

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
GIANCARLO GIORGETTI

La seduta inizia alle 9.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso impianti audiovisivi a circuito chiuso.

(Così rimane stabilito).

**Audizione di rappresentanti
della SACE SpA.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle politiche di privatizzazione, l'audizione di rappresentanti della SACE SpA.

Ringrazio il presidente, dottor Bini Smaghi, che già conoscevo in altra veste (credo che la seduta odierna sia la prima occasione in cui egli interviene in questa Commissione da quando ricopre il nuovo incarico), e gli altri rappresentanti della SACE SpA, cioè il dottor Tellini, amministratore delegato, e la dottoressa Salza, responsabile delle relazioni esterne.

L'audizione odierna riveste particolare importanza nell'ambito dell'indagine conoscitiva in quanto costituisce un'utile occasione per fare il punto sull'attività della SACE SpA e per acquisire informazioni precise sull'assetto della società, sulla sua articolazione territoriale, sulle professionalità delle quali essa si avvale, sulle

prospettive di ulteriore sviluppo, sulla idoneità della dotazione patrimoniale a disposizione della società e sulla redditività della stessa. Si tratta, inoltre, di capire se gli strumenti attivabili a garanzia dell'esportazione delle imprese italiane corrispondano interamente alle esigenze delle imprese stesse.

Tali considerazioni valgono, in primo luogo, alla luce dell'assetto particolare del sistema produttivo nazionale, caratterizzato dalla netta prevalenza delle piccole e medie imprese, le quali incontrano maggiori difficoltà ad accedere a strumenti alternativi di sostegno e di promozione, e in considerazione della pressione, che si fa sempre più incisiva, della competizione sui mercati internazionali da parte di concorrenti che, molto spesso, possono avvalersi del vantaggio rappresentato dai più bassi costi dei fattori produttivi. Sotto questo profilo è evidente che lo strumento assicurativo può assumere una valenza strategica per sostenere la capacità di penetrazione delle aziende nazionali nei mercati esteri e, in particolare, in quelli che si connotano per la maggiore potenzialità di crescita cui, tuttavia, molto spesso si accompagna una maggiore rischiosità. A tal fine è opportuno conoscere quale sia la quota di risorse destinate specificamente alle piccole e medie imprese nell'ambito del complesso delle risorse impegnate dalla SACE ed acquisire un quadro comparato delle dimensioni e delle caratteristiche di analoghi organismi operanti negli altri paesi europei.

Ringraziando nuovamente i nostri ospiti, invito il presidente della SACE, dottor Bini Smaghi, a esporre la sua relazione.

LORENZO BINI SMAGHI, *Presidente della SACE SpA*. La ringrazio, signor pre-

sidente, per questo invito e per la opportunità che ci è stata offerta di illustrare l'attività della SACE in questo momento in cui si discute molto di competitività. Infatti, la SACE costituisce un significativo fattore di competitività per il sistema Italia che, forse, non è abbastanza conosciuto; credo quindi che sia importante riferire delle sue attività in Parlamento.

Per spiegare che cosa sia la SACE la mia illustrazione seguirà un percorso anche storico, chiarendo i motivi per cui, forse, negli anni, abbiamo perso competitività e il modo in cui stiamo cercando di recuperarla, attraverso un suo rilancio. Dopo questo *excursus* storico, l'amministratore delegato, il dottor Tellini, fornirà alcune indicazioni in merito alle attività più recenti, in specie nei confronti delle piccole e medie imprese, al riguardo delle quali lei, signor presidente, ha espresso una particolare preoccupazione.

Ricostruendo la storia della SACE, la dividerei in quattro periodi: quello della crisi attraversata tra la fine degli anni ottanta e la metà degli anni novanta; quello del risanamento; la fase di rilancio, terminata lo scorso anno con la trasformazione in società per azioni; infine, le nuove prospettive di sostegno al sistema Italia, a seguito di questa trasformazione.

È importante capire da dove veniamo. La crisi che la SACE ha attraversato ha una serie di motivi sui quali è inutile dilungarsi; tuttavia è importante conoscerli, per capire in che modo oggi operiamo, un modo diverso rispetto al passato, quando ci sono stati problemi di insufficiente autonomia gestionale. Come missione, la SACE ha quella di sostenere l'*export*, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, principalmente attraverso l'assicurazione dei crediti, assumendo il rischio di *default* politico. Questo era il tradizionale *business* della SACE. Naturalmente, si tratta di un *business* soggetto a una serie di rischi. Quelli principali sono il rischio di *default* del paese ed il rischio che l'impresa assicurata non riesca a realizzare la *performance* in vista della quale si era garantita un contratto. Evidentemente, tutto questo è accentuato se la valutazione del

rischio non è effettuata in modo adeguato da parte dei servizi e dell'azienda. In altri termini, il consiglio di amministrazione — di cui, in seguito, illustrerò la composizione — assume decisioni sbagliate se non dispone di sufficienti informazioni in merito alla rischiosità delle operazioni. Alla fine degli anni ottanta c'è stata una serie di problemi che hanno portato la SACE ad assumere troppi rischi nei confronti di paesi che hanno subito *default*. Questo ha causato un problema in termini di portafoglio per operazioni che si sono rivelate in *default*. Questa crisi ha portato all'accumulo di 6 miliardi di euro di perdite — con un *cash flow* negativo fino al 1997 —, che ha richiesto, ai fini del risanamento, ingenti trasferimenti da parte del bilancio dello Stato, anche a seguito di una serie di atti giudiziari, dal momento che alcuni prestiti e taluni contratti non erano stati valutati in modo adeguato.

La fase di risanamento che si è avviata nella seconda metà degli anni novanta ha comportato il rinnovamento del *management*, una nuova « attenzione rischi », attraverso la valutazione da parte della struttura delle singole operazioni non solo sul piano amministrativo, ma soprattutto in termini di rischiosità. Ciò ha naturalmente comportato una riduzione dei volumi dell'attività della SACE, dal momento che per risanarsi, in buona sostanza, essa ha dovuto erogare una quantità di crediti assai limitata.

Tutto questo accadeva mentre nel resto del mondo le cose andavano diversamente: in questa fase degli anni novanta, i nostri concorrenti tedeschi, francesi ed olandesi hanno invece creato dei veri e propri colossi nel mondo assicurativo — la Coface in Francia, l'EULER in Olanda e la Hermes in Germania — che sono le tre principali aziende operanti in questo settore, con sedi in tutto il mondo.

Sono stati questi gli anni nei quali l'Italia ha perso posizioni nei riguardi dei principali concorrenti a causa degli errori compiuti alla fine degli anni ottanta e che ci hanno imposto il risanamento, mentre altri nostri concorrenti erano in fase di espansione.

