRATIVA AL 31 DICEMBRE 2007



STATO PATRIMONIALE

VOCI DELL'ATTIVO	31.12.2007	31.12.2006
10. Cassa e disponibilità liquide	2.042.863	1.817.482
20. Attività finanziarie detenute per la negoziazione	10.835.379	10.599.981
40. Attività finanziarie disponibili per la vendita	66.533.788	57.102.926
60. Crediti verso banche	28.242.481	18.024.377
70. Crediti verso clientela	267.466.356	246.549.994
110. Attività materiali	8.275.847	7.222.993
130. Attività fiscali	660.266	1.012.264
<i>a) correnti</i>		89.034
<i>b) anticipate</i>	660.266	923.230
150. Altre attività	2.859.217	5.323.159
Totale dell'attivo	386.916.197	347.653.175

VOCI DEL PASSIVO E DEL PATRIMONIO NETTO	31.12.2007	31.12.2006
10. Debiti verso banche	6.361.023	1.757.259
20. Debiti verso clientela	160.438.471	157.009.845
30. Titoli in circolazione	109.826.471	82.936.513
40. Passività finanziarie di negoziazione	870.151	820.505
50. Passività finanziarie valutate al fair value	54.623.971	51.374.910
80. Passività fiscali	710.922	1.125.388
<i>a) correnti</i>	249.241	518.036
<i>b) differite</i>	461.681	607.352
100. Altre passività	6.905.770	8.575.233
110. Trattamento di fine rapporto del personale	1.790.619	2.254.682
120. Fondi per rischi e oneri	229.440	324.749
<i>a) quiescenza e obblighi simili</i>		
<i>b) altri fondi</i>	229.440	324.749
130. Riserve da valutazione	2.954.681	3.096.051
160. Riserve	37.347.680	34.059.833
170. Sovrapprezzi di emissione	156.814	145.452
180. Capitale	595.541	551.263
200. Utile (Perdita) d'esercizio (+/-)	4.104.642	3.621.492
Totale del passivo e del patrimonio netto	386.916.197	347.653.175

CONTO ECONOMICO

VOCI	31.12.2007	31.12.2006
10. Interessi attivi e proventi assimilati	21.999.810	16.811.808
20. Interessi passivi e oneri assimilati	(9.402.007)	(5.807.550)
30. Margine di interesse	12.597.803	11.004.258
40. Commissioni attive	3.238.916	2.762.515
50. Commissioni passive	(630.396)	(599.487)
60. Commissioni nette	2.608.520	2.163.028
70. Dividendi e proventi simili	85.691	92.733
80. Risultato netto dell'attività di negoziazione	50.237	71.624
100. Utili (perdite) da cessione o riacquisto di:	(43.221)	98.858
a) crediti		
b) attività finanziarie disponibili per la vendita	4.809	75.713
c) attività finanziarie detenute sino alla scadenza		
d) passività finanziarie	(48.030)	23.145
110. Risultato netto delle attività e passività finanziarie valutate al fair value	(38.097)	(60.978)
120. Margine di intermediazione	15.260.932	13.369.523
130. Rettifiche/riprese di valore nette per deterioramento di:	(728.917)	(507.716)
a) crediti	(712.273)	(507.716)
b) attività finanziarie disponibili per la vendita	(16.644)	
c) attività finanziarie detenute sino alla scadenza		
d) altre operazioni finanziarie		
140. Risultato netto della gestione finanziaria	14.532.015	12.861.807
150. Spese amministrative:	(10.792.261)	(9.535.335)
a) spese per il personale	(6.068.658)	(5.449.997)
b) altre spese amministrative	(4.723.603)	(4.085.338)
170. Rettifiche/riprese di valore nette su attività materiali	(641.943)	(513.181)
180. Rettifiche/riprese di valore nette su attività immateriali		(10.624)
190. Altri oneri/proventi di gestione	2.328.607	1.742.922
200. Costi operativi	(9.105.597)	(8.316.218)
240. Utili (Perdite) da cessione di investimenti		10
250. Utile (Perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte	5.426.418	4.545.599
260. Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	(1.321.776)	(924.107)
270. Utile (Perdita) della operatività corrente al netto delle imposte	4.104.642	3.621.492
290. Utile (Perdita) d'esercizio	4.104.642	3.621.492