



**Banca popolare
dell'Emilia Romagna**

RELAZIONE SEMESTRALE: ANCORA DATI IN FORTE CRESCITA

La relazione semestrale al 30 giugno 2002 evidenzia notevoli progressi sia dal lato patrimoniale, sia da quello economico. I principali dati dello stato patrimoniale, possono così sintetizzarsi (tra parentesi, le percentuali di raffronto con la situazione a fine giugno 2001): raccolta diretta da clientela di Euro 9.464 milioni (più 9,41 per cento) e da banche di Euro 3.755 milioni (più 10, per cento), così in totale oltre Euro 13,2 miliardi (più 9,81 per cento); impieghi per crediti alla clientela, di netti Euro 9.747,9 milioni (più 21,77 per cento) e garanzie rilasciate per Euro 3.116,5 milioni (più 24,61 per cento). L'appoggio di credito, per cassa e di firma, alle imprese ed ai privati, si determina così in Euro 12.864 milioni (più 22,44 per cento); "sofferenze" che si sono ridotte, anche per effetto di ulteriori prudenziali accantonamenti, a netti Euro 121 milioni (meno 13,71 per cento); la loro incidenza sul totale dei crediti si è ulteriormente ridimensionata (ora l'1,24 per cento, contro l'1,75 per cento del giugno 2001); raccolta "esterna" - formata dalle gestioni patrimoniali, da fondi e Sicav collocati e da titoli amministrati - che è valorizzata in Euro 10.503 milioni. Malgrado il negativo andamento dei mercati, che ha ridotto le valorizzazioni, il calo della "raccolta esterna" è soltanto pari al 2,87 per cento; patrimonio netto di Euro 1.274 milioni (più 5,09 per cento), compresi il fondo rischi bancari generali e l'utile semestrale. Tenuto conto delle "passività subordinate", formate dai prestiti obbligazionari convertibili in azioni per Euro 435 milioni, i mezzi patrimoniali della Banca si portano oltre la soglia di 1,7 miliardi di Euro. I dati mostrano il peso crescente che la Banca sta assumendo sul proprio territorio d'origine ed il successo ottenuto nell'acquisizione di più significative quote di mercato (negli ultimi dodici mesi sono state aperte 22 nuove agenzie o filiali; in tal modo gli sportelli operativi sono divenuti 252). Dal lato del conto economico, la situazione semestrale con-

ferma, migliorandoli ulteriormente, gli eccellenti risultati di reddito conseguiti nel primo semestre 2001. Ciò sebbene l'apporto della componente straordinaria di utile sia stato modesto (inferiore ad un milione di Euro); i proventi straordinari avevano invece inciso significativamente nella formazione dell'utile del primo semestre 2001 (per quasi 15,8 milioni di Euro, in larga parte dal realizzo di titoli già immobilizzati). Il conto economico semestrale, riclassificato, evidenzia un margine da interessi e dividendi per totali Euro 199 milioni (più 16,24 per cento); commissioni e provvigioni nette, da servizi resi, per Euro 115,5 milioni (più 5,72 per cento); una perdita da operazioni finanziarie di Euro 5,1 milioni, di fatto procurata dalle minusvalenze del portafoglio azionario e dei titoli e contratti derivati, che sono state accertate in Euro 27,6 milioni, per adeguamento ai valori di Borsa e di mercato, in significativa flessione; il "margine di intermediazione" si determina, così, in 309,6 milioni di Euro (più 9,58 per cento); le spese amministrative e gli oneri di gestione, pur influenzati dai costi dell'espansione territoriale e della gestione delle numerose società e banche facenti parte del "gruppo BPER", sono stati sostanzialmente contenuti ed ammontano ad Euro 151,6 milioni (più 6,82 per cento); sommati anche gli ammortamenti dei beni mobili ed immobili, i costi generali risultano pari ad Euro 159 milioni; la loro incidenza sul "margine d'intermediazione" si è ridotta al 51,36 per cento (contro il 53,34 per cento del giugno 2001). Il risultato semestrale di gestione si è così determinato in circa Euro 150,5 milioni (più 14,75 per cento); è stato destinato, per Euro 32,1 milioni, ad accantonamenti e rettifiche prudenziali sui crediti e, per Euro 8,7 milioni, ad implemento del "fondo rischi su crediti" del passivo, di natura non rettificativa ma fiscale; le riprese di valore sui crediti e rischi sono state rilevanti, pari ad Euro 15 milioni. L'utile delle attività ordinarie è così risultato di Euro 124,7 milioni (più 18,46 per cento). Sommata la modesta componente straordinaria di reddito (circa Euro 1 milione) e dedotti gli accantonamenti al fondo imposte, per quasi Euro 50 milioni (più 9,42 per cento), il Consiglio ha accertato l'utile netto di periodo in Euro 75,9 milioni (più 0,44 per cento). Esso corrisponde ad un Roe annualizzato del 13,3 per cento.

"SOLOUNA! PASSIONE ASSICURATA"

Gli abbonati a società sportive, che assistono alle manifestazioni presso stadi o palazzetti dello sport, possono tutelarsi da una serie di eventi tramite "Passione assicurata", una polizza che prevede un pacchetto di coperture di grande interesse (quali "scippo e rapina", "responsabilità civile", "garanzia auto"). La validità della copertura riguarda tutte le partite previste in abbonamento (non è assicurabile, quindi, chi assiste ad un singolo evento sportivo acquistando il biglietto). Il "prodotto" rappresenta una novità nel panorama assicurativo nazionale. Tra l'altro, l'ingresso sul mercato coincide con lo sforzo congiunto di molti club calcistici per avvicinare agli stadi un pubblico più eterogeneo e "tranquillo" rispetto a quello attuale, facendo leva sull'intero nucleo familiare. Per ora, la copertura riguarda gli abbonati di Società di calcio, pallavolo, basket, rugby, ubicate nella Regione Emilia Romagna. La polizza è sottoscrivibile presso qualsiasi sportello della Banca. Le società sportive interessate sono state recentemente informate da parte dell'Ufficio Marketing e Sviluppo della Direzione Generale (a cui ci si può rivolgere per eventuali chiarimenti).

PRESTITO ARGENT'ORO

La Banca ha recentemente istituito un nuovo tipo di prestito, denominato "Argent'Oro", finalizzato all'acquisto di beni presso gioiellerie, oreficerie, e negozi di articoli da regalo. Questo finanziamento, conveniente e rapido, completa la vasta gamma dei prestiti personali che la Banca mette a disposizione della clientela, al fine di soddisfare le più svariate necessità personali e famigliari (alcuni di questi, poi, non prevedono alcun addebito per interessi quali, ad esempio, il "Prestito libri" ed il "Prestito computer zero". Quest'ultimo è riservato agli studenti delle scuole medie superiori statali o parificate).

