

80° ESERCIZIO

RELAZIONI E BILANCIO AL 31 DICEMBRE

2 0 0 4



80° ESERCIZIO

RELAZIONI E BILANCIO AL 31 DICEMBRE 2004

ASSEMBLEA DEGLI AZIONISTI

Torino, 12 aprile 2005

ORGANI DI AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Presidente

Herbert Hütter

Amministratore Delegato e D. Generale

Federico Mongelli

Consiglieri

Maurizio Badoglio

Paolo Bardi

Simonetta Cerruti

COLLEGIO SINDACALE

Sindaci effettivi

Piergiorgio Re

Luigi Demartini

Guido Sansonetti

Sindaci supplenti

Enrico Imoda

Carlo Pittatore

SOCIETA' DI REVISIONE

Deloitte & Touche S.p.A.

S O M M A R I O

Relazioni e Bilancio al 31 dicembre 2004	Pag.
Relazione sulla gestione	5
Analisi della situazione finanziaria e dei risultati reddituali	24
Rapporti di FiatSava verso le Società del Gruppo	26
Fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio ed evoluzione prevedibile della gestione	27
Proposta di destinazione dell'utile dell'esercizio	28
Bilancio al 31 dicembre 2004	29
Stato patrimoniale	30
Conto economico	32
Nota integrativa	34
Relazione del Collegio Sindacale	63
Relazione della Società di Revisione	

RELAZIONE SULLA GESTIONE

Signori Azionisti,

La Vostra Società chiude l'esercizio 2004 con un utile di 42,6 milioni di euro al netto delle imposte per 32,5 milioni di euro.

Questo risultato si confronta con un utile dell'esercizio 2003 pari a 21,2 milioni di euro.

Il quadro macroeconomico di riferimento in cui ha operato la Vostra Società è stato caratterizzato da un complessivo deterioramento di tutti gli indicatori e da una generalizzata contrazione dei consumi in seguito all'effetto combinato della percezione e dell'effettiva diminuzione del potere d'acquisto delle famiglie. Questa situazione ha spinto la propensione al finanziamento, più per necessità che per scelta e quindi è prevedibile, già a partire dai prossimi anni, un impatto sulla qualità del portafoglio crediti di chi opera nel settore dei finanziamenti.

L'andamento del mercato totale autoveicolistico nel 2004 ha registrato una flessione pari allo 0,24% ma in questo contesto le vendite Fiat Auto sono complessivamente aumentate dell' 1%.

La Vostra Società nel corso dell'anno 2004 ha consuntivato un volume di netto finanziato totale pari a circa 2.368 milioni di euro, con una diminuzione di 506 milioni circa di euro pari al 17,6 % rispetto all'anno precedente; tale diminuzione è dovuta alla minor presenza di azioni promofinanziarie da parte della marca, che avevano fortemente caratterizzato l'esercizio 2003. La riduzione dei volumi sull'attività contribuita, è stata infatti pari a circa 95.000 contratti (-48,4%) ed è stata quindi solo in parte compensata da un incremento sull'attività standard.

Nel corso del 2004 la Vostra Società ha continuato ad applicare la politica di differenziazione nella relazione con i concessionari privilegiando i rapporti con coloro che forniscono sia un portafoglio di migliore qualità che un livello di supporto commerciale adeguato.

Nell'area del Credito è ormai consolidato e viene continuamente affinato, l'utilizzo dello strumento di valutazione automatica delle domande di finanziamento. Questo strumento,

unitamente all'utilizzo e allo sviluppo di "score cards" sempre più efficaci ed in aggiunta alla forte componente di contratti promofinanziati ha costantemente migliorato, in questi ultimi anni, la qualità del portafoglio crediti Sava.

L'attenzione posta dalla Vostra Società alla qualità del Credito si è anche manifestata nello sviluppo continuo dell'attività di prevenzione e denuncia delle frodi, fenomeno rilevante nel Vostro settore, contro cui la Società opera ormai da anni.

E' inoltre continuata l'attività di revisione dei processi di recupero crediti sia prelegale che legale, al fine di aumentarne ulteriormente l'efficacia complessiva dell'azione.

L'attenzione ai costi e la ricerca di una sempre migliore efficienza dei processi operativi è continuata in maniera trasversale in tutti i settori della Vostra Società, anche attraverso il Piano di Miglioramento della qualità che viene costantemente supportato da un'apposita struttura organizzativa.

Tale piano di miglioramento, attivato fin dal 2001, oltre a produrre risultati rilevanti sul livello di servizio erogato e sulla efficienza dei processi operativi, ha anche prodotto oggettivi miglioramenti sul clima aziendale, aumentando il coinvolgimento e la consapevolezza di tutti i dipendenti riguardo le strategie ed i piani aziendali ed incoraggiando la partecipazione attiva di tutti al conseguimento degli obiettivi prefissati.

Nella parte finale dell'anno, la Vostra Società ha inoltre iniziato ad affrontare ed analizzare importanti progetti finalizzati al continuo miglioramento degli aspetti di presidio e controllo della qualità del credito. Il più importante di questi progetti è finalizzato alla implementazione delle nuove regole introdotte da Basilea II.

L'attenzione al miglioramento continuo costituisce senz'altro uno dei più importanti motivi del risultato raggiunto dalla Vostra Società e pertanto è doveroso porgere un particolare ringraziamento al management e a tutti i dipendenti Sava che, con la loro professionalità, dedizione ed impegno, hanno garantito il raggiungimento degli attuali risultati aziendali.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE

Il mercato autoveicolistico in Italia ha consuntivato nel 2004 circa 2.240.000 immatricolazioni contro le 2.245.383 immatricolazioni del 2003 (-0,24%).

Le immatricolazioni relative ai marchi Fiat Lancia ed Alfa Romeo sono state 633.285 contro le 627.000 dell'anno precedente con un aumento in termini assoluti dell' 1% ed una quota di mercato vetture (Fiat, Alfa, Lancia) che è passata da un 27,90% del 2003 ad un 28,27%.

Per quanto riguarda i veicoli commerciali il mercato ha consuntivato circa 209.736 immatricolazioni con un decremento di circa il 3,3% rispetto all'anno precedente. In questo contesto i veicoli commerciali Fiat hanno realizzato comunque una buona performance passando da un volume di 88.455 immatricolazioni del 2003 a 88.900 del 2004 con un aumento sia in termini assoluti (+ 0,50% rispetto all'anno precedente) sia in termini di quota di mercato (42,39% del 2004 contro il 40,74% del 2003).

Quindi il mercato di riferimento totale (cioè il totale delle vendite di autoveicoli e veicoli commerciali Fiat Auto), in cui la Vostra Società ha operato, è passato dalle 715.000 unità circa del 2003 alle 722.000 unità circa del 2004 con un leggero aumento dell' 1% circa.

E' continuato infine anche nell'esercizio appena concluso il fenomeno delle "autoimmatricolazioni", anche se il suo effetto si è enormemente ridotto rispetto al passato. Di questa politica di freno ha beneficiato ovviamente il peso del canale "Privato" che è passato dal 60,5% del totale immatricolazioni del 2003 ad un più deciso 71,3% del 2004.

In questo contesto il numero totale di operazioni di finanziamento di autoveicoli nuovi ed usati concluse dalla Vostra Società nell'ambito della propria operativa "captive" (escludendo cioè i finanziamenti conclusi con il marchio Finplus) è stato pari a 232.486 contro le 302.484 concluse nel 2003 con una riduzione di circa il 23,14%.

Le cause del calo dei volumi sono essenzialmente le seguenti:

- Differente peso ed efficacia dell'azione promofinanziaria.

I volumi di finanziamenti promozionali per la vendita di vetture nuove nel 2003 rappresentavano circa l'81% del totale contratti nuovo (196.187 promozionati su un totale di 241.000 circa). Nel 2004 tale peso si è sensibilmente ridotto al punto tale che ha rappresentato appena un 54,2% del totale finanziamenti nuovo.

Il calo ovviamente non si è avuto solo in termini percentuali ma anche in termini assoluti; infatti dai 196.187 finanziamenti promozionati del 2003 si è passati ai 101.575 del 2004 (con un calo quindi di circa 95.000 contratti).

Tale calo è stato compensato solo in parte da una crescita dei finanziamenti non promozionati che sono passati infatti dai quasi 45.000 del 2003 agli 86.000 del 2004.

Questa forte riduzione dello strumento “Promo” e quindi dello spending utilizzato dalle marche per supportare la contribuzione dei “Tassi agevolati” è stata causata:

- 1) per i modelli ormai in fase di “run out” da una scelta “strategica” di puntare su un più elevato utilizzo della leva “Prezzo” garantendo cioè maggiori premi dealer/cliente in caso di permuta/rottamazione piuttosto che in caso di promofinanziamento (mettendo cioè il finanziamento in alternativa allo sconto sulla vettura);
- 2) per i modelli nuovi quali Nuova Panda, Idea, Musa, dalla scelta di non “spingere” il prodotto stante il buon gradimento della clientela.

Da notare come i marchi abbiano adottato politiche differenti tra loro: Fiat ha infatti drasticamente ridotto la spesa sui promofinanziamenti, Lancia e Alfa Romeo l’hanno incrementata ed i Veicoli Commerciali hanno mantenuto il livello delle promo del precedente esercizio.

- Attacco della concorrenza indipendente:

La concorrenza indipendente si è fatta sempre più aggressiva sui concessionari del Gruppo Fiat sfruttando differenti leve:

- strutture finanziarie “aggressive” ed a maggior rischio, quali differimenti prima rata fino a 12 mesi, anticipi zero oramai come regola generale, prodotti a maxirata con percentuali di maxirata molto levati rispetto alla durata (es. 70% a 36 mesi), ecc.;
- pricing con discesa sempre costante di yield e spread;
- canali di comunicazione (stampa, radio, tv, ecc.);
- direct marketing (proposte di prestiti personali anche per l’acquisto di auto) con disintermediazione del canale di vendita.

GESTIONE COMMERCIALE E MARKETING

L’andamento dell’attività commerciale nel corso del 2004 è stato caratterizzato, in esatta controtendenza rispetto al 2003, da una fase iniziale di estrema difficoltà dovuta alle considerazioni fatte in precedenza (“mancata cumulabilità” delle iniziative promozionali e forte attacco della concorrenza) con una quota di partecipazione sulle vetture nuove che non ha superato il 24,50%.

Nella seconda parte dell’anno invece grazie ad un dettagliato e proficuo piano di recupero, la situazione è molto migliorata al punto che la quota di partecipazione dell’ultimo semestre si è assestata su livelli attorno al 28%, garantendo quindi un dato progressivo finale del 26%.

La Vostra Società ha continuato a rispondere all’elevata concorrenza sul mercato attraverso un articolato programma di forte attenzione ai livelli di servizio, all’offerta di prodotti ed azioni esclusivi miranti alla fidelizzazione dei clienti (Sava e Concessionari) e all’ampliamento dell’offerta di prodotti assicurativi con margini di intermediazione anche per il concessionario.

Questa azione ha permesso di controllare la perdita di volumi di attività realizzata nel primo semestre dell'anno, salvaguardando ed incrementando la redditività della seconda parte dell'anno.

Presenza sul territorio

La situazione di particolare competitività del mercato sopra descritta ha costretto la Vostra Società a ripensare all'organizzazione commerciale sul territorio in ottica di maggior efficacia piuttosto che efficienza. Pertanto nel 2004 si è provveduto ad aprire due nuove sedi territoriali (Bari e Catania) in modo tale da garantire un più capillare presidio, portando il totale delle sedi a nove contro le sette precedenti ed a rendere più funzionale e tempestivo il collegamento con la sede centrale attraverso l'istituzione di due Macro Direzioni Regionali comprendenti la prima le aree del Nord (Torino, Milano, Padova e Bologna) e la seconda le aree del Centro Sud (Firenze, Roma, Napoli, Bari e Catania)

Questa impostazione ha messo in condizione la Direzione Commerciale di avere "feed-back" più puntuali e tempestivi sui fenomeni del mercato e nel contempo ha permesso di portare con maggiore efficacia ed omogeneità sul mercato le azioni commerciali pianificate.

Rapporti con le Marche

I rapporti con le Marche (prima con le Business Units Fiat/Lancia/LCV ed Alfa Romeo, successivamente con le Divisioni del Brand Fiat, Lancia, Alfa Romeo e LCV in seguito alla riorganizzazione intervenuta dal mese di Settembre) sono stati, nel corso del 2004, continui e improntati ad una assoluta disponibilità di Sava a fornire tutto il supporto necessario per rendere efficace al massimo l'azione commerciale di Fiat Auto in un mercato autoveicolistico sempre più difficile e competitivo.

Questo supporto non si è concretizzato solo con la messa a disposizione di strumenti finanziari volti a fronteggiare specifiche situazioni di mercato e di servizio offerto alla rete di vendita, quanto piuttosto anche con l'integrazione "logistica" ed una maggior vicinanza "fisica" con le marche stesse.

A partire da inizio Maggio infatti, un'unità di SAVA formata da 3 persone si è trasferita "fisicamente" negli stessi locali in cui operano gli enti Vendite e Marketing dei brand sopramenzionati al fine di garantire una miglior conoscenza reciproca ma soprattutto una maggior sinergia nello scambio di informazioni, nella tempestività delle risposte, nel recepimento delle problematiche e nella "costruzione" di offerte "mirate" ed "integrate" cosa che peraltro ha dato i suoi frutti verso la fine dell'anno anche da un punto di vista numerico (promozioni su Ipsilon, Punto, Stilo ecc.).

Nel 2004 sono inoltre proseguiti, in maniera continua e strutturata, in coordinamento con le Business Unit delle Marche i "Piani di loyalty" istituzionali specificatamente mirati ad aumentare la fidelizzazione del cliente Fiat Auto alla Marca. I risultati, misurati in maniera oggettiva, sono stati molto incoraggianti.

Prodotti

Formula

I volumi realizzati su questo tipo di prodotto sono rimasti nel 2004 sostanzialmente invariati rispetto all'anno precedente, arrestando quindi il trend di forte diminuzione verificatosi negli esercizi precedenti.

La disaffezione a questo prodotto è stata originata da alcune debolezze :

- disallineamento valori garantiti;
- mancanza di formazione della rete di vendita;
- mancanza di advertising.

Nel corso dell'anno Sava in collaborazione con le Marche ha provveduto a rivisitare completamente le specifiche di prodotto (valore futuro garantito, opzioni finali, buy-back, servizi integrati), a pianificare interventi formativi ad hoc sulla forza vendita e a predisporre un piano dettagliato di comunicazione.

A partire dal mese di marzo 2005 tale nuova configurazione di prodotto (non più un semplice prodotto finanziario come il vecchio "Formula" quanto piuttosto un nuovo processo strutturato di vendita dell'auto focalizzata sul rinnovo), che prenderà il nome di FiatPiù, LanciaPiù, AlfaPiù, verrà lanciata sul mercato.