La fase di risanamento si è conclusa alla fine degli anni novanta, attraverso un decreto legislativo che ha trasformato la struttura in ente pubblico economico, attribuendo l'autonomia gestionale all'ente ed obbligando la SACE ad effettuare accantonamenti ogni volta che venivano erogati prestiti. In precedenza, i prestiti venivano erogati e alla fine lo Stato faceva fronte a qualsiasi perdita: non vi era quindi alcuna responsabilità per chi assumeva quelle decisioni.

Per quanto riguarda il rilancio nella fase attuale, occorre dire che, dopo un confronto con i nostri concorrenti, in particolare con le agenzie dei paesi OCSE — Francia, Germania, Olanda, Regno Unito e Spagna — che, come detto, in questi anni avevano ottenuto i risultati migliori, abbiamo effettuato un *benchmark*, definendo un piano per cercare di raggiungere i nostri concorrenti in un lasso di tempo definito.

Abbiamo quindi predisposto nel 2002 un piano di sviluppo, presentato anche in Confindustria e che prevedeva interventi sulla struttura, sul capitale umano, sull'informatica, sul rinnovamento dei prodotti; abbiamo inoltre adottato un *business plan* annuale con la previsione di obiettivi quantitativi, collocati anche lungo un arco temporale triennale.

Gli interventi hanno riguardato anche i processi di ingegnerizzazione, attraverso nuovi prodotti ed un nuovo sistema informatico. Uno dei problemi di SACE era quello dell'obsolescenza dei prodotti, non mirati al cliente. Quindi, sono state ridefinite tutte le polizze assicurative per renderle maggiormente rispondenti alle esigenze dei singoli operatori.

Si è dunque svolta un'azione di *marketing*, anche attraverso l'apertura di sportelli regionali, in particolare in Veneto, in Lombardia e probabilmente anche in Emilia-Romagna.

Per quanto riguarda i risultati, ho ricordato che il punto di minimo è rappresentato dall'anno 1996, con un miliardo di attività, e successivamente, ad esempio nel

2001, l'attività di SACE è passata a 2,7 miliardi di euro; nel 2002 è arrivata a 3 miliardi; nel 2003 a 3,6 miliardi.

Si sono quindi registrati ritmi di crescita del 13 per cento nel 2002, del 18 per cento nel 2003 ed infine nel 2004 — i dati non sono ancora definitivi — dovremmo superare i 5 miliardi di euro. Si tratta di una ripresa dunque molto forte, a testimonianza del fatto che quando un'azienda viene risanata riesce ad effettuare *performance* interessanti.

Il numero delle operazioni si è incrementato notevolmente, con un 53 per cento nel 2002, un 163 per cento nel 2003, mentre nel 2004 — anche in questo caso i dati non sono definitivi — si registra un aumento comparabile. Le operazioni con le piccole e medie imprese hanno registrato incrementi ancora più forti.

Si è verificato dunque un ritorno all'utile nel 2002; nel 2003 tale utile si è incrementato ulteriormente. Si sono quindi registrati sia la riduzione dell'indice di rischio del portafoglio sia l'orientamento al *business* commerciale, con uno spostamento dal rischio di tipo politico ad uno di tipo commerciale. Non si assume quindi soltanto un rischio politico, ma si assicurano direttamente le aziende come controparti delle aziende italiane.

Nel 2004 vi è stata la trasformazione in società per azioni: il ritorno all'utile ha infatti permesso questo passaggio, che è stato realizzato per due motivi. In primo luogo, con l'allargamento a 25 Stati membri dell'Unione europea, la SACE non avrebbe potuto più avere come mercato gli originari dieci paesi. Infatti, qualora fosse rimasta un ente pubblico economico, il cui controllo è detenuto interamente dallo Stato, non avrebbe più potuto operare all'interno dell'Unione europea, stante la disciplina relativa agli aiuti di Stato.

La trasformazione in società per azioni ha consentito di continuare ad operare nell'Unione europea, ma ha anche comportato la creazione di Sace BT, della quale parlerò successivamente.

Tale trasformazione in società per azioni ha consentito di definire obiettivi strategici maggiormente ambiziosi rispetto

a quelli precedenti, in modo da coprire una quota di esportazione sempre più ampia non solo nei paesi « sottosviluppati », ma anche nell'area OCSE e dell'Unione europea, rafforzando al contempo la crescita delle piccole e medie imprese, che tradizionalmente non erano il *target* di SACE. Quest'ultima infatti, dovendosi concentrare su alcune operazioni, guardava alla grande dimensione piuttosto che al numero.

La solidità patrimoniale rappresenta uno degli elementi fondamentali di SACE, perché con la trasformazione in società per azioni il capitale di SACE è rappresentato dai crediti che lo Stato vantava nei confronti dei PVS.

A partire dal 1° gennaio 2004, siamo in una fase di valutazione del capitale in termini di mercato. In buona sostanza, si tratta di 8 miliardi di euro, ovvero una cifra considerevole che ci consente di svolgere una serie di attività che in precedenza non potevamo effettuare. Abbiamo anche la piena autonomia gestionale e quindi la possibilità di ingresso in nuovi mercati, attraverso la capacità di offrire una serie di servizi integrati alle imprese, cosa che in precedenza non era possibile effettuare. Abbiamo inoltre presentato alle aziende e alle banche un piano industriale a Milano per spiegare in modo chiaro quali siano i nostri obiettivi.

Si tratta di progetti molto ambiziosi, come ricordavo in precedenza, quando parlavo di 5 miliardi di euro di utili per il 2004. L'obiettivo per l'anno 2007 è arrivare a 16 miliardi di euro, triplicando, o anche più, tale entità,

PRESIDENTE. Dipende dalla base di partenza !

LORENZO BINI SMAGHI, Presidente della SACE SpA. Sicuramente dipende dalla base di partenza; tuttavia questi 16 miliardi, che rappresentano il nostro obiettivo, ci consentiranno di raggiungere il livello di attività dei nostri concorrenti. In termini di copertura dell'attività SACE rispetto all'*export* complessivo dell'Italia, quei 16 miliardi ci consentono di raggiun-

gere i nostri concorrenti e, in taluni casi, di superarli.

Questo è possibile sfruttando una serie di *asset* che avremo. Il primo è quello della dimensione del capitale, sul quale ci è possibile fare leva per aiutare le banche, in particolare, ad assicurare in modo più efficiente gli esportatori, segnatamente attraverso la assicurazione dei crediti. Ad esempio, pochi giorni fa abbiamo effettuato una operazione con la Piaggio, di cui è stata data notizia anche dai giornali: SACE ha assicurato il prestito che Banca Intesa ha concesso alla Piaggio. Sostanzialmente, assicurando una parte di quel prestito liberiamo Banca Intesa dalla esigenza di effettuare accantonamenti di capitale perché un prestito assicurato da SACE è un prestito concesso non a Piaggio ma alla Repubblica italiana e presenta, dunque, una rischiosità molto bassa. Ciò consente alla banca di effettuare minori accantonamenti di capitale e di ridurre il tasso di interesse che deve praticare.

