

**81° ESERCIZIO
RELAZIONI E BILANCIO AL 31 DICEMBRE 2005**

ASSEMBLEA DEGLI AZIONISTI

Torino, 27 marzo 2006



ORDINE DEL GIORNO

Verbale dell'assemblea ordinaria

- Deliberazioni ai sensi dell'art. 2364 del codice civile
 - 1) Bilancio al 31/12/2005 e relazione sulla gestione: deliberazioni relative
- Nomina del Consiglio di Amministrazione
- Nomina del revisore contabile.

ORGANI DI AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

<i>Presidente</i>	Herbert Hutter
<i>Amministratore Delegato e D. Generale</i>	Federico Mongelli
<i>Consiglieri</i>	Maurizio Badoglio Paolo Bardi Simonetta Cerruti

COLLEGIO SINDACALE

<i>Sindaci effettivi</i>	Piergiorgio Re Luigi Demartini Vittorio Sansonetti
<i>Sindaci supplenti</i>	Enrico Imoda Carlo Pittatore

SOCIETÀ DI REVISIONE

Deloitte & Touche S.p.A

SOMMARIO

	Pag.
Relazioni e Bilancio al 31 dicembre 2005	
Relazione sulla gestione	7
Analisi della situazione finanziaria e dei risultati reddituali	32
Rapporti di FiatSava verso le Società del Gruppo	34
Fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio ed evoluzione prevedibile della gestione	35
Proposta di destinazione dell'utile di esercizio	36
Bilancio al 31 dicembre 2005	
Stato patrimoniale	38
Conto economico	40
Nota integrativa	42
Relazione del Collegio Sindacale	61
Relazione della Società di Revisione	64

RELAZIONE SULLA GESTIONE

Signori Azionisti,

L'andamento del mercato totale autoveicolistico nel 2005 ha registrato una leggera flessione pari all'1,2% e in questo contesto le vendite di Fiat Auto hanno seguito il mercato, mantenendo una quota pressoché costante.

La Vostra Società nel corso dell'anno 2005 ha consuntivato un volume di netto finanziato totale pari a circa 2,440 milioni di Euro, con un incremento di 73 milioni circa di Euro pari al 3 % rispetto all'anno precedente; tale incremento è dovuto principalmente alla crescita generalizzata sul mercato dei tagli medi delle operazioni finanziate.

Anche nel 2005, per rafforzare l'offerta dei prodotti finanziari e completare la gamma dei prodotti assecondando le richieste della clientela, la Vostra Società ha ulteriormente arricchito la propria strategia di "bundling", integrando i prodotti finanziari con i servizi assicurativi.

Nel corso del 2005 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 ha consentito alla Vostra Società di mantenere una buona qualità del credito, pur in presenza di una crescita di componenti più rischiose dovute sia al trend del settore (aumento delle durate e riduzione degli anticipi), sia alla diminuzione della componente promofinanziata (connaturata al lancio dei nuovi modelli di automobili).

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.

È inoltre continuata l'attività di revisione dei processi di recupero crediti, con una riorganizzazione dell'area del recupero 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, ed è stato rafforzato dalla creazione di un'apposita funzione, il cui scopo è quello di presidiare e monitorare le attività di Business Process Reengineering fornendo un supporto a tutta la struttura aziendale.

Il miglioramento dei processi aziendali, che caratterizza ormai da anni l'operato della Società, oltre a produrre risultati rilevanti sul livello di servizio erogato e sulla efficienza dei processi operativi, ha inoltre avuto un riflesso positivo sul miglioramento del 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

Durante tutto l'anno, la Vostra Società ha inoltre affrontato 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 che, con la loro professionalità, dedizione ed impegno hanno garantito il raggiungimento degli attuali risultati aziendali.

La Vostra Società chiude l'esercizio 2005 con un utile di 53,0 milioni di Euro al netto delle imposte per 29,8 milioni di Euro.

Questo risultato si confronta con un utile dell'esercizio 2004 pari a 42,6 milioni di Euro.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE

SCENARIO MACROECONOMICO E ANDAMENTO DEL SETTORE

Nel corso del 2005, la domanda di credito delle famiglie ha registrato un'ulteriore accelerazione rispetto all'anno precedente, non confermando le aspettative di un parziale rallentamento che si erano consolidate tra gli analisti alla fine del 2004.

Il diverso profilo di crescita dei singoli comparti ha generato una ricomposizione del complessivo mercato del credito alle famiglie, con un aumento del peso relativo ai prestiti per acquisto di abitazioni e del peso dei finanziamenti al consumo, mentre si è ridotto il peso degli altri crediti. Questo anche a causa della diminuzione del potere d'acquisto delle famiglie e della conseguente spinta verso consumi che soddisfano le necessità "primarie". All'interno del comparto del credito al consumo è continuata la conversione verso le diverse tipologie di credito diretto e si è registrato un forte sviluppo dei finanziamenti contro cessione del quinto dello stipendio, sostenuto da specifica normativa.

La crescente domanda di credito delle famiglie è stata sostenuta da fattori di carattere strutturale quali l'evoluzione della cultura finanziaria delle famiglie, sia nell'approccio al credito che nelle scelte di allocazione del portafoglio.

Un elemento che collega la vivacità della domanda e la modesta emersione delle insolvenze è riscontrabile nell'evoluzione del rapporto tra gli oneri finanziari delle famiglie e il loro reddito. A tutt'oggi, tale indicatore è ancora su livelli inferiori rispetto al periodo 1998-2001, favorendo così la domanda di nuovi crediti e limitando l'insorgere delle insolvenze. Infatti a fronte del crescente ricorso al credito e dell'aumento del tasso di indebitamento bancario, non vi è stato un corrispondente aumento del peso relativo degli oneri sul reddito. Questo fenomeno, apparentemente contraddittorio, è stato generato negli ultimi otto anni da elementi diversi: in una prima fase, dalla riduzione dei tassi di mercato; in una seconda fase, una volta che il mercato si è stabilizzato, ha giocato un ruolo importante la riduzione competitiva degli spreads applicati alla clientela nei vari comparti del mercato.

Un aspetto importante per la riflessione sull'evoluzione futura del mercato deve tener quindi conto delle aspettative sui due elementi sopra citati, dove

il percorso di ripresa dei tassi risulta già avviato e dove ci si attende l'interruzione della contrazione degli spreads ed il trasferimento quindi del rialzo dei tassi di mercato sugli oneri finanziari delle famiglie. Un ostacolo all'ulteriore sviluppo della domanda potrebbe provenire dall'uscita dal mercato del lavoro di fasce di clientela, ma in generale, nel prossimo biennio dovrebbero persistere tutti i cambiamenti strutturali di tipo socio-demografico e finanziario che, insieme alle politiche di offerta degli intermediari, hanno significativamente modificato la propensione all'indebitamento delle famiglie italiane.

Per il biennio 2006-2007, lo scenario di previsione delinea un sentiero di crescita delle consistenze di credito erogato complessivamente alle famiglie ancora vivace, pur a fronte di un progressivo rallentamento. Lo sviluppo del mercato dovrebbe realizzarsi, infatti, a ritmi pari all'8,9% nel 2006 e al 6,9% nel 2007.

In tutto l'intervallo di previsione dovrebbe persistere il processo di ricomposizione dei prestiti verso i mutui fondiari e verso la componente di credito al consumo in linea con la maggiore preferenza delle famiglie verso l'indebitamento a maggiore scadenza e la graduale convergenza delle scelte di indebitamento verso quelle medie evidenziate dalle famiglie europee.

GESTIONE COMMERCIALE E MARKETING

Il mercato autoveicolistico in Italia ha consuntivato nel 2005 circa 2.235.900 immatricolazioni contro le 2.264.000 immatricolazioni del 2004 (con un leggero calo dunque dell'1,2%).

Le immatricolazioni relative ai marchi Fiat Lancia ed Alfa Romeo sono state 625.460 contro le 634.649 dell'anno precedente con una diminuzione in termini assoluti dell'1,3% ed una quota di mercato vetture (Fiat, Alfa, Lancia) che è rimasta pressoché invariata al 28,0% tra il 2005 e la chiusura del 2004.

L'andamento di tale quota di mercato ha però avuto un andamento differente tra la prima parte dell'anno e la seconda; infatti nei primi mesi sono state realizzate quote molto basse anche in conseguenza dello sciopero delle bisarche mentre negli ultimi mesi dell'anno si è assistito ad una forte

ripresa grazie anche al lancio dei nuovi modelli quali Nuova Croma e soprattutto Grande Punto.

Per quanto riguarda i veicoli commerciali il mercato ha consuntivato circa 206.150 immatricolazioni con un decremento di circa l'1,8% rispetto all'anno precedente.

In questo contesto i veicoli commerciali Fiat hanno realizzato comunque una buona performance diminuendo il volume in termini assoluti (da 88.879 del 2004 a 87.363 del 2005) ma aumentando la quota di mercato, passata dal 42,2% del 2004 al 42,3% del 2005.

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 723.528 unità del 2004 alle 712.528 unità del 2005 con una quota stabile al 29,2%.

Rispetto al settore Privato – che è il segmento di mercato aggredibile da parte della Sava - 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 222.167 contro le 232.486 concluse nel 2004.

Finanziamenti Nuovo

Ottima performance nel 2005 in quanto la quota di partecipazione SAVA (numero di finanziamenti nuovi SAVA / numero immatricolazioni nuove del Gruppo Fiat) si è attestata al 26,0%.

Tale risultato è da ritenere molto soddisfacente tenendo conto del fatto che 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 elevate rispetto alla durata (es. 70% a 36 mesi), ecc.;
- 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;
- politica di credito meno selettiva

Finanziamenti Usato

Meno brillanti le performances invece sul prodotto usato dove si è passati dai 45.000 contratti del 2004 ai 37.500 del 2005 con un calo del 16,7% per effetto di alcuni fattori quali.

- attacco concorrenza come per il settore del prodotto nuovo;
- drastica riduzione del numero dei rifinanziamenti delle maxirate in scadenza del prodotto Formula (PCP);
- minor utilizzo della leva promo su tale tipologia di finanziamenti (3.700 contratti contro i 10.700 dell'anno precedente);
- drastica riduzione in termini assoluti delle vendite tramite il marchio Autoexpert dell'usato "Certificato" presso i concessionari le cui vendite sono passate dalle 33.000 circa del 2004 alle appena 19.000 del 2005.

L'andamento dell'attività commerciale nel corso del 2005 è stato caratterizzato da un gennaio con buone performances ma con i 5 mesi successivi di forte contrazione per effetto delle considerazioni di cui sopra (concorrenza, mix canale, sciopero delle bisarche nel mese di maggio con mancate consegne di vetture ai clienti).

Nella seconda parte dell'anno invece grazie ad un dettagliato e proficuo piano di recupero, la situazione è decisamente migliorata al punto che la quota di partecipazione dell'ultimo semestre si è assestata su livelli attorno al 27,5%, garantendo quindi un dato progressivo finale del 26,0%.

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.

Rapporti con i Brand di Fiat Auto

I rapporti con i Brand di Fiat Auto sono stati, nel corso del 2005, continui e improntati ad un'assoluta disponibilità di Sava a fornire tutto il supporto necessario per rendere efficace al massimo l'azione commerciale di Fiat Auto in un mercato autoveicolo sempre più difficile e competitivo.

Questo supporto si è concretizzato:

- con la messa a disposizione di "azioni promozionali classiche" (Rateali e Leasing a tassi agevolati);
- con la costruzione di "offerte innovative" a supporto di determinati modelli giunti alla fine del ciclo di vita commerciale;
- con la costruzione di "offerte a supporto del lancio dei nuovi modelli";
- con la costruzione di veri e propri "Nuovi Prodotti Finanziari" quali ad esempio Più, Tasso Negativo, Rateale Doppio Tasso.

L'insieme di tali azioni ha portato a consuntivare nel 2005 (per i soli finanziamenti nuovi) un totale di 113.566 contratti "promozionali" rispetto ai 101.575 del 2004 (con un aumento dunque di quasi il 12%).

Prodotti

• FiatPiù, LanciaPiù, AlfaPiù

Sava, in collaborazione con i Brand di Fiat Auto ed i concessionari ha rivisitato completamente le specifiche del prodotto Formula (valore futuro garantito, opzioni finali, buy-back, servizi integrati), pianificando interventi formativi ad hoc sulla forza vendita e predisponendo un piano dettagliato di comunicazione.

Dopo una partenza su alcuni dealer pilota nel mese di Marzo 2005, a partire dal mese di

Settembre tale nuova configurazione di prodotto (non più un semplice prodotto finanziario quanto piuttosto un nuovo processo strutturato di vendita dell'auto focalizzata sul rinnovo) è stata estesa a tutta la rete Alfa Romeo con il nome di Alfa Romeo Più a sostegno del lancio della nuova Alfa 159 e sta portando i primi positivi risultati.

• Rateale Multitasso

In concomitanza con l'azione promozionale Alfa ZERO pensieri è stato messo a disposizione dei Brand e dei concessionari l'innovativo prodotto finanziario denominato "Multitasso" che consente di avere durante la vita del contratto fino ad un max di 4 tassi diversi corrispondenti ad altrettanti periodi di ammortamento

• Leasing

Nell'esercizio 2005 la Vostra Società ha concluso 4.200 operazioni di leasing a basso valore residuo con un incremento rispetto all'anno precedente del 12% (infatti nel 2004 i contratti erano stati 3.750). 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 2005 sono stati circa 143.000 rispetto ai 126.000 del 2004, 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.

• GAP

A partire dal mese di Novembre 2005 in collaborazione con un altro partner assicurativo, la Vostra Società ha iniziato un'attività di vendita (tramite recall telefonico) di un prodotto assicurativo denominato GAP che copre la perdita finanziaria subita dal sottoscrittore del finanziamento a seguito di furto o distruzione totale del veicolo assicurato.

• **Marchiatura Vetri, Furto Incendio, Kasko**

Nel corso dell'anno 2005 (Giugno) Sava ha iniziato la distribuzione massiva dei prodotti assicurativi abbinabili al finanziamento e creati in collaborazione con un primario broker assicurativo, quali: marchiatura dei cristalli IDENTICAR, la polizza Furto ed Incendio IDENTICA a danno totale e parziale, la polizza IDENTICA KASKO.

Tali prodotti contengono coperture assicurative e procedure di risarcimento in caso di sinistro appositamente studiate per le esigenze dei clienti che acquistano con finanziamento privilegiando la fidelizzazione del cliente al Marchio Fiat.

Finplus

La strategia di Sava nell'area non captive, condotta con il marchio "Finplus", nel corso del 2005 è stata mantenuta coerente con le strategie di gruppo.

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. Nonostante ciò i volumi sono rimasti sostanzialmente stabili passando dai 3.225 contratti del 2004 ai 3.125 del 2005.

Alla realizzazione del risultato comunque positivo del Brand Finplus che è passato dai 9.380 contratti del 2004 ai 10.390 del 2005 con un aumento del 10,7% ha contribuito sensibilmente il forte incremento dell'attività sui prestiti personali rivolti ai clienti (che in termini assoluti sono passati dai 6.150 del 2004 agli oltre 7.200 del 2005)

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Per l'area che gestisce l'intero processo Azienda-Cliente il 2005 ha rappresentato l'anno dello sviluppo e del confronto con il mercato.

È ormai evidente, infatti, che un peso rilevante nello scenario competitivo del Credito al Consumo recitano la gestione dei portafogli Clienti e l'efficienza dei processi a supporto.

In questo contesto, il CRM Sava ha delineato con più precisione il proprio modello di business ed ha operato scelte di notevole importanza e prospettiva per quanto attiene al process reengineering.

Per quanto riguarda il modello, si sono gettate le basi per un sistema più integrato di CRM, nell'ambito del quale le informazioni e gli indicatori elaborati dal Customer DataBase possono essere disponibili per il front-end operativo grazie alla nuova piattaforma di contact management PeopleSoft8 e ad una nuova architettura SOA (service oriented architecture).

Relativamente alle prospettive di process reengineering, si sono gettate le basi per una forte integrazione e sistematizzazione dei canali di contatto, dalle comunicazioni cartacee, alla telefonia, al Web: in questo ambito, in particolare, sono state create le condizioni per sviluppare applicazioni di underwriting condivise dal Cliente e dal dealer.