LIBERI PROFESSIONISTI

Sono state stipulate di recente alcune interessanti convenzioni con diversi ordini professionali che prevedono una serie di servizi a condizioni particolarmente favorevoli. La proposta, in sintesi, si sviluppa in quattro ambiti: il programma servizi (Conto corrente professionale, Carta di credito gratuita, Internet Banking, ecc.), il

programma finanziamenti (Prestito/Mutuo professionale, Leasing, servizio Renting per risolvere il problema di acquisto e gestione dell'auto contenendo i costi, ecc.), il programma Previdenza (Arca Previdenza e Progressive Pension, per realizzare una pensione integrativa), la finanza personale (per esigenze personali e famigliari). Alcune convenzioni sono state poste in essere con Enti e Casse Nazionali di Previdenza, quali iscritti alla "Cassa nazionale di previdenza e assistenza forense", alla "Cassa nazionale di previdenza e assistenza dei Dottori Commercialisti", ad "Inarcassa Cassa nazionale di Previdenza Ingegneri e Architetti", ad "ANACI Associazione Nazionale Amministratori Condominiali e Immobiliari Regione Emilia Romagna". Condizioni preferenziali sono altresì riservate a giornalisti, medici, notai, ecc. Per ulteriori informazioni, gli interessati possono richiedere, presso qualsiasi sportello della Banca, la sintetica brochure riservata ai "Liberi professionisti", oltre che all'Ufficio Marketing e Sviluppo della Direzione generale.

PROGETTO SALUTE

Nell'interesse dei propri clienti, intestatari di rapporto di conto corrente (creditore o debitore), o di libretto di deposito a risparmio (nominativo o al portatore), la Banca ha recentemente stipulato una nuova particolare polizza assicurativa, articolata in due punti: "Assicurazione infortuni" e Assicurazione grandi interventi chirurgici". La polizza è utile nel caso di eventi imprevedibili ed improvvisi, quando la necessità di potere contare su di una certa disponibilità di denaro assume particolare importanza. L'onere della sua gestione compete direttamente alla Banca, che raccoglie l'adesione del cliente, e provvede alla riscossione dei premi mediante addebito al cliente. La Banca presta la sua collaborazione ai clienti per ogni adempimento che riguardi la copertura assicurativa, la documentazione dei sinistri, la riscossione degli indennizzi. Affinché ogni interessato abbia chiara informazione del contenuto della polizza, e delle sue condizioni, è a disposizione della clientela la specifica brochure denominata "Progetto salute".

SETTORE "COMMERCIO, TURISMO E SERVIZI"

"Assegno Sicuro". E' in costante aumento il numero degli esercizi commerciali che utilizzano il servizio "Assegno Sicuro", grazie al quale l'esercente può ottenere la garanzia di pagamento per gli assegni riscossi nell'esercizio della propria attività. Il servizio viene erogato tramite un apposito "call center", cui l'eser-

cente deve telefonare ogni qualvolta intende avvalersi della garanzia. Per l'adesione ad "Assegno Sicuro" (che può essere abbinato alla copertura "Negozio Sicuro") occorre rivolgersi agli sportelli della Banca (e ad alcune Banche del Gruppo Bancario che hanno aderito all'accordo). L'iniziativa è stata resa possibile grazie alle intese con un operatore di livello nazionale nel servizio di garanzia dei pagamenti (Creditchequ spa). A questo proposito, si ritiene opportuno ricordare (a tutti coloro che hanno smarrito o subito furto, rapina, scippo di documenti o libretti di assegni) che è possibile inviare a Creditchequ spa, via fax, o a mezzo posta, copia della denuncia presentata presso le autorità giudiziarie: ciò, potrebbe evitare che gli assegni, o i documenti, vengano usati per commettere reati.

Convenzione regionale con il SI.NA.GI. Nell'ambito del settore "Commercio, Turismo, Servizi", particolare rilevanza rivestono le edicole e le rivendite di quotidiani, le quali si stanno caratterizzando per una dinamica evolutiva sempre più accentuata. Pertanto, anche in considerazione di tale processo in atto, la Banca ha ritenuto opportuno promuovere un'importante convenzione regionale con il SI.NA.GI., Sindacato Nazionale Giornalai dell'Emilia Romagna, allo scopo di facilitare l'attività commerciale degli associati (tramite una gamma completa di servizi e soluzioni, tra cui spiccano "EdicolConto" ed "EdicolCredito"). Il SI.NA.GI. Emilia Romagna rappresenta l'organo di rappresentanza di maggior rilievo per la categoria, con circa 1.300 edicolanti associati. L'accordo (che è stato definito grazie alla fattiva collaborazione della Segreteria Regionale SI.NA.GI.), prevede anche una serie di utili proposte inerenti la sfera personale e familiare dell'edicolante (ad esempio, gli interessati possono avvalersi, gratuitamente, dei servizi denominati "Check up finanziario" e "Chek up previdenziale").

P.S.: in riferimento ai tre predetti accordi, gli interessati possono rivolgersi, per ulteriori informazioni sui contenuti, oltre che a qualsiasi sportello della Banca anche al suo Ufficio Marketing e Sviluppo.

Prestiti I.S.E.A La Banca è a disposizione per fornire informazioni ed assistenza in merito ai prestiti I.S.E.A. destinati, in ambito comunità montane, al miglioramento per ricettività turistica e recupero ambientale (vecchie abitazioni, alberghi, pensioni, locande, agriturismo, ristoranti, camping, campi tennis, parcheggi, ecc.). Anche per la l. 626 (sicurezza) è possibile presentare la domanda (ad esempio, messa a norma impianti elettrici, strutture di sicurezza in luoghi pubblici,

ecc., sempre in ambito comunità montane). Si precisa che, per disposizione di legge, il prestito I.S.E.A. non può essere concesso a chi ha già fruito nell'ultimo triennio o intenda usufruire, relativamente agli immobili oggetto del prestito per lo stesso titolo, di premi, contributi, finanziamenti da parte dello Stato, della Regione, e di altri Enti pubblici.