Questa nuova attività, definita assicurazione del credito o, con termine inglese, *credit enhancement*, non esisteva, finora, in Italia e ha un potenziale enorme. Soprattutto alla luce dell'accordo « Basilea 2 », che comporta una serie di vincoli alle banche italiane, tendenzialmente sottocapitalizzate, potete immaginare come questo tipo di assicurazione consenta alle stesse banche di liberare capitale. Sono operazioni che, tendenzialmente, si effettuano con attori importanti, cioè grandi imprese, ma stiamo studiando, con alcune banche, *bond* che finanzino un portafoglio di piccole e medie imprese. In tal modo, anche nei confronti di imprese di piccole e medie dimensioni è possibile sia ridurre il tasso di interesse praticato, grazie alla assicurazione SACE, sia, soprattutto, allungare il finanziamento. Attualmente, un finanziamento tipico ad una piccola o media impresa è a sei mesi, su linee di credito con tassi di interesse variabili. Con questi strumenti si riesce ad allungare le scadenze e a praticare tassi di interesse più bassi. Come ricordavo, sono strumenti nuovi per l'Italia.

Inoltre, ci sono nuovi canali di distribuzione. Abbiamo aperto nuove sedi regionali; abbiamo nuovi clienti e nuove risorse. Tutto questo grazie al fatto che siamo in utile, non dipendiamo più dai finanziamenti dello Stato e riusciamo ad autofinanziarci. Questa è la condizione fondamentale per lo sviluppo dell'attività.

Si aggiunga che abbiamo creato SACE BT (breve termine) che è una impresa a capitale SACE per il 100 per cento e opera nel mercato a brevissimo termine e nei paesi OCSE, nei quali, ovviamente, essendoci il vincolo relativo agli aiuti di Stato, SACE non poteva operare. Perciò SACE BT è segmentata dall'attività di SACE e si dedica ai finanziamenti a brevissimo termine anche nei paesi OCSE. È sotto la vigilanza di Isvap ed è soggetta a tutti i requisiti di vigilanza.

Quanto agli obiettivi del gruppo, già li ho ricordati.

Un'altro elemento importante è il *rating*, che vorremmo avere entro giugno, importante ai fini di quell'attività cui mi riferivo in precedenza, per assicurare e prendere in carico quei crediti, quei *bond* che finanziano le imprese. Per questo, è importante avere un *rating* in modo che la banca possa valutare quale tipo di accantonamento di capitale deve effettuare in relazione ad una obbligazione assicurata con SACE.

La storia di SACE è interessante perché, fino ad una certa fase, spiega quanto tempo il nostro paese ha perso. Mentre noi eravamo impegnati in un'opera di risanamento dovuta agli errori commessi in passato, i nostri *partner* costruivano i giganti del mondo assicurativo. Questo dimostra anche che, se c'è la capacità e la volontà di risanare, di seguire criteri di mercato nella gestione di un'impresa — anche di un'impresa pubblica perché SACE è al 100 per cento di proprietà del Ministero del tesoro — e se c'è la volontà di essere sul mercato si può risanare molto velocemente e si può recuperare moltissimo terreno. In questo modo, si diventa elemento di propulsione per il sistema produttivo.

Tutto questo richiede la separatezza tra momento politico e momento gestionale. In questo caso, la politica è importante perché deve fornire indicazioni sui grandi orientamenti e obiettivi strategici di SACE. Tuttavia, la società deve avere autonomia per gestire giorno per giorno, per avere la forza di portare avanti una innovazione dei propri processi, per essere dinamica e per potere attirare anche personale, proveniente dal settore privato, che intenda lavorare per lo Stato. C'è un progetto di risanamento e di sostegno che ci consente di svolgere un ruolo importante nel sistema produttivo italiano, che dà grande soddisfazione a chi ci lavora. Nella mia qualità di presidente non esecutivo lo verifico dall'esterno: chi lavora per SACE crede in questa impresa ed ha l'orgoglio di lavorare in una impresa pubblica, cosa molto importante. I risultati testimoniano l'impegno del personale: si tratta di 300 persone che realizzano un fatturato, oggi, di 5 miliardi di euro. Rimarrà di circa 300 unità persone, anche in base al *business plan* fino al 2007. Questa è la testimonianza che una impresa, anche pubblica, può funzionare ed essere di stimolo per il paese. Questa è la mia esperienza maturata nei tre anni di presidenza della SACE, a testimonianza del potenziale di un'impresa pubblica.

GIORGIO TELLINI, *Amministratore delegato della SACE SpA*. Il presidente Bini Smaghi ha già illustrato il percorso strategico di SACE e la sua evoluzione, avvenuta in un contesto di cambiamenti di mercato. È già stato sottolineato anche il passaggio dal rischio sovrano al rischio commerciale che comporta, quindi, una capacità di valutazione di rischio contro parte della struttura dell'operazione proprio sul piano del merito di credito, della capacità di ripagamento dei soggetti e dei progetti.

Un altro aspetto importante è che, oggi, si assiste ad un miglioramento generale delle condizioni di rischio, anche nei paesi in via di sviluppo. Perciò, non esiste soltanto il finanziamento assicurato dalle agenzie assicurative pubbliche ma esistono

strumenti alternativi: i mercati e le banche. In relazione ai margini di convenienza tra accantonamenti e assunzione del rischio, queste scelte rendono più o meno competitiva l'una o l'altra soluzione finanziaria. Molti paesi sono « liquidi », a partire dalla Cina e dall'India, e, quindi, il fattore assicurativo è importante se è veramente determinante e sofisticato, in modo da migliorare le condizioni finanziarie di ristrutturazione dell'operazione.

Per questo, noi abbiamo rilanciato, innanzitutto, l'assicurazione diretta dell'operatore il quale, poi, può scegliere il finanziamento. Cinque anni fa, l'assicurazione bancaria rappresentava il 95 o il 98 per cento del portafoglio SACE; oggi, la parte assicurata dalla banca rappresenta l'80 per cento mentre il 20 per cento è costituito da operazioni assicurate direttamente dagli operatori, i quali si approvvigionano diversamente sui mercati. Inoltre, ci sono forme di integrazione tra banca e assicuratore che tendono a innovare l'offerta finale rendendola più competitiva. Il presidente Bini Smaghi ha già parlato di *credit enhancement* e di finanziamento del circolante in approntamento della fornitura.

Tutto questo ha richiesto a SACE una organizzazione e uno sviluppo di cultura che hanno portato a creare nuovi prodotti *tailor-made* per le grandi imprese e prodotti standardizzati di facile accesso per le piccole imprese, in maniera da poter recuperare una quota di mercato che era potenzialmente assicurabile ma che, di fatto, non poteva ricorrervi. Quindi, il fattore innovazione dei prodotti anche nel settore assicurativo è un elemento qualificante, oltre che una strategia di approccio assicurativo che si adegui all'evoluzione del mercato.