Al lavoro di sviluppo ha fatto da contraltare la gestione corrente della relazione con i nostri Clienti, che ha spaziato dall'area del servizio, alla collection, al repeat business ed al cross-selling.

Un notevole miglioramento ha avuto la gestione dei mezzi di pagamento, dove abbiamo assistito ad un'accelerazione dei tempi di registrazione dei bollettini postali, che costituiscono ancora il 27% dei nostri incassi ma che ormai vengono portati sui nostri conti e sui conti dei clienti con la stessa rapidità dei RID. Per altro, nella new business 2005, il peso dei bollettini premarcati è sceso al 20% grazie anche all'introduzione del RID BancoPosta quale nuova modalità di pagamento.

Questi miglioramenti – sommati alle innovazioni introdotte in ambito di accettazione del credito – hanno giovato all'attività di collection che ha

consuntivato a fine anno il miglior risultato della nostra storia: il peso del rischio relativo alle pratiche con fasce di arretrato comprese tra 1 e 8 si è infatti attestato al 2,42% ed il write-off gestionale lordo ha rappresentato lo 0,75% dell'outstanding.

Questi risultati sono stati frutto di un controllo attento dell'attività e della qualità e professionalità dei nostri partner operanti nell'area della phone collection e del recupero domiciliare: fattore critico di successo è stato il sofisticato sistema di monitoraggio delle performance delle strutture interne ed esterne, nonché la capacità di modellare politiche, regole e procedure alle evidenze emergenti dalle analisi di dettaglio delle fasce di arretrato a livello locale

Notevoli soddisfazioni sono state tratte anche dallo sviluppo delle attività di repeat business. La fidelizzazione della Clientela è per una società come la nostra assolutamente fondamentale, ma al tempo stesso impegnativa, data la particolare natura del ciclo di vita del business principale (il possesso medio di un'automobile in Italia sfiora i 6 anni).

Ci siamo quindi sforzati di realizzare iniziative congiunte con la Rete di Vendita, integrando il Concessionario all'interno di un processo di retention della Clientela che propone offerte condivise, ad alto valore aggiunto di contenuti e totalmente personalizzate sulle caratteristiche di ciascun Cliente. Di assoluto rilievo è stata la quota di finanziamenti Sava consuntivata sui riacquisti operati da questi Clienti: oltre l'80%

È proseguita parallelamente l'offerta di prestiti personali al nostro bacino di Clienti. L'aspetto più positivo è rappresentato certamente dalla velocità di crescita di questo business, che ha sfiorato il 22% e dal livello di redditività che produce, data la sostanziale inesistenza di intermediazione.

Infine, è continuato lo sviluppo delle attività di datawarehousing, tanto da un punto di vista tecnologico (è stato realizzato un normalizzatore sul Customer DataBase che sarà esteso nel 2006 all'on-line) che analitico (sono stati costruiti nuovi modelli per il calcolo del valore storico e potenziale del Cliente).

Il collante certamente più soft ma non per questo meno rilevante di tutte le iniziative CRM del 2005 è costituito dalla revisione completa ed integrale del processo di comunicazione alla Clientela che vedrà la luce, unitamente al nuovo sito Clienti, nella prima parte del 2006.

POLITICHE DI CREDITO, ACCETTAZIONE E RECUPERO CREDITI

I temi rilevanti nei quali siamo stati impegnati nel corso del 2005 sono:

- rilascio in produzione delle nuove score card di accettazione;
- sviluppo e messa in produzione di una score card specifica per la prevenzione delle frodi;
- sviluppo e messa in produzione di una score card comportamentale per la valutazione della recuperabilità dei crediti non performing;
- Basilea II.

Rilascio in produzione delle nuove score card di accettazione

Da sottolineare che la Vostra Società si è dotata degli strumenti e del know how necessari per sviluppare e mantenere in house i modelli di score.

Tali competenze hanno consentito la reingegnerizzazione dei modelli in uso che ora, tenendo conto anche di variabili riferite a banche dati e regole di credito, consentono una valutazione complessiva del profilo di rischio della clientela, ed il conseguente passaggio da un sistema di valutazione semi probabilistico ad uno probabilistico, coerente anche con quanto richiesto dalla normativa di Basilea II.

Tra maggio e dicembre del 2005 sono entrate progressivamente in produzione le nuove score card del segmento auto, il cui sviluppo si era concluso nel mese di gennaio.

Quanto sopra è stata la premessa essenziale per massimizzare il livello di automazione della fase di approvazione / rifiuto delle proposte di finanziamento, che ha raggiunto il 68%

Sviluppo e messa in produzione di una score card specifica per la prevenzione delle frodi

La profondità delle informazioni relative al fenomeno delle frodi ha consentito di sviluppare una griglia di score di prevenzione delle frodi che è stata integrata nel sistema di accettazione.

La realizzazione di questa griglia è stato uno degli strumenti che ha consentito di incrementare il livello di automazione delle proposte di finanziamento.

Per i dettagli si veda il capitolo relativo ai Rischi Operativi.

Sviluppo e messa in produzione di una score card comportamentale per la valutazione della recuperabilità dei crediti non performing

La realizzazione di questa griglia ha consentito di ingegnerizzare la fase di valutazione della recuperabilità dei crediti e in funzione di questa di differenziare le strategie di recupero.

Gli obiettivi principali del nuovo processo sono:

- ottimizzare il recupero del credito mediante azioni mirate, puntuali e rapide;
- ridurre i costi di gestione, seguendo strategie di recupero in funzione dell'indice di recuperabilità assegnato al credito;
- contenere i tempi di gestione.

Basilea II

Il progetto, avviato alla fine del 2004, nel corso del 2005 è proseguito come da pianificazione. La messa in produzione del sistema è confermata per il mese di maggio del 2006; entro la fine del 2006 saranno realizzate le funzionalità necessarie per il monitoraggio dei modelli.

Più in particolare sono stati già realizzati i modelli per la stima della PD, EAD e LGD in fase di accettazione del credito sia per la clientela società che privati.

È stata inoltre conclusa la successiva fase di implementazione dei modelli sul sistema informativo per il segmento privati, mentre per le società saranno implementati nel primo semestre del 2006.

Sono in corso di realizzazione i modelli per la stima della PD, EAD e LGD in fase andamentale.

Lo sviluppo di questi modelli consente alla Vostra Società di allinearsi alle normative del trattato di Basilea.

La loro applicazione permette di calcolare correttamente il requisito di capitale in base al rischio di portafoglio, oltre a contribuire al miglioramento dell'automazione.

RISCHIO DI CREDITO

CARATTERISTICHE E TREND DEL PORTAFOGLIO GESTITO

L'offerta commerciale di Sava è articolata sulle seguenti tre linee di business:

- finanziamenti finalizzati all'acquisto di autoveicoli e veicoli commerciali con rate costanti (rateale auto) o con maxirata finale (PCP);
- operazioni di leasing, anch'esse finalizzate all'acquisto di autoveicoli e veicoli commerciali;
- altre forme di finanziamento, tra cui prestiti personali, finalizzati o meno.

Il core business aziendale è concentrato nell'erogazione di finanziamenti rateali a clientela retail per l'acquisto di autoveicoli appartenenti, in prevalenza, ai tre marchi del Gruppo Fiat (Fiat, Lancia, Alfa Romeo).

Le modalità di gestione e le caratteristiche di granularità e dimensione delle esposizioni presenti nel portafoglio di Sava, ne consentono la classificazione nella categoria retail, secondo i criteri prescritti da Basilea II per il rating interno.

L'esposizione complessiva di un Cliente o di un Gruppo, viene gestita in fase di accettazione dal Sistema Informativo, che evidenzia il livello di rischio complessivo e lo assegna all'opportuno livello di autorizzazione per la delibera.

Con cadenza trimestrale, inoltre, vengono rilevate e controllate le esposizioni superiori a Euro 500 000 e successivamente comunicate alla capogruppo Fidis Retail Italia S.p.A.

Il portafoglio crediti Sava risulta fortemente concentrato sul prodotto rateale captive e la componente derivante da altri prodotti quali leasing, PCP e prodotti near captive, è decisamente ridotta.

Nel corso del 2005 si è assistito ad una variazione significativa delle strutture finanziarie verso durate più lunghe e quote contanti più basse.

Le tabelle seguenti mettono in evidenza l'andamento del portafoglio crediti in termini di arretrati e di costo normalizzato del rischio, con l'evidenza della porzione di arretrati coperti da specifica assicurazione sui crediti.

PORTAFOGLIO CREDITI PER FASCE DI ARRETRATO								
	importi in euro/000				Incidenza in % sull'Outstanding			
	totale ptf gestito		di cui ptf cartolarizzato		totale ptf gestito		di cui ptf cartolarizzato	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Totale Outstanding Lordo	4.495.000	4.627.298	2.175.540	2.242.410	4.495.000	4.627.298	2.175.540	2.242.410
Crediti con Arretrato da 1 a 8 mesi	138.099	109.711	59.417	43.861	3,07%	2,37%	2,73%	1,96%
Crediti con arretrato maggiore di 8 mesi	113.388	99.865	27.561	26.091	2,52%	2,16%	1,27%	1,16%
Totale Arretrato	251.487	209.576	86.978	69.952	5,59%	4,53%	4,00%	3,12%
di cui Assicurato	163.779	106.821	53.500	34.412	3,64%	2,31%	2,46%	1,53%

La tabella 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) ed il valore residuo dei crediti che almeno una volta hanno superato gli 8 mesi di arretrato. Il di cui Assicurato si riferisce alla parte di portafoglio coperta da assicurazione su crediti.

Di rilievo il risultato conseguito nel 2005 in termini di riduzione degli arretrati, sia in valore assoluto che percentuale, confermando il positivo trend degli ultimi anni e la qualità dei crediti acquisiti.

COSTO NORMALIZZATO DEL RISCHIO		
importi in euro/000		
	totale ptf gestito	
	2004	2005
CNR (Write Off Netto gestionale dell'anno)	23.418	26.541
CNR % (su Outstanding medio annuo totale)	0,57%	0,64%

La tabella evidenzia la variazione dei crediti classificati in write-off gestionale nel corso del 2005 (contratti con arretrato maggiore di 8 rate) al netto dei recuperi ottenuti sul totale dei crediti in write-off gestionale, ed il loro rapporto sull'outstanding medio. I dati si riferiscono al totale del portafoglio Sava e comprendono quindi i contratti cartolarizzati.

I PRINCIPALI FATTORI DI RISCHIO

La Società predispone e rivede regolarmente un attento programma commerciale che prevede una particolare attenzione ai livelli di servizio e all'offerta di prodotti volti a favorire la fidelizzazione della clientela. Allo stesso tempo la strategia commerciale contempla obiettivi di evoluzione del business coerenti con le esigenze di gestione e controllo dei rischi

Selezione della clientela

Le richieste di finanziamento per l'acquisto di veicoli, presentate alla Sava da soggetti privati attraverso la rete commerciale dei Concessionari, sono soggette ad un avanzato processo automatico di valutazione del merito creditizio

Per lo svolgimento di tale attività la Società si avvale di un processo decisionale che origina da

un sistema di Credit Scoring, la cui principale logica di funzionamento prevede l'assegnazione, a ciascuna pratica, di un punteggio (score).

Il processo decisionale è costituito dalle regole approvate dal Consiglio d'Amministrazione e monitorate dalla funzione Politiche del Credito, tenuto conto degli esiti delle interrogazioni svolte presso varie banche dati e dell'esito ottenuto dall'applicazione della scorecard di riferimento.

Le griglie di scoring sono state di recente oggetto di una rivisitazione sia per aumentarne il grado di efficienza, in termini di capacità di selezione della clientela che di riduzione dei costi di istruttoria, che per renderle coerenti con i requisiti di Basilea II per il calcolo della PD. In base al Progetto di Basilea è stato sviluppato un sistema di rating che deriva la PD dalle griglie di scoring e che verrà utilizzato per l'accettazione.

Inoltre la Società ha introdotto un sistema di rating interno per la selezione della clientela in accettazione e per il monitoraggio

Attività di recupero crediti

La Sava cura l'attività di recupero dei crediti non performing attraverso strutture dedicate, che provvedono alla gestione della procedura di collection.

Il processo è articolato in dieci fasi di recupero ripartite in due aree (stragiudiziale e legale), contraddistinte da diversi livelli di anzianità dei crediti scaduti oppure da altri fattori (quali la tipologia di prodotto, la dimensione del rischio, ecc.) e da varie tipologie di azioni esperite a carico dei debitori

La prima area – costituita da sette fasi di recupero – è contraddistinta dalla attività di natura stragiudiziale, in prevalenza delegata a società di recupero esterne, coordinate dalla funzione di Customer Risk posizionata all'interno dell'Ente CRM. Il posizionamento all'interno del CRM origina dall'attenzione che l'azienda pone sul cliente finale, considerato un asset aziendale fino a quando permane la capacità da parte dell'azienda di mantenerne il valore

La seconda area di attività – costituita da tre fasi – è dedicata al contenzioso legale, distinto in

base alle diverse modalità di gestione della pratica durante l'affidamento alla funzione Ente Legale.

Nel tempo la Società ha continuato a migliorare l'efficacia/efficienza delle diverse fasi di recupero ricercando un aumento dei crediti recuperati a fronte di una riduzione dei relativi costi operativi.

In relazione allo sviluppo del sistema di rating interno, implementato di recente e coerente con i requisiti di Basilea II, l'attività di recupero si avvarrà del supporto della stima della LGD, attribuita e aggiornata puntualmente per ciascun finanziamento per orientare le strategie e le azioni di recupero più opportune ed in grado di massimizzare il valore del credito.

Monitoraggio delle esposizioni

La Sava provvede all'analisi delle esposizioni originate dall'erogazione di finanziamenti basandosi sulla misurazione dello scaduto per fasce di arretrato

Il monitoraggio dell'andamento delle esposizioni avviene attraverso la determinazione della movimentazione per fasce di arretrato dei contratti tra due diverse osservazioni temporali.

Nell'ambito dello sviluppo del sistema di rating interno, già citato, la Società ha sviluppato un modello per la stima dell'EAD, che consente di prevedere l'esposizione di ciascun cliente al momento dell'insolvenza

I SISTEMI DI GESTIONE, MISURAZIONE E CONTROLLO DEL RISCHIO

La metodologia interna di monitoraggio delle esposizioni si basa sulla movimentazione per fasce di arretrato dei contratti tra due diverse osservazioni temporali (Probabilità di Perdita) e sulla quantificazione della perdita finale per ogni contratto (Ammontare di Perdita).

Il sistema, definito "Rolling FRI", consente di determinare la Probabilità di Perdita (PdP), cioè la probabilità che, in un arco temporale definito, i contratti presenti in outstanding si trovino nella fascia di arretrato limite. Viene inoltre stimato l'Ammontare di Perdita (AdP), cioè il possibile ammontare di perdita ottenuto come rapporto

tra le perdite consuntive storiche ed il rateato iniziale dei contratti

Il sistema Rolling consente una valutazione dei crediti per fascia di arretrato. La rettifica di valore è attribuita in modo proporzionale a tutti i crediti appartenenti alla medesima fascia.

Per quel che riguarda le tecniche di mitigazione del rischio ed in particolare l'acquisizione di garanzie, le operazioni di finanziamento in Sava sono valutate innanzitutto in base alla capacità del richiedente di fare fronte agli impegni che intende assumere, senza tenere particolare conto delle eventuali garanzie. In ogni caso, le garanzie attualmente riconosciute da Sava sono:

- garanzie reali, la cui valutazione ha effetti sul valore del tasso di recupero del finanziamento in caso di insolvenza;
- garanzie personali, aventi impatto sul valore della probabilità di insolvenza, poiché hanno l'effetto di assegnare al debitore un rating pari a quello del garante per la quota di esposizione coperta dalla garanzia stessa

Altre tecniche di controllo e mitigazione del rischio riguardano:

- il livello di downpayment: la società infatti provvede all'analisi della percentuale di anticipo contante prevista dai contratti che vengono stipulati, al fine di monitorare l'andamento del rischio anche in relazione a tale indicatore;
- la gestione delle durate: la società provvede all'analisi della durata prevista dai contratti, al fine di monitorare l'andamento del rischio in relazione a tale indicatore;
- l'analisi del mix di portafoglio (attività promo e no promo, incroci con downpayment e durate): tale analisi è finalizzata al mantenimento di un mix di portafoglio equilibrato al fine di preservarne il valore controllandone il rischio

PROCEDURE E METODOLOGIE PER LA GESTIONE E CONTROLLO DELLE ATTIVITÀ DETERIORATE

Strumenti di analisi

Le attività deteriorate sono monitorate attraverso il succitato sistema Rolling e documentate nei report di Aging e Vintage analysis.