Leasing

Nell'esercizio 2004 la Vostra Società ha concluso 3.759 contratti di leasing finanziario a basso valore residuo, con una crescita quindi rispetto all'anno precedente pari al 52,4%. Pur rappresentando appena circa il 2% del totale dei contratti finanziati nell'esercizio, questo prodotto continuerà ad essere presente nel portafoglio Sava anche per garantire alla rete di vendita la possibilità di fornire una gamma completa di soluzioni alla mobilità.

Servizi

Prestito Protetto

I contratti di Prestito Protetto realizzati nel 2004 sono stati circa 126.000 rispetto ai 60.000 del 2003, rendendo quindi evidente il successo di tale servizio accessorio che garantisce il cliente nel pagamento delle rate in caso di imprevisti quali il decesso, la perdita di impiego e/o il ricovero ospedaliero.

Tali performances sono state possibili grazie ad un deciso aumento della quota di penetrazione sull'aggregabile (depurando cioè il totale dei contratti SAVA di quelli perfezionati a persone giuridiche e a persone over 65 anni a cui il servizio non può

essere venduto) che è infatti passata dal 10,6% del 2002, al 25,2% del 2003 ad un 67,8% del 2004

Recall CPI

A partire dal mese di Luglio 2004 in collaborazione con un altro partner assicurativo, la Vostra Società ha iniziato un'attività di vendita (tramite recall telefonico) di un prodotto assicurativo molto simile al Prestito Protetto di cui sopra proprio su quei clienti che hanno sottoscritto un contratto di finanziamento SAVA e a cui la rete di vendita non ha proposto il servizio in oggetto.

I contratti attivati per il 2004 sono stati oltre 4000 con una penetrazione del 21,5%.

Furto Incendio

Nel corso dell'anno è iniziata la distribuzione massiva della copertura assicurativa Incendio e Furto abbinabile al finanziamento, in collaborazione con la società ALA (Gruppo SARA Assicurazioni) con coperture assicurative e procedure di risarcimento in caso di sinistro appositamente studiate per le esigenze dei clienti che acquistano con finanziamento e che tende a privilegiare la fidelizzazione del cliente al Marchio Fiat.

Il totale delle polizze sottoscritte nel 2004 per questa tipologia di copertura è stato di 3700 con un incremento medio mensile nella parte finale dell'esercizio di oltre 500 pratiche.

A partire dal luglio 2004, tale polizza, inizialmente prevista solo per le vetture nuove, è stata estesa anche a quelle usate.

Finplus

La strategia di Sava nell'area non captive, condotta con il marchio "Finplus", nel corso del 2004 è stata mantenuta coerente con le strategie aziendali.

In pratica l'operativa è stata limitata all'area definita "near captive" consistente nel finanziamento di autoveicoli di marca non Fiat Auto, ma venduti attraverso una rete di rivenditori "contigui" alla Rete di Vendita ufficiale Fiat e nell'erogazione di prestiti personali esclusivamente a "già clienti" Sava.

Inoltre è stata mantenuta l'applicazione della strategia di segmentazione della rete per differenziare il trattamento sia economico che di servizio e di valutazione del credito utilizzata da Sava.

Il forte ridimensionamento dell'attività in oggetto ha causato una riduzione della forza commerciale operante in questo settore e i volumi finanziati nell'anno si sono attestati sugli 80 milioni di euro con una diminuzione del 4,1% rispetto all'esercizio passato.

Alla realizzazione di questo risultato ha contribuito sensibilmente il forte incremento dell'attività sui prestiti personali rivolti ai clienti Sava che ha compensato il calo realizzato sulla parte autoveicolistica near captive.

L'attività legata al marchio Finplus sarà sicuramente oggetto di forte rivisitazione e ci si attende uno sviluppo nel corso del 2005.

POLITICHE DI CREDITO, ACCETTAZIONE E RECUPERO CREDITI

Negli ultimi anni, nel settore del credito al consumo (retail), si sono verificati cambiamenti che hanno avuto un impatto sull'attività delle Aziende che operano in questo comparto.

Sono aumentati i prodotti, i servizi finanziari e la loro diversificazione, è aumentata l'aggressività nell'approccio al mercato, si sono innovati i sistemi di distribuzione dei prodotti e di gestione degli affidamenti, e si è assistito ad una generalizzata riduzione degli spread ed all'acquisizione di clientela in tutti i bacini di utenza possibili con conseguente aumento del rischio.

In particolare dal 2004 stiamo assistendo ad un cambiamento generalizzato delle offerte finanziarie alla Clientela, sempre più aggressive e volte a stimolare anche quella più marginale. In questo contesto diventa sempre più strategico essere capaci di selezionare il rischio.

Il mercato è quindi evoluto verso una politica di "credito facile" dove il prodotto o il servizio spesso si identificano con questa caratterizzazione.

"Credito facile" deve significare sì tempestività, ma soprattutto capacità di selezionare il rischio, capacità di gestire e controllare aggregati di business rilevanti, capacità di identificare tempestivamente qualunque problema che possa portare ad un deterioramento della qualità del portafoglio, capacità di correggere subito, con le più opportune azioni, le situazioni a rischio, capacità di conoscere nei più piccoli dettagli il processo di acquisizione dei nuovi affari e della relativa performance, capacità di gestire il portafoglio acquisito.

Solo le Aziende che hanno sviluppato queste capacità e che hanno creato al proprio interno cultura di credito e sanno mantenerla, possono porsi l'obiettivo essenziale di fare profitti e di poterli ragionevolmente conseguire.

Sava oggi gestisce numerosi prodotti e servizi finanziari per la clientela più composita, dal piccolo finanziamento di poche migliaia di Euro ad affidamenti singoli di valori ben più rilevanti.

Il numero delle richieste di finanziamento valutate nel corso del 2004 si è avvicinato alle 300.000 unità; come è facile da intuire, mantenere il controllo del rischio in acquisizione e prevederne quindi l'evoluzione rappresenta un obiettivo prioritario per la Società.

Per poter rispondere a queste sfide nel settore del credito la Vostra Società ha dotato l'Ente Credito degli strumenti e dell'organizzazione necessari per:

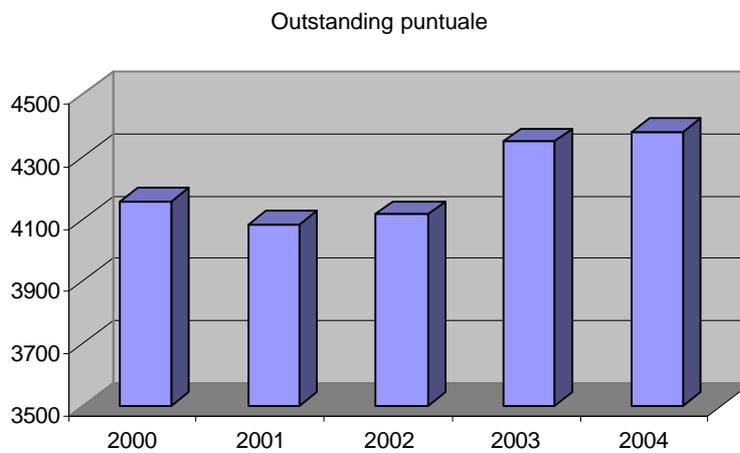
- gestire i fidi controllandone il relativo processo;
- sviluppare e mantenere un sistema informativo gestionale di credito che fornisca i necessari supporti per l'analisi delle performances;
- adeguare le politiche e normative di credito atte anche a sovrintendere a tutti i processi automatizzati per la valutazione del rischio;
- garantire un processo che minimizzi il rischio derivante dalle truffe;
- assicurare la diffusione, la crescita ed il mantenimento di un'elevata cultura di credito in azienda.

Nonostante lo scenario di riferimento, la qualità dei crediti in portafoglio è alta e anche quest'anno ha consentito all'azienda di ottenere un risultato ancora più soddisfacente di quello consuntivato nel 2003.

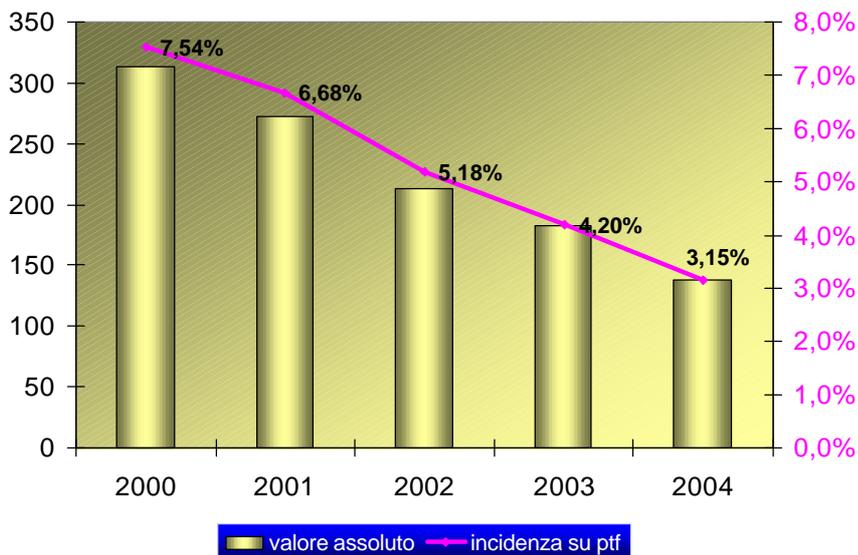
I principali fattori di successo, sono stati:

- adozione di "score cards" con elevata capacità discriminante e specifiche per segmenti di portafoglio (il prodotto auto è gestito attraverso 9 "score cards"). Nel corso del 2005 entreranno in gestione delle nuove "score cards" che terranno conto di variabili aggiuntive necessarie per enfatizzare l'apporto in termini di efficienza ed efficacia ottenuto con l'introduzione di un sistema decisionale per la gestione dei crediti in accettazione;
- ulteriore riduzione delle perdite gestionali da frodi;
- modulazione delle regole di Credito in funzione del margine di contribuzione di ciascun Dealer (segmentazione Dealer);
- assegnazione e rispetto di obiettivi sfidanti per il contenimento del numero di contratti che associano una maggiore probabilità di rischio;
- continuo controllo sul "modo di fare credito", ovvero assicurare l'aderenza alle politiche e procedure di credito dell'Azienda;
- formazione continua delle risorse addette all'istruttoria dei crediti;
- sofisticazione del Sistema informativo statistico di controllo (M.I.S.) dell'area del Credito e del Recupero credito per migliorare la capacità di intervenire sulle situazioni a rischio nel loro insorgere.

Nel seguito sono esposti alcuni andamenti relativi al rischio sul portafoglio Sava e, per i necessari confronti, l'andamento dell'outstanding di riferimento:

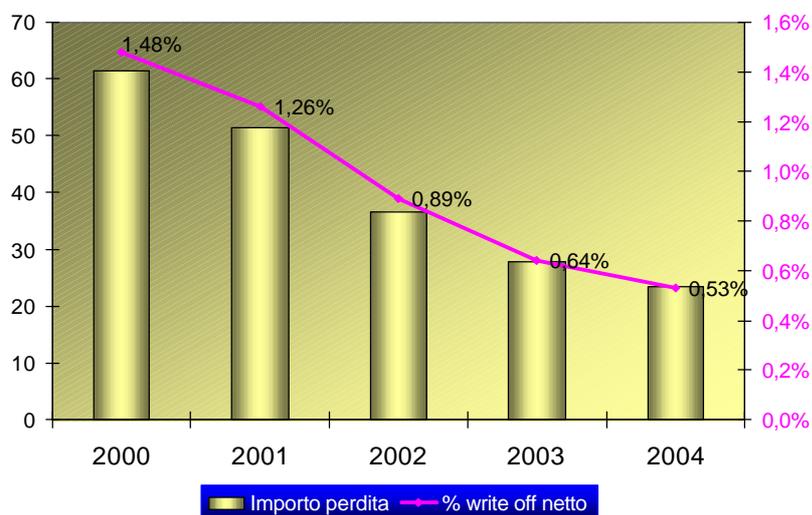


ANDAMENTO GESTIONALE DEL RISCHIO-ARRETRATI



Il grafico mette in evidenza l'andamento gestionale del rischio in termini di arretrati (incidenza % del rischio sull'outstanding, scaduto + scadere, relativo a contratti con anzianità scaduto da 1 a 8 rate)

ANDAMENTO GESTIONALE DEL RISCHIO-PERDITE



Il grafico seguente mette in evidenza l'andamento gestionale del rischio in termini di perdite gestionali di periodo (incidenza % del rischio sull'outstanding, scaduto + scadere, relativo a contratti con anzianità scaduto superiore a 8 rate)

Nel corso del 2004 sono state avviate le attività per la realizzazione del sistema di rating interno con l'obiettivo di applicare i principi ispiratori della normativa di Basilea II.

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Il 2004 è stato per il C.R.M. un anno assolutamente positivo, senza dubbio il migliore della sua seppure recente storia.

In tutte le sue funzioni, infatti, sono stati compiuti importanti passi nella direzione di una sempre più spinta integrazione di processo, di efficienza della struttura dei costi e di orientamento al risultato gestionale.

Le aree di funzionamento

Il **Customer Services & Care**, beneficiando di alcune ottimizzazioni procedurali e di un approccio più preventivo e proattivo all'attività, ha assistito alla riduzione del numero dei contatti "inbound" su quasi tutti i servizi (-9,2% in presenza di un perimetro 2004 più ampio), il che ha consentito di aumentare la qualità delle prestazioni come ha testimoniato l'indagine di Customer Satisfaction.

Il **Call Center** della InAction S.p.A. ha mantenuto intatti gli elevati standard di performance sia in termini di livelli di servizio sia di capacità di "problem solving": il voto "overall" di soddisfazione da parte degli utenti del servizio si è consolidato a 8,67 e la percezione di aver avuto ciò che si desiderava è cresciuta del 28% (solo il 2,2% dei clienti che hanno chiamato il Call Center dichiara di non aver risolto il proprio problema).

Il secondo livello operativo ha invece compiuto un balzo davvero notevole in termini di incremento della propria efficacia, guadagnando un voto "overall" di 8,39 contro l'8,18 del 2003: anche la Clientela Aziende ha espresso una valutazione eccellente nei confronti del team leasing (8,12).

In ambito **Customer Care** è proseguita la gestione personalizzata delle problematiche più complesse (per lo più legate a tematiche di natura commerciale) e più attuali (come ad esempio le richieste di cancellazione delle segnalazioni alle banche dati pubbliche).

Le **Operations** infine hanno operato tempestivamente tanto nell'attivazione dei canali di pagamento quanto nella registrazione degli incassi, specialmente quelli trasmessi dalla Clientela in forma cartacea, al di fuori dei canali telematici consueti. Decisamente buona e degna di nota la performance del servizio di rendicontazione BancoPosta relativamente all'utilizzo dei bollettini postali di pagamento.