La polizza che « copre » oggi fino al 100 per cento è un fattore che consente di competere con paesi, quali la Gran Bretagna, gli Stati Uniti d'America e la Spagna, che già adottano tali comportamenti, in modo da contenere il costo dei finanziamenti delle banche. Infatti, il fatto stesso di assumersi in proprio un rischio, soprattutto nei riguardi di soggetti gover-

nativi e per grandi progetti che vengono valutati dai mercati, condiziona il *pricing* alla determinante di quel cinque-dieci per cento che rimane a carico della banca.

Pertanto, poter assicurare interamente il rischio (cosa che avviene quando si assume il 90-95 per cento dello stesso) rende trasparente il finanziamento ed il servizio della banca diventa un puro servizio, che non consente di speculare su quel cinque-dieci per cento di rischio marginale a proprio carico.

I punti nodali di sviluppo del piano sono rappresentati dai mercati, dai prodotti, dai canali di distribuzione e dall'organizzazione. Per quanto riguarda i mercati, si cerca di rivolgersi sempre più verso paesi a più alto tasso di sviluppo, in Europa centrale ed in Asia, anche se si tratta di paesi nei quali il finanziamento è assai competitivo. Questo avviene nel settore del credito a medio e lungo termine, sfruttando anche filoni di specializzazione industriale, tipici del *made in Italy*, o dell'apparato produttivo, tipo l'impiantistica nel settore del petrolchimico, dell'acciaio e delle telecomunicazioni.

Attraverso una specializzazione di prodotto adeguato alla tipologia dell'impianto, vi sono interventi di finanza strutturata ed interventi che consentono di effettuare operazioni a medio e lungo termine, anche nei riguardi dei paesi industrializzati. La SACE non effettuava in precedenza operazioni in questi paesi, mentre adesso effettua operazioni di rilevante importo verso alcuni paesi, collegate a specifici progetti e che migliorano il rischio del portafoglio, diversificando la clientela.

Un ulteriore asse di cambiamento nei riguardi del mercato è rappresentato soprattutto dalla istituzione di SACE a breve termine (SACE BT), in quanto permette di operare sui mercati OCSE e su quello domestico. Offrire quindi al cliente un servizio completo di copertura dei rischi di portafoglio permette di passare dal solo settore impiantistico di beni durevoli a quelli di supporto all'economia di beni di consumo a breve termine.

In relazione a questo, è fondamentale per lo sviluppo dei canali, soprattutto per

SACE a breve termine, operare attraverso intermediari. I canali tradizionali di SACE, e delle ECA in generale, sono rappresentati dalle banche, alle quali sono stati aggiunti canali diretti, che il presidente ricordava. Nel corso di quest'anno affronteremo anche i mercati esteri attraverso una presenza diretta, che in primo luogo sarà attuata attraverso l'apertura di una sede a Mosca e successivamente, come possibili sviluppi, in Cina ed in India.

Le banche restano fondamentali perché consentono di raggiungere piccole imprese, anche indirettamente, attraverso prodotti di massa. La SACE compie questa operazione in un quadro di *marketing* teso alla diversificazione del rischio di valutazione puntuale delle esigenze della clientela.

L'organizzazione ha quindi « toccato » l'aspetto della distribuzione, al fine di essere sempre più vicina ai clienti sul territorio; la specializzazione per tipologia di prodotto, creando un'azienda con competenze rispetto sia alla origine dei prodotti sia all'assistenza delle imprese, in modo da creare un'attività sinergica fra l'assicuratore, la banca del cliente e le imprese.

Un ulteriore ed importante fattore di innovazione è rappresentato dall'investimento in informatica, che quest'anno è stato « allineato » con il progetto di investimento attraverso SAP, con la disponibilità di ampi *database*, una riduzione dei tempi e che si completerà attraverso la gestione ed il monitoraggio delle operazioni assicurate in corso di realizzazione.

Un fattore qualificante della strategia è stato rappresentato dall'assunzione di risorse qualificate e di professionalità inserite nel quadro dell'azienda, in modo da innalzare la qualità stessa del servizio.

Nel 2004 sono state assunte 20 « risorse », mantenendo però il livello, attraverso il *turn over*, sulle 316 persone. Queste ultime sono ripartite tra impiegati (214), funzionari (86) e dirigenti (16).

Sicuramente l'azienda sta andando nella direzione, sia sotto il profilo dell'assetto organizzativo sia come approccio, di una gestione imprenditoriale. La costituzione in società per azioni ha reso possi-

bile l'approccio ad una impostazione operativa di tipo aziendalistico, nella quale la *governance* degli organi e l'assetto organizzativo degli uffici, nonché il modello operativo sono quelli di un'azienda che mira a soddisfare le esigenze di mercato.

Il 2004 è stato un anno estremamente impegnativo, perché si sono realizzate, oltre alla trasformazione in società per azioni, la gestione del processo di valutazione degli *asset* conferiti — operazione in corso che porterà alla ridefinizione del capitale — e la predisposizione di un modello organizzativo volto ad integrare efficacemente l'attività assicurativa con i servizi finanziari e con il presidio di rischio delle imprese.

Infine, vi è stata la predisposizione di un piano di sviluppo, articolato in due fasi: una prima si è espressa in termini di continuità al momento della trasformazione, nella quale lo sviluppo è avvenuto sulla base dei prodotti a medio-lungo termine tipici dell'attività assicurativa dell'ente pubblico, per passare poi, nella seconda fase, ad un piano di sviluppo con discontinuità volte ad acquisire quote crescenti di mercato, anche in segmenti assicurativi complementari rispetto a quelli della pura operazione di *export*.

Sono state citate le attività di *credit enhancement*, quella di finanziamento del capitale circolante per la realizzazione di esportazioni e, soprattutto, la realizzazione di SACE BT, che è diventata operativa ed è stata ben accettata dal mercato. Essa sta completando la realizzazione in *out* dei sistemi informatici, cosa che richiede tempo ed investimenti, ma la presenza di un operatore italiano, con qualificazione istituzionale, come l'azienda del gruppo SACE, dà all'operatore esportatore una maggiore confidenza sulla continuità del supporto, rispetto alla volatilità dei rischi di mercato da assicurare. È dunque un elemento competitivo ed importante. Inoltre, vi è una maggiore attenzione nei riguardi delle piccole e medie imprese, che sono quelle che le aziende internazionali più facilmente coinvolgono, avendo modello organizzativo e tipologie

di prodotti pensati per il mercato globale e non adatti quindi ad imprese minori.

È stata quindi migliorata la qualità del portafoglio attraverso una selezione dei rischi in acquisizione ed il monitoraggio dei rischi in essere; è stato acquisito un grado di libertà nella gestione profitto, attraverso l'utilizzo degli *asset*, con la possibilità da un lato di proteggere il patrimonio dei rischi di cambio, attraverso operazioni in derivati, e, dall'altro, di effettuare *swap* in relazione ad una prospettiva di gestione attiva degli *asset*, nonché la gestione della liquidità, prima non nella disponibilità di SACE.

