

Credimpex-Italia
30 anni di sostegno al sistema Italia
nel commercio internazionale

Assemblea di Credimpex-Italia
Rimini, 17 Aprile 2015

Con il patrocinio



Ministero dello Sviluppo Economico



*Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale*



**Con la gentile assistenza
di**



Relazione Morale

Alfonso Santilli – Presidente Credimpex Italia



Sul futuro:

Un fatto è ora limpido e chiaro:

Né futuro né passato esistono.

È inesatto dire che i tempi sono tre:

passato,

presente e

futuro.

Forse sarebbe esatto dire che i tempi sono tre:

presente del passato,

presente del presente,

presente del futuro.

Queste tre specie di tempi esistono in qualche modo nell'animo e non le vedo altrove:

il presente del passato è la memoria,

il presente del presente la visione,

il presente del futuro l'attesa.

Sant'Agostino

Gentili Signore Socie e cari Signori Soci,

In primo luogo benvenuti a questa nostra Assemblea che riveste una particolare importanza. Siamo qui riuniti per festeggiare un compleanno bellissimo: i trent'anni di vita della nostra Credimpex Italia.

Prima di passare a riportare alcune considerazioni, però permettetemi di ringraziare con particolare affetto gli Amici di Cassa di Risparmio di Rimini che quest'anno ci hanno aiutato ad organizzare questo nostro importante incontro. Grazie al Presidente Professor **Sido BONFATTI**, al Direttore Generale **Alberto MOCCHI**, al Vicedirettore Generale **Gianpaolo SCARDONE** ed ai Colleghi del comparto estero della Banca per il costante aiuto anche in termini operativi.

Poi i saluti, graditissimi delle Autorità che con la Loro presenza di questa mattina hanno voluto rappresentare il “**Sistema Italia**” che in questi momenti di crisi tanto ha sofferto e sta tuttora soffrendo. A Loro chiediamo di essere sempre di più vicini a tutti noi.

Grazie al Signor Sottosegretario di Stato del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale **Senatore Benedetto Della Vedova**, che nella Sua relazione ha sintetizzato l'importanza che il fattore “internazionalizzazione” ha per il bene del nostro Paese e poi facendo riferimento a Credimpex Italia, come organizzazione che facilita questo, ha colpito nel segno individuando il vero spirito della nostra amata Associazione.

In questa felice ricorrenza poi voglio ricordare l'impegno dei Comitati Periferici, del Comitato Direttivo che sempre mi è vicino ed in particolare un grazie al Vice Presidente **Carlo Di Ninni**, al nostro Segretario **Erminio Cruciani**, al nuovo Tesoriere **Antonio Picchi** che è entrato pienamente nella sua nuova ed importante funzione e non ultimi al caro **Gabriele Guazzini** che, anche di notte, segue le evoluzioni del nostro sito che sempre di più è divenuto il nostro punto d'incontro e **Tiziano Roncon** che, con abnegazione, ci aiuta nell'organizzazione dei nostri eventi. **GRAZIE.**

Sempre in tema di ringraziamenti mi corre l'obbligo di ricordare quel manipolo di venti Persone che nel lontano **8 luglio 1985** in Roma, sottoscrissero l'Atto costitutivo ed il primo Statuto di Credimpex Italia, mi sembra giusto elencarli tutti e per loro dopo vi chiedo un applauso, erano:

Castelbolognesi Marco, Ciganotto Antonio, D'Alessio Pietro, Di Ninni Carlo, Di Salvo Angelo, Fossati Franco, Franco Mario, Giordanino Giuseppe, Guerrieri Biagio, Hrobat Mario, Ippoliti Edoardo, Lavezzo Paolo, Mancinelli Scotti Giancarlo, Mascheroni Enzo, Mondonico Enzo, Perrone Lorenzo, Poglio Corradino, Simonini Vittorio, Ubaldi Giulio, Viva Giorgio.

Il fondo comune di dotazione ammontava a ben Lire Un milione e dopo la "campagna" associativa di quell'anno a giugno del 1986 **si contavano 58 Soci**. Credo che allora, quei Padri Fondatori, non avrebbero mai potuto immaginare la strada che, quella giovane Entità che emetteva il primo vagito, avrebbe fatto. **Oggi ci contiamo in 564 Soci.**

Da lì siamo partiti ed oggi siamo tutti riuniti per festeggiare i 30 anni di vita di questa realtà, ormai divenuta anche un punto di riferimento nello scenario nazionale ed internazionale. Realtà adesso, come allora, fatta solo di Donne e di Uomini che ancora oggi trovano la voglia di discutere anche con toni forti su una questione di technicalità o su un principio normativo, **Amici**, questa è la vera forza di Credimpex Italia.