SERVIZIO "MONEY TRANSFER"

Non di rado capita di venire a sapere che un nostro amico o parente, in vacanza all'estero, si sia trovato all'improvviso sprovvisto di denaro, con l'esigenza di avere immediatamente contanti. Per questa ragione la Banca offre un utile servizio, che manca a molti altri istituti. Si tratta del servizio "Money Transfer", esteso a tutta la sua rete di 260 sportelli. "Money Transfer" consente di inviare una somma di denaro in qualsiasi parte del mondo, in pochi minuti. Il servizio è della multinazionale americana "Western Union", che per l'Italia si avvale del "call centre" della Banca di Sassari, appartenente al Gruppo Bancario. Gli interessati (non è necessario essere correntisti Bper) a inviare denaro tramite "Money Transfer" possono rivolgersi agli sportelli della Banca. Il destinatario della somma, per incassarla, non ha bisogno di essere titolare di un proprio conto corrente, ma è sufficiente che si presenti presso una delle agenzie Western Union della nazione in cui si trova. Attualmente è possibile avvalersi di oltre 120.000 agenzie Western Union, presenti in 200 nazioni. I potenziali utilizzatori di "Money Transfer" sono numerosi: dagli emigranti che trasferiscono periodicamente somme nei Paesi d'origine, ai turisti che si trovano di fronte ad improvvise e urgenti necessità; dai familiari che inviano denaro ai figli all'estero in vacanza-studio, alle aziende con personale in trasferta. Tramite "Money Transfer", un singolo soggetto non può inviare all'estero più di 10.329 Euro a settimana; la somma viene erogata in valuta locale oppure, in alcune nazioni predefinite da Western Union, in dollari USA. Con "Money Transfer", la Banca è in grado di offrire una risposta in più a chi ha bisogno di effettuare trasferimenti valutari, settore che sta vivendo una forte espansione in tutto il mondo.



DI CIASSETTESIMA FILIALE

Nell'ambito del programma di espansione dell'Istituto che ha come obiettivo quello di assicurare un servizio capillare alla pro-

pria clientela mediante una ragionata occupazione del territorio, nello scorso mese di aprile è stata inaugurata nell'ottavo Municipio della città (via Casilina - via Cino del Duca, 16/26), la zona periferica di Roma più frequentemente utilizzata dalla clientela, la diciassettesima filiale della Banca. La scelta è stata determinata dall'alta densità abitativa dell'area e, in particolare, dalla presenza massiccia dell'operatore famiglia e di innumerevoli esercizi commerciali. L'apertura della filiale è stata accolta con soddisfazione da tutti i residenti.



NUOVI PRESTITI AL CONSUMO

La Banca offre una vasta e variegata tipologia di prestiti al consumo: Prestito Benessere (per spese dentistiche, cure termali o mediche in genere), Prestito Cellulare (per l'acquisto di cellulare completo di accessori), Prestito Video/Hi-Fi (per l'acquisto di televisori, telecamere, parabole, elettrodomestici in genere), Prestito Moto/scooter (per l'acquisto di moto e biciclette), Prestito Viaggi, Prestito Studio e Vacanze (per finanziarsi stage, master, vacanze studio e scuole private), Prestito Computer e Prestito Sposi. A essi si aggiungono i nuovissimi: "Prestito Arredocasa" (per acquistare i mobili o rinnovare l'arredamento della casa), Prestito Auto (per l'acquisto dell'auto nuova o usata) e "Prestito Argent'Oro" (per l'acquisto di gioielli, orologi e oggetti di argento).

"MARGHERITA PIÙ"

È la nuova carta di credito a rimborso rateale della Banca. Disponibile nelle versioni Visa o MasterCard, è dedicata a tutti coloro che scelgono di pianificare il proprio bilancio familiare, rateizzando i propri acquisti in modo semplice, rapido e discreto. La nuova carta, inoltre, riserva a tutti i possessori una interessante novità: consente di pagare il premio della polizza In Auto, l'assicurazione R.C. Auto acquistabile presso la nostra Banca, frazionandolo in piccole rate mensili ad un tasso ancora più vantaggioso che sugli altri acquisti. "Margherita Più" è completamente gratuita per il primo anno e il tasso di interesse applicato è molto conveniente: si riduce all'ammontare degli importi spesi e per i primi 6 mesi è davvero speciale.

MOSTRE NEI SASSI

Inaugurata lo scorso luglio nelle Chiese rupestri di Madonna delle Virtù e San Nicola dei Greci, la rassegna "Le Grandi Mostre nei Sassi di Matera", che si ripete

sin dal 1978. Quest'anno ospita la mostra retrospettiva dedicata allo scultore italiano Leoncillo (pseudonimo di Leoncillo Leonardi); la mostra, caratterizzata come sempre dall'originale connubio tra la scultura e la suggestiva cornice delle chiese rupestri, è curata da Giuseppe Appella, Vittorio Rubiu e Fabio Sargentini e comprende circa cento opere (sessanta sculture e quaranta disegni) provenienti da importanti collezioni pubbliche e private, che coprono l'intero percorso creativo dell'artista e la sua costante evoluzione. La rassegna promossa dal Circolo La Scaletta è stata sponsorizzata, come di consueto, dalla Banca.



SEMESTRALE POSITIVA

I dati del consuntivo della gestione al 30 giugno 2002 della Banca mettono in luce una crescita equilibrata. In particolare, per quanto concerne la situazione patrimoniale, la raccolta diretta da clientela è giunta, al 30 giugno 2002, a Euro 923.526.000 con un incremento del 7,68 per cento rispetto al 30 giugno 2001; la raccolta indiretta, rappresentata da titoli e valori di clienti in deposito amministrato o gestito, è risultata pari a Euro 1.198.908.000; il totale dei mezzi della clientela intermediati dalla Banca è pertanto pervenuto a Euro 2.122.434.000; gli impieghi economici, al netto dei fondi rischi, hanno raggiunto Euro 750.113.000 con un incremento del 12,28 per cento; i crediti in sofferenza sono pari a Euro 5.511.000 al netto delle svalutazioni e la loro incidenza sul totale dei crediti netti è pari allo 0,73 per cento; il patrimonio è giunto a Euro.107.855.000 (+ 4,63 per cento).

Per quanto concerne il conto economico: il margine di interesse è passato da Euro 17.699.000 a Euro 17.918.000 registrando un incremento pari all'1,24 per cento; il margine di intermediazione è passato da Euro 29.959.000 a Euro 29.442.000 (- 1,73 per cento); l'utile lordo è giunto a Euro 7.465.000; l'utile netto del periodo (dedotti gli stanziamenti per accantonamento al fondo rischi bancari generali di Euro 310.000 e per imposte sul reddito di Euro 3.208.000) è risultato pari a Euro 3.947.000.

