

---

## **Relazione Morale del Presidente Alfonso Santilli all'Assemblea di Teramo del 22 aprile 2005**

**Carissime Socie e Carissimi Soci,**

sono trascorsi 20 anni dal 1985 anno di fondazione della nostra Associazione; anni intensi che hanno visto succedersi tanti Amici nell'ambito di Credimpex-Italia, se mi permettete, avverto il dovere di rammentare, sia pure con poche parole due Presidenti di Credimpex che purtroppo non sono più con noi: Marco Castelbolognesi e Giuseppe Eusebi. Due figure molto importanti della nostra Associazione che, come potrete rilevare dal volume commemorativo edito in quest'occasione, hanno contribuito a farla nascere e crescere. Mi piace credere - e condividere con voi questa speranza - che tuttora essi siano penserosi della nostra Associazione e di noi tutti che ne sosteniamo l'attività e che non abbiano perso la loro terrena sensibilità per i Crediti documentari, per le Norme per le riserve, insomma vogliamo sentirli ancora e sempre fra di noi e vi prego quindi di ricordarli con un affettuoso applauso.

Ovviamente, come, non rammentare tutte le altre importantissime e belle figure che nel tempo si sono dedicate con passione e dedizione a Credimpex, faccio riferimento ad una per tutte, al nostro Presidente Onorario Lorenzo Perrone che per tanti anni ci ha guidati ed indirizzati, anche a lui il nostro grazie.

Tutti insieme ne abbiamo fatta di strada e spero che ancora tanta ne faremo perchè questo nostro mondo operativo, fatto di crediti, di garanzie e di tutte le operazioni che coinvolgono più Paesi sono sempre di attualità e sempre servono alle Imprese ed in generale all'economia del nostro Paese che dell'internazionalizzazione da sempre ha fatto la carta vincente dell'intero scenario economico.

In questi ultimi tempi grandi preoccupazioni ci assalgono, basti pensare che nel 2004 il saldo commerciale italiano è andato in rosso per 400 milioni di euro, cosa che non accadeva dal lontano 1992. Vi è da precisare che il pesante risultato del 2004 è da ricondurre ad una dinamica molto elevata delle importazioni + 7% benchè a fronte di buoni risultati dell'esportazione + 5,7%.

---

Per fortuna è un dato positivo il miglioramento dei conti con l'estero del settore manifatturiero dopo un biennio di cali. Infatti le esportazioni italiane di manufatti hanno ripreso a crescere, sostenute anche da una forte domanda mondiale molto dinamica.

Elemento caratterizzante dei mercati di sbocco è l'indirizzarsi dei flussi esportativi italiani verso Paesi non UE ed è proprio quest'ultimo fattore che ci deve far riflettere in relazione alla nostra specifica attività.

Gli scenari che si presentano mostrano un ricorso costante a maggior tecnologia e innovazione ma, e credo che molti di voi condividano questa mia opinione, per giungere al credito completamente elettronico forse di tempo ne passerà ancora.

Ma allora, basandoci su quanto sta facendo o cerca di fare il nostro Paese - cioè puntare sulla riqualificazione e sullo sfruttamento dei margini di eccellenza tecnica che ancora esistono e che nei vari settori economici possono ancora dare uno sprint per evitare di essere raggiunti dai Paesi che una volta potevano essere chiamati emergenti - dobbiamo cercare di dare la stessa intensità di attenzione al fattore distintivo, alla specializzazione, all'eccellenza anche nel nostro campo.

Al riguardo ci fa piacere comunicarVi che anche il Ministero per le attività Produttive, nella persona del Vice Ministro con delega al Commercio Estero, On.le Adolfo URSO, ha voluto essere presente con noi, accordando il patrocinio a questa nostra manifestazione.

Quale momento migliore se non quello che stiamo per andare a vivere ci potrà servire per riqualificare con forza la nostra attività ?