Ora permettetemi ancora un particolare ringraziamento a Cassa Depositi e Prestiti, importantissima realtà del nostro Paese, che sta facendo grandi cose per l'internazionalizzazione delle Imprese italiane ed ha scelto la nostra Associazione come entità che può dire la sua per la migliore realizzazione dei Suoi scopi istituzionali, a questi nuovi e cari Amici, capitanati addirittura dal loro Direttore Generale **Andrea Novelli** vorrei rivolgere un caloroso e fraterno abbraccio ed un grande applauso.

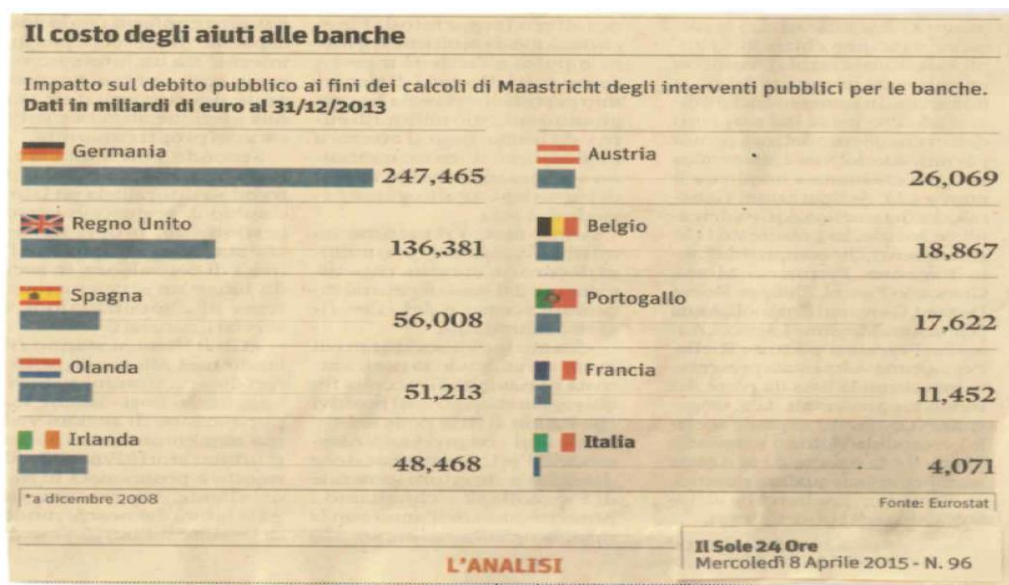
Non posso poi certamente non ringraziare di cuore anche gli altri Amici di Credimpex Italia: ABI, AIBE, Camera di Commercio Internazionale e Confindustria, quest'ultima anch'essa aggiuntasi al nostro fianco, perché la nostra Associazione non è settoriale ma è sistemica, e credo che questo sia il vero motivo del nostro successo.

Successo riconosciuto a tutti Voi per l'impegno che giorno dopo giorno, assieme, mettete in campo per superare anche i momenti di sconforto. Sì, perché di sconforto si può parlare quando su tutti i quotidiani, e sui media in generale si parla quasi sempre male del nostro Paese dimenticando le cose buone che la nostra classe imprenditoriale, bancaria e operativa riesce invece a fare.

Perché non tirare su la testa e smettere di piangersi addosso?