L'attività di collection è svolta prevalentemente con un sistema informativo dedicato, che consente di parametrizzare una serie di attività ed in particolare:

- permette "l'automazione" delle strategie di recupero e di conseguenza degli affidamenti ai rispettivi livelli di collection;
- fornisce tutte le informazioni sui clienti in arretrato, mantenendo la "collection history";
- rileva gli interventi ed i risultati conseguiti con aggregazioni e/o dettaglio ad ogni livello;
- fornisce strumenti di reporting operativo e dati della collection per il sistema di reporting aziendale.

Criteri per la classificazione del rischio

Le attività deteriorate sono classificate in base alla fascia di arretrato. In particolare:

- arretrato maggiore di 240 giorni: pratiche in write-off gestionale;
- arretrato maggiore di 180 giorni: pratiche in sofferenza;
- arretrato maggiore di 90 giorni: pratiche deteriorate (default)

Le politiche di passaggio a perdita sono in accordo con le disposizioni di legge civilistiche e fiscali.

IL SISTEMA DI RATING INTERNO

Il sistema di Rating Interno di Sava, in coerenza con i requisiti di Basilea II, è stato di recente implementato al fine di ottenere una valutazione del rischio di ciascuna esposizione mediante l'utilizzo di modelli statistici predittivi e di un sistema informativo dedicato.

Il Rating Interno supporta l'operatività dei finanziamenti rateali alla clientela privata, alle società di persone e di capitali

Per ciascun finanziamento, sia nella fase di istruttoria (c.d. rating di accettazione) che nel corso del suo ammortamento (c.d. rating comportamentale), il sistema di Rating Interno elabora ed assegna i

seguenti indicatori di rischio prescritti da Basilea II per i crediti retail:

- probabilità di insolvenza (probability of default, PD), ovvero la probabilità che il credito vada in arretrato maggiore o uguale di 90 giorni nell'arco di 12 mesi successivi alla data di valutazione;
- misura dell'esposizione attesa al momento dell'insolvenza (exposure at default, EAD);
- probabilità di perdita in caso di insolvenza (loss given default, LGD)

Sulla base di tali indicatori il sistema di Rating calcola e aggiorna puntualmente il valore della Perdita Attesa (EL) per ciascun finanziamento, ed è previsto che supporti i seguenti processi gestionali:

- l'istruttoria automatica di affidamento, in integrazione dell'attuale sistema di scoring;
- il pricing del finanziamento;
- la valutazione dei crediti, in coerenza e tenuto conto dei requisiti dello IAS 39;
- le azioni di recupero del credito.

STRUTTURE ORGANIZZATIVE PREPOSTE ALLA GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

Il presidio e la gestione del rischio di credito viene garantito dalle seguenti strutture organizzative:

Comitato delle Politiche di Credito

La responsabilità primaria del Comitato delle Politiche di Credito è di assicurare che le politiche e le normative di credito siano compatibili con gli obiettivi della strategia aziendale e della sua missione.

Politiche del Credito

Sulla base delle linee guida del Consiglio d'Amministrazione l'Ente Politiche del Credito ha l'obiettivo di implementare le politiche e monitorare la gestione del rischio di credito, proponendo ove opportuno, i necessari adeguamenti. In tale ambito la struttura è responsabile di:

- definire ed attuare le regole e normative di credito;
- controllare il rispetto delle regole di credito, tra cui i limiti di affidamento e le deleghe di potere deliberativo;

- analizzare e monitorare le performances, i trends e quindi promuovere tutte le azioni e/o le iniziative per un'adeguata assunzione del rischio;
- sviluppare e mantenere un sistema informativo gestionale di credito;
- controllare il rischio dealer.

Nell'ambito delle Politiche del Credito è presente una funzione di Credit Risk Management, con il compito di curare la gestione, il monitoraggio e l'aggiornamento del sistema di rating interno e la sua diffusione in azienda

Accettazione del Credito

Gestisce il processo di acquisizione, valutazione, concessione dei finanziamenti nell'ambito delle regole e normative di credito

Customer Risk

Organizza e governa il processo di collection prelegale, relativo a clienti con arretrato inferiore a 240 giorni, e finalizzato a mantenere su livelli di equilibrio economico la relazione con i clienti.

Nel realizzare l'attività di collection opera con società esterne di recupero e gestisce quindi il rapporto con le medesime nel rispetto dei livelli di servizio e di performance contrattualizzati.

Recupero Legale

Organizza e governa il processo di collection successivo al prelegale, con l'obiettivo di minimizzare il livello di perdita

Nel realizzare l'attività di collection opera con legali esterni e con enti esterni di recupero specializzati nella gestione dei crediti decaduti dal beneficio del termine, nel rispetto di parametri di efficacia ed efficienza del servizio.

Internal Audit

Svolge una funzione di assurance nei confronti degli stakeholders circa il corretto funzionamento del Sistema di Controllo Interno attraverso la verifica periodica delle sue componenti.

Il Sistema di Controllo Interno è costituito dall'insieme dei processi aziendali finalizzati a fornire

ragionevole certezza di poter conseguire gli obiettivi dell'organizzazione sotto i seguenti aspetti.

- economicità (efficacia ed efficienza della gestione);
- salvaguardia del Patrimonio;
- attendibilità delle informazioni finanziarie;
- conformità alle leggi, ai regolamenti interni, ecc.

Pianificazione e Controllo

Consuntiva e controlla le politiche di accantonamento a fronte del rischio di credito, in coordinamento con l'ente Politiche del Credito

RISCHI OPERATIVI

La Sava, come tutte le società del Gruppo FRI, nell'accoglimento dei principi indicati da Basilea II, ha deciso di adottare i criteri previsti dall'approccio Standard per il controllo prudenziale dei rischi operativi e si sta strutturando sia organizzativamente che tecnologicamente per la realizzazione di tale progetto

I criteri previsti dall'approccio Standard includono:

- l'attribuzione delle attività di identificazione, monitoraggio, mitigazione del rischio ad una funzione indipendente di Operational Risk Management (ORM);
- la rilevazione dei dati più significativi sugli eventi di rischio operativo;
- la predisposizione di un reporting periodico sugli eventi di rischio;
- la definizione e implementazione di azioni correttive sulla base dell'attività di controllo svolta;
- la validazione e revisione interna dei processi di ORM da parte di una funzione indipendente (Internal Audit)

A tale proposito, le linee guida organizzative su cui la Società si sta muovendo prevedono:

- le tipologie di eventi di rischio operativo oggetto di controllo;
- i ruoli organizzativi e gli strumenti informatici che compongono il framework di ORM,
- le attività di raccolta dati

EVENTI DI RISCHIO OPERATIVO

La classificazione degli eventi di rischio operativo, in coerenza con Basilea II, è riepilogata nella tabella seguente.

Categorie di Eventi	Definizione
<i>Frode e furti interni</i>	Perdite dovute a frodi, appropriazione indebita o violazioni/aggiramenti di leggi, regolamenti o direttive aziendali – ad esclusione degli episodi di discriminazione o mancata applicazione di condizioni paritarie – che coinvolgano almeno una risorsa interna della banca
<i>Frode e furti esterni</i>	Perdite dovute a frode, appropriazione indebita o violazioni di leggi da parte di terzi
<i>Rapporto di impiego e sicurezza sul lavoro</i>	Perdite derivanti da atti non conformi alle leggi o agli accordi in materia di impiego, salute e sicurezza sul lavoro, dal pagamento di risarcimenti a titolo di lesioni personali o da episodi di discriminazione o mancata applicazione di condizioni paritarie
<i>Clientela, prodotti e prassi di business</i>	Perdite derivanti da inadempienze, per colpa, negligenza o imperizia, relative a obblighi contrattuali verso i clienti (inclusi i requisiti fiduciari e di privacy), ovvero conseguenti alla natura o alle caratteristiche del prodotto e/o del servizio
<i>Danni a beni materiali</i>	Perdite dovute a danneggiamento o distruzione di beni materiali per catastrofi o altri eventi naturali
<i>Interruzione dell'operatività e disfunzioni dei S.I.</i>	Perdite dovute a interruzioni dell'operatività, o a disfunzioni e carenze dei sistemi informatici
<i>Esecuzione e gestione dei processi</i>	Perdite dovute a carenze nel trattamento delle operazioni o nella gestione dei processi, nonché alle relazioni con controparti commerciali e venditori

Nell'ambito di tali eventi viene dedicata particolare attenzione alla prevenzione e mitigazione del rischio di frodi operate da terzi nelle richieste di finanziamento, effettuate in prevalenza attraverso la presentazione di documentazione falsa o alterata.

Nonostante si sia rilevato un incremento dei tentativi di frode nel settore del credito al consumo, la capacità di intercettazione ed il tasso di rifiuto quindi delle frodi in ingresso risulta notevolmente incrementato negli ultimi anni. Questi risultati derivano anche dall'introduzione nel 2005 di un apposito modello predittivo sviluppato in house basato sulla logica dello scoring, che consente di identificare e selezionare soggetti ad alto potenziale di rischio di frode, sulla base di alcune informazioni discriminanti fornite in fase di presentazione della domanda di finanziamento. Il tasso di rifiuto delle frodi ha raggiunto l'83% grazie alla migliore capacità di identificarle.

Il modello consente di isolare il 70% delle frodi in ingresso nel primo 2,5% dei soggetti valutati e quindi di concentrare ed intensificare le attività di indagine su una popolazione a più alto livello di rischio.

Un'altra area a cui viene dedicata particolare attenzione è costituita dalla tutela della privacy dei dati della clientela utilizzati ai fini della gestione operativa (es. valutazione del merito di credito), della tutela del credito (es. scambio informativo con le banche dati) e alle attività di promozione e marketing (es. inoltro di informativa sui prodotti e servizi del gruppo).

Sono state predisposte specifiche norme interne circa i criteri e gli strumenti tecnici che la Società e tutti i partners devono adottare per garantire l'efficacia delle azioni di protezione del patrimonio informativo aziendale con specifica attenzione alla categoria dei dati personali.

Sotto il profilo delle controversie legali non si rilevano situazioni di particolare rilevanza.

L'azienda ha inoltre istituito un monitoraggio periodico dei rischi connessi all'introduzione di nuove normative di settore o da normativa già in vigore, strutturando un sistema di follow-up che prevede il coinvolgimento di tutte le funzioni aziendali ed il coordinamento da parte degli enti Affari Legali e Internal Audit.

STRUTTURA ORGANIZZATIVA E STRUMENTO INFORMATICO

La tabella sottostante riepiloga quelli che sono stati identificati e che saranno i ruoli e le responsabilità delle funzioni della capogruppo e della società Sava coinvolte nella gestione dei rischi operativi.

Funzioni	Livello	Responsabilità
<i>Comitato Rischi Operativi Centrale</i>	Capogruppo	Fornisce le linee guida e le politiche di gestione del rischio operativo a livello di gruppo. Coordina gli interventi di mitigance approvati dai Comitati Rischi Operativi Locali delle singole Entità, in funzione dell'effettivo profilo di rischio del Gruppo. Esamina lo stato avanzamento lavori degli interventi approvati per la mitigazione del rischio, a livello di Gruppo.
<i>Operational Risk Management Centrale</i>	Capogruppo	Cura la definizione e l'aggiornamento del complessivo Framework per la gestione dei rischi operativi a livello di Gruppo Assiste i Risk Manager Locali nell'implementazione del Modello Organizzativo di Gestione dei Rischi Operativi. Predispone una relazione annuale sull'attività di ORM per il Consiglio di Amministrazione della Capogruppo
<i>Comitato Rischi Operativi Locale</i>	Sava	Organo di indirizzo, governo e presidio del complessivo processo di ORM per la singola società, valuta ed approva le azioni di mitigazione, esamina lo stato di avanzamento degli interventi correttivi
<i>Operational Risk Management Locale</i>	Sava	Assicura l'implementazione del Framework nella società, definendo ed applicando le metodologie di misurazione dei rischi e di Loss Data Collection (LDC). Trasmette i dati della LDC al Risk Management Centrale ed individua gli interventi di mitigazione dei rischi tramite il coinvolgimento del management
<i>Operational Risk Owner</i>	Sava	Presidia e garantisce il corretto svolgimento delle attività di LDC per la propria Area. Verifica la completezza delle informazioni ricevute dal Responsabile Rischio Operativo e le invia al Risk Manager locale Partecipa all'individuazione degli interventi di mitigazione dei rischi della propria Area
<i>Responsabile Rischio Operativo</i>	Sava	Riconosce e segnala all'Operational Risk Owner di riferimento le perdite riscontrate nella propria attività, partecipa all'attuazione degli interventi migliorativi decisi dal Comitato Rischi Operativi

Nell'ambito del progetto di implementazione del controllo dei rischi operativi, la società Sava si è recentemente dotata di uno strumento informatico per la raccolta, analisi e reporting dei dati di perdita operativa. Tale procedura si articola nei seguenti moduli:

- un modulo per la mappatura dei rischi lungo i diversi processi aziendali;
- un modulo per la raccolta dei dati di perdita

La procedura consente di elaborare un reporting automatico delle perdite a livello di singola società, area aziendale e tipologia di evento.

LA RACCOLTA DEI DATI DI PERDITA

Le attività di raccolta dei dati sulle perdite operative sono rivolte a:

- assicurare il controllo dei rischi, coerentemente con i driver predefiniti attraverso la definizione di un set di standard e principi per la mappatura dei rischi e dei processi, e che costituisce la parte "Core" del modello;
- consentire una gestione decentrata dei rischi operativi per assicurare maggiore tempestività ed efficacia degli interventi.

GESTIONE FINANZIARIA

Durante tutto il 2005 l'unità organizzativa di Tesoreria 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 deliberata dal Consiglio di Amministrazione, che recepisce le linee e le indicazioni del gruppo di appartenenza

La Policy prevede che la funzione Finanza persegua esclusivamente finalità di copertura dei rischi attraverso l'utilizzo di contratti derivati volti ad immunizzare il margine finanziario dai rischi di variazioni dei tassi di interesse che rappresentano il rischio di mercato a cui risulta esposta la Società, come conseguenza del mismatch tra le attività e passività che possono influenzare il margine finanziario.

La Policy prevede limiti specifici per il rischio di tasso mediante l'applicazione dei seguenti indicatori.

- Reset Gap Analysis: tale metodologia è volta ad individuare la differenza tra l'ammontare delle attività e delle passività aventi data di reset nella medesima fascia temporale, corrispondente a tre mesi per il primo anno e sei mesi per gli anni successivi;
- Duration Analysis: tale metodologia ha l'obiettivo di identificare la differenza tra la durata finanziaria delle attività e quella delle passività per data di reset.

Gli strumenti derivati utilizzati includono contratti del tipo Interest Rate Swap (IRS) e Forward Rate Agreement (FRA), allo scopo di modificare opportunamente i mismatch di tasso sopra indicati.

La Tesoreria non utilizza strumenti di copertura per i rischi di controparte e di liquidità. Come indicato nella policy, essa opera entro stringenti limiti di rating, ammontare e durata delle esposizioni, con congrue linee di credito

Tassi di interesse

L'andamento dei tassi di provvista del mercato è stato caratterizzato da una discesa nella prima metà dell'anno e da un'inversione di tendenza a partire dal mese di settembre con un trend di crescita costante nel periodo successivo. 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

Durante tutto il 2005 è proseguita regolarmente l'attività di rimborso dei Buoni Fruttiferi in scadenza, dopo che nel mese di novembre 2004 la società ha sospeso le emissioni di nuovi Buoni Fruttiferi

Le attività operative relative al rimborso dei titoli via via in scadenza sono state svolte dalla Società

Assicuratrice Torinese, agenzia di Torino del gruppo assicurativo Assimoco, che ha svolto tale attività nei locali precedentemente occupati dalla Sava per offrire alla clientela lo stesso livello di servizio e la comodità logistica adottata in passato.