Le aree di risultato

Il **Customer Risk** ha ottenuto nel 2004 risultati soddisfacenti tanto dal punto di vista delle performance di recupero dei crediti quanto dal lato dell'efficienza.

La rivisitazione del processo operativo, la trasformazione progressiva di una parte della struttura organizzativa in Area Manager con competenze di risultato economico netto e lo sviluppo di sofisticati sistemi di analisi dei risultati hanno prodotto una riduzione degli arretrati fino a 8 rate al 3,15% e del write-off lordo allo 0,72%.

Significative sono state altresì la riduzione dello scaduto in capo a grandi e medie aziende ed il recupero (attraverso richieste di sgravi e di rimborsi) delle tasse di possesso leasing non pagate da parte di una parte di ex-Clienti. Verso la fine dell'esercizio sono state avviate attività di servizio a favore di Fiat Auto per il recupero di scaduti anziani in capo a ex officine o intermediari commerciali di 2° e 3° livello. La positività dei risultati ottenuti ha dato impulso a questo esperimento che Sava sta trasformando in un canale di collection aggiuntivo.

Nell'ambito delle attività di business, **Brand Loyalty** ha proseguito l'impegno nella fidelizzazione dei Clienti Sava al Gruppo Fiat Auto ed ai nostri prodotti finanziari. Molto efficaci sono state le iniziative commerciali concordate con i Brand del Gruppo e con l'Ente Usato; la natura delle offerte, la peculiarità del processo (che vede nei dealer uno dei suoi attori principali), la professionalità dei team di contatto, l'elevatissima personalizzazione delle proposte e la qualità dei supporti di "direct mailing" hanno consentito di consolidare su molti target "redemption" effettive superiori al 5%.

Qualche successo in più rispetto al 2003 hanno ottenuto anche i **Personal Loans** sul portafoglio Clienti; gli oltre seimila contratti inseriti in portafoglio nel corso del 2004 e la loro più che soddisfacente redditività – unita ad una performance di rischio più che accettabile – hanno creato i sani presupposti per uno sviluppo di questa linea di business attraverso nuove modalità tanto organizzative che commerciali.

Le aree progettuali

Nel 2004 è stata ultimata la prima fase di sviluppo del **Customer Database** aziendale, i cui primi impieghi a fini di "datamining" hanno prodotto risultati ben al di là delle attese, agendo in modo particolare sulla riduzione dei costi effettivi per contatto utile.

Sulla scorta di questa esperienza, sono partiti altri due progetti di notevole portata che andranno a modificare il modo di operare di Sava in tutte le attività operazionali fin dal 2005. In questa direzione, ci aspettiamo notevoli impatti sull'efficienza delle strutture e dei costi.

GESTIONE FINANZIARIA

L'anno 2004 ha visto il pieno consolidamento dell'ente di Tesoreria, costituito nel 2003 in seguito al cambio di controllo azionario. L'unità organizzativa ha lavorato in costante coordinamento con l'ente di Finanza centrale della società capogruppo Fidis Retail Italia S.p.A. muovendosi nell'ambito della policy Sava in materia di controllo del rischio di tasso, che recepisce le linee e le indicazioni del gruppo di appartenenza.

Tassi di interesse

L'andamento dei tassi di provvista del mercato è stato caratterizzato da una discesa nel primo trimestre dell'anno e da un'inversione di tendenza a partire dal mese di aprile con un trend di crescita costante nel secondo trimestre; nel secondo semestre poi, si è assistito ad un leggero decremento. In questo contesto la Vostra Società ha perseguito come sempre la ricerca della redditività dal lato degli impieghi, e per quel che riguarda le coperture ha continuato a perseguire le tradizionali politiche di contenimento dei rischi finanziari mantenendo un mix di coperture caratterizzato dalla presenza di finanziamenti infragruppo e bancari, buoni fruttiferi sottoscritti dai risparmiatori ed operazioni di cartolarizzazione.

Buoni Fruttiferi

A partire dal mese di novembre 2004 la società ha sospeso le emissioni di nuovi Buoni Fruttiferi. La motivazione di tale decisione risiede nell'aumentato costo dello strumento finanziario in oggetto rispetto ad altre forme di provvista utilizzate dalla società.

A partire quindi dal 1° di Novembre la Società ha iniziato a rimborsare i Buoni Fruttiferi in scadenza e tale attività di rimborso si svolgerà nel corso dei prossimi anni fino alla scadenza degli ultimi Buoni Fruttiferi triennali emessi nel 2004. Le attività operative relative al rimborso dei titoli via via in scadenza sono state affidate alla Società Assicuratrice Torinese, agenzia di Torino del gruppo assicurativo Assimoco, che svolge tale attività nei locali precedentemente occupati dalla Sava, per offrire alla clientela lo stesso livello di servizio e la comodità logistica adottata in passato.

Contestualmente è cessata la copertura assicurativa sui nuovi finanziamenti contro il rischio di insolvenza della clientela acquirente di autoveicoli nuovi, mentre permane la copertura sui crediti pregressi, che rimarrà attiva fino alla scadenza degli stessi.

Il livello della circolazione dei Buoni Fruttiferi emessi dalla Vostra Società nel corso del 2004 è diminuito del 14,1% attestandosi sui 1.008 milioni di euro a fine anno.

Operazioni di cartolarizzazione

Le operazioni di cartolarizzazione realizzate dalla Vostra Società nel corso degli ultimi anni ed ancora in essere sono:

- FIRST – iniziata a giugno 2000, per la quale si sta gestendo la fase di estinzione del portafoglio crediti essendo terminate le cessioni dei crediti revolving nel giugno 2003;

- SECOND – iniziata a giugno 2001, per la quale è terminata la fase di cessione dei crediti revolving nel giugno 2004 e che è entrata ormai anch'essa nella fase di gestione del portafoglio crediti residuo;
- NIXES/A-BEST – iniziata nel maggio 2003. Questa operazione, più complessa delle precedenti, è articolata in tre fasi: una fase di bridge, una fase di warehouse ed una fase finale di collocazione titoli ABS sul mercato. Il periodo di warehouse è terminato nel mese di giugno del 2004 ed è stato caratterizzato dalla crescita del portafoglio ceduto con l'emissione da parte del veicolo di titoli -"rated" (Aaa/AAA/AAA rispettivamente da parte di Moody's; S&P e Fitch) sottoscritti dal conduit T.A.P.CO. Nel giugno 2004 si è passati alla fase più "tradizionale" realizzando il "repackaging" dei titoli emessi da Nixes S.r.l. e sottoscritti inizialmente dal conduit T.A.P.CO. e la cessione del portafoglio titoli ad un veicolo di nuova costituzione denominato A-BEST S.r.l., il quale ha emesso titoli ABS collocati sul mercato e più precisamente:
 - titoli di Classe A per un valore di euro 648.000.000,00;
 - titoli di Classe B per un valore di euro 21.750.000,00;
 - titoli di Classe C per un valore di euro 29.000.000,00.

Nell'ambito di tale operazione la Vostra Società ha sottoscritto titoli subordinati (di Classe M) per un importo di euro 29.250.000,00.

Le caratteristiche dei crediti ceduti alla società Nixes S.r.l. sono simili a quelle dell'operazione Second e comprendono quindi i crediti derivanti dai contratti Formula che risultano invece esclusi dalla prima operazione con la società First Italian Auto Transaction S.p.A.

- NIXES TWO – operazione avviata il 13 Settembre 2004 caratterizzata dalla stessa struttura della precedente senza però la fase iniziale di bridge.

Qui di seguito viene riportata una tabella con i valori dei crediti ceduti nel corso del 2004 in relazione alle diverse operazioni:

Importo crediti ceduti (€)				
	SECOND	NIXES	NIXES TWO	TOTALE
Prima cessione			285.391.077	285.391.077
Successive cessioni	416.694.577	474.933.385	364.357.796	1.255.985.758
Totale	416.694.577	474.933.385	649.748.873	1.541.376.835

La cessione dei crediti a Nixes TWO S.r.l. ha positivamente influito sui risultati della Vostra Società nel bilancio 2004, unitamente all'effetto positivo delle cessioni revolving ed all'effetto negativo legato alla mancanza dei margini sui crediti ceduti negli esercizi precedenti nell'ambito delle operazioni First , Second e Nixes.

Nella nota integrativa al paragrafo "altre informazioni" sono esposti i dettagli delle operazioni che costituiscono per la Vostra Società anche un importante fonte di provvista, che consente di mantenere un mix equilibrato delle diverse fonti di copertura.

Restano ancora da segnalare le ottime performances dei portafogli ceduti nell'ambito delle diverse operazioni che continuano a rispettare ampiamente i limiti ed i vincoli previsti all'interno delle operazioni medesime.

SISTEMI INFORMATIVI E CONTROLLO QUALITA'

Il 2004 si è confermato come un anno di ulteriore rafforzamento dei positivi trend già evidenziatisi durante l'anno precedente, sia in termini di controllo della spesa che di "time to delivery" delle soluzioni. L'adozione dei principi IAS in merito alla capitalizzazione degli investimenti IT, ha reso ancora più strutturati sia il processo autorizzativo allo spending che il monitoraggio della redditività delle soluzioni implementate.

Dal punto di vista organizzativo, la struttura di IT&Methodologies ha visto il rafforzamento delle componenti di Process&Demand Management e di Project & Application Management, sia per fare fronte ai progetti in corso nel 2004 ma anche e soprattutto in preparazione alle notevoli sfide del 2005.

La realizzazione del Customer Database di SAVA, costituisce il punto di partenza e il pilastro per la costruzione di un vero e proprio sistema di Business Intelligence a supporto di tutti i processi aziendali. L'analisi della base clienti in ottica di "Customer Value" ha già dato tangibili benefici alle iniziative di direct marketing nel corso degli ultimi mesi del 2004.

Il progetto "eSERVICING", avviato nella seconda metà dell'anno, porterà ad una rapida trasformazione del sistema informativo aziendale di SAVA. I principali benefici si avranno nell'ulteriore miglioramento del "time to delivery" di nuove applicazioni e nella multi canalità. In prima istanza il progetto porterà, nei primi mesi del 2005, ad un completo rinnovamento ed integrazione di tutti i sistemi di "front end" lato dealer.

Il sistema MIS si è ulteriormente consolidato come strumento di reporting aziendale, ed è stato arricchito di importanti funzionalità sia a supporto del Credito che del Commerciale e Marketing.

Per quanto riguarda il sistema gestionale FIN2000, è continuato il trend di evoluzione funzionale già in atto negli anni precedenti. Sono state rilasciate sei release (per un totale di circa 3.400 gg/uomo su attività di analisi/sviluppo/test). Fra i principali interventi si possono citare la gestione della vendita di servizi in "upselling", la gestione delle tasse di possesso per il leasing, la gestione della modalità pagamento Banco Posta, lo sviluppo di una serie di servizi applicativi di "back end" che costituiscono una componente fondamentale del progetto "eSERVICING".

La rivisitazione del contratto con il fornitore del servizio di connessione dati ai sistemi SAVA per i partner esterni, ha portato ad una semplificazione gestionale ed a una riduzione del costo dei canoni di servizio.

Si è concluso il completo rinnovo del parco delle dotazioni informatiche per le postazioni di lavoro, e si è entrati in una gestione a regime che ne prevede la sostituzione ogni tre anni.

Alla forza lavoro di campo è stata messa a disposizione la connettività dati GPRS, che permette una continua disponibilità e accesso alle applicazioni aziendali in qualunque area coperta dal servizio di telefonia mobile.

Il rafforzamento della struttura di Governance dei sistemi in esercizio, coniugata alla sempre maggiore stabilità delle applicazioni, ha permesso una sensibile riduzione della spesa per la manutenzione correttiva del software rispetto agli anni precedenti.

Dal punto di vista della spesa IT complessiva, il 2004 ha visto un miglioramento di circa il 4% rispetto al 2003. Nonostante l'introduzione dei principi IAS, il livello degli investimenti si è mantenuto elevato, dimostrando la sostanziale redditività di tutti gli interventi realizzati.

In tema di Certificazione di Qualità dei processi la Vostra Società ha superato la visita ispettiva della Società DNV per il mantenimento della certificazione ISO9001-2000, ed ha esteso la certificazione anche al processo di Recupero Crediti Legale, confermando ed allargando ulteriormente la vocazione alla qualità dei propri processi interni.

Il processo di miglioramento continuo, sostenuto dai diversi gruppi di clima (Ambiente, Comunicazione, Motivazione) attraverso il coinvolgimento e la partecipazione attiva di tutte le persone di Sava di volta in volta interessate, ha portato alla realizzazione di diverse iniziative fra cui la diffusione del sito intranet aziendale SAVANet, interventi per il miglioramento degli spazi lavorativi, lo sviluppo della comunicazione centro-periferia.

PERSONALE ED ORGANIZZAZIONE

Organici

Il perimetro totale di Sava a fine 2004 è rimasto invariato rispetto al 31 dicembre 2003: 427 risorse, pur in presenza di significativi movimenti in entrata e in uscita.

Per quanto riguarda le uscite, si sono verificate:

- 36 uscite per mobilità a seguito dell'accordo firmato all'Unione Industriali di Torino il 26 luglio 2004 per riorganizzazione e revisione dei processi aziendali;
- 27 tra dimissioni e trasferimenti ad altre Società;
- 9 uscite a seguito della riorganizzazione dell'ufficio Cassa Buoni Fruttiferi.

Dal lato degli ingressi invece, sono stati realizzati altrettanti inserimenti ottenendo, in primis, un ricambio generazionale importante (abbassamento dell'età media da 44 a 40 anni) e un livello di scolarità più elevato.

Scendendo più in dettaglio, gli ingressi sono dovuti a:

- l'insourcing di 38 risorse da Gesco nell'Area di Accettazione del Credito, lasciando in gestione all'esterno esclusivamente le attività che non contemplano valutazione di credito (ad esempio archiviazione e reintegro documentale);
- l'inserimento dall'esterno di 25 risorse fundamentalmente nell'Area Commerciale (ruoli di campo) e nel CRM in particolare riorganizzando e rafforzando il Contact Center di Arese soggetto ad un elevato turnover (mobilità) e 9 risorse da Società del Gruppo.

Formazione

Nel corso del 2004 è stato realizzato un importante piano di formazione che ha coinvolto tutte le aree della Società con un'erogazione di circa 25.000 ore e una media di 5 gg pro capite. Il piano è stato centrato fundamentalmente su tre tipologie di intervento:

- sviluppo della motivazione/comportamenti - per dar seguito alle esigenze emerse dalla People Satisfaction Survey del 2003 che evidenziavano fabbisogni nell'area del "problem solving", "team building" e comunicazione. Sono state coinvolte circa 200 persone delle Staff centrali su un'iniziativa in outdoor ed è stato altresì avviato un programma specifico per le aree Commerciale, Marketing e parte del CRM il cui obiettivo è migliorare le tecniche di vendita, la gestione del tempo e la comunicazione efficace. Tale programma proseguirà nel corso del 2005;
- sviluppo delle competenze operative (office automation, approfondimenti sul Credito, sul recupero crediti legale, sul post vendita, IT...);
- sviluppo delle "soft skill" (corsi per professional e professional expert).