Stiamo lavorando insieme alla realizzazione delle nuove Norme ed Usi uniformi relativi ai crediti documentari e questo è il momento di tirare fuori le unghie. Dobbiamo difendere con forza la nostra professionalità acquisita con tanti sacrifici e con innumerevoli sforzi. Dobbiamo far valere l'importanza che tutti gli attori della filiera import export danno ad una corretta e costante collaborazione e si badi mi sto riferendo, ovviamente, non solo al comparto bancario ma a tutte le anime della nostra Associazione, alle Imprese, agli Operatori di trasporto e di Assicurazione, ai Consulenti in genere in quanto tutti insieme dobbiamo "aggiornare" i nostri "file" (si usa molto il termine) per vincere le prossime sfide che si preannunciano molto più difficili.

---

Come già ho fatto nelle precedenti relazioni, vi chiedo due minuti di riflessioni sul futuro del nostro ruolo.

Dopo parleremo delle operazioni di credito documentario aperte da NON Banche (ma qui voglio utilizzare una precisa ed a mio avviso perfetta qualificazione del fenomeno fatta dal nostro Carlo Di Ninni che ha definito tali operazioni come : *“servizi di controllo dei documenti”* mi associo pienamente a tale denominazione) queste operazioni possono divenire una prossima sfida poiché esse mirano ad eliminare la parte più specifica dell’attività bancaria nelle operazioni di credito documentario costituita dall’impegno della banca emittente. Su questo dobbiamo ragionare con molta attenzione; ovviamente le analisi che faremo non devono intendersi fatte a scopo di “conservazione” (parlo non solo da bancario ma da operatore tecnico, coinvolgendo tutti coloro che in un modo o nell’altro potrebbero essere “toccati” da questo nuovo modo di operare), ma per conoscere tutti gli aspetti, le opportunità ed i rischi ai quali tutte le parti contraenti possono imbattersi nello svolgimento di tali operazioni e, ovviamente per individuare gli spazi che si aprono per nuovi possibili interventi compensativi.

Vorrei parlare da bancario ma nell’ottica più positiva. Esaminando i vari casi di successo e di insuccesso delle organizzazioni e riorganizzazioni bancarie avvenute negli ultimi anni è innegabile fare la seguente riflessione.

L’ottimizzazione per la ricerca delle economie di scopo e di scala, molto spesso, se non dire quasi sempre, contrasta con uno degli aspetti fondamentali del nostro lavoro di bancari; quello dell’assistenza all’operatore economico che deve cercare di mettere in linea tutte le condizioni che possono poi portare ad avvicinarsi con tranquillità all’operatività con l’estero.

Infatti raggiungere l’eccellenza dal punto di vista di “processo” delle transazioni, con la costruzione di una “fabbrica efficiente” di lavorazione ha, come presupposto fondamentale, il non “disturbo” esterno. In pratica più si è concentrati sull’operazione, più si è produttivi (ovviamente si ricercherà anche l’eccellenza nell’esecuzione). Ma immaginare che la massima produttività si ottenga evitando o impedendo che la “catena di montaggio” conservi il rapporto con il Cliente beneficiario/ordinante dal quale essa trae la necessaria linfa operativa-informativa con continuità e non solo all’atto dell’apertura o dell’utilizzo, rappresenta un errore strategico-organizzativo che strozza l’operazione e disamora il

---

cliente. Ciò vale per un'operazione di credito documentario, ma, ovviamente, anche per un po' tutte le operazioni con l'estero, anche le meno sofisticate.

Non si può certamente dimenticare che lavorare in sintonia tra i vari attori non può che portare a reciproci benefici. E' pur vero che spesso si incontrano difficoltà di rapporto quando si tratta il tema delle commissioni da percepire, ma è anche vero che se un rapporto è completo e articolato, se ci si apre ad una valutazione globale dello stesso che è fatta non solo di aspetti economici ma anche di consulenza per le esigenze prospettate e di assistenza in caso di situazioni di crisi, allora sono convinto che la relazione con il cliente, nella sua ricca ed efficace interezza - e non la sola operazione di credito documentario - saprà trovare il suo giusto riconoscimento economico sulla base di una consistente e permanente soddisfazione reciproca.