In seguito all'attività di rimborso, il livello della circolazione dei Buoni Fruttiferi è diminuito nel corso dell'esercizio di 598 milioni di euro attestandosi sui 410,3 milioni di euro come consistenza a fine anno.

Operazioni di cartolarizzazione

Operazioni in essere

La tabella seguente riporta le operazioni poste in essere dalla Sava alla data del 31/12/2005 e mostra le principali caratteristiche delle stesse.

	A-BEST 2			A-BEST			SECOND			FIRST		
Data iniziale di cessione dei crediti	set-04			giu-03			NA			NA		
Data di emissione titoli	nov-05			giu-04			lug-01			lug-00		
Fase	Pubblica			Pubblica			Pubblica			Pubblica		
Società Originator	Fiat Sava S.p.A.			Fiat Sava S.p.A.			Fiat Sava S.p.A.			Fiat Sava S.p.A.		
Service	Fiat Sava S.p.A.			Fiat Sava S.p.A.			Fiat Sava S.p.A.			Fiat Sava S.p.A.		
Arranger	UBM / ABN			UBM-ECS / ABN			UBM-ECS			UBM-ECS		
Attività sottostanti	Prestiti Auto in ambito Italia			Prestiti Auto in ambito Italia			Prestiti Auto in ambito Italia			Prestiti Auto in ambito Italia		
Ammontare EUR/Min	1.250.000			728.000			949.998			1.084.558		
Numero dei prestiti (alla data di emissione)	182.426			124.747			163.400			340.789		
Attività sottostanti												
Max. Velcol' usali	20.0%			20.0%			35.0%			20.0%		
Max. Clienti Corporata	25.0%			25.0%			45.0%			NA		
Max. Contratti ballon	7.5%			7.5%			NA			NA		
Periodo di revolving	3 anni			3 anni			3 anni			3 anni		
Struttura delle tranches	Ammontare	WAL(aa)	Coupon	Ammontare	WAL(aa)	Coupon	Ammontare	WAL(aa)	Coupon	Ammontare	WAL(aa)	Coupon
Classe A EUR/Min	1.112.500	4.26	3M E+12	648.000	4.17	3M E+18	831.250	4.00	3M E+27	965.000	3.80	3M E+28
Classe B EUR/Min	37.500	5.75	3M E+25	21.750	5.33	3M E+33	-	-	-	-	-	-
Classe C EUR/Min	50.000	5.75	3M E+55	29.000	5.45	3M E+80	-	-	-	-	-	-
Classe M EUR/Min	50.000	NA	NA	29.250	NA	NA	118.748	NA	NA	119.558	NA	NA
Rating	Fitch	Moody's	S&P	Fitch	Moody's	S&P	Fitch	Moody's	S&P	Fitch	Moody's	S&P
Classe A	AAA	Aaa	AAA	AAA	Aaa	AAA	AAA	Aaa	AAA	AAA	Aaa	AAA
Classe B	A+	Aa3	A+	A+	A1	A+	-	-	-	-	-	-
Classe C	BBB	Baa1	BBB	BBB	Baa2	BBB	-	-	-	-	-	-
Classe M	Unrated			Unrated			Unrated			Unrated		

La cessione dei crediti ha positivamente influito sui risultati della Società, unitamente all'effetto positivo delle cessioni revolving e nonostante l'effetto negativo legato alla mancanza dei margini sui crediti ceduti negli esercizi precedenti.

Strategie e processi sottostanti alle operazioni di cartolarizzazione

Le operazioni di cartolarizzazione vengono poste in essere allo scopo di realizzare i seguenti obiettivi:

- 1) diversificazione delle fonti di finanziamento: il mercato della cartolarizzazione rappresenta un'importante fonte di finanziamento alternativa rispetto alla raccolta ordinaria. Ciò anche alla luce della notevole capacità di questo mercato di mantenere stabilità anche nei momenti di maggiore incertezza dei mercati finanziari;
- 2) miglioramento della posizione di liquidità: la capacità potenziale della Società di cartolarizzare crediti rappresenta anche un importante supporto alla sua posizione di liquidità. L'ottima performance delle operazioni sin qui effettuate unita alla reputazione della Società nel ruolo di "servicer" garantiscono infatti l'immediata accessibilità di questo mercato qualora dovesse riscontrarsi situazioni di difficoltà negli altri mercati finanziari di riferimento;
- 3) ottimizzazione del costo della provvista: le strutture utilizzate per effettuare le cartolarizzazioni e la qualità del portafoglio ceduto consentono, attraverso l'ottenimento del rating più elevato, di ottenere un costo della provvista complessivo estremamente attraente ove confrontato con il costo della provvista ordinaria.

Sava riveste ed ha rivestito il ruolo di Originator e di Servicer delle operazioni ed in tali ambiti deve rispettare una serie di parametri qualitativi legati ad una corretta gestione delle attività sottostanti ai titoli emessi dal Veicolo ed un'adeguata struttura organizzativa in termini di gestione e personale specializzato, al fine di garantire le attività di Servicer.

L'unità organizzativa Finanza Amministrazione e Controllo gestisce operativamente l'attività relativa alle operazioni di cartolarizzazione ed in particolare le attività di vendita del portafoglio, i rapporti con i Cash Managers, il servicing con i pagamenti giornalieri, i rapporti con le agenzie di rating, il controllo e la verifica del rispetto dei trigger.

Struttura e fasi delle operazioni

Si possono individuare sostanzialmente due tipologie diverse di operazioni:

- (a) operazioni c.d. "Warehouse + ABS revolving";
- (b) operazioni c.d. "ABS revolving".

Le operazioni sub a) si articolano in due fasi distinte.

Fase di Warehouse

In questa fase si procede progressivamente alla costituzione del portafoglio cartolarizzato sino all'ammontare prestabilito, tale per cui l'SPV procede all'acquisto di crediti in fasi successive, nell'arco di un periodo temporale predefinito.

L'acquisto di tali portafogli di crediti viene finanziato tramite i proventi dell'emissione di altrettante serie di titoli inizialmente emessi in due distinte classi: i titoli Senior (aventi un rating privato, anche detto shadow rating), integralmente sottoscritti da Società Conduit, le quali a loro volta ne finanziano l'acquisto tramite l'emissione di titoli a breve termine (commercial paper) e i titoli Junior, sottoscritti integralmente dalla stessa Società Originator.

Fase ABS

La Fase ABS del Programma ha inizio al termine della fase precedente, ovvero quando il livello di portafoglio cartolarizzato abbia raggiunto la soglia complessiva ritenuta adeguata dagli arrangers.

Il Conduit procede alla cessione dei titoli Senior (e la Società Originator alla cessione dei titoli Junior) emessi dall'SPV ad un nuovo veicolo (SPV2), che ne finanzia l'acquisto mediante l'emissione e l'offerta ad investitori professionali europei di titoli asset backed in più classi. I titoli ABS hanno quale asset sottostante, in questa fattispecie, i titoli emessi dall'SPV durante la precedente fase del Programma.

In questa fattispecie si prevede che la fase ABS sia di tipo revolving, ovvero si prevede che la Società Originator abbia la possibilità di cedere periodicamente nuovi crediti nel rispetto dei vincoli previsti dal contratto di cartolarizzazione, per un periodo variabile solitamente tra i due ed i tre anni, in modo da ricostituire il portafoglio esistente al momento dell'emissione.

All'interno di tale schema rientrano le operazioni denominate A-BEST e A-BEST TWO.

Le operazioni "ABS revolving" sub b) sono state strutturate in modo da effettuare una sola cessione.

ne una tantum di crediti, in seguito o contestualmente alla quale l'SPV procede all'emissione e all'offerta ad investitori professionali europei di titoli asset backed (titoli ABS) in classi distinte, esattamente come accade nella Fase ABS sub a), con l'unica differenza che i titoli hanno quale asset sottostante i crediti acquisiti dall'SPV.

Anche in questo caso si prevede che la fase ABS sia di tipo revolving, ovvero si prevede che la Società Originator abbia la possibilità di cedere, periodicamente, nuovi crediti nel rispetto dei vincoli previsti dal contratto di cartolarizzazione, per un periodo variabile solitamente tra i due ed i tre anni, in modo da ricostituire il portafoglio esistente al momento dell'emissione.

All'interno di tale schema rientrano le operazioni denominate FIRST e SECOND.

Le operazioni che prevedono il collocamento di titoli ABS sul mercato, possono prevedere altresì che, per un periodo variabile solitamente tra 2 e 3 anni, l'SPV possa acquistare ulteriori portafogli di crediti, se della stessa tipologia economico-giuridica e con analogo profilo di rischio, finanziandone l'acquisto unicamente con gli incassi ottenuti dai crediti facenti parte del portafoglio in essere al momento dell'emissione dei titoli ABS e di cui la Società Originator si sia resa in precedenza cessionaria.

La struttura revolving di tali operazioni consente di poter beneficiare di funding a minor costo, in quanto l'ammortamento dei costi fissi dell'operazione avviene su un periodo più lungo.

Al termine della fase revolving i titoli emessi vengono ripagati, con un profilo di ammortamento che segue quello dei crediti sottostanti.

Hanno (o hanno avuto) struttura revolving le operazioni denominate FIRST, SECOND, A-BEST ed A-BEST TWO.

Gestione della liquidità

Alla Società Originator è richiesto, in ogni operazione ed in forme che possono essere fra loro differenti, di allocare una linea di liquidità a supporto dell'SPV.

Il dimensionamento di tale linea viene determinato contrattualmente (solitamente come percentuale

sul portafoglio dei crediti) a seguito di consultazione con le Rating Agencies ed è tale da consentire al veicolo di far fronte a temporanee esigenze di liquidità (tipicamente, alle date di pagamento) che dovessero verificarsi nell'applicazione della waterfall dei pagamenti come descritta successivamente.

Struttura della waterfall

La waterfall, o "cascata dei pagamenti", identifica quali siano le priorità nell'allocatione della cassa disponibile all'interno dell'SPV.

Abitualmente, ed in via semplificata, le operazioni di cartolarizzazione hanno tutte una struttura di waterfall analoga, che prevede il seguente ordine dei pagamenti da effettuarsi ad ogni data di pagamento, distinto a seconda che si tratti della componente "Income" o "Principal" degli incassi ricevuti dall'SPV

INCOME

- (a) Spese del veicolo (principalmente spese relative ai Service Providers dell'operazione)
- (b) Swap
- (c) Remunerazione del Servicer
- (d) Interessi sui titoli
- (e) Reintegro/remunerazione della Liquidity line
- (f) Accantonamento per copertura dei crediti scaduti
- (g) Altre voci

PRINCIPAL

- (a) Copertura di eventuali necessità derivanti dalla waterfall INCOME di cui sopra
- (b) Acquisto di crediti (durante il periodo revolving)
- (c) Rimborso dei titoli emessi
- (d) Altre voci

Attività di Servicing

Il ruolo di Servicer delle operazioni di cartolarizzazione viene svolto dalla Società Originator

Il ruolo di Servicer delle operazioni presuppone il rispetto di una serie di parametri qualitativi legati ad

una corretta gestione delle attività sottostanti ai titoli emessi dall'SPV, ed un'adeguata struttura organizzativa in termini di gestione e personale specializzato, al fine di garantire le attività di servicing. Operativamente, il Servicer provvede a:

- (a) gestire i contratti in essere secondo le proprie Credit and Collection Policies e la normativa, in accordo con l'SPV ed il Trustee delle transazioni, e con obblighi di informativa anche alle Rating Agencies in caso di eventi rilevanti;
- (b) effettuare le registrazioni degli incassi e dei recuperi, trasferendone l'ammontare all'SPV. Gli incassi effettuati dal Servicer delle varie operazioni sono girati all'SPV secondo scadenze predefinite in ciascuna transazione (abituamente a livello giornaliero o a livello mensile) e vengono mantenuti su conti correnti remunerati fino alla prima data di pagamento utile, alla quale sono impiegati per il pagamento degli interessi dei titoli e rimborso dei titoli e, alternativamente, per il rimborso delle quote capitale dei titoli o per l'acquisto di ulteriori crediti (se in fase revolving);
- (c) svolgere un'attività di monitoraggio, reporting e verifica sull'operazione, mentre sub-delega ad un'entità bancaria terza le attività di Cash Manager/Agent Bank.

La valutazione delle attività del Servicer da parte delle Rating Agencies contribuisce alla determinazione del Rating sui titoli emessi sul mercato.

L'attività di Servicing è solitamente remunerata dall'SPV su basi di mercato.

Agenzie di Rating

Le operazioni di cartolarizzazione sono state strutturate in modo da ottenere il rating massimo per i titoli senior emessi dall'SPV. Per tutte le operazioni della Sava è stato ottenuto un rating dalle tre maggiori Agenzie (Standard&Poors, Moodys' e Fitch)

I Titoli Junior sono privi di rating, in quanto non collocati sul mercato ma sottoscritti integralmente dalla stessa Società Originator.

Performances delle operazioni

Si rilevano ottime performance dei portafogli ceduti, sia tramite la reportistica prodotta dal Servicer, sia nei quarterly report che vengono stilati (a beneficio degli Investitori nel caso si tratti di operazioni pubbliche) dal Cash Manager/Agent Bank

I portafogli rispettano ampiamente i limiti ed i vincoli previsti all'interno delle diverse operazioni, senza che si sia verificato alcun evento che abbia determinato la non conformità del portafoglio rispetto ai trigger in base ai quali lo stesso viene monitorato.

Il monitoraggio dei trigger viene effettuato ad ogni data di cessione delle Fasi di Warehouse e Revolving; il monitoraggio non viene effettuato in caso di operazioni "one-off" poiché in questo caso il portafoglio è statico, e dunque è soggetto solamente alla valutazione iniziale delle Rating Agencies.

Analogamente, si evidenziano andamenti regolari delle performance dei portafogli ceduti anche nei quarterly report che vengono stilati a beneficio degli Investitori (nel caso si tratti di operazioni pubbliche).

Crediti in arretrato nello operazione di cartolarizzazione in essere al 31/12/2005

	A-BEST 2	A-BEST	SECOND
Numero contratti in arretrato	1.904	2.536	5.748
Scaduto impagato	1.733.368	3.384.801	15.580.832
NPV rate a scadenza	10.607.132	9.423.292	7.965.791
TOTALE	12.240.500	12.808.093	23.546.623
Collection su arretrato >240 gg	2.306	102.383	5.645.830

All'inizio del 2006 SAVA è entrata (con A-Best two) nell'Indice Iboxx EUR ABS 50. L'indice contiene e monitora trimestralmente i 50 migliori e più liquidi titoli ABS/MBS con rating AAA degli ultimi 12 mesi, nasce come conseguenza della crescita e dell'interesse del mercato europeo in questo settore ed è gestito dalla International Index Company (IIC) con ABN AMRO, BNP Paribas, Deutsche Bank, Dresdner Kleinwort Wasserstein, JP Morgan and Morgan Stanley.

L'inserimento dell'operazione A-Best two è un risultato molto importante che attesta la qualità e le ottime performance del portafoglio dei crediti della Società.

ADOZIONE DEI NUOVI PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI

La Sava, in quanto soggetto facente parte di un gruppo che ha scelto di adottare gli International Financial Reporting Standards (IFRS), fornirà i propri dati a supporto della redazione del bilancio consolidato della Capogruppo Fidis Retail Italia S p A. secondo i nuovi principi contabili già nel 2005, mentre adotterà i nuovi principi per la redazione del proprio bilancio d'esercizio solo a partire dal 2006, come previsto dalla normativa per quanto riguarda gli intermediari finanziari vigilati

SISTEMI INFORMATIVI E CONTROLLO QUALITÀ

Il 2005 è stato caratterizzato da un notevole impegno dell'Azienda nell'innovazione del suo sistema informativo, sicuramente il maggiore considerando gli ultimi 5 anni.