People Satisfaction

L'iniziativa di rilevazione della People "Satisfaction Survey", realizzata a dicembre 2004 e giunta alla terza edizione, ha avuto un indice di adesione significativo e pari al 97%.

I risultati segnalano un importante miglioramento sia dell'indice di identificazione aziendale passato dal 71% al 75% sia della soddisfazione sul lavoro passato da 60,5% a 65,7%.

Tali risultati confermano la validità delle politiche aziendali adottate negli ultimi anni e focalizzate fundamentalmente sull'informazione, il coinvolgimento e la motivazione di tutto il personale Sava. L'Azienda viene percepita come competitiva, efficiente e organizzata per processi. Le valutazioni fornite dai dipendenti dei diversi Enti confermano inoltre una sostanziale coesione del tessuto aziendale che costituisce un motivo di stabilità e garanzia per il futuro.

SISTEMA DI CONTROLLO INTERNO

La Società si è dotata di un sistema idoneo ad assicurare un adeguato controllo su tutte le attività aziendali e, in particolare, su quelle a maggior rischio. Nel 2004 è stata costituita la funzione di Internal Audit alla quale sono state attribuiti i compiti e le responsabilità di monitorare costantemente il Sistema di Controllo Interno.

Il Preposto al Controllo Interno, che riporta direttamente all'Amministratore Delegato, è stato dotato di mezzi idonei per lo svolgimento del compito assegnatogli. La carica è stata assegnata al responsabile dell'Internal Audit che, per svolgere la sua attività, si è avvalso e si avvarrà anche nel prossimo anno di una struttura esterna qualificata.

Il Preposto ha riferito regolarmente del suo operato anche al Consiglio di Amministrazione e al Collegio Sindacale. Il Preposto è indipendente rispetto le aree operative e le procedure che è tenuto a monitorare.

Nel complesso, il monitoraggio effettuato nel corso del 2004 ha prodotto risultati soddisfacenti e l'opinione sul sistema dei controlli interni della Vostra Società è positiva in quanto le anomalie riscontrate sono state classificate come evidenze minori e sono state comunque inserite nei piani d'azione già concordati per il 2005 con il management Sava.

Con riferimento al Decreto Legislativo 30 giugno 2003 n. 196 del Codice in materia di protezione dei dati personali, la Società ha completato tutta l'attività preparatoria del Documento Programmatico sulla Sicurezza.

ANALISI DELLA SITUAZIONE FINANZIARIA E DEI RISULTATI REDDITUALI

STRUTTURA PATRIMONIALE

Il totale delle attività si attesta sul valore di 2.965.465 migliaia di euro, (+3,07% rispetto al 2003), con un andamento sostanzialmente invariato rispetto all'esercizio precedente. Nel corso dell'anno sono proseguite le cessioni mensili di crediti a seguito delle operazioni di cartolarizzazione.

La consistenza delle voci passive e dei mezzi propri, escluso l'utile d'esercizio, è pari a 2.922.839 migliaia di euro, (+2,34% rispetto all'esercizio precedente) e risulta composta per circa il 82,94% dall'indebitamento finanziario (2.424.259 migliaia di euro), rappresentato da Buoni Fruttiferi per il 41,59% e da finanziamenti ottenuti da Enti Finanziari del Gruppo e saldi passivi di c/c bancari per il restante 58,41%.

Nella voce "obbligazioni e altri titoli di debito a reddito fisso" sono iscritti per un valore di 315.877 migliaia di euro titoli subordinati (denominati di "classe M") emessi dalle società "Veicolo" First Italian Auto Transaction S.p.A., Second Italian Auto Transaction S.p.A., Nixes Two S.r.l. e A-Best S.r.l. nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione realizzate dalla Vostra Società.

Il consistente incremento della voce immobilizzazioni materiali è legato al valore dei cespiti derivanti dall'attività di locazione finanziaria.

I crediti verso enti finanziari (+20,26% rispetto all'esercizio precedente) sono composti per il 67,39% da finanziamenti alle società "Veicolo" per la costituzione di riserve di liquidità e dai relativi interessi maturati e per il 24,95% dagli interessi maturati sui titoli di classe M emessi dalle società "Veicolo" First Italian Auto Transaction S.p.A. e Second Italian Auto

Transaction S.p.A. per gli esercizi 2000, 2001 e 2002, A-Best S.r.l. per l'esercizio 2004.

I ratei attivi sono relativi prevalentemente ai proventi di competenza dell'esercizio maturati sui titoli di "classe M" emessi dalle società "Veicolo" First Italian Auto Transaction S.p.A. e Second Italian Auto Transaction S.p.A. per gli esercizi 2003 e 2004, A-Best S.r.l. e Nixes Two S.r.l. per l'esercizio 2004 calcolati in conformità ai criteri esposti nella Nota Integrativa e in parte alla quota di competenza relativa ai proventi su contratti derivati di copertura.

La voce risconti attivi è relativa in prevalenza agli interessi sui Buoni Fruttiferi ed alla quota del premio assicurazione crediti di competenza di esercizi futuri.

Nella voce altre passività si rileva un incremento di 10.982 migliaia di euro (+21,46%) in seguito ad una maggior esposizione verso i terzi.

A fine esercizio il patrimonio netto di FiatSava S.p.A. ammonta a 171.593 migliaia di euro, con un aumento di 24.226 migliaia di euro rispetto al 2003.

RISULTATI REDDITUALI

L'utile dell'esercizio 2004 consuntivato da FiatSava S.p.A. è stato pari a 42.626 migliaia di euro contro un utile pari a 21.201 migliaia di euro del 2003.

Le componenti positive di reddito assommano a 416.236 migliaia di euro con una diminuzione pari al 8,41% sull'esercizio precedente.

Le principali voci di ricavi, opportunamente raggruppate, evidenziano le seguenti risultanze:

- gli interessi attivi e i proventi assimilati, derivanti esclusivamente dalle operazioni di finanziamento alla clientela, ammontano complessivamente a 169.079 migliaia di euro (-4,99%);
- le commissioni attive, correlate all'attività di finanziamento rateale, sono pari a 33.154 migliaia di euro, con una diminuzione di 7.643 migliaia di euro (-18,73%) rispetto all'esercizio precedente;
- gli altri proventi di gestione ammontano a 212.768 migliaia di euro (-6,54%) e si riferiscono essenzialmente a corrispettivi provenienti da finanziamenti a tasso agevolato (90.407 migliaia di euro) e a recuperi di spesa (23.863 migliaia di euro);
- i proventi straordinari sono pari a 1.236 migliaia di euro con una diminuzione pari 7.779 migliaia di euro rispetto al 2003.

Le componenti negative di reddito assommano a 373.610 migliaia di euro.

La voce più importante è costituita dagli interessi passivi e oneri assimilati (94.555 migliaia di euro) pari al 25,31% del totale dei costi, con una diminuzione di 20.139 migliaia di euro rispetto all'esercizio precedente.

Le spese amministrative hanno subito una riduzione di 2.231 migliaia di euro (-3,85%).

Gli altri oneri di gestione, composti principalmente da oneri per assicurazione e recupero crediti, hanno subito un incremento del 14,78%, dovuto principalmente al premio assicurazione crediti.

Le rettifiche di valore sui titoli subordinati di "classe M" emessi dalla società First Italian Auto Transaction S.p.A. , Second Italian Auto Transaction S.p.A. e Nixes Two S.r.l. e A-Best S.r.l. sono pari a 6.618 migliaia di euro.

Le rettifiche di valore su immobilizzazioni materiali ed immateriali aumentano per un importo pari a 19.406 migliaia di euro per effetto dell'incremento dell'attività di locazione finanziaria.

Le imposte sul reddito dell'esercizio sono diminuite rispetto all'esercizio precedente per un importo pari a 2.196 migliaia di euro (-6,33%).

RAPPORTI DI FIATSAVA S.p.A. VERSO LE SOCIETA' DEL GRUPPO

I rapporti tra le Società del Gruppo intercorsi nel 2004 sono rappresentati essenzialmente dal supporto finanziario reso dalla controllante Fidis Retail Italia S.p.A.

Tali rapporti sono regolati a condizioni competitive rispetto a quelle di mercato e comunque sulla base di reciproca convenienza economica.

I principali rapporti verso Fidis Retail Italia S.p.A. sono i seguenti:

Attività e passività	(Importi espressi in migliaia di euro)
Altri crediti – personale proveniente da FRI	40
Altri crediti – corrispettivi su iniziative promozionali	2
Debiti finanziari - erogazione di finanziamenti	240.000
Altri debiti finanziari – concessione di garanzie a fronte di finanziamenti concessi dal sistema bancario	4.142
Altri debiti – debiti conferiti nel consolidato fiscale	837
Impegni – valore nozionale dei contratti derivati di copertura rischi su tassi di interesse	3.317.303

Costi e ricavi	(Importi espressi in migliaia di euro)
Oneri finanziari - concessione di garanzie a fronte di	

finanziamenti concessi dal sistema bancario	4.736
Oneri finanziari – interessi su erogazione di finanziamenti	7.575
Oneri finanziari - contratti derivati di copertura rischi su tassi di interesse	12.955
Proventi finanziari - contratti derivati di copertura rischi su tassi di interesse	919
Altri proventi di gestione - corrispettivi su iniziative promozionali	20
Altri proventi di gestione – recupero prestazioni di servizi	7

FATTI DI RILIEVO INTERVENUTI DOPO LA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO ED EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Il mercato dell'auto nei primi due mesi dell'anno 2005 è leggermente diminuito rispetto alle previsioni; in questo contesto Fiat Auto ha mantenuto un livello di penetrazione pari al 29,15%, sostanzialmente allineato rispetto ai primi mesi dell'anno precedente.

I volumi di attività realizzati dalla Vostra Società nei primi due mesi del 2005 manifestano invece un sostanziale allineamento rispetto alle previsioni, questo in particolare sul valore del finanziato netto. Il conseguimento dei risultati commerciali e della redditività prefissati per il 2005 resta come sempre l'obiettivo primario della gestione.

Nel mese di febbraio è stato presentato alla rete dei concessionari del Gruppo il nuovo prodotto "FiatPiù", "LanciaPiù", "AlfaPiù" raccogliendo reazioni ampiamente positive.

Il "roll out" del progetto seguirà un piano progressivo e graduale di diffusione presso la forza di vendita dei concessionari. Tale piano si svilupperà coinvolgendo progressivamente cinque tranches di concessionari e formerà circa il 60% della forza di vendita entro il 2005 (la forza di vendita complessiva è composta da circa

3500 venditori appartenenti a 600 concessionari) arrivando ad una copertura totale entro il primo trimestre del 2006.

Il punto di forza di questo progetto formativo, che si ritiene fondamentale per il successo del prodotto, è che, in aggiunta all'attività di formazione classica in aula, verrà realizzato un affiancamento del venditore direttamente nella sua attività quotidiana presso la concessionaria.

L'attenzione ai risultati commerciali non distoglie comunque il focus dalla stretta e controllata politica di accettazione e di valutazione del credito in ingresso; infatti, tutti i parametri di risultato relativi al rischio su crediti mantengono un trend coerente con quanto previsto, soprattutto in considerazione delle variazioni del mix di portafoglio tra contratti promofinanziati e contratti standard.

In particolare la percentuale degli arretrati di pagamento sull'outstanding continua ad attestarsi sui livelli consuntivati nel corso del passato esercizio, confermando il buon funzionamento dei processi e dell'organizzazione nell'area del recupero credito pre-legale.

Prosegue anche con il massimo impegno di tutti i Responsabili dei singoli Enti l'attività di analisi e revisione dei processi aziendali con l'obiettivo di ricercare sempre la massima efficienza e la riduzione dei costi di funzionamento.

Siamo pertanto confidenti che, la Vostra Società raggiungerà anche nel 2005 il risultato reddituale prefissato.

PROPOSTA DI DESTINAZIONE DELL'UTILE DI ESERCIZIO

Unitamente all'approvazione del bilancio si propone, considerando i vincoli dell'art.16 del D. Lgs. n. 87/92, il seguente riparto dell'utile d'esercizio:

	(importi espressi in euro)
<u>utile dell'esercizio</u>	<u>42.626.191</u>
<u>- a riserva legale il 5%</u>	<u>2.132.000</u>
<u>utile dell'esercizio disponibile</u>	<u>40.494.191</u>
<u>- all'unico azionista un dividendo complessivo di</u>	<u>5.000.000</u>
<u>il residuo a utili portati a nuovo</u>	<u>35.494.191</u>

Torino, 09 marzo 2005

p. il Consiglio di Amministrazione
Il Presidente
Herbert Hütter

BILANCIO AL 31 DICEMBRE 2004

STATO PATRIMONIALE - CONTO ECONOMICO - NOTA INTEGRATIVA

STATO PATRIMONIALE

ATTIVO

	(importi espressi in euro)	
	2004	2003
10 Cassa e disponibilità	11.743.365	13.465.833
20 Crediti verso enti creditizi	61.433.102	145.235.512
a) a vista	61.433.102	145.235.512
30 Crediti verso enti finanziari	105.335.327	87.589.033
b) altri crediti	105.335.327	87.589.033
40 Crediti verso la clientela	2.228.165.157	2.151.469.636
50 Obbligazioni e altri titoli di debito a reddito fisso (*)	315.877.130	301.245.165
90 Immobilizzazioni immateriali	9.602.797	8.332.720
100 Immobilizzazioni materiali	77.353.973	37.443.866
di cui:		
Beni dati in locazione finanziaria	75.418.608	34.801.189
Beni in attesa di locazione finanziaria	1.146.117	2.231.265
130 Altre attività	96.006.735	72.488.674
140 Ratei e risconti attivi	59.947.755	59.906.690
(a) ratei attivi	32.274.049	22.351.299
(b) risconti attivi	27.673.706	37.555.391
Totale Attivo	2.965.465.341	2.877.177.129

(*) Gli importi dell'esercizio 2003 sono stati riclassificati al fine di permettere la comparazione con i dati dell'esercizio 2004.