Ciò concorre alla realizzazione dei risultati: per quanto riguarda il piano industriale, pur prevedendo questi 195 milioni di euro di utile lordo e 204 milioni di euro di premi di competenza, una volta assestati i criteri per la formazione del bilancio, tali dati saranno, dal lato dei premi, confermati nell'ordine di grandezza dei 200 milioni di euro e, per quanto riguarda l'utile lordo potenziale, questo sarà ancor più elevato, in quanto legato all'esito della gestione dei flussi finanziari e alle operazioni di copertura di cambio, che da sole hanno portato 15 milioni di euro di contributo al risultato finale.

Naturalmente, per fare il bilancio e dare cifre definitive dobbiamo attendere di avere messo a punto, con i certificatori e con valutazioni delle banche internazionali, il valore di mercato del portafoglio conferito dal Tesoro sotto forma di crediti in essere. Si tratta di paesi rispetto ai quali vi è una difficoltà di valutazione e alcuni di essi non hanno un mercato. C'è un approccio comparativo effettuato dalle banche di affari che dovrà essere considerato di tutta affidabilità per l'azionista in quanto su quelle basi si fa l'assestamento del valore del patrimonio. Da ciò dipendono i criteri di accantonamento dei rischi che vanno, con criteri civilistici, per competenza e per i quali si stanno introducendo in SACE modelli di monitoraggio e di gestione operativa conformi ai migliori standard delle società per azioni.

Questo è il quadro nel quale operiamo. Abbiamo ancora programmi di sviluppo

ambiziosi per gli anni a venire. Il tasso di crescita del portafoglio del gruppo di qui al 2007 è nell'ordine del 50 per cento, come ricordava il presidente Bini Smaghi; è un tasso veramente impegnativo. Per questo, si richiedono investimenti che stiamo approntando con associazioni qualificate e anche nei servizi di supporto, comprese la comunicazione e l'informatica, che sono utili a far conoscere i nuovi servizi di SACE.

PRESIDENTE. Do la parola ai colleghi che intendano porre domande.

ARNALDO MARIOTTI. Ringrazio gli intervenuti perché, personalmente, non avevo conoscenza della SACE e della sua funzione. Nel passato si era saputo qualcosa con riguardo ad alcuni aspetti negativi, che sono stati ricordati.

Innanzitutto, vorrei sapere qual è l'assetto societario, come è composta la proprietà e se la società sia quotata in borsa o intenda esserlo in futuro.

Inoltre, siccome stiamo vivendo un momento di bassa competitività e mi sembra, in base a quello che avete affermato, che si punti ormai ad un mercato globale e ad una competitività di sistema, vorrei capire se vi sia una regia, ad esempio, rispetto al sostegno all'esportazione delle nostre imprese e in che termini operi il collegamento con le camere di commercio e con l'ICE, ammesso che ci sia. Apprezzo la istituzione degli uffici regionali; tuttavia, noi abbiamo già uffici provinciali e regionali e, se questi fossero messi a rete con una strategia di sostegno innanzitutto alle piccole e medie imprese, credo che si potrebbe ottenere un effetto immediato. Immagino, infatti, che, come me, anche molte piccole e medie imprese non sapiano nemmeno dell'esistenza della società che rappresentano.

ETTORE PERETTI. Visto che l'attività di risanamento, ormai, è alle spalle, che la società è in grado di realizzare utili, come si ricordava in precedenza, ed è una società commerciale che opera al pari di altre società, ha senso parlare di una

privatizzazione? Inoltre, posto che la conoscenza del rischio paese, del rischio mercato e del rischio commerciale di paesi esteri costituisce un *asset* importante di una società di questo tipo, ha senso parlare di *partnership* con gruppi assicurativi che operano a livello internazionale e conoscono profondamente i mercati internazionali?

GIANFRANCO MORGANDO. Credo che siamo tutti consapevoli del fatto che l'attività della SACE si colloca in uno degli snodi cruciali per la competitività del paese. Quindi, quanto i nostri interlocutori ci hanno riferito, e il lavoro che ci hanno presentato, credo che assumano una rilevanza del tutto particolare.

La mia prima domanda può collegarsi alla prima questione posta dal collega Peretti. Mi interessa capire, cioè, quali caratteristiche presentino i competitori internazionali di SACE. In altri termini, vorrei sapere se le società che, in altri paesi, svolgono le stesse funzioni e hanno le peculiarità che il dottor Bini Smaghi e il dottor Tellini richiama-vano siano società pubbliche, come SACE, o società con un assetto proprietario di altra natura. In qualche misura, quindi, mi interessa sapere se la natura pubblica della proprietà di SACE sia uno degli elementi, uno dei fattori che contribuiscono positivamente al ruolo della società.

SACE nasce per l'assicurazione delle esportazioni. Oggi, il rapporto tra l'economia italiana e l'economia internazionale, per così dire, è più complesso perché assumono rilevanza particolare gli investimenti all'estero. Mi interessava capire il rapporto tra l'assicurazione delle esportazioni e l'eventuale ruolo nella assicurazione di investimenti effettuati all'estero da parte di imprese italiane.

Un'altra questione, di ordine generale, si riferisce all'accento da voi effettuato riguardo alla Cina, anche come frontiera dell'impegno di SACE. Ritengo che il tema Cina sarà uno dei grandi temi del futuro per il nostro paese nei suoi rapporti con l'economia globale. Perciò, anche se non riguarda espressamente la SACE ma si

tratta di un tema più generale, mi interessa una vostra seppur sintetica riflessione per sapere come consideriate il tema Cina nel rapporto con l'Italia. Mi rendo conto che dovremmo dedicare più tempo a tale questione. La sintetizzo con una battuta che mi è stata riferita alcuni giorni fa da un imprenditore che opera molto in Cina: mi diceva che, quando gli imprenditori italiani si recano in Cina, a Shanghai, sono ricevuti dai vice sindaci ma i vice sindaci, a Shanghai, sono 15. Perciò, vorrei capire quale sia la capacità del nostro paese di recuperare su un fronte che mi sembra importante e sul quale ritengo che siamo in difficoltà.

PIETRO MAURANDI. Ringrazio gli intervenuti, che ci hanno illuminato sulla situazione della SACE e ci hanno confermato che l'attività di risanamento e di rilancio ha dato risultati importanti: si è passati da 6 miliardi di perdite alla realizzazione di utili.

Le mie domande riguardano, essenzialmente, la situazione del mercato. Innanzitutto, vorrei capire quale quota dell'*export* italiano sia coperta da parte di SACE.