Molti sforzi sono stati orientati a dotare l'Azienda di una base applicativa e tecnologica che la rende in grado di sviluppare in tempi rapidi nuove applicazioni e soluzioni di integrazione con sistemi informativi di terze parti.

Il progetto "eServicing" ha portato alla realizzazione di un'architettura di servizi applicativi multi canale; grazie ad essa in pochi mesi è stata sviluppata e messa in esercizio la nuova applicazione per l'acquisizione dei contratti di finanziamento non finalizzato. Utilizzando la stessa architettura, si è proceduto al totale rifacimento tecnologico dei sistemi di "front-end" per i business "Captive" e "Near Captive".

È stato avviato e portato a compimento il progetto di rifacimento del sistema di Customer Service, adesso basato su tecnologia web ed anch'esso integrato sulla piattaforma dei servizi sviluppata in ambito "eServicing".

Per quanto riguarda il sistema gestionale FIN2000, si è rafforzato il presidio sull'applicazione potenziando l'organizzazione interna di

governance, ed è continuato il trend di evoluzione funzionale. Sono state rilasciate cinque release per un totale di circa 4.500 gg/uomo su attività di analisi/sviluppo/test. Fra i principali interventi si possono citare la gestione dei nuovi prodotti "PIU'", "Tassi Diversi", "GAP", "ICAR", e le implementazioni per il Codice Deontologico, per Basilea II, per la normativa IAS, gli adeguamenti agli standard IBAN e la gestione automatica dei rappeli, oltre allo sviluppo di nuovi servizi applicativi di "back end" utilizzati dall'architettura "eServicing".

Sul sistema MIS è stato realizzato tutto il sistema di analisi e reporting necessario al progetto IAS, e sono stati potenziati anche altri strumenti di monitoraggio in ambito "Pianificazione e Controllo".

Nel settore della business intelligence, l'Azienda si è dotata del motore analitico SAS, utilizzato nel corso dell'anno sia per lo sviluppo dei modelli di calcolo del Valore Potenziale del Cliente, sia per l'implementazione da parte del Credito dei modelli che elaborano gli indicatori PD, EAD, LGD previsti da Basilea II.

Nell'ambito dell'evoluzione del "Customer Database", è stata realizzata una soluzione di normalizzazione e deduplica delle anagrafiche. Fra i benefici che essa comporta si possono citare risparmi a livello di costi di postalizzazione, maggiore possibilità di analisi sulla base clienti, ma anche, nel prossimo futuro, un'azione proattiva sulla qualità dei dati inseriti dai Dealer, grazie al collegamento del motore di normalizzazione ai sistemi di "front-end".

La mole delle attività svolte ha ovviamente generato maggiori fabbisogni rispetto al 2004, anche perchè il portafoglio applicativo si è arricchito di nuove soluzioni. Effetti positivi sui costi di gestione si avranno già a partire dal 2006, grazie allo spegnimento di applicazioni ed infrastrutture obsolete, rinnovate nell'anno corrente.

Di concerto con la funzione di Internal Audit, è stato messo a punto e pubblicato il "Documento Programmatico per la Sicurezza", ai sensi del D Lgs. 196/2003. In ottemperanza a tale Decreto, sono anche state adottate le Misure Minime di Sicurezza per i sistemi informativi aziendali. Il documento sarà mantenuto aggiorn-

nato almeno su base annuale a cura dell'Ente "IT e Metodologie".

In tema di Certificazione di Qualità dei processi la Vostra Società ha superato con successo la visita ispettiva della Società DNV per il rinnovo triennale della certificazione ISO9001-2000, ed ha esteso la certificazione anche ai processi "Gestione Mezzi di Pagamento" e "Prevenzione Frodi". L'attenzione per il Sistema di Qualità fa oramai parte dei caratteri distintivi di SAVA, così come anche dimostrato dagli indicatori evidenziati dalla People Satisfaction

Il processo di miglioramento continuo ha portato alla realizzazione di diverse iniziative fra cui il miglioramento degli spazi lavorativi, azioni benefiche verso associazioni per il sostegno delle persone diversamente abili, il monitoraggio degli indicatori dei livelli di servizio e la definizione di piani correttivi, ove necessario, per garantire alti standard qualitativi al cliente.

PERSONALE ED ORGANIZZAZIONE

Organici

L'organico totale della Società Sava al 31 dicembre 2005 è di 430 risorse di cui 18 dirigenti e 412 impiegati; l'età media è di 40 anni ed il personale femminile rappresenta il 56% dell'organico.

Il turnover consuntivato in uscita è di 22 risorse (18 uscite e 4 trasferimenti ad altre Società), in entrata è di 25 (16 assunzioni da esterno e 9 trasferimenti da altre Società).

L'analisi degli ingressi evidenzia la sostituzione di personale uscito nell'area commerciale (ruoli di campo) su tutto il territorio e il rafforzamento dell'area IT e Metodologie per implementazione di nuovi progetti.

Sul versante organizzativo il 2005 ha visto, nel periodo luglio-settembre, il passaggio dalla società Gesco all'Ente Accettazione del Credito delle attività di smistamento fax e di lavorazione pratiche approvate automaticamente da Strategy One.

Il maggior assorbimento di attività, a parità di risorse, è stato possibile grazie all'incremento dell'automazione del processo istruttorio, consentendo inoltre un'efficienza sul lato dei costi.

Formazione

L'anno 2005 ha visto la realizzazione di un piano di formazione che ha coinvolto tutte le aree della Società con un'erogazione di circa 26 000 ore e una media di 6 gg pro capite.

Questo piano ha recepito in parte le esigenze dei dipendenti indicate nei piani di lavoro della People Satisfaction Survey del 2004, in parte altre iniziative motivazionali ed istituzionali e contemporaneamente ha garantito la continuità degli importanti progetti formativi iniziati l'anno precedente.

In sintesi, le tipologie di intervento sono state di tipo motivazionale e di mestiere:

- sviluppo delle competenze operative (office automation, approfondimenti su antiriciclaggio, sul post vendita, IT);
- sviluppo delle "soft skill" (corsi per professional);
- miglioramento delle tecniche di vendita, e di gestione del tempo e comunicazione efficace che ha coinvolto le persone dell'area commerciale, del Marketing e del CRM nel progetto formativo iniziato l'anno precedente

È stata utilizzata una nuova modalità per l'erogazione della formazione: l'e-learning, utilizzata per l'istruzione di tutto il personale in materia di Antiriciclaggio e Tutela della Privacy. Le caratteristiche di capillarità che contraddistinguono tale modalità di formazione e l'efficienza misurata nelle verifiche dell'apprendimento, hanno rafforzato le intenzioni di continuare ad utilizzare questo canale anche nel futuro.

Il team direzionale è stato coinvolto in un percorso formativo (Best Year Yet), che prevede una serie di 12 incontri mensili con la finalità di supportare tutti i partecipanti nel raggiungimento del piano obiettivi annuali individuali e di team.

Altra iniziativa degna di nota è la realizzazione di un corso modulare per i formatori interni. Le 10 persone che compongono il Team di formatori sono stati attori di un percorso che prevedeva sia un'esperienza motivazionale che la formazione di aula (tecniche di progettazione e comunicazione).

Convention

Da segnalare come importante iniziativa di coinvolgimento, l'organizzazione della Convention in occasione degli 80 anni di vita della Società.

La Convention ha comportato la partecipazione attiva di molti dipendenti ed è stata vissuta in modo molto positivo rinforzando lo spirito di appartenenza.

People Satisfaction Survey

L'iniziativa di rilevazione della "People Satisfaction Survey", realizzata a dicembre 2005 e giunta al quarto anno, ha avuto un indice di adesione di assoluto rilievo e pari al 99%.

I risultati segnalano un notevole miglioramento dell'indice di identificazione aziendale.

E di un buono, anche se modesto, il miglioramento della soddisfazione sul lavoro.

Questi esiti confermano che la Società continua ad essere una buona azienda, competitiva, efficiente ed organizzata per processi e che lavorare al suo interno dà prestigio.

SISTEMA DI CONTROLLO INTERNO E COMPLIANCE

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 è indipendente rispetto alle aree operative e alle procedure che è tenuto a monitorare.

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.

In particolare, per quanto riguarda l'Internal Auditing, sono stati effettuati gli audit previsti dal piano approvato dal Consiglio d'Amministrazione.

Agli esiti degli audit sono state emesse, ove necessario, le opportune raccomandazioni di miglioramento e di correzione e su di esse è stato predisposto il conseguente follow-up sui piani d'azioni predisposti dalle diverse funzioni aziendali oggetto di audit.

Nel complesso, il monitoraggio effettuato nel corso del 2005 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 2006 con il management Sava.

Il Preposto ha riferito regolarmente del suo operato anche al Consiglio di Amministrazione ed al Collegio Sindacale.

Con riferimento alle attività di Compliance, la Società ha svolto costante monitoraggio dei rischi legali derivanti dalle normative vigenti del settore.

In particolare:

- con riferimento al Decreto Legislativo 30 giugno 2003 n. 196 del Codice in materia di protezione dei dati personali, la Società ha predisposto ed approvato il Documento Programmatico sulla Sicurezza e sono stati erogati corsi di formazione interna sia in aula sia attraverso e-learning;
- con riferimento alla normativa antiriciclaggio e di segnalazione delle operazioni sospette, sono stati svolti i corsi di formazione interna sia in aula sia attraverso e-learning e sono state attuate tutte le attività necessarie a segnalare le operazioni cautelativamente ritenute sospette.

Infine, nel mese di dicembre, la Vostra Società ha provveduto ad approvare il Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo previsto dal Decreto Legislativo n. 231 del 2001 dando inizio alle attività di attuazione propedeutiche all'adozione del Modello in questione.

ATTIVITÀ 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.

ANALISI DELLA SITUAZIONE FINANZIARIA E DEI RISULTATI REDDITUALI

STRUTTURA PATRIMONIALE

Il totale delle attività si attesta sul valore di 2.856.450 migliaia di Euro, (-3,68% rispetto al 2004), 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 2.803.405 migliaia di Euro, (-4,09% rispetto all'esercizio precedente) e risulta composta per circa l'80,51% dall'indebitamento finanziario (2.257.100 migliaia di Euro), rappresentato da Buoni Fruttiferi per il 18,18% e da finanziamenti ottenuti dalla capogruppo Fidis Retail Italia S.p.A. e saldi passivi di c/c bancari per il restante 81,82%.

Nella voce obbligazioni e altri titoli di debito a reddito fisso sono iscritti per un valore di 204.183 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., A-Best S.r.l. e A-Best Two S.r.l. e 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 (-1,60% rispetto all'esercizio precedente) sono composti per il 64,16% da finanziamenti alle società "Veicolo" per la costituzione di riserve di liquidità e dai relativi interessi maturati e per il 32,20% 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. e A-Best Two S.r.l. per gli esercizi 2004 e 2005.

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, 2004 e 2005, A-Best S.r.l. per gli esercizi 2004 e 2005, A-Best Two S.r.l. per l'esercizio 2005, 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 50.693 migliaia di Euro (+81,57%) in seguito ad una maggior esposizione verso i terzi.

A fine esercizio il patrimonio netto di FiatSava S.p.A. ammonta a 184.637 migliaia di Euro, con un aumento di 13.045 migliaia di Euro rispetto al 2004.

RISULTATI REDDITUALI

L'utile dell'esercizio 2005 consuntivato da FiatSava S.p.A. è stato pari a 53.045 migliaia di Euro contro un utile pari a 42.626 migliaia di Euro del 2004.

Le componenti positive di reddito assommano a 447.581 migliaia di Euro con un incremento pari al 7,53% sull'esercizio precedente.

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

- gli interessi attivi ed i proventi assimilati, derivanti esclusivamente dalle operazioni di finanziamento alla clientela, ammontano complessivamente a 143.726 migliaia di Euro (-14,99%);
- le commissioni attive, correlate all'attività di finanziamento rateale, sono pari a 39.431 migliaia di Euro, con un aumento di 6.278 migliaia di Euro (+18,94%) rispetto all'esercizio precedente;
- gli altri proventi di gestione ammontano a 249.915 migliaia di Euro (+17,46%) e si riferiscono essenzialmente a corrispettivi provenienti da finanziamenti a tasso agevolato (80.840 migliaia di Euro), a proventi da servizi assicurativi (40.601 migliaia di Euro) e a recuperi di spesa (27.697 migliaia di Euro);
- i proventi straordinari sono pari a 14.508 migliaia di Euro con un aumento pari 13.272 migliaia di Euro rispetto al 2004 in seguito alla proventizzazione di una parte del fondo rischi su crediti

Le componenti negative di reddito ammontano a 394.536 migliaia di Euro

La voce più importante è costituita dagli interessi passivi e oneri assimilati (93.573 migliaia di Euro) pari al 23,72% del totale dei costi, con una diminuzione di 982 migliaia di Euro rispetto all'esercizio precedente.

Le spese amministrative hanno subito una riduzione di 2.214 migliaia di Euro (-3,97%).

Gli altri oneri di gestione, composti principalmente da oneri per assicurazione e recupero crediti, hanno subito un decremento del 31,04%, dovuto principalmente alla minor competenza del premio assicurazione crediti in seguito alla diminuzione dei crediti assicurati posti a garanzia dei Buoni Fruttiferi.

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., A-Best S.r.l. e A-Best Two S.r.l. sono pari a 6.113 migliaia di Euro

Le rettifiche di valore su immobilizzazioni materiali ed immateriali aumentano per un importo pari a 16.776 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 2.737 migliaia di Euro (-8,42%)

**I RAPPORTI DI FIATSAVA S.p.A. VERSO LE SOCIETÀ
DEL GRUPPO**

I rapporti tra le Società del Gruppo intercorsi nel 2005 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 – corrispettivi su iniziative promozionali	2
Debiti finanziari – erogazione di finanziamenti	1.846.500
Altri debiti – debiti conferiti nel consolidato fiscale	24.004
Impegni – valore nozionale dei contratti derivati di copertura rischi su tassi di interesse	4.195.232

Costi e ricavi	(importi espressi in migliaia di Euro)
Oneri finanziari – concessione di garanzie a fronte di finanziamenti concessi dal sistema bancario	606
Oneri finanziari – interessi su erogazione di finanziamenti	39.332
Oneri finanziari – contratti derivati di copertura rischi su tassi di interesse	17.414
Proventi finanziari – contratti derivati di copertura rischi su tassi di interesse	2.065
Altri proventi di gestione – corrispettivi su iniziative promozionali	11

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

Il mercato dell'auto nei primi due mesi dell'anno 2006 mostra una decisa crescita rispetto agli andamenti dell'esercizio appena chiuso, nei primi due mesi tale crescita si attesta sulle 35 000 unità circa

Nel mese di gennaio, per la prima volta dopo anni, il gruppo Fiat ha consuntivato una quota superiore al 30% (gennaio 30,8%) grazie al successo dei nuovi modelli.

A fronte dell'aumento dei tassi di interesse sul mercato, la Vostra Società si è comunque mossa tempestivamente per mettere in atto tutti gli interventi necessari per il recupero della redditività e dei volumi necessari al conseguimento degli obiettivi prefissati.