PASSIVO

	(importi espressi in euro)	
	2004	2003
10 Debiti verso enti creditizi	1.175.891.437	1.139.743.692
(a) a vista	1.175.891.437	1.139.743.692
20 Debiti verso enti finanziari	240.000.000	0
(b) a termine o con preavviso	240.000.000	0
30 Debiti verso la clientela	8.357.254	30.316.162
(b) a termine o con preavviso	8.357.254	30.316.162
40 Debiti rappresentati dai titoli	1.008.367.487	1.174.842.901
(b) altri titoli	1.008.367.487	1.174.842.901
50 Altre passività	62.149.582	51.167.381
60 Ratei e risconti passivi	257.930.550	263.712.796
(a) ratei passivi	6.965.256	7.993.340
(b) risconti passivi	250.965.294	255.719.456
70 Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato	8.226.703	9.448.848
80 Fondi per rischi e oneri	9.400.533	37.029.745
(a) fondo di quiescenza e per obblighi simili	623.503	995.343
(b) fondo imposte e tasse	4.867.966	29.731.547
(c) altri fondi	3.909.064	6.302.855
90 Fondi rischi su crediti	23.549.397	23.549.397
120 Capitale Sociale	86.460.400	86.460.400
130 Sovrapprezzi di emissione	4.546.887	4.546.887
140 Riserve	18.906.703	17.845.703
(a) riserva legale	18.906.703	17.845.703
150 Riserva di rivalutazione	361.520	361.520
(a) riserva L. 19.03.1983 n°72	361.520	361.520
160 Utili portati a nuovo	18.690.697	16.951.087
170 Utile d'esercizio	42.626.191	21.200.610
Totale passivo	2.965.465.341	2.877.177.129

CONTO ECONOMICO

COSTI

(importi espressi in euro)

	2004	2003
10 Interessi passivi e oneri assimilati	94.554.606	114.694.088
20 Commissioni passive	60.126.554	53.361.061
40 Spese amministrative	55.748.072	57.979.125
(a) spese per il personale	25.381.679	22.417.329
di cui:		
- salari e stipendi	16.704.993	15.673.392
- oneri sociali	5.564.815	5.099.277
- trattamento di Fine	3.111.871	1.644.660
Rapporto		
(b) altre spese amministrative	30.366.393	33.561.796
50 Rettifiche di valore su immobilizzazioni immateriali e materiali	33.741.333	14.335.748
di cui:		
- su beni dati in locazione finanziaria	28.512.217	8.640.950
60 Altri oneri di gestione	43.825.462	38.181.924
di cui:		
- oneri per assicurazione e recupero crediti	24.345.618	12.590.884
70 Accantonamenti per rischi e oneri	3.779.549	3.019.980
80 Accantonamenti per rischi su crediti	0	23.549.397
90 Rettifiche di valore su crediti e accantonamenti per garanzie e impegni (*)	40.506.909	85.249.030
100 Rettifiche di valore su immobilizzazioni finanziarie	6.618.035	4.268.620
110 Oneri straordinari (*)	2.215.931	3.934.915
130 Imposte sul reddito dell'esercizio	32.493.516	34.689.236
140 Utile d'esercizio	42.626.192	21.200.610
Totale	416.236.159	454.463.734

(*) Gli importi dell'esercizio 2003 sono stati riclassificati al fine di permettere la comparazione con i dati dell'esercizio 2004.

RICAVI

	(importi espressi in euro)	
	2004	2003
10 Interessi attivi e Proventi assimilati	169.078.779	177.963.933
30 Commissioni attive	33.153.547	40.796.601
70 Altri proventi di gestione (*)	212.767.849	226.687.821
di cui:		
- canoni attivi per beni dati in locazione finanziaria	32.970.424	9.531.422
80 Proventi straordinari (*)	1.235.984	9.015.379
Totale	416.236.159	454.463.734

(*) Gli importi dell'esercizio 2003 sono stati riclassificati al fine di permettere la comparazione con i dati dell'esercizio 2004.

NOTA INTEGRATIVA

STRUTTURA E FORMA DEL BILANCIO

Al bilancio dell'impresa relativo all'esercizio 2004 si applicano le disposizioni del decreto legislativo 27 gennaio 1992, n° 87, che ha dato attuazione alle direttive comunitarie relative ai bilanci degli enti creditizi e finanziari, e il Provvedimento 31 luglio 1992 della Banca d'Italia e successive modificazioni.

Il bilancio della Società è costituito dagli schemi di stato patrimoniale e di conto economico e dalla nota integrativa, presentati secondo la forma "a sezioni divise" ed è corredato dalla relazione sull'andamento della gestione.

Per ogni voce dello stato patrimoniale e del conto economico è indicato l'importo della corrispondente voce dell'esercizio precedente.

Il bilancio viene sottoposto a revisione dalla società Deloitte & Touche S.p.A., in esecuzione dell'incarico conferito dai competenti organi societari per il triennio 2003-2005.

Il bilancio è redatto in unità di euro, senza cifre decimali, ad eccezione della nota integrativa che è redatta in migliaia di euro.

CRITERI DI VALUTAZIONE

Qui di seguito vengono indicati i criteri di valutazione ed i principi contabili adottati.

Ove prescritto dalle disposizioni di legge il Collegio Sindacale ha espresso il proprio consenso sui criteri di valutazione.

I criteri contabili e di valutazione non sono variati rispetto a quelli applicati nel bilancio al 31 dicembre 2003.

Crediti verso la clientela

I crediti verso la clientela sono iscritti in bilancio al presumibile valore di realizzo.

Le relative svalutazioni sono determinate in modo forfetario utilizzando adeguate metodologie statistiche che prendono in considerazione la situazione dei crediti e la loro evoluzione nel tempo.

I crediti per finanziamenti rateali, costituiti da quote di capitale ed interessi, sono esposti in bilancio al lordo delle quote di interessi attivi non ancora maturati. Nel passivo viene esposto il relativo sconto. La determinazione delle rettifiche di valore su crediti è esposta in dettaglio nelle informazioni sullo stato patrimoniale.

Obbligazioni e altri titoli di debito a reddito fisso

La voce comprende i titoli di debito subordinati (denominati di "classe M") sottoscritti nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione di crediti.

Si tratta di titoli non quotati, sprovvisti di rating e destinati a rimanere nel patrimonio aziendale fino alla scadenza delle relative operazioni.

I titoli sono oggetto di svalutazione, avuto riguardo alle performance dei crediti ceduti, valutati con i criteri precedentemente descritti.

Tali titoli sono inclusi nella presente voce in conformità alla normativa di Banca d'Italia.

Per l'esercizio 2004, a fronte di tali titoli sono contabilizzati interessi e/o proventi assimilati sulla base delle condizioni contrattuali e dei criteri di seguito esposti.

Condizioni contrattuali.

- Società veicolo First Italian Auto Transaction S.p.A. e Second Italian Auto Transaction S.p.A.:

l'ammontare degli interessi corrisponde ai fondi liquidi disponibili a tale titolo dopo aver tenuto conto degli impegni nei confronti dei creditori privilegiati e, sostanzialmente, dell'ammontare dei crediti scaduti e non pagati.

- Società veicolo A-Best S.r.l. :

gli interessi sono calcolati ad un tasso prefissato e sono riconosciuti eventuali ulteriori proventi ("variable return") pari ai fondi liquidi disponibili a tale titolo che residuano dopo il pagamento degli interessi e tenendo conto di altre condizioni e priorità.

- Società veicolo Nixes Two S.r.l. (prima fase "warehousing phase") : gli interessi sono calcolati ad un tasso prefissato, ma il debito in capo all'Emittente sorge solo se esistono fondi liquidi disponibili a tale titolo. Sono riconosciuti eventuali ulteriori proventi ("variable return") pari ai fondi liquidi disponibili a tale titolo che residuano dopo il pagamento degli interessi e tenendo conto di altre condizioni e priorità.

Per tutti i titoli, gli interessi e gli eventuali ulteriori proventi sono comunque corrisposti solo in presenza di fondi liquidi disponibili a tale titolo e secondo un ordine di priorità prestabilito.

Criteri contabili.

Al fine di realizzare una corretta ripartizione della componente positiva di reddito da iscrivere per

competenza e nel presupposto che il risultato della gestione del patrimonio separato si trasformerà in liquidità disponibile per il pagamento di quanto dovuto nel corso e/o al termine delle operazioni di cartolarizzazione (nei casi in cui a termini contrattuali non sorga il credito totale o parziale per interessi e/o proventi assimilati), vengono comunque rilevati proventi con contropartita ratei attivi per un ammontare pari al residuo risultato della gestione del patrimonio separato.

Immobilizzazioni immateriali

Le immobilizzazioni immateriali vengono iscritte al costo storico inclusivo degli oneri accessori, ed ammortizzate in funzione della concreta possibilità di utilizzo.

Immobilizzazioni materiali

Le immobilizzazioni materiali sono iscritte al costo di acquisto, inclusivo degli oneri accessori di diretta imputazione. I costi storici di alcuni beni sono stati rivalutati in conformità a specifiche leggi come indicato nell'apposito prospetto. Gli ammortamenti sono calcolati in modo sistematico applicando al costo dei beni aliquote costanti basate sulla vita utile stimata dei beni.

Le spese di manutenzione ordinaria sono portate a carico dell'esercizio in cui sono sostenute.

Beni concessi in leasing

I beni concessi in locazione finanziaria sono iscritti, nell'ambito delle immobilizzazioni materiali, in base al costo di acquisto, che comprende anche gli oneri accessori.

L'ammortamento è determinato in ciascun esercizio nella misura risultante dal relativo piano di

ammortamento finanziario secondo quanto disposto dall'art. 3, comma 103 della legge 28.12.1995 n. 549.

Ratei e risconti

I ratei e i risconti sono calcolati in base al principio della competenza economica e temporale.

I ratei costituiscono, in particolare, quote di proventi (se attivi) o di costi (se passivi) di competenza dell'esercizio, che avranno la loro manifestazione finanziaria in esercizi successivi.

I risconti costituiscono, invece, quote di costi (se attivi) o di proventi (se passivi) sostenuti o percepiti nell'esercizio in chiusura, di competenza di esercizi futuri.

Crediti e debiti verso enti creditizi e finanziari

Sono espressi al valore nominale che per i crediti coincide con il presumibile valore di realizzo.

Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato

Gli accantonamenti effettuati rappresentano le indennità di trattamento di fine rapporto maturate dal personale dipendente in conformità alle disposizioni contrattuali e legislative, al netto di eventuali anticipazioni già corrisposte.

Fondi per rischi ed oneri

Accolgono stanziamenti per oneri di natura determinata, di esistenza probabile o certa, ancorché indeterminati nell'ammontare o nella data di sopravvenienza.

Fondi imposte e tasse

I fondi imposte e tasse comprendono gli accantonamenti, determinati in base alle aliquote ed alle norme vigenti, effettuati a fronte

delle imposte sul reddito (IRAP) non ancora liquidate.

Fondi rischi su crediti

I fondi rischi su crediti comprendono gli accantonamenti destinati a fronteggiare rischi eventuali e futuri su crediti e non hanno pertanto funzione rettificativa.

Operazioni "fuori bilancio"

I contratti derivati stipulati a fini di copertura del rischio di oscillazione dei tassi di interesse sono stati valutati in modo coerente con le attività o passività oggetto di copertura, a mezzo dell'imputazione a conto economico, alle voci "interessi passivi ed oneri assimilati" e "interessi attivi e proventi assimilati", dell'importo maturato. Le stesse voci accolgono inoltre i differenziali sui contratti di "interest rate swap" contabilizzati nel rispetto dei principi di competenza economica. Non vi sono operazioni "fuori bilancio" effettuate a fini di negoziazione.

Garanzie e impegni

Le garanzie prestate a favore di terzi sono iscritte al loro valore nominale.

Le operazioni di finanza derivata sono iscritte per un importo pari all'impegno contrattualmente assunto.

Costi e ricavi

Gli interessi attivi e passivi e i proventi e gli oneri assimilati agli interessi sono contabilizzati secondo il principio della competenza temporale.

Corrispettivi per campagne promozionali e incentivi

I corrispettivi ricevuti a fronte di erogazione di finanziamenti a tasso

agevolato vengono imputati a conto economico secondo la durata del contratto.

Gli incentivi corrisposti a convenzionati a fronte dei servizi correlati ai finanziamenti effettuati, vengono imputati a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti.

Imposte differite

Conformemente a quanto previsto dal principio contabile n. 25 la Società rileva in bilancio la fiscalità differita attiva e passiva ed evidenzia delle differenze temporanee tra il valore fiscale di attività e passività ed il loro valore di bilancio. In particolare si procede all'iscrizione di attività per imposte anticipate quando sussiste la ragionevole certezza del loro recupero; si procede all'iscrizione di passività per imposte differite quando è probabile che le stesse si traducano in un onere effettivo.

Imposte

La società a partire dall'esercizio in chiusura e per un triennio, ha deciso di aderire al consolidato fiscale nazionale ai sensi degli artt. 117/129 del T.U.I.R. .

Fidis Retail Italia S.p.A. funge da società consolidante e determina un'unica base imponibile per il gruppo di società aderenti al consolidato fiscale, beneficiando della possibilità di compensare redditi imponibili con perdite fiscali in un'unica dichiarazione.

Ciascuna società aderente al consolidato fiscale apporta integralmente alla controllante il reddito imponibile rilevando un debito nei confronti di Fidis Retail Italia S.p.A. pari all'IRES da versare; le società che apportano perdite fiscali possono iscrivere un credito pari all'IRES sulla parte di

perdita effettivamente compensata a livello di Gruppo.

Rettifiche ed accantonamenti operati ai soli fini fiscali

Il D.Lgs. 6 febbraio 2004 n. 37 recante, fra l'altro, modifiche al Testo Unico Bancario di coordinamento con le novità introdotte dalla riforma del diritto societario (D. Lgs. 17 gennaio 2003, n° 6) ha abrogato gli articoli 15, comma 3, e 39, comma 2, del D. Lgs. n. 87/92, che consentivano agli enti finanziari di effettuare rettifiche di valore ed accantonamenti esclusivamente in applicazione di norme tributarie (c.d. "disinquinamento fiscale"). Per effetto dell'abrogazione di tali articoli è venuta meno la facoltà di imputare a conto economico rettifiche di valore ed accantonamenti che, pur essendo considerati deducibili dalle disposizioni fiscali, non sono iscrivibili secondo la disciplina civilistica in materia di bilancio. Segnaliamo che nel corso degli esercizi precedenti non erano stati effettuati accantonamenti e rettifiche che avessero la finalità esclusiva di ottenere benefici fiscali in applicazione di norme tributarie.

INFORMAZIONI SULLO STATO PATRIMONIALE

_____ ATTIVO

(Importi espressi in migliaia di euro)

10 - CASSA E DISPONIBILITÀ **11.743**

Rispetto all'esercizio precedente diminuiscono di 1.722 migliaia di euro. La voce è così composta:

	2004	2003
Denaro e valori in cassa	3.379	3.317
C/C postali	8.364	10.149

20 - CREDITI VERSO ENTI CREDITIZI **61.433**

Si riferiscono ai crediti a vista per depositi e disponibilità in conto corrente presso banche e istituti di credito.

Rispetto all'esercizio precedente diminuiscono di 83.802 migliaia di euro. La voce è così composta:

	2004	2003
Depositi	60.000	90.000
C/C bancari	1.433	55.235

30 - CREDITI VERSO ENTI FINANZIARI **105.335**

Aumentano rispetto all'esercizio precedente per un importo pari a 17.746 migliaia di euro.