RICORDO DEL DOTTOR SERRA

Vice Direttore, Direttore Generale, Consigliere d'Amministrazione, Consigliere Delegato, Vice Presidente, Presidente e, infine, lasciata la presidenza a causa dell'età, di nuovo Consigliere. In questa suc-

cessione di prestigiosi incarichi è raccolta la storia professionale del dottor Paolo Serra, intensamente e lungamente dedicata alla Banca. Paolo Serra nasce il 29 giugno 1902 ed entra giovanissimo nel mondo bancario, studiando e lavorando nello stesso tempo. Nel 1936 consegue la Laurea in Economia e Commercio. Nel 1948 viene assunto alla "Popolare di Ravenna" con l'incarico di Vice Direttore. È rimasto al servizio dell'Istituto fin quasi alla morte, avvenuta nell'estate di dieci anni fa. Ha ricoperto diverse cariche, con sempre apprezzato riconoscimento, sia nel mondo bancario nazionale sia in molte istituzioni locali. Le sue doti di banchiere furono di rilievo. Non meno importanti furono le sue qualità umane: attento ai problemi del personale, persona colta e di spirito, Paolo Serra aveva grande senso dell'umorismo. Con una frase finemente ironica, mai gratuita, riusciva a definire brillantemente le situazioni più complesse. A cento anni dalla nascita e a dieci dalla sua scomparsa, il suo Personale, la sua Banca e la sua Città, hanno deciso di ricordare la figura del dottor Paolo Serra intitolandogli la sala convegni del Giardino Rasponi-Murat o Giardino delle Erbe Dimenticate, di proprietà della Banca.

"RAVENNA FESTIVAL"

La Banca, da sempre in prima fila nella promozione degli eventi di cui la città di Ravenna è ormai capitale, anche quest'anno ha rinnovato l'appuntamento con la grande musica e lo spettacolo. "Ravenna Festival 2002", manifestazione musicale di primissimo piano che vede come interpreti anche le migliori orchestre ed i più famosi direttori del mondo, si è svolta con grande e appassionata partecipazione di pubblico. La Banca ha contribuito al successo dell'iniziativa quale sponsor della serata "A Gospel Celebration - Omaggio a Mahalia Jackson" dello scorso giugno, organizzata presso il Palazzo Mauro de André per ricordare la scomparsa della cantante. Il Gospel rappresenta, insieme allo Spiritual, una delle più grandi e radicate tradizioni viventi afroamericane, che in Mahalia Jackson trovò l'interprete più straordinaria.

NUOVE FILIALI

Nello scorso giugno è stata inaugurata la filiale di Faenza "A" in via Oberdan 6. La nuova sede, più spaziosa e funzionale rispetto alla precedente di via Mameli, è ubicata in una zona nevralgica della città, nelle vicinanze del Parco Bucci, a ridosso di un ampio parcheggio. Affiancando la filiale di corso Saffi 54, la Banca qualifica in modo significativo la propria presenza a Faenza.

NOTTURNA DI TROTTO

Si è rinnovata la collaborazione tra l'Ippodromo del Savio di Cesena, la cui programmazione si è sviluppata dal 5 luglio al 7 settembre, e la Banca. In tale ambito è stata sponsorizzata la notturna di trotto "Premio Banca Popolare di Ravenna", che si è concretizzata in nove gare svolte il 21 agosto scorso. Per qualificare ulteriormente la propria presenza, la Banca aveva assicurato l'ingresso libero ai propri clienti, possessori di tessera Bancomat, nelle serate del 9,23,30 luglio e del 20 agosto.



SECONDA FILIALE A FRANCAVILLA AL MARE

Dallo scorso mese di giugno è operativa in Francavilla al Mare una nuova Agenzia, sita in via Nazionale Adriatica 177. L'unità, che si aggiunge all'altra dipendenza della Banca in via Primo Vere, oltre che sviluppare la presenza dell'Istituto a Francavilla, permetterà di ampliare il bacino di utenza in una zona caratterizzata da elevata densità abitativa, dalla presenza di numerosi esercizi commerciali e di uffici pubblici. Infatti, le ragioni di un secondo insediamento sono da ricercare nella volontà della Banca di creare un'agenzia a piena operatività, dove possono essere effettuate tutte le operazioni bancarie nelle giornate dal lunedì al sabato, dalle ore 8,05 alle ore 13,15 e, quindi, di offrire la propria organizzazione agli utenti residenti ed alle attività presenti nell'area.

CARTA "REVOLVING" E CARTA "EUROPPASS"

Sono le due nuove carte di credito offerte dalla Banca ai propri clienti dal maggio scorso.

Carta "Revolving". È destinata a soddisfare le esigenze di tutti coloro che desiderano fare acquisti, in Italia e all'estero, pagando tramite comode rate mensili. Infatti, la carta viene emessa in abbinamento ad uno dei due più diffusi circuiti internazionali (Visa o Mastercard) e prevede la sola modalità di rimborso rateale delle spese (il titolare decide l'importo che deve essere addebitato mensilmente sul c/c). Inoltre, se occorrono contanti oppure se si desidera fare acquisti presso esercenti che non accettano carte di credito, è possibile ottenere l'accredito sul c/c di tutto il fido disponibile accordato dalla Banca. La carta è gratuita per il primo anno e rimane tale anche negli anni successivi se utilizzata per importi superiori a

1.000,00 Euro l'anno. In caso contrario la quota annua è di soli 10 Euro. I tassi di interesse applicati per la rateizzazione sono tra i più convenienti.

Carta "Europass". È destinata a soddisfare le esigenze degli automobilisti. Europass, emessa in collaborazione con Autostrade Spa, è una carta di credito internazionale, abbinabile a scelta del cliente ai circuiti Visa o Mastercard, che unisce i vantaggi riservati a chi utilizza la "moneta elettronica" ad una serie di servizi specifici per l'automobilista. Infatti, la carta prevede il "Telepass Family" gratuito con addebito e dettaglio dei pedaggi documentati sull'e/c mensile, il servizio "Europ Assistance" gratuito (assistenza all'auto, pronto travel e informazioni di medicina tropicale), l'accesso al "Programma Targa" che trasforma tutte le spese effettuate in uno sconto per l'acquisto di una nuova auto (Fiat, Lancia o Alfa Romeo) mediante la partecipazione, automatica e gratuita, al programma di accumulo di un "bonus" utilizzabile anche in abbinamento a tutte le iniziative promozionali offerte dai concessionari auto.