Ricordiamoci che:

- a. siamo tra i cinque Paesi al mondo che possono vantare un surplus commerciale superiore ai 100 miliardi di USD,
- b. dal 2008 ad oggi il fatturato manifatturiero, rivolto all'estero, è cresciuto del 16,5 % contro l'11,6 % della Germania;
- c. tra i Paesi "avanzati" (fonti WTO) l'Italia ha conservato la maggior quota di mercato export (71%), seguono la Germania con il 69% la Francia con il 61% il Regno Unito con il 55%;
- d. il sistema bancario italiano, tanto criticato e sotto attacco su tutti i media è stato, forse, il più virtuoso dell'Eurozona. Pensate che gli aiuti di Stato per le banche italiane, nel periodo 2008/2012 (fonte Comunità Europea DG per la concorrenza) sono stati pari ad EUR 15 Miliardi contro i 350 delle Banche Irlandesi, 300 del Regno Unito, 259 della Germania, 158 della Danimarca, 116 della Francia, 104 della Spagna, 95 dell'Olanda, 72 del Belgio, 69 della Grecia, 27 dell'Austria, 21 della Svezia, 15 appunto dell'Italia ed 11 del Portogallo. Poi al 31.12.2013 ancora di meno vedasi la seguente tabella pubblicata dal Sole 24 ore lo scorso 8 aprile 2015:



Ma allora di cosa stiamo parlando?

Potremmo continuare menzionando con dati e confronti non meno importanti ma ciò che ci interessa, quello che vogliamo dire e gridare è che dovremmo avere più fiducia nei nostri mezzi, in noi stessi.

A questo punto mi viene in mente una frase di Lucio Anneo Seneca che credo possa sfatare il modo italico di accettare la fatalità: ***“La fortuna non esiste: esiste il momento in cui il talento incontra l’opportunità”***. Ed il talento, scusate la presunzione, è presente a iosa nella nostra Associazione, talento coniugato ad impegno: è questo che mi sento di dire a Voi tutti, care Amiche ed Amici Soci, presenti ed assenti. Proprio per gli assenti che tanto avrebbero voluto essere qui con noi e che, in massima parte, per mancanza di attenzione dei Loro datori di lavoro, non possono partecipare ai nostri incontri, chiedo un caloroso applauso.

Si questa dimostrazione di affetto è per Voi Amici che forzatamente siete assenti, e per questo, ci siamo impegnati a mettere a Vostra disposizione i filmati delle assemblee e delle Giornate di Studio sul nostro sito.

Mi chiedo sempre perché non sia chiaro a tutti? (Mi riferisco agli esterni all’Associazione ma che devono decidere se far partecipare un Dipendente/Collega) che queste nostre riunioni sono sempre colme di professionalità e di arricchimenti specialistici, perché non vengono capite? Forse perché chi è nel ruolo di chi decide, non considera le complessità che una transazione con l’estero racchiude? Dalle particolarità dei contratti, alla scelta

della resa merce ed ai vari modi di regolamenti che mirano a portare tranquillità e ricchezza alle Aziende ed in definitiva al nostro Paese. Perché nelle interviste si continua a parlare di assistenza alle Piccole e Medie Imprese nelle materie di internazionalizzazione, e poi poco si fa. Il Piccolo e Medio Imprenditore, colonna portante dell'economia del nostro Bel Paese, ha bisogno di risposte non oggi, ma già ieri, perché la concorrenza internazionale morde e forse a volte un “no” immediato vale più di un “sì” ricevuto dopo una settimana. Credetemi non parlo solo di assistenza “fiduciaria”, che senza dubbio è la più visibile e rilevante, ma a volte interessa di più avere uno scambio di opinione con un tecnico per imbastire un contratto o un offerta, definire come è meglio farsi pagare e se si possono costruire operazioni più complesse ma che permettano di aggiudicarsi la commessa. Ancora, esaminare assieme, **sul territorio**, un testo di un “Bond” da emettere e sapere se esso sarà disponibile in giornata o il giorno dopo è questo quello di cui ha bisogno l'Azienda, non di “paroloni”.

La scorsa settimana in un convegno importante ascoltai un Consigliere d'Amministrazione di una Banca che, anziché parlare di supporto pratico, si dilungò a spiegare che le loro strutture sul territorio ed all'estero erano in grado di assistere le imprese italiane in tutte le fasi necessarie per la costituzione di Joint Venture all'estero. Non so chi mi trattenne dall'alzarmi e fargli qualche domanda specifica, soprattutto sapendo che qualche nostro Socio, appartenente a quell'Entità deve prendere un giorno di ferie per venire ai nostri incontri e pagare di tasca propria la quota associativa.

Cerco, a volte, di darmi spiegazioni su questi comportamenti di “disattenzione” nei confronti delle Persone del nostro comparto e mi dico: “forse è che parecchi di coloro che decidono, l'operatività tecnica l'hanno affrontata poco?”.