La principale differenza è dovuta all'erogazione di un finanziamento per "riserve di liquidità" a favore di Nixes Two S.r.l. e ai relativi interessi maturati (15.686 migliaia di euro),

I crediti verso le Società "Veicolo" sono nei confronti del patrimonio separato.

	2004	2003
Crediti verso First Italian Auto Transaction S.p.A. per interessi su titoli di "classe M" esercizi 2000, 2001 e 2002	17.739	17.739
Crediti verso Second Italian Auto Transaction S.p.A. per interessi su titoli di "classe M" esercizi 2000, 2001 e 2002	7.881	7.881
Crediti verso A-Best per interessi su titoli di "classe M" esercizio 2004	661	0
Crediti verso First Italian Auto Transaction S.p.A. per finanziamenti - "riserva di liquidità"	20.344	20.458
Crediti verso Second Italian Auto Transaction S.p.A. per finanziamenti - "riserva di liquidità"	15.295	15.343
Crediti verso Nixes S.r.l. per finanziamenti - "riserva"	19.661	17.584

di liquidità”		
Crediti verso Nixes Two S.r.l. per finanziamenti – “riserva di liquidità”	15.686	0
Crediti verso Second Italian Auto Transaction S.p.A. per interessi di dilazione	2.197	2.197
Crediti verso Nixes S.r.l. e Nixes Two S.r.l. per interessi di dilazione	1.422	0
Crediti verso Fiat Geva	4.449	5.041
Altri crediti	0	1.346

Nella tabella che segue viene evidenziata la distribuzione temporale dei crediti verso enti finanziari:

Crediti verso enti finanziari	
- fino a 3 mesi	4.449
- oltre 3 mesi fino a 1 anno	0
- oltre 1 anno fino a 5 anni	38.083
- oltre 5 anni	62.803
- indeterminata	0

40 - CREDITI VERSO LA CLIENTELA 2.228.165

Aumentano rispetto all'esercizio precedente di 76.696 migliaia di euro. La composizione della voce ed il raffronto con l'esercizio precedente sono di seguito esposti:

	2004	2003
Crediti per finanziamenti rateali	2.213.183	2.141.714
Crediti per finanziamenti alle reti di vendita	35.703	34.055
Crediti per contratti di locazione finanziaria	4.006	1.379
Crediti per interessi di mora	46.007	53.026
Rettifiche di valore su crediti	(70.734)	(78.704)

Crediti per finanziamenti rateali

Nella tabella che segue viene evidenziata la distribuzione temporale dei crediti rateali:

Crediti verso la clientela	
- fino a 3 mesi	217.097
- oltre 3 mesi fino a 1 anno	611.684
- oltre 1 anno fino a 5 anni	1.312.220
- indeterminata	83.158

Per sofferenze si intende l'intera posizione creditoria nei confronti di soggetti in stato di insolvenza (anche non accertata giudizialmente) o in situazioni sostanzialmente equiparabili. In merito ai crediti in sofferenza si evidenzia quanto segue:

Crediti in sofferenza	
Ammontare lordo	83.662
Meno svalutazione	(24.727)
Ammontare netto	58.935

I crediti per interessi di mora maturati fino al 31/12/2003 sono iscritti in bilancio al netto delle svalutazioni relative agli interessi di mora giudicati non recuperabili:

Crediti per interessi di mora	
Ammontare lordo	46.007
Meno svalutazione	(46.007)
Ammontare netto	0

I crediti per finanziamenti concessi alla clientela sono coperti, in prevalenza, da assicurazione.

L'ammontare dei crediti a garanzia dei Buoni Fruttiferi in circolazione è pari a 1.223.521 migliaia di euro.

Crediti per operazioni di locazione finanziaria

Si evidenziano sia i crediti per canoni fatturati risultanti dal bilancio, sia l'importo dei canoni futuri relativi a beni dati in locazione finanziaria, esistenti a fine 2004.

Crediti per canoni fatturati	4.006
Canoni a scadere	
Di cui:	
- quota capitale	75.419
- quota interessi	6.979

Nella tabella che segue viene evidenziata la distribuzione temporale della quota capitale e della quota interessi.

	Quota capitale	Quota interessi
- fino a 3 mesi	7.497	694
- oltre 3 mesi fino a 1 anno	22.694	2.100
- oltre 1 anno fino a 5 anni	45.228	4.185

50 – OBBLIGAZIONI E ALTRI TITOLI DI DEBITO A REDDITO FISSO

315.877

Aumentano rispetto all'esercizio precedente di 14.632 migliaia di euro
Si tratta di titoli subordinati sottoscritti nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione (denominati di "classe M") non quotati, emessi dalla First Italian Auto Transaction S.p.A. con scadenza contrattuale prevista per l'anno 2009, dalla Second Italian Auto

Transaction S.p.A. con scadenza contrattuale 2011, dalla A-Best S.r.l. con scadenza contrattuale 2012, e dalla Nixes Two S.r.l. con scadenza contrattuale 2015.

La voce comprende:

Esistenze iniziali al 31.12.2003 titoli emessi da First Italian Auto Transaction S.p.A.	119.558
Svalutazione esercizi precedenti	(4.256)
Svalutazione dell'esercizio	(1.008)
Rimanenze finali	114.294
Esistenze iniziali al 31.12.2003 titoli emessi da Second Italian Auto Transaction S.p.A.	118.748
Svalutazione esercizi precedenti	(4.805)
Svalutazione dell'esercizio	(4.418)
Rimanenze finali	109.525
Esistenze iniziali al 31.12.2003 titoli emessi da Nixes S.r.l.	72.000
Incrementi dell'esercizio	8.000
Decrementi dell'esercizio	(80.000)
Rimanenze finali	0
Titoli emessi da A-Best S.r.l.	29.250
Svalutazione dell'esercizio	(1.118)
Rimanenze finali	28.132
Titoli emessi da Nixes Two S.r.l.	64.000
Svalutazione dell'esercizio	(74)
Rimanenze finali	63.926

90 - IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI **9.603**

Sono rappresentate da diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno, licenze d'uso, avviamento e da costi pluriennali che vengono ammortizzati in modo sistematico in relazione al previsto periodo di utilizzazione.

L'aumento rispetto all'esercizio precedente è pari a 1.270 migliaia di euro.

Dinamica dei valori delle immobilizzazioni immateriali.

I prospetti di seguito riportati illustrano la dinamica dei valori concernenti le immobilizzazioni immateriali.

Le immobilizzazioni immateriali non sono mai state oggetto di svalutazioni o rivalutazioni.

Diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	
Costo storico	62.223
- ammortamenti anni precedenti	(56.074)
Esistenze iniziali	6.149
+ incrementi dell'esercizio	1.617

- ammortamenti dell'esercizio	(3.173)
Esistenze finali	4.593
Licenze d'uso	
Costo storico	2.598
- ammortamenti anni precedenti	(2.334)
Esistenze iniziali	264
+ incrementi dell'esercizio	635
- ammortamenti dell'esercizio	(197)
Esistenze finali	702
Costi pluriennali	
Costo storico	6.532
- ammortamenti anni precedenti	(4.612)
Esistenze iniziali	1.920
+ incrementi dell'esercizio	3.846
- ammortamenti dell'esercizio	(1.470)
Esistenze finali	4.296
Avviamento	
+ incrementi dell'esercizio	15
- ammortamenti dell'esercizio	(3)
Esistenze finali	12

100 - IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	77.354
---	---------------

Rispetto all'esercizio precedente aumentano di 39.910 migliaia di euro per effetto dei beni locati o in attesa di locazione finanziaria.

Le movimentazioni delle immobilizzazioni materiali sono così determinate:

Beni dati in locazione finanziaria	
Esistenze iniziali	43.440
+ incrementi dell'esercizio	70.445
- disinvestimenti	(1.986)
- fondo ammortamento	(36.480)
Esistenze finali	75.419

Beni in attesa di locazione finanziaria	
Esistenze iniziali	2.231
+ incrementi dell'esercizio	69.461
- disinvestimenti	(70.546)
Esistenze finali	1.146

Impianti	
Costo storico	762
- ammortamenti anni precedenti	(691)
Esistenze iniziali	71
+ incrementi dell'esercizio	219
- ammortamenti dell'esercizio	(110)
Esistenze finali	180

Impianti di allarme	
Costo storico	94
- ammortamenti anni precedenti	(88)
Esistenze iniziali	6
+ incrementi dell'esercizio	19
- ammortamenti dell'esercizio	(10)
Esistenze finali	15

Attrezzature	
Costo storico	259
+ rivalutazione ai sensi L. 19.3.83 n° 72	52
- ammortamenti anni precedenti	(251)
- ammortamenti beni rivalutati ai sensi L. 19.3.83 n° 72	(52)
Esistenze iniziali	8
+ incrementi dell'esercizio	9
- ammortamenti dell'esercizio	(4)
Esistenze finali	13

Macchine elettromeccaniche ed elettroniche	
Costo storico	8.841
- ammortamenti anni precedenti	(8.841)
Esistenze iniziali	0
+ incrementi dell'esercizio	7
- ammortamenti dell'esercizio	(2)
Esistenze finali	5

Mobili e dotazioni d'ufficio	
Costo storico	3.683
- ammortamenti anni precedenti	(3.580)
Esistenze iniziali	103
+ incrementi dell'esercizio	234

- ammortamenti dell'esercizio	(66)
Esistenze finali	271

Mezzi di trasporto	
Costo storico	613
- ammortamenti anni precedenti	(389)
Esistenze iniziali	224
+ incrementi dell'esercizio	341
+ utilizzo fondo	222
- decrementi dell'esercizio	(287)
- ammortamenti dell'esercizio	(195)
Esistenze finali	305

130 - ALTRE ATTIVITÀ	96.007
-----------------------------	---------------

L'aumento rispetto all'esercizio precedente ammonta a 23.518 migliaia di euro.

La voce comprende crediti di diversa origine ed è così articolata:

Crediti per forniture e servizi	41.751
Crediti verso l'erario	17.465
Crediti per imposte anticipate	18.250
Crediti verso il personale	126
Crediti diversi	18.415

La voce crediti per forniture e servizi accoglie in prevalenza le seguenti partite: crediti verso Fiat Auto per corrispettivi su campagne promozionali pari a euro 28.009, crediti nei confronti della First Italian Auto Transaction S.p.A., pari a 1.855 migliaia di euro, della Second Italian Auto Transaction S.p.A., pari a 4.143 migliaia di euro, della Nixes S.r.l. pari a euro 2.797 e della Nixes Two S.r.l. pari a 933 migliaia di euro a fronte delle commissioni di servicing maturate e non liquidate al 31 dicembre 2004.

La voce crediti diversi è composta prevalentemente da crediti per IVA c/accertamento (509 migliaia di euro), da crediti verso Augusta S.p.A. (7.561 migliaia di euro) e da crediti verso società assicurative per commissioni da incassare (2.081 migliaia di euro).

La voce crediti verso l'erario comprende prevalentemente crediti verso erario per IVA pari a 12.044 migliaia di euro, crediti verso erario per IRPEG relativi a esercizi precedenti pari a 1.691 migliaia di euro e crediti verso erario per imposta di bollo pari a 3.296 migliaia di euro.

La movimentazione del credito per imposte anticipate è stata la seguente:

Esistenza al 31.12.2003	18.672
Aumenti:	
Imposte anticipate sorte nell'esercizio	4.683

Diminuzioni:	
Imposte anticipate annullate nell'esercizio	(5.093)
Altre diminuzioni	(12)
Esistenza al 31.12.2004	18.250

140 - RATEI E RISCONTI ATTIVI	59.948
--------------------------------------	---------------

Comprendono:

RATEI ATTIVI	32.274
--------------	--------

Aumentano di 9.923 migliaia di euro rispetto all'esercizio precedente. Riguardano prevalentemente la quota di competenza dell'esercizio degli interessi attivi generati dai titoli di "classe M" e la quota di competenza generata dai contratti derivati di copertura.

Ratei attivi su contratti di copertura	5.720
Ratei attivi esercizio 2003 su titoli di classe "M" emessi da First Italian Auto Transaction S.p.A.	4.999
Ratei attivi esercizio 2004 su titoli di classe "M" emessi da First Italian Auto Transaction S.p.A.	5.387
Ratei attivi esercizio 2003 su titoli di classe "M" emessi da Second Italian Auto Transaction S.p.A.	4.833
Ratei attivi esercizio 2004 su titoli di classe "M" emessi da Second Italian Auto Transaction S.p.A.	3.587
Ratei attivi esercizio 2004 su titoli di classe "M" emessi da A-Best S.r.l.	7.185
Ratei attivi esercizio 2004 su titoli di classe "M" emessi da Nixes Two S.r.l.	70
Altri ratei attivi	493

RISCONTI ATTIVI	27.674
-----------------	--------

Diminuiscono di 9.881 migliaia di euro rispetto all'esercizio precedente. La voce è così composta:

Risconti attivi su interessi e oneri Buoni Fruttiferi	15.908
Risconti attivi su premi assicurativi	8.639
Risconti attivi su fatture passive	104
Risconti attivi su sovrapprezzo emissione titoli di classe "M" emessi da First Italian Auto Transaction S.p.A.	1.023
Risconti attivi su sovrapprezzo emissione titoli di classe "M" emessi da Second Italian Auto Transaction S.p.A.	1.140
Risconti attivi su commissioni bancarie	676
Risconti attivi su garanzie	184

PASSIVO

(Importi espressi in migliaia di euro)

10 - DEBITI VERSO ENTI CREDITIZI **1.175.891**

Rispetto all'esercizio precedente aumentano di 36.148 migliaia di euro.
La voce comprende finanziamenti pari a 1.168.596 migliaia di euro e saldi contabili passivi dei rapporti di conto corrente a vista intrattenuti con Istituti di credito pari a 7.295 migliaia di euro.

Nella tabella che segue ne viene evidenziata la distribuzione temporale:

Debiti verso enti creditizi	
- a vista	7.295
- fino a 3 mesi	510.000
- oltre 3 mesi fino a 1 anno	0
- oltre 1 anno fino a 5 anni	658.596
- indeterminata	0

20 - DEBITI VERSO ENTI FINANZIARI **240.000**

Rispetto all'esercizio precedente aumentano di 240.000 migliaia di euro per effetto dei contratti di finanziamento a breve termine concessi da FIDIS RETAIL ITALIA S.p.A.

La distribuzione temporale dei debiti verso enti finanziari è la seguente:

Debiti verso enti finanziari	
- a vista	0
- fino a 3 mesi	240.000
- oltre 3 mesi fino a 1 anno	0
- oltre 1 anno fino a 5 anni	0
- indeterminata	0

30 - DEBITI VERSO LA CLIENTELA **8.357**

Rispetto all'esercizio precedente diminuiscono di 21.959 migliaia di euro. Si tratta esclusivamente di debiti a vista verso concessionari della rete commerciale di Fiat Auto S.p.A. per erogazioni di netti ricavi su finanziamenti ancora da liquidare.