GIORNATE DI STUDIO

Il 31 maggio e il 1° giugno si sono svolte, nella suggestiva cornice dell'Auditorium "Gennaro Paone" della Banca, le giornate di studio sul tema "La riforma urgente del diritto fallimentare e le banche: problemi risolti e irrisolti". L'iniziativa, organizzata dalla Banca di concerto con l'Associazione Bancaria Italiana, si iscrive nell'ambito di una ormai consueta ricorrenza annuale, volta a fare il punto dell'evoluzione della normativa concorsuale, prossimo oggetto di riforma, soprattutto quanto agli argomenti di maggiore interesse per il mondo bancario. Sono stati così toccati da giuristi, magistrati, esponenti del mondo accademico e bancario, i temi della individuazione dei soggetti fallibili nella riforma, le prospettive evolutive dell'azione revocatoria fallimentare, i temi dell'accertamento del passivo, della responsabilità delle banche per concessione abusiva di credito, delle soluzioni stragiudiziali alle crisi di impresa, dei rapporti con le procedure concorsuali minori. L'iniziativa ha riscosso un notevole interesse presso il pubblico dei professionisti e delle banche, testimoniato dal notevole numero di partecipanti alle giornate di studio.



CRESCITA COSTANTE

Nello scorso agosto il Consiglio di Am-

ministrazione ha approvato i dati relativi al primo semestre di attività dell'Istituto, impegnato nel conseguimento degli obiettivi fissati dal "Piano strategico industriale 2000-2002" e dal "Budget per l'esercizio 2002". I dati hanno evidenziato l'aumento della quota di mercato della Banca e il rafforzamento del suo ruolo di banca leader della provincia dell'Aquila. Tali risultati sono stati raggiunti grazie a una politica commerciale e di marketing sempre più attenta alle esigenze della clientela e di un impegno costante a sostegno delle imprese e delle famiglie per le quali sono state studiate nuove tipologie di mutuo e di finanziamento. Questi, in particolare, i dati contabili (le variazioni in percentuale si riferiscono al 30 giugno 2001). Raccolta diretta, più 15,5 per cento; impieghi con la clientela, più 9,6 per cento; massa amministrata, più 8 per cento; utile attività ordinarie, più 51 per cento; conti correnti, più 6,81 per cento; carte di credito, più 26,51 per cento; carte bancomat, più 19,26 per cento; p.o.s. di proprietà, più 68,02 per cento e mutui casa, più 131 per cento.

IN RICORDO DI GUIDO POLIDORO

Presso il Salone della Sede centrale della Carispaq, la Provincia dell'Aquila, l'Ordine dei Giornalisti d'Abruzzo e la Carispaq si sono uniti per dedicare un premio allo scomparso Guido Polidoro, per lunghi anni a capo della redazione aquilana e regionale de "Il Messaggero" regionale. A ciascuno dei vincitori delle due sezioni, carta stampata e servizi radiotelevisivi, andrà la somma di 1.500 Euro. La serata finale, con la premiazione e un concerto di musica classica, è prevista per il 24 ottobre.

VIDEOCONFERENZA

La Sala delle Assemblee della Carispaq ha ospitato, l'undici giugno scorso, un'importante videoconferenza con il professor Donato Masciandaro, ordinario di Economia monetaria presso la Bocconi e l'Università di Lecce, sul tema "Rischio criminalità organizzata, economia e finanza in Abruzzo". Lo spunto per l'"incontro" è stato dato dal rapporto Dia-Bocconi sulla criminalità organizzata, alla stesura del quale ha partecipato in prima persona il docente universitario, che presentava l'Abruzzo come la regione italiana esposta al più alto rischio di infiltrazioni, sulla base della "fragilità" del suo sistema bancario e finanziario e della debolezza del suo tessuto imprenditoriale. Alla presenza dei vertici dell'Istituto di Credito, delle più alte cariche della magistratura abruzzese e delle forze dell'ordine della provincia dell'Aquila e della presenza del presidente della Giunta

Regionale d'Abruzzo, del Prefetto dell'Aquila Giovanni Troiani e dei giornalisti delle principali testate della regione, il professor Masciandaro ha esposto, da Milano, la sua tesi di un Abruzzo ad alto rischio di criminalità, alla quale da L'Aquila è stata contrapposta l'immagine di un Abruzzo ancora isola felice.



SEMESTRALE OK

Il bilancio semestrale della Banca ha confermato, in termini sia di reddito sia di volumi, gli ottimi risultati del 2001, nonostante le difficoltà che il mondo produttivo ha conosciuto nel 1° semestre di quest'anno, in linea con una brillante evoluzione aziendale, che prosegue ormai da molti anni. L'utile netto semestrale, infatti, è stato pari a 6,8/milioni di Euro, ancora in segno positivo (+1,02 per cento) su quello del 2001, per un ottimo Roe di periodo, nell'ordine del 9 per cento (annualizzato 18 per cento), e ciò senza nessun apporto straordinario. Sotto l'aspetto volumi, in continuo aumento sia la raccolta da clientela, che ha superato quota 811 milioni di Euro (+13,57 per cento), sia gli Impieghi, che hanno sfiorato il livello di 822 milioni di Euro (+12,99 per cento), importante testimonianza, in questa fase di transizione, della costante azione di sostegno all'economia locale, attuata dalla banca vignolese. L'indice sofferenze nette/impieghi è, peraltro, sceso ulteriormente a 0,45 per cento (0,73 per cento nel 2001), soglia di totale tranquillità. Nel corso del mese di luglio la rete distributiva si è ulteriormente ampliata con l'apertura dello sportello di Vignola 5, nella zona artigiana della città, e di Castellarano, in provincia di Reggio Emilia.

CARTA "MERAVIGLIA"

"Meraviglia" è una carta di credito molto speciale. È, innanzitutto, una carta "revolving" vale a dire "rateale"; consente, infatti, di effettuare i propri acquisti, sia in Italia che all'estero, pagando a rate, sulla base di un massimale di fido concordato con la Banca. Ciò significa che il titolare di "Meraviglia" può spendere sino al plafond massimo assegnato presso qualunque esercente convenzionato Visa/Mastercard. Le rate vengono addebitate mensilmente sul conto corrente di appoggio della carta e inizia così il piano di rientro automatico. Il debito residuo diminuisce mensilmente e

consente di poter pianificare nuove spese. La carta "Meraviglia" è flessibile, poiché prevede formule di personalizzazione del fido e della rata di rimborso in base alle capacità finanziarie e alle esigenze di chi la richiede. È anche discreta, dal momento che sembra una carta di credito assolutamente uguale alle altre: solo il titolare conosce la differenza della formula di rimborso. È facile da avere, semplice da usare ed è anche molto conveniente: non teme confronti con altre carte analoghe esistenti oggi sul mercato. "Meraviglia" non costa nulla il primo anno, e così anche successivamente se l'importo speso durante l'anno è di almeno 775 Euro. In caso contrario, la quota di rinnovo annuale è comunque molto contenuta. Anche il tasso d'interesse è assolutamente vantaggioso: per i primi 6 mesi dall'emissione della carta, il tasso di riferimento per il calcolo degli interventi è del 6 per cento annuo. Dopo tale periodo, viene diversificato in base alla quota del debito residuo, con il limite massimo del 9,30 per cento. Insomma, rateizzare è ormai sinonimo di shopping intelligente, e le statistiche lo confermano.