In secondo luogo, vorrei sapere su quali mercati si espliciti l'attività di SACE. L'amministratore delegato lo ha già accennato ma vorrei capire, in particolare, se SACE segua, per così dire, le scelte delle imprese. In altri termini, vorrei sapere se, quando un'impresa decide di esportare in un certo paese, SACE proponga i suoi prodotti oppure se tenda a orientarla ed, eventualmente, in quale misura, ovviamente con riguardo alla rischiosità dell'esportazione. Naturalmente, questa eventuale attività di orientamento dovrebbe riguardare le piccole e medie imprese perché immagino che le grandi imprese si orientino da sole, anche per quanto riguarda il rischio. Lo immagino ma non ne sono assolutamente certo.

Infine, vorrei capire qualcosa in più sulla struttura della competizione, cui già accennavano i colleghi. In altri termini, vorrei sapere se SACE assicuri anche imprese straniere oltre che italiane e, vice-

versa, in quale misura società straniere analoghe a SACE assicurino l'attività di esportazione di imprese italiane.

DANIELA GARNERO SANTANCHÈ. Ringrazio i vertici della SACE, il presidente e l'amministratore delegato, per la loro disponibilità a partecipare a questa audizione. Dalla relazione che ci è stata illustrata credo sia emerso un quadro confortante, per quanto riguarda il risanamento della SACE. È anche evidente, dalle parole del presidente, che la crisi di decennio della SACE abbia coinciso con la crisi del sistema produttivo del paese nel suo complesso e, soprattutto, con la perdita di competitività delle imprese italiane.

Credo che la SACE possa rappresentare realmente un fattore strategico, soprattutto sul versante del recupero della competitività delle nostre aziende, oltre che per valorizzare la capacità di penetrazione nelle nostre imprese, specie se queste hanno una dimensione media.

Vorrei quindi porre un triplice ordine di domande. In primo luogo, perché avvenga quanto detto nella mia premessa, credo sarebbe opportuno assumere una logica di sistema, valorizzando tutte le possibilità di collaborazione tra i diversi soggetti che operano a sostegno delle imprese. In maniera più esplicita, è necessario che vi sia una logica di sistema per quanto riguarda le banche, le imprese di assicurazione, le camere di commercio, gli uffici consolari, le organizzazioni sindacali dell'imprenditoria, i consorzi di garanzia, soprattutto per quanto riguarda i fidi collettivi e le agenzie di *rating*. Alla luce di questo, quale pensate possa essere un'ulteriore iniziativa, al fine di costruire un sistema realmente coerente a sostegno delle imprese?

La seconda domanda riguarda invece l'accento che lei ha rivolto al sistema di accordi denominato « Basilea 2 », evidenziandone, a quanto ho capito, soprattutto gli effetti negativi e non i potenziali vantaggi che potrebbero derivarne.

Nei giorni scorsi, abbiamo esaminato lo schema di decreto legislativo in materia di principi contabili internazionali e stiamo

quindi introducendo nel nostro ordinamento importanti novità, che sicuramente imporranno alle imprese notevoli sforzi di aggiornamento, nonché il superamento dei criteri che sembravano ormai consolidati da parte delle nostre aziende italiane.

Il timore è che quelle imprese o aziende che sono meno attrezzate vedano ridotta in maniera notevole la possibilità di accedere al credito o, comunque, al mercato mediante emissioni di obbligazioni. Vi domando: in che misura la SACE potrebbe subentrare nelle attività di valutazione del credito da parte delle banche? Perché ciò accada, sarebbe necessario che SACE definisse uno stretto rapporto con le imprese, dialogando direttamente con le stesse?

Le chiedo quindi in definitiva di sapere quali attività di *marketing* abbia attivato la SACE per diffondere, soprattutto nella media e piccola imprenditoria, la conoscenza effettiva di tutte le opportunità che la stessa SACE può offrire loro.

PRESIDENTE. Vorrei effettuare alcune considerazioni tese ad acquisire ulteriori elementi conoscitivi. Credo che l'audizione dei rappresentanti della SACE rappresenti un elemento conoscitivo utile soprattutto per comprendere meglio una realtà che, con franchezza, definirei « sottovalutata » negli ambienti politici e sicuramente in quelli parlamentari.

Sarebbe quindi opportuno acquisire elementi conoscitivi relativi al personale, alla distribuzione per professionalità e alla consistenza delle sedi territoriali, nonché rispetto alla quota dei premi sul totale a favore delle piccole e medie imprese; infine sarebbe opportuno conoscere i volumi di attività della SACE rispetto ad analoghi organismi europei, nonché l'incidenza di rischiosità delle assicurazioni per comparto merceologico e dimensione aziendale.

Vorrei ancora svolgere un approfondimento in questa sede su un profilo che mi appare particolarmente pregnante. Si è infatti parlato, facendo riferimento ad un caso concreto, dell'assicurazione del credito; il caso è quello della Piaggio.

Nella missione aziendale di SACE vi è anche la possibilità di acquisire partecipazioni: credo che questo profilo possa in qualche modo costituire un « allargamento » di quello che è l'oggetto sociale o la missione specifica di SACE, che è molto interessante, specialmente in una fase come l'attuale, nella quale si stanno profilando all'orizzonte passaggi politici di estrema delicatezza. Vorrei quindi comprendere meglio e circoscrivere questa dimensione, perché l'eventuale acquisizione di partecipazioni può rappresentare un elemento di rischio, ma anche di estremo interesse per l'attività della stessa SACE.

LORENZO BINI SMAGHI, *Presidente della SACE SpA*. Ringrazio tutti coloro che hanno posto domande, testimoniando evidentemente l'interesse del Parlamento nei riguardi della SACE. Vorrei soffermarmi su alcuni aspetti, lasciando al dottor Tellini l'approfondimento delle questioni specifiche in ordine alle domande poste sugli investimenti all'estero, sulla Cina in particolare, e sulle quote di *export* « coperte » da SACE. Lasceremo inoltre il nostro piano industriale, nel quale è spiegato ogni profilo relativo alle nostre « future intenzioni ».

Vorrei invece affrontare questioni sistemiche. In primo luogo, l'assetto societario è a partecipazione integrale SACE: l'azionista di riferimento è il Ministero del tesoro, che tra l'altro è l'autorità vigilante (presenta ogni anno un rapporto al Parlamento sull'attività). C'è quindi una *accountability* anche politica.

Il capitale, in via di valutazione, si aggira intorno agli 8 miliardi di euro. Questo spiega anche la difficoltà di una privatizzazione di questo tipo. Tra l'altro, l'attività di una società come SACE è « presa » da due obiettivi: in primo luogo, quello di essere redditizia, perché l'autonomia gestionale e la redditività sono fondamentali per l'investimento e per sostenere lo sviluppo. D'altra parte, se si vuole sostenere il paese, occorre effettuare una serie di attività che non sono altrettanto redditizie, soprattutto nella fase in

cui siamo, nella quale occorre « recuperare ». Pertanto, supportiamo anche alcune attività marginali, che non rispondono a criteri puramente di redditività, che per un'azienda privata si aggirerebbero intorno a cifre del 17-18 per cento.