40 - DEBITI RAPPRESENTATI DA TITOLI **1.008.367**

Si riferiscono a Buoni Fruttiferi in circolazione, che rispetto all'esercizio precedente si decrementano di 166.476 migliaia di euro, per effetto della sospensione dell'emissione dei buoni stessi a partire dal mese di novembre.

La distribuzione temporale è specificata nelle tabelle seguenti:

Buoni Fruttiferi a scadere	1.000.935
Buoni Fruttiferi scaduti e non ancora riscossi dai sottoscrittori (scadenza a vista)	7.432

In relazione alla durata originaria i Buoni Fruttiferi a scadere sono così suddivisi:

Buoni Fruttiferi a 18 mesi	410.338
Buoni Fruttiferi biennali	473.279
Buoni Fruttiferi triennali	117.318

La scadenza residua è così determinata:

Buoni Fruttiferi	Fino a tre mesi	Da oltre tre mesi fino a un anno	Da oltre un anno fino a cinque anni	Totale
a 18 mesi	76.193	222.313	111.832	410.338
Biennali	110.495	149.476	213.308	473.279
Triennali	9.176	31.826	76.316	117.318

50 - ALTRE PASSIVITÀ **62.149**

Aumentano rispetto all'esercizio precedente di 10.982 migliaia di euro.

La voce comprende i debiti verso Fidis Retail Italia S.p.A. per IRES pari a 837 migliaia di euro calcolata sui redditi imponibili conferiti nel consolidato fiscale nazionale.

La composizione della voce è la seguente:

Debiti verso istituti previdenziali e assicurativi	1.327
Debiti verso l'erario	4.565
Debiti verso il personale	3.420
Debiti verso concessionari della rete commerciale Fiat Auto S.p.A.	18.291
Debiti verso fornitori	15.784
Debiti verso First Italian Auto Transaction S.p.A., Second Italian Auto Transaction S.p.A., Nixes S.r.l. e Fidis S.p.A. per incassi eseguiti nell'ambito dell'attività di servicing da trasferire alle Società Veicolo	1.181
Debiti verso Augusta e Assimoco per conguaglio premi assicurativi	11.112
Debiti verso società assicurative per premi da liquidare	3.318
Debiti verso Fidis Retail Italia S.p.A.	837
Altri debiti	2.314

60 - RATEI E RISCONTI PASSIVI **257.931**

Comprendono:

Ratei passivi	6.965
---------------	-------

Si decrementano di 1.028 migliaia di euro.

Si riferiscono a competenze maturate nell'esercizio e non ancora corrisposte e sono così ripartiti:

Ratei passivi su interessi e oneri di Buoni Fruttiferi	2.034
Ratei passivi interessi su contratti derivati di copertura	1.743
Ratei passivi su competenze personale dipendente	2.150
Ratei passivi su finanziamenti	1.038

Risconti passivi	250.966
------------------	---------

La diminuzione della voce nei confronti dell'esercizio precedente è pari a 4.754 migliaia di euro.

Comprende le seguenti voci:

Risconti passivi di portafoglio	149.589
Risconti passivi su commissioni	21.509
Risconti passivi su spese d'incasso	9.302
Risconto passivo su canoni di leasing	659
Risconto passivo su corrispettivi società del Gruppo Fiat e rete di vendita.	69.906
Risconti passivi diversi	1

I risconti passivi su corrispettivi ricevuti da Società del Gruppo Fiat e reti di vendita si riferiscono a corrispettivi, di competenza di esercizi futuri, per la vendita di autoveicoli con riferimento ai finanziamenti oggetto di campagne promozionali.

Come indicato nei criteri di valutazione, i corrispettivi ricevuti sono sempre stati imputati a conto economico in funzione della durata del contratto.

Qualora fosse applicata una metodologia finanziaria stimata in funzione del tempo e del capitale residuo, il patrimonio netto al 31 dicembre 2004 sarebbe stato superiore per un importo stimabile in circa 5,5 milioni di euro e l'utile superiore per un importo stimabile in circa 3,4 milioni di euro, al netto dell'effetto fiscale teorico calcolato con le aliquote fiscali in vigore.

70 - TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO DI LAVORO SUBORDINATO

8.227

Rispetto all'esercizio precedente diminuisce di 1.222 migliaia di euro.

Si tratta del debito maturato a favore del personale dipendente alla data del bilancio determinato in conformità alla legge ed ai contratti in vigore.

Le variazioni intervenute nell'esercizio sono state le seguenti:

	Fondo trattamento di fine rapporto	Fondo straordinario indennità pers. Dip.
Esistenza al 31.12.2003	8.609	840

Prelievo dal Fondo per personale trasferito a Società del Gruppo Fiat	(191)	(3)
Incremento del Fondo per personale proveniente da Società del Gruppo Fiat	474	24
Prelievo dal Fondo per personale uscito	(4.101)	(379)
Accantonamento dell'esercizio	2.954	
Esistenza al 31.12.2004	7.745	482

80 - FONDI PER RISCHI E ONERI	9.401
--------------------------------------	--------------

Comprende:

FONDI DI QUIESCENZA E PER OBBLIGHI SIMILI	623
---	-----

Il fondo è relativo quasi totalmente all'indennità speciale del premio di fedeltà maturato dai dipendenti con un'anzianità lavorativa di almeno 29 anni 6 mesi ed 1 giorno.

La movimentazione è stata la seguente:

PREMIO FEDELTA' - Esistenza al 31.12.2003	992
Utilizzo dell'esercizio	(529)
Accantonamento dell'esercizio	156
Esistenza al 31.12.2004	619

ENASARCO – Esistenza al 31.12.2003	3
Utilizzo dell'esercizio	0
Accantonamento dell'esercizio	1
Esistenza al 31.12.2004	4

FONDO IMPOSTE E TASSE	4.868
-----------------------	-------

La movimentazione è stata la seguente:

FONDO IMPOSTE E TASSE CORRENTI	
Esistenza al 31.12.2003	34.276
Utilizzo dell'esercizio	(29.857)
Altre diminuzioni	(3.761)
Accantonamento dell'esercizio	450
Esistenza al 31.12.2004	1.107

FONDO IMPOSTE E TASSE DIFFERITE	
Esistenza al 31.12.2003	
Aumenti:	
Imposte differite sorte nell'esercizio	0
Altri aumenti	3.761
Diminuzioni	
Imposte differite annullate nell'esercizio	0
Altre diminuzioni	0

Esistenza al 31.12.2004	3.761
-------------------------	-------

ALTRI FONDI	3.909
-------------	-------

La composizione è la seguente:

CAUSE IN CORSO – Esistenza al 31.12.2003	485
Accantonamento dell'esercizio	1.305
Utilizzo dell'esercizio	(410)
Proventizzazione dell'esercizio	(64)
A sopravvenienze passive	119
Esistenza al 31.12.2004	1.435

VRL/MBO – Esistenza al 31.12.2003	757
Accantonamento dell'esercizio	765
Utilizzo dell'esercizio	(699)
Proventizzazione dell'esercizio	(94)
A sopravvenienze passive	36
Esistenza al 31.12.2004	765

INCENTIVAZIONE AL PERSONALE COMMERCIALE -	
Esistenza al 31.12.2003	655
Accantonamento dell'esercizio	709
Utilizzo dell'esercizio	(526)
Proventizzazione dell'esercizio	(129)
Esistenza al 31.12.2004	709

ALTRI FONDI RISCHI		
	CONDONO	ALTRI
Esistenza al 31.12.2003	3.112	1.295
Utilizzo dell'esercizio	(3.112)	(1.295)
Accantonamento dell'esercizio	0	1.000
Esistenza al 31.12.2004	0	1.000

90 - FONDI RISCHI SU CREDITI	23.549
-------------------------------------	---------------

La voce, invariata rispetto all'esercizio precedente, è costituita da fondi destinati a fronteggiare rischi soltanto eventuali su crediti.

120 - CAPITALE	86.460
-----------------------	---------------

Il capitale sociale, interamente versato, è invariato rispetto all'esercizio precedente.

130 - SOVRAPPREZZI DI EMISSIONE	4.547
--	--------------

La voce sovrapprezzi di emissione rispetto all'esercizio precedente non ha subito variazioni.

140 - RISERVE	18.907
----------------------	---------------

La voce comprende unicamente la riserva legale la cui movimentazione è stata la seguente:

Esistenza al 31.12.2003	17.846
Assegnazione in base alla delibera assembleare del 13/04/2004	1.061
Esistenza al 31.12.2004	18.907

150 - RISERVA DI RIVALUTAZIONE	362
---------------------------------------	------------

La voce è rimasta invariata e si riferisce alla riserva di allineamento monetario ex *lege* 19.3.1983 n° 72.

160 - UTILI PORTATI A NUOVO	18.691
------------------------------------	---------------

La sua movimentazione nel corso dell'esercizio è stata la seguente:

Esistenza al 31.12.2003	16.951
Assegnazione in base alla delibera assembleare del 13/04/2004	1.740
Esistenza al 31.12.2004	18.691

Le variazioni del Capitale e delle Riserve avvenute negli esercizi 2003/2004 sono riportate nel prospetto che segue:

PROSPETTO DELLE VARIAZIONI INTERVENUTE NEI CONTI DI PATRIMONIO NETTO

(importi espressi in migliaia di euro)

	Capitale Sociale	Riserva Sovrapprezzo azioni	Riserva legale	Riserva allin. Monetario (L. 19.3.83 n.72)	Utili Portati a nuovo	Utile (Perdita) Netto	Totale
SALDI AL 31.12.2002	86.460	4.547	17.846	362	19.375	(2.424)	126.166
MOVIMENTI DEL 2003:							
Copertura perdite dell'esercizio 2002 (Assemblea del 28/4/2003)					(2.424)	2.424	0
Utile dell'esercizio 2003						21.201	21.201
SALDI AL 31.12.2003	86.460	4.547	17.846	362	16.951	21.201	147.367
Riparto utili (Assemblea del 13.4.2004)			1.061		20.140	(21.201)	0
Dividendo (Assemblea del 13.4.2004)					(18.400)		(18.400)
Utile dell'esercizio 2004						42.626	42.626
SALDI AL 31.12.2004	86.460	4.547	18.907	362	18.691	42.626	171.593
Possibilità di utilizzazione		(a) (b) (c)	(b)	(a) (b)	(a) (b) (c)		

Legenda sulle possibilità di utilizzazione:

- (a) per aumento di capitale
- (b) per copertura perdite
- (c) per distribuzione ai soci

Le riserve non distribuibili ammontano a euro xxxx pari alla parte destinata alla copertura di costi pluriennali non ancora ammortizzati, secondo le disposizioni dell'art. 16 D.Lgs. 87/92.

La distribuzione di parte dell'utile 2003 ha comportato il pagamento di un dividendo a Fidis Retail Italia S.p.A. per un importo pari a 18.400 migliaia di euro.

OPERAZIONI FUORI BILANCIO

In seguito all'operazione di cartolarizzazione dei crediti verso la First Italian Auto Transaction S.p.A., verso la Second Italian Auto Transaction S.p.A., verso Nixes S.r.l. e verso Nixes Two S.r.l. sono stati accessi contratti derivati di copertura, riferiti ad operazioni di "interest rate swap", per un importo nozionale rispettivamente pari a 332.143 migliaia di euro, 1.271.645 migliaia di euro, 698.750 migliaia di euro e 516.000 migliaia di euro.

Sono inoltre presenti operazioni di copertura sui finanziamenti in essere per un importo pari a 1.879.120 migliaia di euro.

Risultano anche operazioni "fuori bilancio" per copertura del rischio tassi di interesse sulla provvista finanziaria per un importo convenzionale pari a 100.000 migliaia di euro riferiti ad operazioni di "forward rate agreement" la cui competenza economica avrà effetto nel 2005.

ATTIVITÀ E PASSIVITÀ VERSO IMPRESE DEL GRUPPO

Nelle tabelle che seguono vengono evidenziati i totali delle attività e passività verso imprese del Gruppo Fidis Retail Italia S.p.A. in essere al 31 dicembre 2004, ripartite nelle varie voci dello stato patrimoniale:

ATTIVITÀ

- per finanziamenti rateali	2
- per altri crediti	40
- per ratei attivi	237

PASSIVITA'

- per erogazione di finanziamenti	240.000
- per altri debiti finanziari	4.142
- per altri debiti	837
- per ratei passivi	2.237

INFORMAZIONI SUL CONTO ECONOMICO

COSTI

(Importi espressi in migliaia di euro)

10 - INTERESSI PASSIVI E ONERI ASSIMILATI **94.555**

Rispetto all'esercizio precedente diminuiscono di 20.139 migliaia di euro.

Si riferiscono essenzialmente a interessi su finanziamenti erogati da enti creditizi e finanziari e ad interessi su Buoni Fruttiferi emessi dalla Società.

Gli oneri finanziari su contratti derivati si riferiscono a rapporti accesi esclusivamente per la copertura generica del rischio tassi di interesse.

	2004	2003	Variazioni
Interessi passivi verso enti creditizi	33.006	9.831	23.175
Interessi passivi verso enti finanziari	7.599	38.649	(31.050)
Interessi passivi su Buoni Fruttiferi	31.885	40.449	(8.564)
Altri interessi passivi	5.070	6.505	(1.435)
Differenziali su contratti derivati di copertura	16.995	19.260	(2.265)
Totale	94.555	114.694	(20.139)

20 - COMMISSIONI PASSIVE **60.127**

La voce aumenta rispetto all'esercizio 2003 di 6.766 migliaia di euro.

L'aumento si manifesta prevalentemente nella voce "provvigioni a procuratori per attività di intermediazione" per effetto del maggior volume di attività di finanziamento realizzata tramite i concessionari della rete commerciale di Fiat Auto S.p.A.

Nella voce altre commissioni sono comprese prestazioni derivanti da operazioni di intermediazione finanziaria.

Sono comprese in questa voce:

	2004	2003	Variazioni
Commissioni bancarie di incasso	5.711	6.217	(506)
Spese bancarie	816	601	215
Provvigioni a procuratori per attività di intermediazione	44.835	39.386	5.449
Fidejussione su Buoni Fruttiferi	2.681	3.061	(380)
Altri crediti di firma	4.388	1.165	3.223
Compenso a IFI su gestione buoni fruttiferi	620	620	
Altre commissioni	1.076	2.311	(1.235)
Totale	60.127	53.361	6.766

40 - SPESE AMMINISTRATIVE **55.748**

Il decremento rispetto all'esercizio precedente ammonta a 2.231 migliaia di euro.

