

Decio e la nuova Sace: “Niente banca, arriva un rating per le Pmi”

[L'INTERVISTA]

Decio: “La Sace non sarà una banca”

L'AMMINISTRATORE DELEGATO DELL'AGENZIA PER L'ASSISTENZA ASSICURATIVA E FINANZIARIA ALL'EXPORT, INDICA LE SUE LINEE GUIDA: “SPINTA SULL'EXTRA EUROPEO A PARTIRE DA CINA E RUSSIA”. NELLA VALUTAZIONE DELLE AZIENDE NON SOLO I DATI DI BILANCIO, MA ANCHE LA VOLONTÀ DI CRESCERE SUI MERCATI ESTERI

Un nuovo sistema di rating per valutare l'affidabilità di un'azienda italiana a cui concedere garanzie sui finanziamenti per l'internazionalizzazione, che considera un'ampia gamma di dati finanziari nonché la propensione stessa all'export. È una delle novità che ci annuncia Alessandro Decio, ad della Sace, che chiarisce che questo non comporta la trasformazione in banca: «Il dato di partenza è che l'export conosce un boom: secondo le prime stime è cresciuto nel 2017 del 7,9% fino a 450 miliardi». È un momento di grande slancio da valorizzare al meglio: «L'Italia guadagna quote di mercato visto che il commercio mondiale è cresciuto di non più del 4,5%».

Decio, Mba all'Insead di Parigi e precedenti esperienze in McKinsey, Unicredit e Ing Bank, dal giugno 2016 al vertice della società di servizi assicurativi e finanziari per l'export del gruppo Cdp, snocciola questi dati con sollievo e anche orgoglio. «Il primo merito va alle imprese che sono riuscite a ristrutturarsi, rinnovarsi e costruire leadership mondiali di prodotto che resistono anche con l'euro in salita. Ma noi abbiamo fatto la nostra parte e stiamo facendo il massimo per essere sempre più di supporto: all'interno di Cdp abbiamo creato un polo dell'export e dell'internazionalizzazione che comprende Simest (che assume quote di partecipazione in aziende italiane con vocazione all'export, ndr) e le nostre società di factoring e di assicurazione a breve termine. Nel 2017 abbiamo garantito e reso possibili operazioni per circa 25 miliardi - una crescita del 40% sul 2016 - che arriveranno a 111 miliardi al compimento del piano indu-

striale 2016-2020. In ogni settore a partire dai punti di forza italiani della meccanica strumentale, dell'alimentare e del fashion-design, l'export italiano è il primo driver per la crescita del Paese. Lo era perfino negli anni della crisi, ora è il momento di valorizzarlo al massimo».

Qual è la strategia per il 2018?

«La nostra priorità è supportare al meglio un numero crescente di imprese, le grandi realtà industriali italiane ma anche le medie aziende. Oggi utilizzano i nostri servizi due medie imprese su 5, l'obiettivo è diventare il partner per lo sviluppo internazionale di tutte. Lo faremo con proattività per intercettare la domanda aggiuntiva di made in Italy nel mondo».

Su quali mercati puntate?

«Noi abbiamo identificato due categorie di Paesi da privilegiare per le imprese italiane nel 2018. I primi sono quelli definiti “irrinunciabili”, mercati in cui il made in Italy è già presente, e in alcuni casi ben posizionato, ma in cui possiamo e dobbiamo fare di più. Esempio tipico, la Cina, dove l'export italiano è cresciuto del 25% nel 2017 ma i volumi sono ancora bassi se si considerano le dimensioni del mercato. Altrettanto “irrinunciabili” sono gli Usa, dove il tasso di crescita è superiore alla media e continuano a far bene i principali settori del nostro export: meccanica, infrastrutture, food. Fra questi Paesi ci sono poi Canada e Giappone anche in virtù dei recenti trattati di libero scambio. Ci sono poi Paesi in condizioni particolari, dove magari per problemi vari si ritirano nostri concorrenti: per esempio la Turchia, che attraversa innegabili instabilità politiche, oppure il Brasile o la Russia».