KALIBRA, CARTA RICARICABILE

Secondo un'indagine condotta dall'Istat, con l'introduzione dell'Euro i sistemi di pagamento "diversi dalla moneta", si sono moltiplicati e con enorme successo. Gli italiani hanno scoperto i pagamenti alternativi, per eliminare montagne di monetine ed eliminare il rischio di portare molto contante nel portafogli, mantenendo comunque la comodità di poter pagare qualunque cosa e in qualunque momento con una semplice "carta di plastica". Per questo motivo la Banca ha scelto di distribuire la nuova carta ricaricabile Kalibra, a scalare, in collaborazione con Iccri - Banca Federale Europea. Questa carta è stata studiata proprio per facilitare il più possibile i pagamenti, nel modo più facile e sicuro in Italia e all'estero. Kalibra è accettata in tutto il mondo sui circuiti Visa Electron, può essere ricaricata in tutti gli sportelli Bancomat abilitati (oltre 660.000) senza limite giornaliero, ed è accettata in oltre 5,5 milioni di esercizi commerciali solo in Italia. Inoltre, può averla anche chi non possiede un conto corrente. In tal caso si può ricaricare in una qualunque filiale della Banca, semplicemente compilando un modulo. Chi, invece, ha un conto corrente, può richiedere l'addebito della ricarica sul proprio rapporto. Il rilascio della carta costa 15,50 Euro, ma i rinnovi annuali e le eventuali sostituzioni sono gratuite. Chi

possiede Kalibra, attivando Inforcard, il nuovo servizio gratuito di SMS che ha a disposizione, può addirittura verificare quotidianamente i movimenti della carta sul display del proprio cellulare. La consultazione della situazione della carta è possibile anche tramite telefonata ad un Numero Verde riservato o accedendo al sito internet www.iccri.it, seguendo le istruzioni fornite. È in ogni caso previsto l'invio di un estratto conto periodico, con i movimenti effettuati ed il saldo del credito.

RETE IN ESPANSIONE

Dallo scorso 22 luglio sono operative le nuove Agenzie di Castellarano (Re) in Via Radici Sud 3, e di Vignola in via dell'Artigianato 332. Quest'ultimo è il quinto sportello aperto a Vignola, dopo la Sede Centrale di Viale Mazzini, "Vignola 2" in via Caselline, "Vignola 3 in via Tavoni/Formica di Savignano S.P.", "Vignola 4" nella vicina frazione di Brodano. Le Filiali dell'Istituto vignolese raggiungono così quota 34, di cui 25 in provincia di Modena, 7 in provincia di Bologna e 2 nel Reggiano.

"PROGETTO NEGOZIO SICURO"

La Banca ha messo a punto un pacchetto di prodotti e servizi mirati a proteggere la categoria degli esercenti, nell'esercizio della propria attività, sempre più bersaglio di atti criminosi. Con l'obiettivo di ricercare adeguate soluzioni da proporre ai commercianti, l'Istituto si è avvalso della collaborazione di alcuni partners di rilievo nazionale, tra cui la Beghelli spa per quanto riguarda un sistema di Sicurezza che prevede una funzione di videoregistrazione 24 ore su 24, un dispositivo d'allarme Antintrusione in orario di chiusura dell'esercizio e un servizio di Telesoccorso attivo 24 ore su 24, 365 giorni all'anno, collegato al "Centro Sos" Beghelli (Emergenza Sanitaria, Emergenza Antiaggressione, Emergenza Antirapina), attivabile con l'invio automatico di richieste di soccorso nei momenti di necessità. Al prodotto è poi stata abbinata una polizza assicurativa della Società Cattolica d'Assicurazione che comprende diverse garanzie, studiata specificamente per il settore. Il pacchetto "Progetto Negozio Sicuro" prevede, inoltre, una serie di servizi e agevolazioni di natura prettamente finanziaria. L'installazione del sistema di sicurezza Beghelli viene proposto in esclusiva agli esercenti clienti della Banca, a condizioni di mercato sicuramente competitive, con possibilità di ottenere un finanziamento a tasso zero.



SEMESTRALE IN CRESCITA

Lo scorso 31 luglio il Consiglio di Amministrazione della Banca ha approvato il rendiconto del primo semestre 2002. Le risultanze, molto positive, hanno evidenziato la crescita sostenuta dei principali aggregati patrimoniali. La raccolta complessiva da clientela si è attestata in 1.102 milioni di Euro, con un progresso rispetto al 30 giugno dello scorso anno di 84 milioni di Euro (+8,33 per cento).

In dettaglio: la raccolta diretta da clientela ha raggiunto gli 811 milioni Euro (+11,26 per cento) e la "indiretta" i 291 milioni di Euro (+0,93 per cento). Gli impieghi verso clientela, al netto dei fondi rettificativi sono stati pari a 576 milioni di Euro. Dal punto di vista economico, la semestrale 2002 ha sottolineato la buona performance del margine d'interesse complessivo (+16,92 per cento), l'incremento del margine d'intermediazione (+12,88 per cento), l'ottimo risultato di gestione pari a 7.540 mila Euro (+32,96 per cento). L'utile lordo si è attestato sui 4.629 mila Euro con un incremento del 4,94 per cento rispetto allo scorso anno. Al netto delle imposte, l'utile ha raggiunto 2.085 mila Euro (+51,28 per cento). Alla stessa data, il patrimonio netto aziendale ha superato i 65,3 milioni Euro (in crescita del 7,58 per cento). L'istituto opera con 376 addetti (+4,7 per cento). Il numero dei conti correnti attivi è di quasi 44.000 unità (+11,4 per cento).

SOLOUNA!