L'attenzione ai risultati commerciali ed il sostegno alla redditività 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 negli ultimi mesi dell'esercizio 2005, 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 2006 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)
utile dell'esercizio	53.045.060
- a riserva legale il 5%	2.653.000
utile dell'esercizio disponibile	50.392.060
- all'unico azionista un dividendo complessivo di	50.392.060

Torino, 27 febbraio 2006

p. il Consiglio di Amministrazione

Il Presidente

Herbert Hütter

BILANCIO AL 31 DICEMBRE 2005

_____ STATO PATRIMONIALE - CONTO ECONOMICO - NOTA INTEGRATIVA

STATO PATRIMONIALE

_____ ATTIVO

	(importi espressi in Euro)	
	2005	2004
10 CASSA E DISPONIBILITÀ	11.071.812	11.743.365
20 CREDITI VERSO ENTI CREDITIZI	20.545.060	61.433.102
(a) a vista	20.545.060	61.433.102
30 CREDITI VERSO ENTI FINANZIARI	103.651.016	105.335.327
(b) altri crediti	103.651.016	105.335.327
40 CREDITI VERSO LA CLIENTELA	2.257.836.964	2.228.165.157
50 OBBLIGAZIONI E ALTRI TITOLI DI DEBITO A REDDITO FISSO	204.183.209	315.877.130
90 IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	11.145.792	9.602.797
100 IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	101.783.323	77.353.973
di cui:		
beni dati in locazione finanziaria	99.992.511	75.418.608
beni in attesa di locazione finanziaria	1.088.795	1.146.117
130 ALTRE ATTIVITÀ	93.590.601	96.006.735
140 RATEI E RISCONTI ATTIVI	52.642.584	59.947.755
(a) ratei attivi	46.484.847	32.274.049
(b) risconti attivi	6.157.737	27.673.706
TOTALE ATTIVO	2.856.450.361	2.965.465.341

PASSIVO

(importi espressi in Euro)

	2005	2004
10 DEBITI VERSO ENTI CREDITIZI	296.402	1.175.891.437
(a) a vista	296 402	1 175 891 437
20 DEBITI VERSO ENTI FINANZIARI	1.846.500.000	240.000.000
(b) a termine o con preavviso	1 846.500.000	240.000 000
30 DEBITI VERSO LA CLIENTELA	9.684.633	8.357.254
(b) a termine o con preavviso	9.684 633	8.357 254
40 DEBITI RAPPRESENTATI DA TITOLI	410.303.341	1.008.367.487
(b) altri titoli	410.303 341	1 008.367 487
50 ALTRE PASSIVITÀ	112.842.776	62.149.582
60 RATEI E RISCONTI PASSIVI	262.025.762	257.930.550
(a) ratei passivi	10.452.417	6.965.256
(b) risconti passivi	251.573.345	250 965 294
70 TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO DI LAVORO SUBORDINATO	8.678.436	8.226.703
80 FONDI PER RISCHI E ONERI	10.632.156	9.400.533
(a) fondo di quiescenza e per obblighi simili	695 003	623 503
(b) fondo imposte e tasse	5 491 278	4 867 966
(c) altri fondi	4 445 875	3 909 064
90 FONDI RISCHI SU CREDITI	10.849.397	23.549.397
120 CAPITALE SOCIALE	86.460.400	86.460.400
130 SOVRAPPREZZI DI EMISSIONE	4.546.887	4.546.887
140 RISERVE	21.038.703	18.906.703
(a) riserva legale	21 038 703	18 906 703
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	19.184.888	18.690.697
170 UTILE D'ESERCIZIO	53.045.060	42.626.191
TOTALE PASSIVO	2.856.450.361	2.965.465.341
10 GARANZIE		
Fidejussioni ricevute	15.000.000	15.000.000
Fidejussioni rilasciate	78.660	78.660
20 IMPEGNI	5.286.744.779	4.797.657.293

CONTO ECONOMICO

_____ COSTI

	(importi espressi in Euro)	
	2005	2004
10 INTERESSI PASSIVI E ONERI ASSIMILATI	93.573.201	94.554.606
20 COMMISSIONI PASSIVE	77.131.444	60.126.554
40 SPESE AMMINISTRATIVE	53.534.424	55.748.072
(a) spese per il personale	23.050.583	25.381.679
di cui:		
- salari e stipendi	15.961.003	16.704.993
- oneri sociali	5.203.665	5.564.815
- trattamento di fine rapporto	1.885.915	3.111.871
(b) altre spese amministrative	30.483.841	30.366.393
50 RETTIFICHE DI VALORE SU IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI E MATERIALI	50.516.905	33.741.333
di cui:		
- su beni dati in locazione finanziaria	45.012.152	28.512.217
60 ALTRI ONERI DI GESTIONE	30.221.582	43.825.462
di cui:		
- oneri per assicurazione e recupero crediti	7.622.110	24.345.618
70 ACCANTONAMENTI PER RISCHI E ONERI	2.892.932	3.779.549
90 RETTIFICHE DI VALORE SU CREDITI E ACCANTONAMENTI PER GARANZIE E IMPEGNI	47.821.701	40.506.909
100 RETTIFICHE DI VALORE SU IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE	6.112.533	6.618.035
110 ONERI STRAORDINARI	2.974.302	2.215.931
130 IMPOSTE SUL REDDITO DELL'ESERCIZIO	29.756.772	32.493.516
140 UTILE D'ESERCIZIO	53.045.060	42.626.192
TOTALE	447.580.856	416.236.159

_____ RICAVI

(importi espressi in Euro)

	2005	2004
10 INTERESSI ATTIVI E PROVENTI ASSIMILATI	143.725.838	169.078.779
30 COMMISSIONI ATTIVE	39.431.439	33.153.547
70 ALTRI PROVENTI DI GESTIONE	249.915.305	212.767.849
di cui:		
- canoni attivi per beni dati in locazione finanziaria	50 184 653	32 970 424
80 PROVENTI STRAORDINARI	14.508.274	1.235.984
TOTALE	447.580.856	416.236.159

NOTA INTEGRATIVA

STRUTTURA E FORMA DEL BILANCIO

Al bilancio dell'impresa relativo all'esercizio 2005 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.

La Società, infatti, non si è avvalsa della facoltà di redigere il bilancio d'esercizio 2005 in conformità ai principi contabili internazionali (IFRS) prevista dall'articolo 4 comma 2 del Decreto Legislativo n. 38/2005 e quindi tale bilancio è stato predisposto con gli stessi principi e criteri contabili italiani adottati per il bilancio 2004.

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 2004.

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 forfaitario 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 2005, 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. e A-Best two 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.

Per tutti i titoli gli interessi e gli eventuali ulteriori proventi sono comunque corrisposti solo in presen-

za 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" e di "forward rate agreement" 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 2004 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 11.072

Rispetto all'esercizio precedente diminuiscono di 671 migliaia di Euro. La voce è così composta:

	2005	2004
Denaro e valori in cassa	3.426	3.379
C/C postali	7.646	8.364

20 - CREDITI VERSO ENTI CREDITIZI 20.545

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 40.888 migliaia di Euro. La voce è così composta:

	2005	2004
Depositi	15.000	60.000
C/C bancari	5.545	1.433

30 - CREDITI VERSO ENTI FINANZIARI 103.651

Diminuiscono rispetto all'esercizio precedente per un importo pari a 1.684 migliaia di Euro.

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

	2005	2004
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 2002	4.853	7.881
Crediti verso A-Best S r l per interessi su titoli di "classe M" esercizi 2004 e 2005	1.890	661
Crediti verso A-Best Two S r l per interessi su titoli di "classe M" esercizio 2005	5.861	0

Altri crediti verso A-Best Two S r l.	3.036	0
Crediti verso First Italian Auto Transaction S p A per finanziamenti - "riserva di liquidità"	0	20.344
Crediti verso Second Italian Auto Transaction S p A per finanziamenti - "riserva di liquidità"	12.787	15.295
Crediti verso Nixes S r l per finanziamenti - "riserva di liquidità"	19.764	19.661
Crediti verso Nixes Two S r l per finanziamenti - "riserva di liquidità"	33.955	15.686
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	664	1.422
Crediti verso Fiat Geva S p A.	899	4.449
Altri crediti	6	0

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

Crediti verso enti finanziari	
- fino a 3 mesi	905
- oltre 3 mesi fino a 1 anno	39.650
- oltre 1 anno fino a 5 anni	2.197
- oltre 5 anni	60.899
- indeterminata	0

40 - CREDITI VERSO LA CLIENTELA 2.257.837

Aumentano rispetto all'esercizio precedente di 29.672 migliaia di euro.

La composizione della voce ed il raffronto con l'esercizio precedente sono di seguito esposti:

	2005	2004
Crediti per finanziamenti rateali	2.249.882	2.213.183
Crediti per finanziamenti alle reti di vendita	35.718	35.703
Crediti per contratti di locazione finanziaria	6.737	4.006
Crediti per interessi di mora	36.977	46.007
Rettifiche di valore su crediti	(71.477)	(70.734)

Crediti per finanziamenti rateali

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

Crediti verso la clientela	
- fino a 3 mesi	256.626
- oltre 3 mesi fino a 1 anno	636.778
- oltre 1 anno fino a 5 anni	1.246.279
- oltre 5 anni	47.596
- indeterminata	63.821

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	70.076
Svalutazione	(34.499)
Ammontare netto	35.577

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	36.977
Svalutazione	(36.977)
Ammontare netto	0

I crediti per finanziamenti concessi alla clientela sono in parte coperti da assicurazione (circa 23,63%)

L'ammontare dei crediti a garanzia dei Buoni Fruttiferi in circolazione è pari a 515.494 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 2005.

Crediti per canoni fatturati	6.737
Canoni a scadere	107.625
di cui:	
- quota capitale	99.993
- quota interessi	7.632

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

	Quota capitale	Quota interessi
- fino a 3 mesi	11.093	1.401
- oltre 3 mesi fino a 1 anno	32.481	3.164
- oltre 1 anno fino a 5 anni	56.419	3.067

50 - OBBLIGAZIONI E ALTRI TITOLI DI DEBITO A REDDITO FISSO 204.183

Diminuiscono rispetto all'esercizio precedente di 111.694 migliaia di Euro, prevalentemente per effetto del rimborso pari a 91.655 migliaia di Euro di una parte dei titoli emessi dalla First Italian Auto Transaction S.p.A.

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 A-Best Two S.r.l. con scadenza contrattuale 2015.

La voce comprende:

Esistenze al 31.12.2004 titoli emessi da First Italian Auto Transaction S.p.A.	119.558
Svalutazione esercizi precedenti	(5.263)
Svalutazione dell'esercizio	(1.725)
Rimborso	(91.656)
Rimanenze finali	20.914

Esistenze al 31.12.2004 titoli emessi da Second Italian Auto Transaction S.p.A. 118.748

Svalutazione esercizi precedenti	(9.223)
Svalutazione dell'esercizio	(1.972)
Rimanenze finali	107.553

Esistenze al 31.12.2004 titoli emessi da A-Best S.r.l. 29.250

Svalutazione esercizi precedenti	(1.118)
Svalutazione dell'esercizio	(1.010)
Rimanenze finali	27.122

Esistenze al 31.12.2004 titoli emessi da Nixes Two S.r.l. 64.000

Svalutazione esercizi precedenti	(74)
Incrementi dell'esercizio	73.500
Decrementi dell'esercizio	(137.500)
Altre variazioni	74
Rimanenze finali	0

Titoli emessi da A-Best Two S.r.l. 50.000

Svalutazione dell'esercizio	(1.406)
Rimanenze finali	48.594

90 - IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI 11.146

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 1.543 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	63.840
- ammortamenti anni precedenti	(59.247)
Esistenze iniziali	4.593
+ incrementi dell'esercizio	2.885
- ammortamenti dell'esercizio	(2.580)
Esistenze finali	4.898

Licenze d'uso

Costo storico	3.233
- ammortamenti anni precedenti	(2.531)
Esistenze iniziali	702
+ incrementi dell'esercizio	246
- ammortamenti dell'esercizio	(245)
Esistenze finali	703

Costi pluriennali

Costo storico	10.377
- ammortamenti anni precedenti	(6.082)
Esistenze iniziali	4.295
+ incrementi dell'esercizio	3.453
- ammortamenti dell'esercizio	(2.212)
Esistenze finali	5.536

Avviamento

Costo storico	15
- ammortamenti anni precedenti	(3)
Esistenze iniziali	12
+ incrementi dell'esercizio	0
- ammortamenti dell'esercizio	(3)
Esistenze finali	9

100 - IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI 101.783

Rispetto all'esercizio precedente aumentano di 24.429 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	111.899
+ incrementi dell'esercizio	73.305
- disinvestimenti	(8.855)
- fondo ammortamento	(76.357)
Esistenze finali	99.992
Beni in attesa di locazione finanziaria	
Esistenze iniziali	1.146
+ incrementi dell'esercizio	73.080
- disinvestimenti	(73.137)
Esistenze finali	1.089
Impianti	
Costo storico	981
- ammortamenti anni precedenti	(801)
Esistenze iniziali	180
+ incrementi dell'esercizio	83
- ammortamenti dell'esercizio	(146)
Esistenze finali	117
Impianti di allarme	
Costo storico	113
- ammortamenti anni precedenti	(98)
Esistenze iniziali	15
+ incrementi dell'esercizio	22
- ammortamenti dell'esercizio	(19)
Esistenze finali	18
Attrezzature	
Costo storico	268
+ rivalutazione ai sensi L. 19/3/83 n° 72	52
- ammortamenti anni precedenti	(255)
- ammortamenti beni rivalutati ai sensi L. 19/3/83 n° 72	(52)
Esistenze iniziali	13
+ incrementi dell'esercizio	4
- ammortamenti dell'esercizio	(6)
Esistenze finali	11

Macchine elettromeccaniche ed elettroniche	
Costo storico	8.847
- ammortamenti anni precedenti	(8.842)
Esistenze iniziali	5
+ incrementi dell'esercizio	1
- ammortamenti dell'esercizio	(3)
Esistenze finali	3
Mobili e dotazioni d'ufficio	
Costo storico	3.917
- ammortamenti anni precedenti	(3.646)
Esistenze iniziali	271
+ incrementi dell'esercizio	26
+ utilizzo fondo	22
- decrementi dell'esercizio	(37)
- ammortamenti dell'esercizio	(79)
Esistenze finali	203
Mezzi di trasporto	
Costo storico	667
- ammortamenti anni precedenti	(362)
Esistenze iniziali	305
+ incrementi dell'esercizio	425
+ utilizzo fondo	119
- decrementi dell'esercizio	(289)
- ammortamenti dell'esercizio	(210)
Esistenze finali	350
130 - ALTRE ATTIVITÀ	93.591
La diminuzione rispetto all'esercizio precedente ammonta a 2.588 migliaia di Euro	
La voce comprende crediti di diversa origine ed è così articolata:	
Crediti per forniture e servizi	20.513
Crediti verso l'erario	17.976
Crediti per imposte anticipate	28.756
Crediti verso il personale	121
Crediti diversi	26.225

La voce crediti per forniture e servizi accoglie in prevalenza le seguenti partite:

crediti verso Fiat Auto per corrispettivi su campagne promozionali pari a 5.299 migliaia di Euro, crediti nei confronti della First Italian Auto Transaction S.p.A. pari a 466 migliaia di Euro, della Second Italian Auto Transaction S.p.A. pari a 1.931 migliaia di Euro, della Nixes S.r.l. pari a 1.414 migliaia di Euro e della Nixes Two S.r.l. pari a 4.407 migliaia di Euro a fronte delle commissioni di servicing maturate e non liquidate al 31 dicembre 2005 e da crediti verso società assicurative per commissioni da incassare (4.507 migliaia di Euro).

La voce crediti diversi è composta prevalentemente da crediti per IVA c/accertamento (900 migliaia di Euro), e da crediti verso Augusta S.p.A. (6.163 migliaia di Euro).

La voce crediti verso l'erario comprende prevalentemente crediti verso erario per IVA pari a 13.700 migliaia di Euro, crediti verso erario per IRPEG relativi a esercizi precedenti pari a 1.723 migliaia di Euro e crediti verso erario per imposta di bollo pari a 2.399 migliaia di Euro.

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

Esistenza al 31.12.2004	18.250
Aumenti:	
Imposte anticipate sorte nell'esercizio	14.520
Altri aumenti	19
Diminuzioni:	
Imposte anticipate annullate nell'esercizio	(4.033)
Esistenza al 31.12.2005	28.756

140 - RATEI E RISCOINTI ATTIVI **52.643**

Comprendono:

RATEI ATTIVI	46.485
--------------	--------

Aumentano di 14.211 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	1.902
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 2005 su titoli di classe "M" emessi da First Italian Auto Transaction S.p.A.	5.294
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 2005 su titoli di classe "M" emessi da Second Italian Auto Transaction S.p.A.	4.260
Ratei attivi esercizio 2004 su titoli di classe "M" emessi da A-Best S.r.l.	7.185
Ratei attivi esercizio 2005 su titoli di classe "M" emessi da A-Best S.r.l.	6.094
Ratei attivi esercizio 2005 su titoli di classe "M" emessi da A-Best Two S.r.l.	2.943
Altri ratei attivi	1

RISCOINTI ATTIVI **6.158**

Diminuiscono di 21.516 migliaia di Euro rispetto all'esercizio precedente per effetto dei minori rISCOINTI sui Buoni Fruttiferi e sul premio assicurazione crediti.