Ma le sanzioni?

«Le sanzioni di certo non giovano, anche perché colpiscono in particolare uno dei nostri comparti di punta come l'alimentare. In altri settori, quali il petrolchimico e le infrastrutture, le nostre imprese sono tuttavia riuscite a ritagliarsi uno spazio crescente anche grazie al supporto di Sace, che opera in Russia da tempo e ha continuato a farlo anche negli ultimi difficili anni, sempre

nel rispetto degli standard di compliance internazionali».

Torniamo alle vostre classificazioni. Manca la categoria 2.

«Il secondo gruppo riguarda i Paesi “ad alto potenziale”, che crescono a tassi significativi ma dove le nostre quote di mercato sono ancora troppo basse. Mi riferisco a mercati con elevate opportunità per le imprese italiane e profili di rischio contenuti, come l'India e i mercati estremo orientali dell'Asean: in Paesi come Indonesia, Filippine, Vietnam, l'Italia è sottorappresentata e il potenziale enorme. Ma anche Paesi del Golfo come gli Emirati e in misura minore l'Arabia Saudita sembrano essere mete imprescindibili per le imprese italiane non solo nel 2018, soprattutto se si guarda alle opportunità offerte da eventi come Expo Dubai 2020 e agli imponenti piani di diversificazione economica in corso. Ma altrettanto importanti sono i mercati dell'America Latina dove si confermano il Messico, nonostante le incertezze derivanti dalla rinegoziazione del trattato Nafta, per ora peraltro solo minacciata da parte degli Stati Uniti, e poi il Perù e la Colombia. Nel resto del continente sudamericano, l'area Mercosur è cresciuta più dell'8% nell'anno passato. Guardiamo con attenzione anche a Paesi dai profili di rischio non trascurabili ma in evoluzione positiva che nel medio-lungo termine potrebbero generare elevate opportunità: l'Argentina, il Kenya e altri Paesi africani».

Qual è il vostro modello operativo?

«Ruota intorno al “gestore della relazione”: è una persona fisica con sede in uno dei nostri uffici territoriali (una quin-



dicina in tutta Italia, ndr) a cui l'imprenditore fa riferimento per la soluzione di tutte le esigenze assicurative e finanziarie relative all'export e all'internazionalizzazione. Una figura chiave che ha il compito di semplificare l'accesso a servizi non sempre conosciuti eppure cruciali per crescere all'estero con un profilo di rischio adeguato, che integrano quanto offerto dalle banche. Con la nostra garanzia permettiamo a queste ultime di erogare finanziamenti a medio-lungo termine a sostegno di commesse italiane in Paesi difficili mentre, con i nostri strumenti di assicurazione del credito, consentiamo alle imprese di concedere dilazioni di pagamento a potenziali clienti esteri e, quindi, di fare offerte più competitive. Il tutto, lavorando a stretto contatto con istituzioni, Confindustria e Ice per garantire l'approccio di squadra che ci hanno sempre chiesto le imprese e che ha dato risultati tangibili»

Quali iniziative avete in programma per migliorare il servizio?

«Stiamo lavorando su alcuni progetti. Il primo riguarda una generale semplificazione e digitalizzazione dei prodotti assicurativi e finanziari, con l'obiettivo di servire un numero crescente di Pmi, molte delle quali ancora non ci conoscono. Il mese scorso abbiamo lanciato una piattaforma, MyExport Gate, che facilita l'accesso a servizi quali lo smobilizzo di un credito e la trasformazione di esso in liquidità oppure la copertura dei rischi di mancato pagamento. Da febbraio avremo altri servizi quali il recupero crediti e i finanziamenti agevolati. Non solo: stiamo pensando a un nuovo sistema di rating delle piccole imprese più sem-

plice e immediato di quelli tradizionali, che non si limiti ai dati di bilancio ma consideri anche altri elementi finanziari e poi la reale volontà di crescere sul piano internazionale».

Voi dialogate direttamente con il partner locale anche solo potenziale?