È la risposta semplice ed economica a tutte le esigenze di tutela della persona e del suo patrimonio. Racchiusa in un'unica polizza danni, Solouna! propone fino a sei coperture assicurative da associare liberamente a seconda delle proprie necessità: incendio dell'immobile e del suo contenuto, furto del contenuto dell'immobile, morte e invalidità permanente conseguenti ad infortunio, diaria da ricovero ospedaliero per infortunio, responsabilità civile della famiglia, scippo e rapina. Il costo è di una sola polizza, con ulteriori sconti applicati al crescere delle coperture assicurative.

MUTUI CASA

Cinque differenti tipologie per scegliere la soluzione più adatta alle proprie esigenze. Come il nuovo Mutuo Tasso Mix, che ha un tasso fisso di ingresso veramente straordinario: 2,95 per cento per i

primi 6 mesi (o, a scelta, 3,50 per cento per 12 mesi). Alla fine del periodo di ingresso è possibile scegliere tra un tasso variabile oppure un tasso fisso. Oppure il Mutuo Rata Costante, che offre al cliente sia la sicurezza di una rata fissa sia la convenienza di un tasso variabile che segue l'andamento del mercato finanziario. Ogni soluzione offre la garanzia di un finanziamento erogato in tempi brevi, al momento della stipula.

NUOVE FILIALI

Valutando le potenzialità della piazza ma soprattutto l'esigenza della clientela, la Banca ha ritenuto opportuno avviare una seconda unità operativa a Lamezia Terme. Il 17 giugno, infatti, è stata inaugurata la nuova Agenzia 1 che ha sede in via Marconi 56-60. Il 1° luglio, invece, ha avuto luogo il trasferimento della filiale di Campo Calabro nella vicina cittadina di Villa San Giovanni, in Via Ammiraglio Curzon 113-117.



"ASSEGNO SICURO"

Si aggiunge al catalogo prodotti della Banca il servizio di garanzia assegni, denominato "Assegno Sicuro". Questo servizio viene fornito dalla Società finanziaria "Creditcheque spa", con cui la Banca ha definito un accordo di collaborazione. Il predetto servizio è finalizzato a soddisfare, per quanto possibile, le esigenze espresse dagli esercenti e dalle rispettive Associazioni di categoria di attenuare i rischi di truffe derivanti dal pagamento di beni/servizi tramite assegni bancari (susseguiti anche alla recente depenalizzazione del reato di "emissione di assegni a vuoto"). L'adesione ad "Assegno Sicuro", oltre che al settore del commercio, turismo e servizi, può anche essere proposta ad altre categorie, quali le imprese artigiane ed i liberi professionisti, non sussistendo, per la collocazione del servizio, alcuna limitazione merceologica o di attività. Un approfondimento sulle caratteristiche del servizio è stato fornito nel corso di una riunione che si è tenuta con esponenti di Creditcheque e rappresentanti di ogni Dipendenza, nel corso della quale è stata consegnata anche una copia del manuale Creditcheque "Consigli per la vendita di Assegno Sicuro".

CERTIFICAZIONE DI QUALITÀ

Il possesso della certificazione di qualità è ormai elemento indispensabile per gli

imprenditori che hanno deciso di allargare i propri orizzonti e confrontarsi con un mercato sempre più globalizzato. La Banca ed il Conform (Consorzio di formazione partecipato da Isvor Fiat dalla Banca Popolare dell'Emilia Romagna e dalla stessa BPI) hanno sviluppato un progetto comune che mira a fornire agli imprenditori la possibilità di ottenere la certificazione di qualità. Nell'ambito di tale progetto, la Banca si pone come partner delle piccole e medie imprese fornendo loro la possibilità di accedere a finanziamenti a tasso zero, mentre il Conform si propone come soggetto specializzato nel seguire l'impresa durante tutte le fasi necessarie al conseguimento della certificazione.

Sono ormai numerosi i paesi che richiedono i requisiti previsti dalle norme ISO 9000/14000 ecc. per poter concorrere ed operare sui propri mercati: pensiamo agli Stati Uniti, all'Inghilterra e alla maggior parte dei paesi del nord Europa. Si tratta di mercati importanti che assorbono la maggior parte delle esportazioni italiane e soprattutto del mezzogiorno.

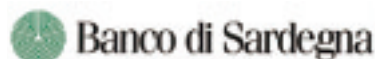
L'iniziativa rappresenta un ulteriore sforzo della Banca per venire incontro alle esigenze delle piccole e medie imprese sia sotto il profilo finanziario che formativo. Sostenere i processi produttivi, la riorganizzazione e la internazionalizzazione delle imprese è lo scopo principale di questo accordo fortemente voluto dai vertici della Banca favorire la crescita e lo sviluppo economico delle aree in cui opera.



UNA BUONA "SEMESTRALE"

La "semestrale" al 30 giugno u.s. ha fatto registrare un utile netto di 2,10 milioni di Euro rispetto a 1,85 milioni del 30 giugno dello scorso anno, con una crescita del 13,6 per cento. La situazione patrimoniale del semestre ha evidenziato una raccolta diretta da clientela di 281,88 milioni di Euro (+ 7 per cento) e una raccolta indiretta di 121,71 milioni di Euro (+ 12,5 per cento). I crediti verso clientela, al netto dei fondi rettificativi, sono ammontati a 253,50 milioni, con un incremento del 3,9 per cento rispetto al 30 giugno 2001 e con una componente di sofferenze nette pari a 4 milioni di Euro. L'ammontare delle sofferenze nette ha registrato una riduzione per effetto della cessione dei crediti, finalizzata a una operazione di cartolarizzazione. I complessivi positivi risultati sono stati conse-

guiti con una attività aziendale ispirata agli indirizzi strategici operativi indicati dalla Capogruppo, con una continua e proficua assistenza della stessa.