La voce è così composta:

Risconti attivi su interessi e oneri Buoni Fruttiferi	2.680
Risconti attivi su premi assicurativi	2.403
Risconti attivi su fatture passive	61
Risconti attivi su sovrapprezzo emissione titoli di classe "M" emessi da First Italian Auto Transaction S.p.A.	3
Risconti attivi su sovrapprezzo emissione titoli di classe "M" emessi da Second Italian Auto Transaction S.p.A.	965
Risconti attivi su contratti derivati	1
Risconti attivi su garanzie	45

PASSIVO

(importi espressi in migliaia di Euro)

10 - DEBITI VERSO ENTI CREDITIZI 296

Rispetto all'esercizio precedente diminuiscono di 1.175.595 migliaia di Euro.

La voce comprende saldi contabili passivi dei rapporti di conto corrente a vista intrattenuti con Istituti di credito.

Nella tabella che segue ne viene evidenziata la distribuzione temporale:

Debiti verso enti creditizi	
- a vista	296
- fino a 3 mesi	0
- oltre 3 mesi fino a 1 anno	0
- oltre 1 anno fino a 5 anni	0
- indeterminata	0

20 - DEBITI VERSO ENTI FINANZIARI 1.846.500

Rispetto all'esercizio precedente aumentano di 1.606.500 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	744.000
- oltre 3 mesi fino a 1 anno	1.102.500
- oltre 1 anno fino a 5 anni	0
- indeterminata	0

30 - DEBITI VERSO LA CLIENTELA 9.685

Rispetto all'esercizio precedente aumentano di 1.327 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 410.303

Si riferiscono a Buoni Fruttiferi in circolazione, che rispetto all'esercizio precedente si decrementano di 598.064 migliaia di Euro, per effetto della sospensione dell'emissione dei buoni stessi a partire dal mese di novembre 2004.

La distribuzione temporale è specificata nelle tabelle seguenti.

Buoni Fruttiferi a scadere	401.435
Buoni Fruttiferi scaduti e non ancora riscossi dai sottoscrittori (scadenza a vista)	8.868

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

Buoni Fruttiferi a 18 mesi	111.830
Buoni Fruttiferi biennali	213.288
Buoni Fruttiferi triennali	76.317

La scadenza residua è la seguente:

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	89.130	22.700	-	111.830
Biennali	69.039	144.249	-	213.288
Triennali	12.629	21.579	42.109	76.317

50 - ALTRE PASSIVITÀ 112.843

Aumentano rispetto all'esercizio precedente di 50.693 migliaia di Euro.

La voce comprende i debiti verso Fidis Retail Italia S.p.A. per IRES pari a 24.004 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	999
Debiti verso l'erario	5.505
Debiti verso il personale	179
Debiti verso fornitori	64.493
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	8.856
Debiti verso Augusta S.p.A. e Assimoco S.p.A. per conguaglio premi assicurativi	3.691
Debiti verso società assicurative per premi da liquidare	3.796
Debiti verso Fidis Retail Italia S.p.A. conferiti nel consolidato fiscale	24.004
Altri debiti	1.320

60 - RATEI E RISCONTI PASSIVI 262.026

Comprendono:

Ratei passivi	10.453
---------------	--------

Si incrementano di 3.487 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	1.055
Ratei passivi su interessi di contratti derivati di copertura	1.368
Ratei passivi su competenze personale dipendente	2.100
Ratei passivi su finanziamenti	5.930
Risconti passivi	251.573

L'aumento della voce nei confronti dell'esercizio precedente è pari a 608 migliaia di Euro.

Comprende le seguenti voci:

Risconti passivi di portafoglio	160.768
Risconti passivi su commissioni	23.405
Risconti passivi su spese d'incasso	12.925
Risconti passivi su canoni di leasing	1.764
Risconti passivi su corrispettivi società del Gruppo Fiat e rete di vendita	52.564
Risconti passivi su fatture attive	147

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 2005 sarebbe stato inferiore per un importo stimabile in circa 1,7 milioni di Euro e l'utile inferiore per un

importo stimabile in circa 1,3 milioni di Euro, al netto dell'effetto fiscale teorico calcolato con le aliquote fiscali in vigore.

70 - TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO DI LAVORO SUBORDINATO 8.678

Rispetto all'esercizio precedente aumenta di 451 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 31.12.2004	7.745	482
Prelievo dal Fondo per personale trasferito a Società del Gruppo Fiat	(47)	0
Incremento del Fondo per personale proveniente da Società del Gruppo Fiat	60	0
Prelievo dal Fondo per personale uscito	(1.264)	(14)
Accantonamento dell'esercizio	1.716	0
Esistenza al 31.12.2005	8.210	468
80 - FONDI PER RISCHI E ONERI	10.632	

Comprende:

FONDI DI QUIESCENZA E PER OBBLIGHI SIMILI	695
---	-----

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 31.12.2004	619
Utilizzo dell'esercizio	(20)
Accantonamento dell'esercizio	92
Esistenza al 31.12.2005	691

ENASARCO – Esistenza al 31.12.2004	4
Utilizzo dell'esercizio	0
Accantonamento dell'esercizio	0
Esistenza al 31.12.2005	4

FONDO IMPOSTE E TASSE	5.491
-----------------------	-------

La movimentazione è stata la seguente:

FONDO IMPOSTE E TASSE CORRENTI	
Esistenza al 31.12.2004	1.107
Utilizzo dell'esercizio	(377)
Accantonamento dell'esercizio	1.000
Esistenza al 31.12.2005	1.730

FONDO IMPOSTE E TASSE DIFFERITE	
Esistenza al 31.12.2004	3.761
Aumenti:	
Imposte differite sorte nell'esercizio	0
Altri aumenti	0
Diminuzioni:	
Imposte differite annullate nell'esercizio	0
Altre diminuzioni	0
Esistenza al 31.12.2005	3.761

ALTRI FONDI	4.446
-------------	-------

La composizione è la seguente:

CAUSE IN CORSO – Esistenza al 31.12.2004	1.435
Accantonamento dell'esercizio	184
Utilizzo dell'esercizio	(61)
Proventizzazione dell'esercizio	(136)
Esistenza al 31.12.2005	1.422

VERTENZE – Esistenza al 31.12.2004	0
Accantonamento dell'esercizio	140
Utilizzo dell'esercizio	(5)
Esistenza al 31.12.2005	135

VRL/MBO – Esistenza al 31.12.2004	765
Accantonamento dell'esercizio	875
Utilizzo dell'esercizio	(737)
Proventizzazione dell'esercizio	(45)
A sopravvenienze passive	17
Esistenza al 31.12.2005	875

INCENTIVAZIONE AL PERSONALE COMMERCIALE -	
Esistenza al 31.12.2004	709
Accantonamento dell'esercizio	694
Utilizzo dell'esercizio	(621)
Proventizzazione dell'esercizio	(88)
Esistenza al 31.12.2005	694

ALTRI FONDI RISCHI - Esistenza al 31.12.2004	1.000
Accantonamento dell'esercizio	1.000
Utilizzo dell'esercizio	(680)
Esistenza al 31.12.2005	1.320

90 - FONDI RISCHI SU CREDITI 10.849

La voce, costituita da fondi destinati a fronteggiare rischi soltanto eventuali su crediti, è diminuita rispetto all'esercizio precedente per effetto della proventizzazione per un importo pari a 12.700 migliaia di Euro.

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 21.039

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

Esistenza al 31.12.2004	18.907
Assegnazione in base alla delibera assembleare del 12/04/2005	2.132
Esistenza al 31.12.2005	21.039

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 19.185

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

Esistenza al 31.12.2004	18.691
Assegnazione in base alle delibere assembleari del 12/04/2005 e del 14/12/2005	494
Esistenza al 31.12.2005	19.185

Le variazioni del Capitale e delle Riserve avvenute negli esercizi 2004/2005 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 31.12.2003	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
Riparto utili (Assemblea del 12.4.2005)			2.132		40.494	(42.626)	0
Dividendo (Assemblea del 12.4.2005)					(5.000)		(5.000)
Dividendo (Assemblea del 14.12.2005)					(35.000)		(35.000)
Utile dell'esercizio 2005						53.045	53.045
SALDI AL 31.12.2005	86.460	4.547	21.039	362	19.185	53.045	184.638
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 5 536 migliaia di Euro pari alla parte destinata alla copertura di costi pluriennali non ancora ammortizzati, secondo le disposizioni dell'art. 16 del D Lgs 87/92.

La distribuzione di parte dell'utile 2004 ha comportato il pagamento di un dividendo a Fidis Retail Italia S.p.A. per un importo pari a 40 000 migliaia di Euro

OPERAZIONI FUORI BILANCIO

In seguito all'operazione di cartolarizzazione dei crediti verso 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 329 574 migliaia di Euro, 698 750 migliaia di Euro, 1 200 000 migliaia di Euro.

Sono inoltre presenti operazioni di copertura sui finanziamenti in essere per un importo pari a 2 958 420 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".

Si riporta di seguito la tabella che riepiloga per ciascuna categoria di strumenti derivati il fair value ed il valore nozionale.

Si segnala che non sono presenti contratti derivati aventi quale strumento sottostante tipologie differenti dai tassi di interesse.

Contratti derivati di copertura			
Tipologia Operazioni	Tassi di interesse e titoli di debito		
<i>valori in eur/000</i>	Valore Nozionale	Fair Value	
		Pos.	neg.
A) Derivati quotati	0	0	0
<i>Derivati finanziari</i>	0	0	0
- future acquisti vendite	0	0	0
- opzioni acquisti vendite	0	0	0
Totale A	0	0	0
B) Derivati non quotati	5.286.745	3.380	(7.834)
<i>Derivati finanziari</i>	5.286.745	3.380	(7.834)
- contratti a termine acquisti vendite	0	0	0
- fra	100.000	0	0
acquisti	100.000	0	0
vendite	0	0	0
- swap	5.186.745	3.380	(7.834)
acquisti	3.145.858	8.030	1.251
vendite	2.040.887	(4.650)	(9.085)
- opzioni acquisti vendite	0	0	0
- altri acquisti vendite	0	0	0
<i>Derivati creditizi</i>	0	0	0
- tror acquisti vendite	0	0	0
- cds acquisti vendite	0	0	0
- altri acquisti vendite	0	0	0
Totale B	5.286.745	3.380	(7.834)
Totale A+B	5.286.745	3.380	(7.834)

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 2005, ripartite nelle varie voci dello stato patrimoniale:

ATTIVITÀ

- per finanziamenti rateali	2
-----------------------------	---

PASSIVITÀ

- per erogazione di finanziamenti	1 846 500
- per altri debiti	24 004

INFORMAZIONI SUL CONTO ECONOMICO

_____ COSTI

(importi espressi in migliaia di Euro)

10 - INTERESSI PASSIVI E ONERI ASSIMILATI 93.573

Rispetto all'esercizio precedente diminuiscono di 982 migliaia di Euro.

Si riferiscono essenzialmente a interessi su finanziamenti erogati da enti 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.

	2005	2004	Variazioni
Interessi passivi verso enti creditizi	39.332	33.006	6.326
Interessi passivi verso enti finanziari	13.881	7.599	6.282
Interessi passivi su Buoni Fruttiferi	17.447	31.885	(14.438)
Altri interessi passivi	5.424	5.070	354
Differenziali su contratti derivati di copertura	17.489	16.995	494
Totale	93.573	94.555	(982)

20 - COMMISSIONI PASSIVE 77.131

La voce aumenta rispetto all'esercizio 2004 di 17.005 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 realizzato 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:

	2005	2004	Variazioni
Commissioni bancarie di incasso	6.222	5.711	511
Spese bancarie	1.053	816	237
Provvisori a procuratori per attività di intermediazione	66.894	44.835	22.059
Fidejussione su Buoni Fruttiferi	1.762	2.681	(919)
Altri crediti di firma	129	4.388	(4.259)
Compenso a IFI su gestione Buoni Fruttiferi	465	620	(155)
Altre commissioni	606	1.076	(470)
Totale	77.131	60.127	17.004

40 - SPESE AMMINISTRATIVE 53.534

Il decremento rispetto all'esercizio precedente ammonta a 2.214 migliaia di Euro.

La composizione delle spese è la seguente:

	2005	2004	Variazioni
Spese per il personale	23.051	25.382	(2.331)
Prestazioni di servizio	12.020	13.411	(1.391)
IVA indeducibile	6.798	7.197	(399)
Altre imposte e tasse	436	447	(11)
Spese di marketing e vendita	1.186	698	488
Prestazioni EDP	6.069	4.734	1.335
Altre	3.974	3.879	95
Totale	53.534	55.748	(2.214)

50 - RETTIFICHE DI VALORE SU IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI E MATERIALI 50.517

La voce si incrementa di 16.776 migliaia di Euro rispetto all'esercizio precedente, in seguito all'ammortamento dei beni dati in locazione finanziaria.

Le rettifiche di valore sono le seguenti:

	2005	2004	Variazioni
Ammortamento impianti e attrezzature	171	124	47
Ammortamento mobili e dotazioni	82	68	14
Ammortamento mezzi di trasporto	210	195	15
Ammortamento diritti di utilizzazione opere dell'ingegno	2.826	1.470	1.356
Ammortamento su beni dati in locazione finanziaria	45.012	28.512	16.500
Ammortamento altri costi pluriennali	2.216	3.372	(1.156)
Totale	50.517	33.741	16.776

60 - ALTRI ONERI DI GESTIONE 30.222

Tale raggruppamento di voci presenta una diminuzione di 13.604 migliaia di Euro rispetto all'esercizio 2004, dovuto prevalentemente al premio assicurazione crediti

Sono compresi in questa voce:

	2005	2004	Variazioni
Premio assicurazione crediti	3.755	19.975	(16.220)
Spese recupero crediti	3.868	4.999	(1.131)
Costi sostenuti per conto terzi	15.378	13.485	1.893
Attività di locazione finanziaria	1.438	577	861
Altri oneri	5.783	4.790	993
Totale	30.222	43.826	(13.604)

La voce costi sostenuti per conto terzi è composta prevalentemente da spese legali e notarili (6.366 migliaia di Euro), bolli assolti in modo virtuale (3.440 migliaia di Euro), spese per comunicazioni alla clientela (2.019 migliaia di Euro) e spese per informazioni (2.082 migliaia di Euro).

70 - ACCANTONAMENTI PER RISCHI ED ONERI 2.893

Rispetto all'esercizio precedente la voce diminuisce di 887 migliaia di Euro

90 - RETTIFICHE DI VALORE SU CREDITI E ACCANTONAMENTI PER GARANZIE E IMPEGNI 47.822

Trattasi prevalentemente della svalutazione (40.114 migliaia di Euro) operata in conformità ai criteri stabiliti e delle diminuzioni di valore (7.708 migliaia di Euro) derivanti dalle cessioni dei crediti pro-soluto alle società Veicolo

Rispetto all'esercizio precedente aumentano per un importo pari a 7.315 migliaia di Euro.

100 - RETTIFICHE DI VALORE SU IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE 6.113

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 A-Best S.r.l. e dalla A-Best Two S.r.l.

110 - ONERI STRAORDINARI 2.974

Rispetto all'esercizio precedente aumentano di 758 migliaia di Euro e sono costituite prevalentemente da sopravvenienze passive.

130 - IMPOSTE SUL REDDITO DELL'ESERCIZIO 29.757

Le imposte sono state calcolate sulla base delle vigenti aliquote fiscali e comprendono altre imposte (IRES) pari a 34.703 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 (IRES)	34.703
IRAP (acconti)	4.605
Accantonamento a fondo imposte e tasse (IRAP)	1.000
Variazione delle imposte anticipate	(10.487)
Variazione delle imposte differite	0
Variazioni da consolidato fiscale	(64)
Totale	29.757

RICAVI

(importi espressi in migliaia di Euro)

10 - INTERESSI ATTIVI E PROVENTI ASSIMILATI 143.726

Diminuiscono rispetto all'esercizio precedente di 25 353 migliaia di Euro.