«Certamente, lo facciamo con crescente proattività per creare nuove opportunità di business. Le faccio due esempi. La municipalità di Istanbul investe un miliardo di euro l'anno. Noi le abbiamo messo a disposizione una linea di credito da 100 milioni impegnandoci a organizzare incontri con aziende italiane competitive su diverse tipologie, dalle infrastrutture ai camioncini per la spazzatura: così abbiamo già portato il procurement italiano a 130 milioni l'anno. Altra piazza: in Vietnam sono molto ricercati, come in tutto il mondo, i produttori italiani di meccanica strumentale. Ma le controparti locali hanno difficoltà a finanziare le forniture con valuta a medio termine, diciamo da 5-7 anni. Allora con la nostra garanzia creiamo all'interno delle banche locali delle linee di credito dedicate alle aziende vietnamite che acquistano tecnologia italiana».

Lei parlava di confronto con gli enti analoghi: ogni Paese ha la sua "Sace": quali sono i termini di paragone?

«Lo dico con umiltà, sapendo che abbiamo ancora molto da fare, ma sono molto lusinghieri per noi. Siamo in grado di fare un confronto preciso per il primo semestre 2017, quando la Sace risulta essere la prima società di credito all'esportazione europea per finanziamenti di medio-lungo termine garantiti, pari a 13,9 miliardi di dollari, superando an-

che le omologhe di Germania e Francia. Un dato in linea con il trend di crescita registrato nel 2016, quando avevamo raggiunto i 13,7 miliardi di dollari di volumi, in aumento del 41% rispetto all'anno precedente, a fronte del calo registrato da Germania (-24%) e Francia (-64%). Un risultato ancor più significativo se considerato in rapporto all'export di beni durevoli, comparto che necessita più di altri dell'intervento delle agenzie di credito all'esportazione: in questo settore nel 2016 l'Italia ha esportato infatti 184 miliardi di dollari, circa un quarto di quanto esportato dalla Germania (735 miliardi di dollari) e poco al di sotto di quanto esportato dalla Francia (216)».

Si è parlato di una vostra evoluzione fino a diventare una vera "eximbank". Ci state ancora pensando?

«Rispondo con una domanda: l'attuale sistema sta funzionando? I numeri ci dicono di sì: cresciamo molto più dei nostri omologhi nel mondo. Se ci trasformassimo in banca, la nostra capacità di supportare le imprese ne risentirebbe per via del contesto regolamentare. Nessuna nostra omologa europea ha scelto il modello bancario per supportare l'export e, in ogni caso, nessuna dispone di un'offerta ampia come la nostra. Di fatto, siamo più di una "eximbank" e, con noi, cresce il sistema finanziario italiano: basti pensare che nel 2014 due terzi dei finanziamenti garantiti da Sace erano erogati da banche estere, il resto da istituzioni italiane; oggi i pesi si sono ribaltati, anche grazie al ruolo sempre più importante svolto da Cdp. A vincere è il Sistema Italia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Qui sopra, i tre settori più forti dell'export italiano: la meccanica strumentale, il lusso e l'alimentare

25

MILIARDI DI EURO

Le risorse mobilitate da Sace nel 2017 per sostenere l'export e l'internazionalizzazione delle imprese italiane. Il valore è in aumento del 40% sul 2016. Il piano industriale prevede di mobilitare risorse per 11.1 miliardi entro il 2020

198

PAESI DI ATTIVITÀ

Numero dei Paesi in cui la Sace è operativa e quindi in grado di supportare le imprese che intendono esportare o investire. L'ufficio studi è in grado di produrre stime e valutazioni sulla situazione aggiornata in tutto il mondo