Pertanto, parlare di privatizzazione in questa fase è prematuro, non soltanto per la difficoltà di individuare un partner che abbia le capacità di « entrare » con queste cifre, ma anche perché in questa fase l'azione di sostegno all'*export* è ancora importante. Al momento non è quindi pensabile una operazione del genere.

Abbiamo tuttavia istituito la società partecipata BT, che ha un capitale sociale di 100 milioni di euro e che, non avendo alcuna garanzia da parte dello Stato e dovendo operare, proprio in virtù delle regole europee, attraverso criteri di mercato, deve seguire le logiche di mercato in termini di redditività. A regime, è ipotizzabile che questa possa « andare » sul mercato, con partner che partecipano al capitale, anche se poi occorre studiare quale possa essere in termini di sinergia l'eventuale partner.

In tutto questo discorso sul sistema c'è un rischio, quello di adeguarsi alla velocità più bassa. La velocità che siamo riusciti ad imprimere a SACE, in questi anni, è una velocità di mercato; il nostro confronto è con il mercato. Noi utilizziamo le strutture pubbliche come l'ICE e le camere di commercio fin quando ci seguano, per così dire, fin quando ci possano essere utili ed, effettivamente, lo sono. Però, dobbiamo lavorare anche con le banche straniere e con i nostri concorrenti, con i quali svolgiamo operazioni in comune. Non possiamo limitarci a una attività di natura pubblicistica ma dobbiamo lavorare anche con i privati. Questo fanno anche i nostri concorrenti stranieri come la francese Cofas, che si basa sulle ambasciate e sulla loro struttura pubblica ma opera con il *benchmark* di mercato e va a cercarsi le imprese. Noi vogliamo andare a cercare le imprese e portarle in alcuni paesi dove, attualmente, non si opera. Questo vale anche riguardo alla Cina, a proposito della quale interverrà l'amministratore delegato.

In Cina si opera poco perché c'è una logica diversa rispetto a quella attuale. In Turchia, abbiamo condotto una serie di operazioni come, ad esempio, quella di IsTIM; noi siamo stati, dall'inizio sino alla fine, insieme a Telecom per studiare questa operazione che, poi, è andata in porto. Tutto questo richiede un rapporto diretto con le imprese, che non può basarsi soltanto su strutture pubbliche come quelle dell'ICE, di cui ci avvaliamo in alcuni casi, ma alle quali non ci possiamo limitare.

Per quanto riguarda « Basilea 2 » se ne potrebbe parlare per ore, innanzitutto per dire che i relativi standard contabili e di capitale dobbiamo adottarli perché sono standard di trasparenza che, tra l'altro, in passato avevano bloccato le nostre imprese. Si crea, infatti, un circolo vizioso: se l'impresa è poco « trasparente » e non segue quei criteri, le banche non si fidano e concedono prestiti soltanto a sei mesi, a tassi variabili. In tal modo, però, l'impresa non ha la capacità di espandersi, perché non ha credito, rimane di piccola dimensione e rimane poco « trasparente ». Questi standard contabili dovranno essere adottati dalle piccole e medie imprese e, all'inizio, questo rappresenterà un costo; d'altra parte, ci sono alcuni vantaggi quali l'accesso ad un mercato di capitali più ampio. Quanto più l'impresa è « trasparente » e adotta criteri di mercato, tanto più ha accesso al mercato, anche dal punto di vista dei capitali. In questo, SACE svolge un ruolo importante. Stiamo studiando il modo di aiutare le banche a prendere un portafoglio di piccole e medie imprese e ad assicurare parte del credito di queste imprese. Oggi, in Italia, le piccole e medie imprese — come si ricordava — hanno accesso soltanto a linee di credito a sei mesi ed un credito a tre o cinque anni è impensabile. Da una parte mediante l'accordo « Basilea 2 » e, dall'altra, mediante l'assicurazione del credito, che noi possiamo garantire, finalmente le imprese italiane possono iniziare a ragionare sul medio termine, con *spread*, in termini di tasso di interesse, pari alla metà di quelli che possono ottenere attualmente.

Perciò è un grandissimo ruolo quello che SACE può svolgere grazie alla disponibilità di un capitale enorme, sul quale può fare leva. Naturalmente, tutto questo richiede una grande attenzione al rischio e la diversificazione è fondamentale, perché vogliamo evitare di tornare all'esperienza della fine degli anni ottanta, quando il rischio non era un elemento in considerazione. Questo ha causato enormi perdite.

Quanto all'acquisizione di partecipazioni all'estero e all'ampliamento del potenziale di SACE riferirà l'amministratore delegato, dottor Tellini.

Lo scopo di azione di SACE si è ampliato notevolmente e con riguardo al tema della competitività e ai decreti del Governo e del Parlamento questo avrà un ruolo importante. Nella sua forma di società per azioni, SACE già può fare moltissimo. Attualmente la logica è di *export* e, quindi, le acquisizioni sono all'*export*. Già abbiamo l'idea di effettuarne alcune insieme ad alcune banche italiane, proprio per sostenere le banche italiane all'estero. Uno dei problemi, come sappiamo, in Italia, è che le banche sono di piccole dimensioni. Per aiutare gli esportatori bisogna conoscere il cliente e se non si è grandi e non si hanno sedi all'estero non si possono conoscere i clienti. Questa è una limitazione perché, in tal modo, bisogna appoggiarsi in gran parte alle banche straniere. Possiamo aiutare alcune banche italiane a crescere all'estero, magari assicurando alcuni loro investimenti o in compartecipazione con loro; possiamo fare in modo che queste, conoscendo i clienti esteri, aiutino le imprese italiane a interagire con essi. È fondamentale per un esportatore trovare il finanziamento per il proprio cliente. Nessuno paga più in contanti; bisogna trovare un finanziamento anche per acquistare un'automobile. L'impresa concede il credito all'acquirente e tale credito è fondamentale. Per concedere credito, però, bisogna conoscere il cliente e sono le banche che lo conoscono. Le banche, perciò, continuano ad essere gli interlocutori.

L'onorevole Garnero Santanchè chiedeva per quale motivo noi non dialoghiamo direttamente con le imprese. In alcuni casi è possibile ma se ci sostituiamo alle banche, innanzitutto, facciamo loro concorrenza e, forse, non abbiamo la dimensione sufficiente. Infatti, in SACE operano soltanto 300 persone e costruire un apparato di valutazione del rischio delle singole imprese è molto costoso. In tal modo, si rischia di far concorrenza al sistema bancario in modo non adeguato. Invece, noi dobbiamo stimolare il sistema delle banche a fare meglio il suo lavoro. Se noi assicuriamo una parte del rischio, esse hanno un incentivo maggiore a trovare clienti, anche di piccole dimensioni, perché rientrano in un portafoglio facilmente assicurabile. Il ruolo di SACE — direi — è quello di aiutare le banche piuttosto che sostituirsi ad esse. Il rapporto diretto con le imprese piccole e medie deve continuare ad essere intrattenuto, principalmente, dalle banche, anche se noi disponiamo di prodotti immediatamente accessibili per le piccole imprese.