In dettaglio si riportano le variazioni intervenute:

	2005	2004	Variazioni
Interessi attivi su finanziamenti rateali	90 923	111.329	(20.406)
Interessi attivi su finanziamenti alla rete	1.219	1 149	70
Interessi attivi di conto corrente	182	621	(439)
Interessi attivi di mora	1 062	1.435	(373)
Interessi attivi su contratti derivati di copertura	12 620	33 074	(20.454)
Altri Interessi attivi	37 720	21 471	16 249
Totale	143 726	169 079	(25 353)

La voce altri interessi attivi comprende gli interessi attivi maturati sui titoli subordinati di "classe M" (25 610 migliaia di Euro) sottoscritti nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione, gli interessi attivi per dilazioni di pagamento relative alle cessioni dei crediti (2 031 migliaia di Euro) e gli interessi attivi maturati sui finanziamenti per riserve di liquidità erogati alle società Veicolo (1.346 migliaia di Euro).

30 - COMMISSIONI ATTIVE 39.431

L'aumento rispetto all'esercizio 2004 è di 6 277 migliaia di Euro.

La voce comprende:

	2005	2004	Variazioni
Commissioni per crediti al consumo	35.212	32.675	2 537
Altre commissioni	4.219	479	3 740
Totale	39 431	33.154	6 277

70 - ALTRI PROVENTI DI GESTIONE 249.915

L'aumento rispetto all'esercizio precedente è pari a 37.147 migliaia di Euro e risulta dal compendio dell'aumento dei proventi per l'attività di locazione finanziaria, dell'aumento dei proventi per servizi

assicurativi e della diminuzione dei corrispettivi su campagne promozionali.

La voce comprende:

	2005	2004	Variazioni
Attività di locazione finanziaria	51.760	33.514	18 246
Addebiti alla clientela per recupero spese legali	6.869	7.760	(891)
Altri addebiti alla clientela per recuperi diversi	419	522	(103)
Addebiti alla clientela per recupero spese incasso	15 709	12 686	3.023
Altri recuperi di spesa	4 700	2 895	1 805
Corrispettivi dalle marche per fin. a tassi agevolati	70 541	73 656	(3 115)
Corrispettivi dalla rete per fin. a tassi agevolati	10.299	16 750	(6.451)
Corrispettivi da società finanziarie	874	1.020	(146)
Plusvalenze da cessione crediti a società Veicolo	31.201	30.796	405
Altri proventi di gestione	57.543	33 169	24 374
Totale	249.915	212 768	37 147

80 - PROVENTI STRAORDINARI 14.508

La voce aumenta di 13 272 migliaia di Euro rispetto all'esercizio precedente, in seguito alla provenzizzazione del fondo rischi su crediti pari a 12 700 migliaia di Euro

La voce è così composta:

	2005	2004	Variazioni
Plusvalenze su realizzo capitale fisso	28	75	(47)
Sopravenienze attive	14 480	1 161	13.319
Totale	14.508	1 236	13 272

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	410
Totale	429

COMPENSI AD AMMINISTRATORI E SINDACI

L'ammontare dei compensi spettanti ai Sindaci è pari a 65 mila Euro, quello degli 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

Le cessioni complessivamente effettuate nel 2005 sono le seguenti:

	Valore nominale	Valore di cessione
Nixes S r.l.	532.760.477	491.046.302
Nixes Two S r.l.	1.250.608.078	1.153.349.699

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.

Di seguito vengono esposti i dati essenziali del bilancio d'esercizio di Fidis Retail Italia S.p.A. al 31/12/2004 – ai sensi dell'art. 2497 c.c. (gli importi sono espressi in migliaia di euro).

PROSPETTO RIEPILOGATIVO DEI DATI ESSENZIALI DELL'ULTIMO BILANCIO APPROVATO DI FIDIS RETAIL ITALIA S.p.A.

STATO PATRIMONIALE AL 31/12/2004

ATTIVO

20 Crediti verso enti creditizi	256.321
30 Crediti verso enti finanziari	1.048.425
80 Partecipazioni	718.854
90 Immobilizzazioni immateriali	1.846
100 Immobilizzazioni materiali	501
130 Altre attività	6.576
140 Ratei e risconti attivi	19.701
Totale attivo	2.052.224

PASSIVO

10 Debiti verso enti creditizi	1.277.771
20 Debiti verso enti finanziari	68
50 Altre passività	9.259
60 Ratei e risconti passivi	8.252
70 Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato	992
80 Fondi per rischi e oneri	1.642
120 Capitale	672.076
130 Sovrapprezzi di emissione	40.670
140 Riserva legale	106
150 Riserve di rivalutazione	92
160 Utili (perdite) portati a nuovo	58
170 Utile (perdita) dell'esercizio	41.238
Totale passivo	2.052.224

CONTO ECONOMICO AL 31/12/2004

COSTI

10	Interessi passivi e oneri assimilati	72 415
30	Perdite da operazioni finanziarie	88
40	Spese amministrative	14.364
50	Rettifiche di valore su immobilizzazioni	1.176
70	Accantonamenti per rischi ed oneri	146
110	Oneri straordinari	43
130	Imposte sul reddito dell'esercizio	(1.110)
140	Utile d'esercizio	41 238
Totale Costi		128.360

RICAVI

10	Interessi attivi e proventi assimilati	84 492
20	Dividendi e altri proventi	38 400
70	Altri proventi di gestione	298
80	Proventi straordinari	5 170
Totale Ricavi		128.360

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

Signori Azionisti,

con la presente relazione il Collegio Sindacale riferisce sull'attività di vigilanza svolta nell'esercizio 2005.

Abbiamo partecipato alle riunioni del Consiglio di Amministrazione e dell'Assemblea degli Azionisti, ottenendo dagli Amministratori le necessarie informazioni sull'attività sociale e sulle operazioni di maggior rilievo economico, finanziario e patrimoniale poste in essere dalla Società.

Durante le verifiche effettuate trimestralmente ed in occasione degli incontri con la Società di revisione, con i responsabili del controllo interno e con gli Amministratori abbiamo assunto adeguate informazioni circa le scelte gestionali adottate dagli stessi che sono apparse coerenti con i principi di corretta amministrazione ed i criteri generali di razionalità economica previsti dall'economia aziendale, senza peraltro mai esprimere giudizi di merito sull'opportunità e sulla convenienza delle stesse.

Attestiamo che non è emersa l'esistenza di operazioni atipiche o inusuali o in potenziale conflitto di interesse, né di operazioni con parti correlate effettuate a condizioni diverse da quelle correnti di mercato, neppure in data successiva alla chiusura dell'esercizio.

Vi informiamo inoltre che nel corso dell'esercizio non sono pervenute denunce ex art. 2408 del Codice Civile, così come non sono emerse omissioni, fatti censurabili o irregolarità tali da richiedere una menzione nella presente relazione.

Particolare attenzione è stata rivolta ad alcuni aspetti peculiari della gestione quali l'esposizione creditoria della Società, l'andamento dei tassi attivi e passivi, la solvibilità della clientela ed i servizi resi nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione dei crediti pecuniari in essere, relativi a crediti in bonis, sui quali vengono fornite dettagliate informazioni nella Relazione sulla Gestione.

Abbiamo inoltre acquisito informazioni sulla struttura organizzativa aziendale, sul sistema di controllo interno e sul sistema amministrativo, che riteniamo adeguati alle dimensioni della Società e in grado di assicurare l'osservanza delle leggi.

Sul piano organizzativo e dell'attenzione e impegno all'affinamento degli strumenti gestionali segnaliamo quanto contenuto nella Relazione sulla Gestione in merito:

- allo sviluppo ed alla reingegnerizzazione delle "score cards" in uso, nonché alla messa in produzione di nuove "score cards" per la prevenzione delle frodi e per la valutazione della recuperabilità dei crediti non performing;
- alla rivisitazione ed al conseguente aumento del grado di efficienza delle "griglie di scoring" adottate nell'ambito della gestione del rischio di credito;
- alla prosecuzione del progetto "Basilea II", la cui messa in produzione è prevista per il mese di maggio 2006;
- alla implementazione del sistema di rating interno per il supporto all'operatività dei finanziamenti rateali;
- all'adozione dei criteri previsti dall'approccio "standard" per il controllo prudenziale dei rischi operativi, nell'ambito dell'accoglimento dei principi dettati da Basilea II, cui tutte le società del Gruppo si stanno tuttora adeguando.

Sul piano dei sistemi informativi e del controllo qualità segnaliamo quanto contenuto nella Relazione sulla Gestione in merito:

- al completamento del progetto di ristrutturazione del sistema di "Customer Service";
- all'ulteriore sviluppo del "Customer Database", che ha comportato notevoli risparmi a livello di costi;
- alla realizzazione del Documento Programmatico per la Sicurezza di cui al D.Lgs. 196/2003.

Circa il sistema di controllo interno può ritenersi confermata la sua idoneità ad assicurare un adeguato controllo su tutte le attività aziendali, e in particolare su quelle a maggior rischio.

Nel 2005 è proseguita l'attività della funzione aziendale di Internal Audit che ha correttamente portato a termine gli audits approvati dal Consiglio di Amministrazione.

Il Preposto ha regolarmente e periodicamente riferito al Collegio Sindacale e le anomalie segnalate sono state classificate come evidenze minori, per la cui eliminazione sono stati prontamente impostati i relativi piani di azione.

Nel mese di dicembre inoltre è stato approvato il Modello di Organizzazione, Gestione e controllo di cui al D.Lgs. 231/2001 e nominato l'Organismo di Vigilanza previsto dal medesimo Decreto

Con riferimento al Bilancio chiuso al 31/12/2005 ed ai documenti che lo corredano, il Collegio Sindacale riferisce nei seguenti termini.

Il Bilancio chiuso al 31/12/2005 risulta costituito dallo Stato Patrimoniale, dal Conto Economico, dalla Nota Integrativa ed è corredato dalla Relazione sulla Gestione

Tale complesso di documenti è stato messo a disposizione del Collegio Sindacale nel rispetto del termine previsto dall'art. 2429 del Codice Civile.

Da parte nostra evidenziamo ancora che il Bilancio al 31/12/2005 è stato redatto con gli stessi principi e criteri contabili italiani adottati per il Bilancio al 31/12/2004 e che nell'applicazione delle disposizioni degli articoli 2423 bis e seguenti del Codice Civile gli Amministratori non hanno operato deroghe, non ricorrendo quindi la situazione prevista dal 4° comma dell'art. 2423 del Codice Civile

La Relazione sulla gestione fornitaVi dal Consiglio di Amministrazione, tra l'altro, espone in modo esauriente le seguenti informazioni richieste dal Codice Civile:

- il riepilogo dei rapporti attivi e passivi intrattenuti da FIATSAVA S.p.A. con le società del Gruppo di appartenenza, essenzialmente rappresentati da rapporti con la capogruppo FIDIS RETAIL ITALIA S.p.A., che risultano regolati a condizioni competitive rispetto a quelle di mercato e comunque sulla base di reciproca convenienza economica;
- l'illustrazione dell'attività di direzione e coordinamento ai sensi dell'art. 2497 bis c.c., esercitata nel corso del 2005 sulla Società dalla capogruppo FIDIS RETAIL ITALIA S.p.A.;
- l'esposizione dei fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio;
- la prevedibile evoluzione della gestione nel 2006

La Relazione sulla gestione fornisce inoltre un'esauriente analisi della situazione finanziaria e dei risultati reddituali conseguiti

La Nota Integrativa – redatta in conformità alle disposizioni del D.Lgs. 27/01/1992 n. 87 e del Provvedimento 31/07/1992 della Banca d'Italia e successive modificazioni – riporta le informazioni richieste dalla vigente normativa.

In particolare in essa viene data adeguata informativa circa:

- le rettifiche di valore apportate ai titoli di "classe M" emessi dalla First Italian Auto Transaction S.p.A., dalla Second Italian Auto Transaction S.p.A., dalla A-Best S.r.l. e dalla A-Best Two S.r.l.;
- le rettifiche del valore nominale dei crediti al fine di esporne il presunto valore di realizzo;
- la determinazione degli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali e materiali e dei beni in leasing. In particolare si segnala che all'attivo figura l'avviamento relativo al ramo d'azienda acquistato nell'esercizio 2004 dalla Fiat Gesco S.p.A. svolgente attività nell'Area Accettazione del Credito, iscritto con il consenso del Collegio Sindacale. Detto avviamento viene ammortizzato in 5 anni secondo il piano indicato dagli Amministratori;
- l'iscrizione delle operazioni "fuori bilancio", originate da contratti derivati stipulati per coprire il rischio di oscillazione dei tassi di interesse, con dichiarazione di assenza di operazioni "fuori bilancio" effettuate a fini di negoziazione;
- la rilevazione della fiscalità differita;
- la passività nei confronti della Capogruppo FIDIS RETAIL ITALIA S.p.A. conseguente all'adesione da parte di FIATSAVA S.p.A. al consolidato fiscale nazionale.

Con riferimento al Bilancio chiuso al 31/12/2005 la Società di revisione Deloitte & Touche S.p.A. non ha segnalato fatti ritenuti censurabili in relazione alle norme che ne disciplinano i criteri di formazione.

Pertanto, alla luce delle conoscenze acquisite,

- ritenute esaurienti le informazioni sull'attività svolta nell'esercizio 2005 fornite dal Consiglio di Amministrazione nella Relazione sulla Gestione;
- confermato che dalla Società di revisione, come pure dal Preposto al sistema di controllo

interno, non sono pervenute al Collegio Sindacale segnalazioni di fatti censurabili o comunque influenti sul regolare svolgimento dell'attività sociale;

- ritenuto quindi che l'amministrazione della Vostra Società sia stata condotta con attenzione al rispetto della Legge, dello Statuto e delle regole del Gruppo di appartenenza,

esprimiamo parere favorevole all'approvazione del Bilancio di esercizio chiuso al 31/12/2005 concordando sulla proposta di destinazione dell'utile di esercizio formulata dal Consiglio di Amministrazione.

Torino, il 10 marzo 2006

I Sindaci

Prof. Piergiorgio Re

Dott. Luigi Demartini

Dott. Vittorio Sansonetti

RELAZIONE DELLA SOCIETA' DI REVISIONE AI SENSI DELL'ART. 2409-TER DEL CODICE CIVILE

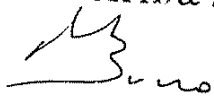
All'Azionista della
FIAT SAVA S.p.A.

Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio d'esercizio della Fiat Sava S.p.A. chiuso al 31 dicembre 2005. La responsabilità della redazione del bilancio compete agli Amministratori della Fiat Sava S.p.A.. E' nostra la responsabilità del giudizio professionale espresso sul bilancio e basato sulla revisione contabile.

Il nostro esame è stato condotto secondo gli statuiti principi di revisione. In conformità ai predetti principi la revisione è stata pianificata e svolta al fine di acquisire ogni elemento necessario per accertare se il bilancio d'esercizio sia viziato da errori significativi e se risulti, nel suo complesso, attendibile. Il procedimento di revisione comprende l'esame, sulla base di verifiche a campione, degli elementi probativi a supporto dei saldi e delle informazioni contenuti nel bilancio, nonché la valutazione dell'adeguatezza e della correttezza dei criteri contabili utilizzati e della ragionevolezza delle stime effettuate dagli Amministratori. Riteniamo che il lavoro svolto fornisca una ragionevole base per l'espressione del nostro giudizio professionale. Per il giudizio relativo al bilancio dell'esercizio precedente, i cui dati sono presentati a fini comparativi secondo quanto richiesto dalla legge, si fa riferimento alla relazione da noi emessa in data 23 marzo 2005.

A nostro giudizio, il bilancio d'esercizio della Fiat Sava S.p.A. al 31 dicembre 2005 è conforme alle norme che ne disciplinano i criteri di redazione; esso pertanto è redatto con chiarezza e rappresenta in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria e il risultato economico della Società.

DELOITTE & TOUCHE S.p.A.



Mario M. Busso
Socio

Torino, 10 marzo 2006