Inoltre ci sarebbe il settore “scuola” da affrontare, infatti provate a dare uno sguardo a qualche piano di studio universitario, dove poco si trova sulle cose essenziali del commercio estero, molto spazio al marketing alle tecniche di avvicinamento ai nuovi mercati ma poco sulla pratica di ogni giorno. E' anche vero che alcuni Atenei si sono organizzati con specifici Master ed in alcuni di questi Credimpex Italia è presente dando il suo contributo, ma di più dobbiamo fare per il futuro, per cercare di far crescere i nostri giovani per affrontare le sfide che si prefigurano sempre più ardue.

Proprio sulla tecnica e soprattutto sulla necessità di specializzazione ora vorrei soffermarmi, ma la prendo da lontano per arrivare al dunque.

In tutte le mie relazioni annuali (che grazie a Voi sono, con questa, 13) non ho mai toccato il tema relativo alle “condizioni economiche” applicate alle operazioni di nostro interesse e, prime tra tutte, quelle di credito documentario. Questo per il massimo rispetto che bisogna avere per le politiche commerciali e di prezzo che ogni Banca pone in essere e per la forza contrattuale che le Imprese possono mettere in campo (***mi scuseranno in questa parte di riflessioni i Soci non bancari e non appartenenti al mondo Aziende, ma credo che con trent’anni di vita la nostra Associazione debba anche, se del caso, alzare un po’ la voce su aspetti di quotidiana operatività, ovviamente nell’interesse di tutti i Soci***).

E' vero che per acquisire un nuovo Cliente o per completare delle "campagne" commerciali si possono studiare anche formule innovative di scontistica o di prezzo differenziato, ma permettetemi di riflettere sulla commisurazione del rischio connesso alla specifica operazione.

A cosa mi riferisco?

Ad una pratica di prezzo che, come più Soci mi hanno evidenziato, porta alcune Banche a proporre delle commissioni onnicomprensive definite al modo inglese "**All in**" (l'Azienda è parte ricettiva della questione ed ovviamente, nella ricerca del suo interesse, è ben propensa ad accettare di buon grado la cosa, anche se poi vedrete che nello sviluppo del mio ragionamento questa maniera di agire può impattare negativamente anche nell'attività della stessa). Potreste pensare che ciò non è un problema, ma semplicemente l'evoluzione del mercato. Ma quando queste "**All in**" comprendono anche commissioni relative a servizi particolari e necessari di una rilevante professionalità, quali le commissioni di esame documenti (utilizzo) o anche le commissioni relative alla copertura del rischio controparte (conferma e successiva accettazione o assunzione di impegno di pagamento futuro), il ragionamento onestamente non mi torna.

Come si fa a definire per fasce di importo le commissioni "**All in**" a prescindere della prestazione che il credito documentario assicura?

Ecco alcuni esempi:

Per crediti documentari

sino ad EUR 50.000 o controvalore EUR 300

da 50.0000 a 200.000 EUR 500

da 200.000 a 500.000 EUR 750

da 500.000 ad 1.000.000 EUR 1000.

Oppure addirittura: per tutte le operazioni, sempre tutto compreso (conferma, utilizzo, assunzione di impegno differito ecc.) al prezzo “All in” di 0,05% al trimestre o addirittura flat. ecc.

1. Come si fa ad offrire ciò, si badi conferma (se non addirittura silent confirmation) inclusa, senza considerare almeno una fascia di Paese o Banche emittenti?
2. Come si fa a proporre questi prezzi senza analizzare ciò che il credito documentario richiede (complessità o meno delle prescrizioni)?

Ho cercato di capire e riflettere ma le risposte, scusate, sono state entrambe, a mio avviso, catastrofiche.

- a. Chi propone queste cose sa o non sa esattamente bene di cosa sta trattando?

E' gravissimo, mi direte, e sono folle a pensarlo: forse è così ma non è che nell'agorà del “commerciale” abbiamo buttato tutto, e chi offre alla clientela l'operatività specialistica estero ha partecipato solo a qualche bel corso di carattere commerciale? Si è mai “sporcato” le mani ad esaminare dei documenti?