[IL CASO]**Iran, 30 miliardi di "pre-accordi" in attesa degli eventi**

I drammatici fatti di questi giorni stanno complicando ancora di più, se possibile, la partita Iran per le imprese italiane. In ballo ci sono ben 30 miliardi di pre-intese - porti, aeroporti, strade, ferrovie e via dicendo - siglate dal momento in cui sembrava cosa fatta l'uscita dalle sanzioni (fine 2015) e invece entrate in un lungo limbo. Il nodo sta nel regolamento di attuazione della prima intesa raggiunta a suo tempo da Obama, che doveva regolare l'atteggiamento delle banche e che invece non è mai stato scritto. Poi è arrivato Trump che ha disatteso il tutto, e ora i moti di piazza aggiungono incertezza all'incertezza. Il governo italiano, per non creare problemi a Cdp (che non se la sentiva visti i suoi contatti internazionali di fare qualcosa di sgradito alle banche americane), con l'ultima legge di Bilancio aveva scorporato la partita Iran affidandola a Invitalia (con la consulenza Sace). Ma ora evidentemente tutto è di nuovo fermo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[LE GARANZIE]**L'importanza dei finanziamenti a medio-lungo**

L'andamento del portafoglio delle operazioni Sace, cresciute del 200% dal 2004 a oggi, supera quello dell'export italiano, salito del 50% negli stessi anni. Significa che una quota crescente di esportatori si vale dei servizi Sace. C'è un motivo tecnico: la crisi finanziaria e i crescenti vincoli all'operatività bancaria hanno oneroso per le banche erogare finanziamenti a medio-lungo come quelli per le infrastrutture. La garanzia Sace, a "ponderazione zero" nei bilanci bancari, e il potenziale intervento di Cdp rendono invece possibili queste operazioni.

960**DIPENDENTI**

L'organico della Sace, operativo sia negli uffici italiani che nelle sedi estere: Mosca, Istanbul, Dubai, Johannesburg, Nairobi, Hong Kong, Mumbai, San Paolo, Mexico City. La Sace lavora con oltre 20mila imprese, e "serve" due medie aziende su cinque

LE METE SU CUI PUNTARE NEL 2018

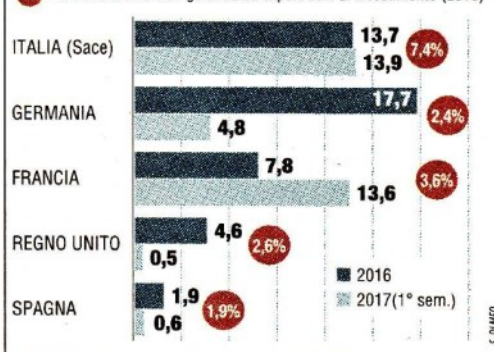
PAESI "IRRINUNCIABILI"	Volumi export (in miliardi di euro, 2016)	Tassi crescita export (var. % primi 9 mesi 2017 vs primi 9 mesi 2016)	Previsioni export SACE 2018-2020 (var. %)
STATI UNITI	37,0	8,8%	5,6%
CINA	11,0	25,4%	6,1%
TURCHIA	9,6	3,4%	3,8%
RUSSIA	6,7	23,1%	2,0%
GIAPPONE	6,0	8,3%	3,4%
CANADA	3,7	7,0%	5,5%
BRASILE	3,2	16,9%	4,0%
PAESI AD ALTO POTENZIALE			
EMIRATI ARABI UNITI	5,4	2,2%	4,9%
ARABIA SAUDITA	4,2	-4,0%	4,2%
INDIA	3,3	9,0%	6,1%
COREA DEL SUD	4,0	10,4%	4,8%
INDONESIA	1,2	3,3%	6,1%
MALESIA	1,1	29,6%	4,0%
VIETNAM	1,0	13,1%	6,8%
MESSICO	3,7	16,6%	6,0%
COLOMBIA	0,6	1,2%	5,3%
PERÙ	0,5	24,1%	4,2%
SUDAFRICA	1,6	18,7%	2,6%

Fonte: SACE

LA SACE E I COMPETITOR

Finanziamenti a medio-lungo termine garantiti da SACE e dalle società di export credit europee, in miliardi di dollari

% Finanziamenti a MLT garantiti su export beni di investimento (2016)



LE RISORSE MOBILITATE

Da Sace, in miliardi di euro