Non si può quindi pensare di agire solo sulle commissioni, che comunque devono rappresentare il corrispettivo del servizio offerto. Servizio con la "esse" maiuscola che può e deve essere l'elemento distintivo della della singola Banca e, se mi è permesso, del **sistema Italia**.

Queste riflessioni tendono a far "aprire gli occhi" a chi deve effettuare delle scelte strategiche ma, se non siamo noi chiamati a farle, dobbiamo avere la forza di far sentire la nostra voce e di contribuire efficacemente al processo decisionale. Questo è un elemento di riflessione che occuperà l'Associazione per il prossimo anno. In pratica analizzeremo, come già peraltro è stato fatto, le offerte che provengono dall'estero per l'esternalizzazione (outsourcing) dei processi operativi per valutarne gli aspetti positivi e negativi, al fine di fornire spunti di riflessione a tutti i Soci che potranno utilizzarli al loro interno per cooperare con chi, nei rispettivi istituti, è chiamato a ad assumerne le le decisioni di merito.

Un esempio per tutti, che potremmo definire "strategico" a livello nazionale; pensiamo per un solo attimo che tutte le operazioni di utilizzo di un credito documentario vengano spostate da una banca in Italia ad Hong Kong (presso una banca o meglio presso una Società legata in qualche modo ad un gruppo bancario ma che è in pratica una Società di servizio), cosa accadrebbe in Italia dopo tre mesi in quella banca che ha operato tale scelta ?

Certamente all'atto dell'esternalizzazione sarà stata identificata una figura di "presidio"

---

nelle filiali, per essere il punto di contatto con il Cliente ed assisterlo, per quello che può; inevitabilmente, però, tale figura di presidio perderà in breve tempo la capacità di tenuta con il cliente perché l'operazione non è più eseguita interamente nell'istituto, perché non si esaminano più i documenti, perché si perde gradatamente la capacità di aggiornarsi, perché mancherà la "confidenza" con l'operatività e si dovrà inevitabilmente fare i conti con il terzo che controlla i documenti (Honk-Kong) il quale opererà senza avere presente il contesto dell'intera operazione ed il rapporto con il cliente.

E non ultimo, ma questo sarà oggetto di discussione anche con entità diverse da quelle bancarie, avremmo l'impoverimento del sistema Italia anche per l'aspetto tecnico e professionale sullo specifico settore. Come potremmo più dire la nostra in sede ICC Parigi, se non siamo più noi operativi in prima ed esclusiva battuta ?

Ora però ritorniamo al presente, ritorniamo a noi, io sono sicuro e non solo fiducioso che il Paese Italia ha ancora molto, ma molto da dire e noi per la nostra parte, come Imprese, Assicuratori, Operatori del trasporto, Consulenti e Bancari saremo sulle barricate a dire noi ci siamo ci impegniamo sempre di più per dire la nostra per collaborare vicendevolmente al fine di dare il nostro contributo, che riteniamo non di poco conto, al servizio dell'intero sistema ITALIA.

Infine in casa nostra dobbiamo rinnovare tutti insieme l'impegno di un costante e continuo lavoro che nel prossimo esercizio, l'ultimo di questa gestione, dovrà dare il suo massimo contributo per la diffusione delle nuove norme che saranno il nostro punto di riferimento per il nostro lavoro per i prossimi dieci anni. Credo che solo se saremo tutti uniti, solo se continueremo a fare sacrifici per imparare e portare la nostra conoscenza in giro per il Paese potremo essere ed essere considerati parti integranti del contesto economico e godere della soddisfazione che solo la consapevolezza di aver fatto bene il nostro mestiere può darci.

**Grazie a tutti voi e grazie, grazie a Credimpex-Italia  
di esistere.**