- b. **Ancora più grave** e consentitemi “inaccettabile”, per caso si offre un qualcosa di “**non vero**” e cioè si dice che si conferma un credito o si accetta la designazione, ma poi all'utilizzo nulla si fa (con tutte le opportune, ed ovvie, giustificazioni) e si aspetta che i documenti vengano accettati dalla Banca emittente per poi pagare o assumere impegno di pagamento differito (con i rischi, spesso trascurati che questo comportamento potrebbe dare).

Ripeto, sarò forse “folle”, ma perdonatemi, sono molto contrariato perché questi comportamenti sicuramente non professionali se non addirittura scorretti non fanno altro che danneggiare la categoria dei bancari del settore “merci” (e non

fanno comunque bene alla “componente” Aziende), e la spiegazione è evidente: si svilisce la professionalità portandoci alla deriva che, purtroppo, in alcuni casi già è iniziata. Mi riferisco alla disattenzione per la technicalità, per la specializzazione che ovviamente anche nella redditività deve far fondamento. Come si potrà pretendere dal vertice aziendale bancario attenzione se il comparto non rende più nulla, non perché deve rendere e basta, ma perché la redditività a mio parere deve essere commisurata alla prestazione del servizio specialistico. Sì, un servizio specialistico e professionale deve essere richiesto e fornito, e per averlo di alto livello bisogna investire in Persone, in formazione ed in aggiornamento e si potrà investire solo se si potrà confidare su un equo ritorno economico. Non ci sono scelte, non ci sono filantropiche attività in un mondo come quello attuale, e si badi bene che la nostra Credimpex Italia spesso in modo totale si sta sostituendo alla formazione che prima era il fiore all’occhiello della quasi totalità delle Banche che oggi invece investono quasi tutto il budget formativo sulle tecniche di vendita, certo importantissime ma che devono anche fondarsi su professionalità e su costanti aggiornamenti. Un ultima considerazione, sempre in massima parte per i Soci bancari: fate un calcolo dell’età media dei componenti degli Uffici estero merci delle vostre Banche e poi vediamo.

Per gli amici Soci Liberi Professionisti e per gli appartenenti al mondo delle Aziende, degli Operatori del Trasporto ed Assicurazioni vorrei dire che questa situazione del mondo bancario può essere definita come una prima parte di un processo di massificazione che potrebbe ampliarsi come le risultanze di un sasso in uno stagno che, ***dall’immediata bellezza dei cerchi che crea, si trasforma, al termine del movimento, in piattitudine totale dando un senso di ritorno ad eterna immobilità.***

Dobbiamo però reagire e ritornare a gioire in questi momenti nei quali festeggiamo ciò che altri nel passato hanno costruito per noi, realizzando una fortezza certamente più forte di quella di “Masada”, perché a differenza sua, non sarà rasa al suolo, si rafforzerà sempre e comunque perché le nostre Socie ed i nostri Soci hanno voglia di crescere professionalmente a prescindere delle impostazioni date da altri, ed è questo lo spirito di Credimpex Italia che sempre

si rafforzerà nel tempo. Il successo delle nostre giornate di studio, alle quali partecipano una media di 150/200 Soci, stanno a segnalare questa voglia forte di non perdere il treno **per essere noi gli artefici del nostro futuro per il bene nostro e del nostro grande Paese.**

Concludendo prendendo come spunto un accadimento avvenuto nella notte del 5 luglio del 1809 quando un alto Ufficiale Napoleonico, per conto del Generale Miollis comandante della piazzaforte di Roma, entrando nel Palazzo del Quirinale ordinò al Santo Padre la cessione dei territori dello Stato Pontificio alla Francia.

Il Servo di Dio Papa Pio VII al secolo Gregorio Barnaba Niccolò Maria Luigi Chiaramonti (251° Vescovo di Roma), pronunciò, queste famose parole:

NON POSSIAMO

NON DOBBIAMO

NON VOGLIAMO

Ed io voglio farle mie, e riferendomi al nostro lavoro al nostro mondo dico:

NON POSSIAMO, NON DOBBIAMO, NON VOGLIAMO,

perdere un solo granello di dignità del nostro lavoro, per il nostro futuro e sempre di più ci impegneremo ad essere i migliori nel nostro campo e forse questo **anche grazie ad una creatura che oggi compie trent'anni e che si chiama**

CREDIMPEX ITALIA

Rimini 17, Aprile 2015



Alfonso Santilli - Presidente Credimpex Italia