UNA BUONA SEMESTRALE

Il Banco ha chiuso il primo semestre del 2002 con risultati operativi soddisfacenti sul fronte sia degli impieghi che della raccolta. All'attivo, gli impieghi netti verso la clientela si sono attestati a 6.179 milioni di Euro, con un trend positivo di crescita, su base annua, del 17,4 per cento. E', inoltre, migliorato il profilo del rischio di credito, grazie ad un consistente calo dei crediti dubbi (-20,64 per cento. In termini netti) e all'ulteriore miglioramento dell'indice di copertura che, dal giugno 2001 a giugno 2002, è salito dal 44,7 per cento al 51,1 per cento. In particolare, le sofferenze nette, pari a Euro 303 milioni, hanno segnato una flessione, nell'arco dei 12 mesi, di quasi il 16 per cento; il loro rapporto percentuale sugli impieghi complessivi è sceso pertanto al 4,9 per cento contro il 6,8 per cento del giugno 2001. La raccolta diretta raggiunge i 7.620 milioni di Euro, con una crescita su base annua del 5,5 per cento. Una sostanziale stabilità (+0,5 per cento) ha caratterizzato la raccolta indiretta (3.945 milioni di Euro al 30 giugno 2002), nonostante l'andamento riflessivo (-10,8) della componente "gestita", connesso alla nota evoluzione dei mercati finanziari che ha caratterizzato sfavorevolmente buona parte del periodo considerato. Alla espansione dei volumi intermediati si è peraltro accompagnato un più contenuto sviluppo, sul piano economico, dei risultati del semestre. In particolare, il margine di intermediazione (173,7 milioni contro i precedenti 186,3 milioni) ha risentito di fattori esterni di mercato, connessi alla progressiva decelerazione delle economie, che hanno comportato un certo contenimento della forbice dei tassi, una più contenuta performance delle operazioni finanziarie ed un minore apporto di dividendi. E' da segnalare, per contro, il contributo positivo, al conto economico, delle commissioni nette su servizi (+3,9 per cento) e degli altri proventi netti (+16,7 per cento). Il risultato lordo di gestione si attesta nel 1° semestre 2002 a 53,8 milioni di Euro, mentre l'utile netto di periodo è di 28,2 milioni di Euro, rispetto ai 32,3 milioni conseguiti nella prima metà dell'esercizio 2001. Le attività consolidate della sub-holding (Banco di

Sardegna S.p.A. e società controllate) assommano, a fine giugno 2002, a 10.947 milioni di Euro, con una crescita su base annua del 5,7 per cento. Gli impieghi netti verso la clientela, a 7.136 milioni di Euro (+19,1 per cento), mostrano, nella distribuzione settoriale per categoria, il maggior peso nel settore produttivo. In sensibile crescita gli impieghi realizzati in Sardegna, che costituiscono la quota preponderante delle attività verso la clientela. Le sofferenze a valore netto (333,4 milioni) costituiscono il 4,7 per cento dei crediti verso la clientela (7,9 per cento nel precedente giugno), con un coefficiente di copertura del 61,5% rispetto al 56,3 per cento del giugno 2001. La raccolta diretta da clientela ordinaria, con consistenze finali di 8.723 milioni, presenta una crescita del 6,1 per cento. Fra le forme di raccolta tradizionale, lo sviluppo di maggior rilievo è manifestato dalle obbligazioni (1.646 milioni), con un incremento su base annua del 27,1 per cento.

In lieve calo la raccolta indiretta, nel cui ambito è apprezzabile l'evoluzione dei fondi comuni di investimento che si attestano a 693,8 milioni con un'espansione del 25,3 per cento. L'utile netto è di 28,1 milioni, da porre a confronto con i 32,7 milioni circa del giugno 2001. A integrazione delle anzidette informazioni si allegano i prospetti di Conto economico e di Stato patrimoniale riclassificati, sia a livello aziendale che consolidato. Si segnala che si tratta di dati non ancora interamente esaminati dalla Società di revisione e non verificati dal Collegio Sindacale e pertanto la opinione della Società di revisione ed eventuali osservazioni del Collegio Sindacale saranno messi a disposizione non appena disponibili.

"BANCOSHOP"

Il Banco per poter diversificare l'offerta, ha voluto ampliare il proprio mercato distributivo con un nuovo canale alternativo imperniato su accordi commerciali con ditte convenzionate. Tutto ciò in linea con il nuovo significato di Banca-Impresa che vede nel "settore famiglie" un importante mercato, non solo per i tradizionali servizi di pagamento e di gestione della ricchezza, ma adesso anche di finanziamento. Il Banco, già presente sul mercato con prestiti personali a condizioni particolarmente competitive, allo scopo di incrementare la propria presenza in questa fascia, ha creato una nuova linea di prodotti denominata "BancoShop" riservata alla clientela che intende entrare immediatamente in possesso di un bene con un impegno finanziario diluito nel tempo. La linea di vendita è costituita da un finanziamento o dall'utilizzo della Carta Banco Cash (Visa

Electron), con i quali è possibile accedere in un "negozio virtuale" dove si possono acquistare alcuni prodotti volta a volta selezionati secondo criteri legati alla qualità dei prodotti e alla facilità dei pagamenti. Quale prima offerta è stato individuato un prodotto di assoluto prestigio. Un servizio di posate d'argento della ditta Cesa 1882, offerto in due modelli: barocco e moderno italiano. La risposta della clientela è stata molto incoraggiante per proseguire con le campagne della specie. Infatti, conclusa la prima campagna, è stata proposta una collezione di monete d'argento "Storia della moneta Italiana", in cofanetto di legno e correlate da due volumi esplicativi. La campagna è ancora in corso. Recentemente è stata immessa una nuova proposta: la vendita di prodotti della Sony, ovvero due modelli di telecamere digitali ed un modello di macchina fotografica digitale con la relativa stampante.

RAPPORTO SULLA PROVINCIA DI ORISTANO

Nello scorso giugno, presso il Centro di Spiritualità "Nostra Signora del Rimedio" a Donigala Fenugheddu (Oristano), è stata presentata agli operatori economici un'approfondita indagine realizzata dal Banco e dedicata a "L'Economia della Provincia di Oristano: Consuntivi 2001 - Tendenze 2002". All'incontro erano presenti Antonio Barberio, Sindaco di Oristano, Antonio Sassu, Presidente del Banco di Sardegna S.p.A., Natalino Oggiano, Direttore Generale del Banco di Sardegna spa e Mario Diana, Presidente della Provincia di Oristano. La ricerca dedicata all'Oristanese segue quelle già realizzate dal Banco per la Provincia di Cagliari (ottobre 2001) e per la Provincia di Nuoro (gennaio 2002) che hanno suscitato vivo interesse negli enti locali e tra gli imprenditori. Le analisi del Banco consentono infatti una serie di stimolanti valutazioni sulla congiuntura, sui problemi e sulle prospettive dell'economia a livello territoriale. Al quadro generale (struttura e posizionamento della Provincia, evoluzione economica generale e per grandi settori, mercato del lavoro, dinamica delle imprese, ecc.) si accompagna una analisi delle tendenze in atto nel territorio, nonché delle iniziative di programmazione negoziata. Una rassegna dei "punti di forza e di debolezza" della Provincia e dell'attività bancaria a favore dell'economia locale completano l'indagine. Questo percorso del Banco nel territorio della Sardegna è espressamente rivolto al mondo delle imprese sarde, che hanno sempre più necessità di informazioni di "breve periodo" per interpretare i rapidi mutamenti del mercato.