Per ulteriori chiarimenti, interverrà il dottor Tellini.

GIORGIO TELLINI, *Amministratore delegato della SACE SpA*. Per quanto riguarda la competitività di sistema, SACE è parte di questa competitività negli aspetti finanziari e la sua efficienza nella gestione dei rischi e nell'assistenza alle imprese è un elemento di successo per la competitività complessiva. In quella direzione ci stiamo muovendo.

La quota di mercato coperta da SACE è sempre stata tra il 20 e il 30 per cento nell'esportazione di macchinari e impianti. La quota complessiva che, negli anni precedenti la crisi, era assai più alta, anche fino all'8 per cento, era scesa all'1 per cento dell'*export*. Attualmente, è in fase di recupero ed è intorno all'1,6 o 1,7 per cento dei volumi complessivi. L'obiettivo è quello di arrivare, entro tre o quattro anni, oltre il 3 per cento che, poi, è la media europea, la media degli standard più elevati.

LORENZO BINI SMAGHI, *Presidente della SACE SpA*. È la media dei nostri concorrenti europei.

GIORGIO TELLINI, *Amministratore delegato della SACE SpA*. Con gli altri istituti c'è un rapporto collaborativo. SACE offre un prodotto specializzato e richiede una competenza specializzata per distribuirlo. Partecipiamo agli sportelli sul territorio organizzati dell'ICE e dal Ministero delle attività produttive insieme a Simest, nelle varie sedi e secondo l'organizzazione che il Ministero ha convenuto con le regioni. Tramite i nostri uffici all'estero abbiamo preso contatto con l'ICE. A Mosca già abbiamo la disponibilità ad essere presenti nello sportello Italia. Lo stesso pensiamo di potere fare altrove. C'è questo orientamento ma sarà necessario avere una presenza diretta laddove sul territorio le esigenze di assistenza alle imprese e l'aspetto commerciale diventano prevalenti rispetto alle semplici assistenza, informativa e strutturazione e laddove si debba svolgere una attività commerciale, in collaborazione con le banche e con le imprese. Questo è quanto valuteremo e faremo, caso per caso.

Quanto alle medie e piccole imprese, attualmente l'85 per cento delle domande proviene da esse. Il valore, viceversa, è pari al 14 o 16 per cento. Però, c'è una componente molto importante, costituita dalla subfornitura. Ad esempio, se consideriamo il caso della Fincantieri, la fornitura di una nave è considerata, complessivamente, una grande fornitura, perché giunge a 800 milioni di euro. Tuttavia, il 60 per cento dei componenti proviene da forniture di medie e piccole imprese. Quindi, quando si esporta una nave si assistono anche le medie e piccole imprese.

Per quanto riguarda la gestione dei rischi, c'è una competenza di rischio politico ma è cresciuta molto anche la valutazione dei rischi commerciali, perché in paesi come Turchia e Messico non esiste una significativa intermediazione bancaria. Questo riguarda anche i paesi dell'Europa centrale, in qualche misura. Perciò,

quando l'impresa ha il contratto noi valutiamo la controparte, purché ci siano un bilancio, magari certificato, o fonti di informazione. La disponibilità di fonti di informazione è un elemento vincente per l'attività assicurativa.

Con le altre ECA c'è una competizione e una collaborazione. Noi abbiamo 16 accordi di coassicurazione con i principali paesi, compresi gli Stati Uniti d'America: sono contratti nei quali il *main contractor* si assicura per l'intera commessa nel paese di origine, con la propria ECA e con il proprio assicuratore, che ripartisce poi il rischio con gli altri assicuratori convenzionati.

Per quanto riguarda la Cina, dobbiamo dire che si tratta di un caso del tutto particolare. È un paese nel quale, almeno sino ad oggi — probabilmente la stretta creditizia inciderà anche su questo versante — la liquidità interna ha in genere « spiazzato » tutte le fonti di finanziamento interno, soprattutto quelle di paesi senza strutture finanziarie idonee ai grandi mercati.

Per questa ragione, sul piano dell'offerta di credito alla Cina, posso citare il caso del presidente Sella (durante la missione con il ministro Marzano), quando fu richiesta la disponibilità di 2 miliardi di euro di « copertura » di quelle banche: dissi che se ne potevano dare anche quattro, purché si fosse trattato delle banche « giuste » !

Il problema è quello di far riprendere il credito, perché lo *spread* che assume la banca italiana sulla provvista del mercato è maggiore rispetto a quello delle più grandi banche internazionali. In questi casi, non vi sono margini di ricavo, per cui chi ci lavora lo fa quasi in perdita ! Oppure vi è una competenza nella strutturazione delle operazioni di progetto, nelle quali vi sia la proposta agli sponsor (Exon, BP: nel campo petrolchimico, elettronico e dell'acciaio) di una strutturazione in virtù della quale le imprese e le banche non danno garanzie di nuovi pagamenti, ma è lo stesso progetto che viene valutato.

Per quanto riguarda le partecipazioni, queste servono per lo sviluppo strategico del *business*, più che per pura concorrenza. Noi riteniamo che vi sia interesse ai collegamenti internazionali per lo sviluppo del *business* assicurativo, per attività complementari nell'ambito della *origination* delle informazioni e delle assicurazioni delle cauzioni.

Tutte elementi complementari rispetto al *business* principale; tuttavia, laddove la crescita interna è troppo lenta e costosa, mentre la velocità del mercato richiede un'accelerazione, siamo pronti a valutare la situazione e a realizzare importanti interventi. Riteniamo che l'azionista di riferimento possa fare questo.

La difficoltà nel sostenere gli investimenti italiani all'estero nasce dal fatto che noi assicuriamo tali investimenti rispetto ai rischi politici; tuttavia, essendo spesso presente nel capitale la Simest, che è un istituto pubblico, l'imprenditore ha già la convinzione di essere assicurato dalla presenza pubblica nel capitale.

In secondo luogo, spesso si opera con fondi che provengono da paesi terzi o da « paradisi fiscali ». A quel punto, chi opera non ha nemmeno l'interesse ad evidenziare eccessivamente questa capitalizzazione di controllo da parte della SACE. Tuttavia, vi sono grandi imprese, nei settori delle telecomunicazioni, in quello bancario e dell'energia, che hanno assicurato progetti importanti.

PRESIDENTE. Ringrazio i rappresentanti della SACE intervenuti per il significativo contributo che essi hanno apportato all'indagine conoscitiva sulle politiche di privatizzazione.

Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 10,10.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

DOTT. FABRIZIO FABRIZI

Licenziato per la stampa
il 4 marzo 2005.