La composizione delle spese è la seguente:

	2004	2003	Variazioni
--	------	------	------------

Spese per il personale	25.382	22.417	2.965
Prestazioni di servizio	13.411	16.501	(3.090)
IVA indeducibile	7.197	8.094	(897)
Altre imposte e tasse	447	245	202
Altre	3.879	4.495	(616)
Spese di marketing e vendita	698	1.533	(835)
Prestazioni EDP	4.734	4.694	40
Totale	55.748	57.979	(2.231)

50 - RETTIFICHE DI VALORE SU IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI E MATERIALI

33.741

La voce si incrementa di 19.405 migliaia di euro rispetto all'esercizio precedente, in seguito all'ammortamento dei beni dati in locazione finanziaria.

Le rettifiche di valore sono le seguenti:

	2004	2003	Variazioni
Ammortamento impianti e attrezzature	124	70	54
Ammortamento mobili e dotazioni	68	39	29
Ammortamento mezzi di trasporto	195	183	12
Ammortamento diritti di utilizzazione opere dell'ingegno	1.470	4.274	(2.804)
Ammortamento su beni dati in locazione finanziaria	28.512	8.641	19.871
Ammortamento altri costi pluriennali	3.372	1.129	2.243
Totale	33.741	14.336	19.405

60 - ALTRI ONERI DI GESTIONE

43.826

Tale raggruppamento di voci presenta un aumento di 5.644 migliaia di euro rispetto all'esercizio 2003, dovuto prevalentemente al premio assicurazione crediti.

Sono compresi in questa voce:

	2004	2003	Variazioni
Premio assicurazione crediti	19.975	12.591	7.384
Spese recupero crediti	4.999	5.287	(288)
Costi sostenuti per conto terzi	13.485	16.454	(2.969)
Attività di locazione finanziaria	577	5	572
Altri oneri	4.790	3.845	945
Totale	43.826	38.182	5.644

70 - ACCANTONAMENTI PER RISCHI ED ONERI

3.780

Rispetto all'esercizio precedente la voce aumenta di 760 migliaia di euro.

80 - ACCANTONAMENTI A FONDO RISCHI SU CREDITI

0

Nell'esercizio in corso non sono stati effettuati accantonamenti.

90 - RETTIFICHE DI VALORE SU CREDITI E ACCANTONAMENTI PER GARANZIE E IMPEGNI

40.507

Trattasi prevalentemente della svalutazione (11.724 migliaia di euro) operata in conformità ai criteri stabiliti e delle diminuzioni di valore (25.959 migliaia di euro) derivanti dalle cessioni dei crediti pro-soluto alle società Veicolo.

Rispetto all'esercizio precedente diminuiscono per un importo pari a 44.742 migliaia di euro.

Nell'esercizio 2003 le diminuzioni di valore di cui sopra erano esposte nella voce oneri straordinari. L'importo relativo è stato opportunamente riclassificato al fine di permettere la comparazione con i dati dell'esercizio in corso.

100 - RETTIFICHE DI VALORE SU IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE

6.618

Trattasi delle rettifiche di valore apportate ai titoli subordinati ("classe M") sottoscritti nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione ed emessi dalla First Italian Auto Transaction S.p.A., dalla Second Italian Auto Transaction S.p.A., dalla Nixes Two S.r.l. e dalla A-Best S.r.l.

110 - ONERI STRAORDINARI

2.216

Le diminuzioni di valore derivanti dalle cessioni dei crediti alle società Veicolo nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione dei crediti che nel 2003 erano classificate nella presente voce, nel 2004 sono state inserite nella voce rettifiche di valore su crediti e accantonamenti per garanzie e impegni in conformità alle istruzioni di Banca d'Italia.

L'importo del 2003 è stato opportunamente riclassificato al fine di permettere la comparazione con i dati dell'esercizio in corso.

Rispetto all'esercizio precedente diminuiscono di 1.719 migliaia di euro e sono costituite prevalentemente da sopravvenienze passive .

130 - IMPOSTE SUL REDDITO DELL'ESERCIZIO

32.493

Le imposte sono state calcolate sulla base delle vigenti aliquote fiscali e comprendono altre imposte (IRES) pari a 27.359 migliaia di euro sui redditi imponibili conferiti nel consolidato fiscale nazionale, da versare a Fidis Retail Italia S.p.A..

La voce è così composta:

Altre imposte	27.359
IRAP	4.274
Accantonamento a fondo imposte correnti	450
Variazione delle imposte anticipate	410
Variazione delle imposte differite	0
Totale	32.493

RICAVI

(Importi espressi in migliaia di euro)

10 - INTERESSI ATTIVI E PROVENTI ASSIMILATI **169.079**

Diminuiscono rispetto all'esercizio precedente di 8.885 migliaia di euro.
In dettaglio si riportano le variazioni intervenute:

	2004	2003	Variazioni
Interessi attivi su finanziamenti rateali	111.329	111.675	(346)
Interessi attivi su finanziamenti alla rete	1.149	1.260	(111)
Interessi attivi di conto corrente	621	1.100	(479)
Interessi attivi di mora	1.435	2.197	(762)
Interessi attivi su contratti derivati di copertura	33.074	47.361	(14.287)
Altri Interessi attivi	21.471	14.371	7.100
Totale	169.079	177.964	(8.885)

La voce altri interessi attivi comprende gli interessi attivi maturati sui titoli subordinati di "classe M" (18.409 migliaia di euro) sottoscritti nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione, gli interessi attivi per dilazioni di pagamento relative alle cessioni dei crediti (1.779 migliaia di euro) e gli interessi attivi maturati sui finanziamenti per riserve di liquidità erogati alle società Veicolo (1.056 migliaia di euro).

30 - COMMISSIONI ATTIVE **33.154**

La diminuzione rispetto all'esercizio 2003 è di 7.643 migliaia di euro.
La voce comprende:

	2004	2003	Variazioni
Commissioni per crediti al consumo	32.675	40.726	(8.051)
Commissioni per crediti di firma	0	71	(71)
Altre commissioni	479	0	479
Totale	33.154	40.797	(7.643)

70 - ALTRI PROVENTI DI GESTIONE **212.768**

La diminuzione rispetto all'esercizio precedente è pari a 13.920 migliaia di euro e risulta dal compendio dell'aumento dei proventi per l'attività di locazione finanziaria e della diminuzione dei corrispettivi su campagne promozionali.

Rispetto all'esercizio precedente la voce plusvalenze derivante dalla cessione dei crediti pro-soluto alle società Veicolo nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione è stata riclassificata negli altri proventi di gestione.

La voce comprende:

	2004	2003	Variazioni
Attività di locazione finanziaria	33.514	9.537	23.977
Addebiti alla clientela per recupero spese legali	8.151	9.266	(1.115)
Altri addebiti alla clientela per recuperi diversi	131	105	26

Addebiti alla clientela per recupero spese incasso	12.686	13.013	(327)
Altri recuperi di spesa	2.895	3.601	(706)
Corrispettivi dalle marche per fin. a tassi agevol.	73.656	104.557	(30.901)
Corrispettivi dalla rete per fin. a tassi agevolati	16.750	35.565	(18.815)
Corrispettivi da società finanziarie	1.020	1.167	(147)
Plusvalenze da cessione crediti a società Veicolo	30.796	29.863	933
Altri proventi di gestione	33.169	20.014	13.155
Totale	212.768	226.688	(13.920)

80 - PROVENTI STRAORDINARI

1.236

La voce, dopo la riclassifica delle plusvalenze da cessione crediti come sopra precisato, diminuisce di 7.779 migliaia di euro rispetto all'esercizio precedente. La voce è così composta:

	2004	2003	Variazioni
Plusvalenze su realizzo capitale fisso	75	30	45
Sopravvenienze attive	1.097	8.852	(7.755)
Altri proventi straordinari	64	133	(69)
Totale	1.236	9.015	(7.779)

DISTRIBUZIONE TERRITORIALE DEI PROVENTI

In merito alla ripartizione per mercati geografici, si evidenzia che tutti i ricavi iscritti a bilancio sono stati conseguiti in Italia.

ALTRE INFORMAZIONI

NUMERO MEDIO DEI DIPENDENTI

Viene riportato di seguito il numero medio dei dipendenti ripartito per categoria, calcolato come media aritmetica del personale in forza alla fine dell'esercizio e di quello dell'esercizio precedente.

Categoria	Numero
Dirigenti	19
Impiegati	407
Totale	426

COMPENSI AD AMMINISTRATORI E SINDACI

L'ammontare dei compensi spettanti ai Sindaci è pari a 65 mila euro, quello dei compensi spettanti agli Amministratori è pari a 10 mila euro .
In favore degli Amministratori e dei Sindaci non sono stati erogati finanziamenti né sono state prestate garanzie.

OPERAZIONI DI CARTOLARIZZAZIONE

A) Società Veicolo Nixes Two S.r.l.

In data 13/9/2004 è stata realizzata l'iniziale cessione pro-soluto di crediti in bonis a Nixes Two S.r.l. per un prezzo di 269.996.944,49 Euro.

Nella stessa data tra la società Cedente e la società Cessionaria è stato inoltre stipulato un accordo in forza del quale, a fronte della stipula di successivi contratti, la Cedente potrà, di volta in volta, cedere pro-soluto alla Cessionaria, ai sensi e per gli effetti degli articoli 1 e 4 della legge 130/99, ulteriori portafogli di crediti della stessa tipologia che la Cessionaria potrà di volta in volta acquistare nei limiti dell'ammontare degli incassi in linea capitale derivante dai crediti già ad essa ceduti e non immediatamente impiegati per il soddisfacimento dei diritti incorporati nei titoli emessi, e nella misura in cui tali fondi non fossero sufficienti, attraverso l'emissione di ulteriori serie di titoli.

Le cessioni complessivamente effettuate nel 2004 sono le seguenti:

	Valore nominale	Valore di cessione
Cessione iniziale 13/9/2004	285.391.077	269.996.944
Cessioni ottobre / dicembre 2004	364.357.796	339.374.367
Totale crediti ceduti	649.748.873	609.371.311

A fronte di tali cessioni pro-soluto la società ha inoltre provveduto alla proventizzazione degli interessi attivi e degli altri proventi di competenza dei futuri esercizi.

Nell'ambito di tale operazione FiatSava S.p.A. ha sottoscritto titoli subordinati di "classe M" di nominali 64.000 migliaia di euro emessi da Nixes Two S.r.l.

B) Società Veicolo Second Italian Auto Transaction S.p.A.

Nel mese di giugno sono terminate le cessioni mensili di crediti alla Second Italian Auto Transaction S.p.A..

Le cessioni effettuate nel 2004 alla Società Veicolo sono le seguenti:

	Valore nominale	Valore di cessione
Second Italian Auto Transaction S.p.A. - cessioni gennaio / giugno 2004	416.694.577	382.783.535

A fronte di tali cessioni pro-soluto la società ha inoltre provveduto alla provventizzazione degli interessi attivi e degli altri proventi di competenza dei futuri esercizi.

C) Società Veicolo Nixes S.r.l.

Sono proseguite nel corso dell'esercizio le cessioni mensili di crediti alla Nixes S.r.l.

Le cessioni effettuate nel 2004 alla Società Veicolo sono le seguenti:

	Valore nominale	Valore di cessione
Nixes S.r.l. - cessioni gennaio / dicembre 2004	474.933.385	445.345.977

A fronte di tali cessioni pro-soluto la società ha inoltre provveduto alla provventizzazione degli interessi attivi e degli altri proventi di competenza dei futuri esercizi.

ATTIVITA' DI DIREZIONE E COORDINAMENTO E OPERAZIONI INFRAGRUPPO

La Vostra Società opera in piena autonomia gestionale aderendo agli indirizzi strategici ed operativi generali indicati dalla Capogruppo Fidis Retail Italia S.p.A. che esercita l'attività di direzione e coordinamento ai sensi dell'art. 2497 c.c..

In particolare tali indirizzi si concretizzano nella definizione ed adeguamento del modello di governance e di controllo interno, nell'emanazione di un Codice di Condotta adottato a livello di Gruppo e nella elaborazione delle politiche generali di gestione delle risorse umane e finanziarie, di approvvigionamento dei fattori produttivi e di comunicazione. Inoltre il coordinamento di Gruppo prevede la gestione accentrata, tramite società dedicate, dei servizi di tesoreria, societari ed amministrativi, di internal audit e di formazione.

I rapporti con le società coordinate e le società soggette a comune coordinamento, analizzati nel proseguo della Relazione, consistono nelle consuete forniture di beni e servizi tra le Società del Gruppo Fiat nell'ambito del citato coordinamento.

L'attività di direzione e coordinamento produce generalmente effetti positivi sull'esercizio dell'impresa sociale e sui risultati in quanto consente alla Società di realizzare economie di scala avvalendosi di professionalità e prestazioni specialistiche con crescenti livelli qualitativi e concentrando le proprie risorse nella gestione del core business.

Nel corso dell'esercizio la Società non ha posto in essere operazioni la cui decisione sia stata influenzata dalla coordinante.

Di seguito viene esposto il bilancio d'esercizio di Fidis Retail Italia S.p.A. al 31/12/2003 (gli importi sono espressi in migliaia di euro).

STATO PATRIMONIALE AL 31/12/2003	
ATTIVO	
20 Crediti verso enti creditizi	141.403
30 Crediti verso enti finanziari	828.497
80 Partecipazioni	668.615
90 Immobilizzazioni immateriali	2.177
100 Immobilizzazioni materiali	252
130 Altre attività	3.538
140 Ratei e risconti attivi	28.397
Totale Attivo	1.672.879
PASSIVO	
10 Debiti verso enti creditizi	930.444
20 Debiti verso enti finanziari	4.674
50 Altre passività	2.707
60 Ratei e risconti passivi	13.713
70 Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato	1.008
80 Fondi per rischi e oneri	5.963
120 Capitale	672.076
130 Sovrapprezzi di emissione	40.670
150 Riserve di rivalutazione	92
160 Utile (perdite) portati a nuovo	(584)
170 Utile (perdita) dell'esercizio	2.116
Totale Passivo	1.672.879

CONTO ECONOMICO AL 31/12/2003	
COSTI	
10 Interessi passivi e oneri assimilati	42.737
40 Spese amministrative	10.750
50 Rettifiche di valore su immobilizzazioni	1.043
70 Accantonamenti per rischi ed oneri	5.913
110 Oneri straordinari	4
140 Utile d'esercizio	2.116

Totale Costi	62.563
RICAVI	
10 Interessi attivi e proventi assimilati	46.701
20 Dividendi e altri proventi	15.000
40 Profitti da operazioni finanziarie	163
70 Altri proventi di gestione	279
80 Proventi straordinari	420
Totale Ricavi	62.563

BILANCIO CONSOLIDATO

FIDIS RETAIL ITALIA S.p.A. con sede in Torino - C.so G. Agnelli 200, è la Società capogruppo che redige il bilancio consolidato nel quale è incluso, come impresa controllata, il bilancio di FiatSava S.p.A..

p. il Consiglio di Amministrazione
Il Presidente
Herbert Hütter

RELAZIONE DEL COLLEGIO SINDACALE