

# ATTI DELLA GIORNATA DELL'ASSICURAZIONE DEI CREDITI ALL' ESPORTAZIONE

*Archivio Storico  
INA Assitalia  
Biblioteca*

**844**

ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI  
GIORNATA DELL' ASSICURAZIONE  
DEI CREDITI ALL' ESPORTAZIONE

1 FRANCA  
2  
3  
4  
5 SPEAKE



**FIERA DI MILANO - 19 APRILE 1964**



Corporate Heritage  
& Historical Archives



ATTI  
DELLA GIORNATA  
DELL'ASSICURAZIONE  
DEI CREDITI  
ALL'ESPORTAZIONE

FIERA DI MILANO  
19 APRILE 1964

ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI



Corporate Heritage  
& Historical Archive



# PROGRAMMA DELLA GIORNATA DELL'ASSICURAZIONE DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE

(Fiera di Milano - 19 aprile 1964)

## MATTINO

---

- Ore 10 — Apertura dei lavori, col saluto del Presidente dell'INA ai partecipanti.
- Ore 10,15 — Relazione e discussione sul tema:  
— « Il sistema italiano dell'assicurazione dei crediti all'esportazione, visto anche nel quadro dell'armonizzazione dei sistemi di assicurazione dei Paesi della C.E.E. ».  
Relatore: **Prof. Gaetano Stammati**, Direttore Generale del Tesoro.  
— Assistenti: **Prof. Salvatore Baeli**, Ispettore Generale del Tesoro;  
**Avv. Tommaso Silvestri**, Capo del Servizio Gestioni Speciali Danni dell'INA.
- Ore 12 — Vermout d'onore offerto dalla Fiera di Milano.

## POMERIGGIO

---

- Ore 16 — Relazione e discussione sul tema:  
« Riflessi dell'armonizzazione dell'assicurazione credito dei Paesi della C.E.E. sull'assicurazione in Italia dei rischi commerciali del credito all'esportazione ».  
— Relatore: **Prof. Bruno De Mori**, Amministratore Delegato dell'Unione Italiana di Riassicurazione e Consigliere di Amministrazione della Società Italiana Assicurazione Crediti (S.I.A.C.).  
— Assistente: **Dr. Gian Piero Barcellini**, Direttore S.I.A.C.
- Ore 18 — Cocktail offerto dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.



## ELENCO DEI PARTECIPANTI

- ALBIZZATI sig. Luigi - Condirettore del Banco di Napoli - Napoli.
- ALLEGRA rag. Piero - Soc. Caboto - Milano.
- AMBROSI rag. Mario - Consider Impianti - Milano.
- ANCONA dott. ing. Alessandro - Vice-Presidente dell'Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici - Milano.
- ANGELA dott. Gaetano - Capo dell'Ispettorato Assicurazioni Private - Roma.
- ARDIZZONE dott. Enrico - Falck - Milano.
- ARENA sig. Romolo - Istituto per la Ricostruzione Industriale - Roma.
- ARESE dott. Franco - Cablexport - Milano.
- ARONA dott. Mario - Officine Arona - Voghera.
- ARTIOLI sig. Paola - Soc. Riello - Padova.
- AUREGGI dott. Enrico - Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici - Milano.
- BADI dott. Mario - Delegazione Alta Italia della Confindustria - Milano.
- BAELI prof. Salvatore - Ispettore Generale del Ministero del Tesoro - Roma.
- BAGLIO dott. Enzo - Milano.
- BAILO sig. Davide - Cogne - Torino.
- BALBIANO dott. Walter - Nuovo Pignone - Firenze.
- BALDELLI sig. Lello - Soc. Beloit Italia - Pinerolo.
- BALMAS dott. Federico - Riv - Officine - Villar Perosa.
- BARBATI sig. Edmondo - Soc. Bonaldi - Crema.
- BARCELLINI dott. Gian Piero - Direttore della Società Italiana Assicurazione Crediti - Roma.
- BARTOLO prof. Giuseppe - Consigliere di Amministrazione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Bari.
- BASSANI dott. Renzo - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Trieste.
- BASSANI sig. Siro - Olivetti - Ivrea.
- BELLUCCO sig. Vittorio - Mediocredito regionale lombardo - Milano.
- BENDI dott. Arrigo - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Brescia.
- BERARDELLI dott. Valentino - Snia-Viscosa - Roma.
- BERMANI sig. Enzo - Soc. Sant'Andrea - Novara.
- BERNASCONI dott. Alessandro - Nuovo Pignone - Firenze.
- BERTINELLI ing. Enrico - Soc. Torno - Milano.
- BIANCHI dott. Alberto - Titolare Centro Ispettivo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Genova.
- BIANCHI dott. Giuseppe - Segretario dell'Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici - Milano.
- BOCCA rag. Martino - Soc. O.R.V.I. - Vigevano.
- BONACCORSO dott. Tommaso - Fiat - Roma.
- BORGARELLI dott. Giovanni - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Milano.
- BORIOLI gr. uff. rag. Giovanni - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Milano.
- BRANCATISANO dott. Domenico - Ispettore Generale del Ministero del Tesoro - Roma.
- BUELLI dott. Andrea - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Monza.
- BUTÓ ing. Fernando - Soc. Franco Tosi - Legnano.
- CACCIALUPI dott. Emilio - Presidente della Siderexport - Roma.
- CAGNA VALLINO sig. Aldo - Cimat - Torino.
- CAIROLI sig. Sergio - Soc. G. Zocca - Como.
- CAMERA sig. Giovanni - Alfa Romeo - Milano.
- CAPACI rag. Luciano - Soc. Enrico Longinotti - Firenze.
- CAPONE dott. Roberto - Giornalista - Milano.
- CAPUANO dott. Giorgio - Socominter - Milano.
- CARDINALI dott. Mario - Ministero Commercio Estero - Roma.
- CARLOTTI rag. Riccardo - Riunione Adriatica di Sicurtà - Milano.
- CASALI dott. Carlo - Direttore Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.
- CASATI dott. Luciano - Dalmine - Milano.
- CASTAGNA sig. Armando - Italsider - Milano.
- CATANIA sig. Franco - Assolombarda - Milano.
- CAVALLINI ing. Franco - Allis Chalmers It. - Cusano (Milano).
- CHIARINI ing. Cino - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Firenze.

CHIARINI sig. Dante - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Firenze.  
 CIANETTI sig. Fernando - Titolare del Centro Ispettivo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Napoli.  
 CICCARELLO dott. Antonino - Ministero Commercio Estero - Roma.  
 CLEMENTE avv. Guido - Falck - Milano.  
 CLEMENTE ing. dott. Pasquale - Direttore Centrale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.  
 COEN-PORTO avv. Aldo - Cartiere del Timavo - Trieste.  
 COLIZZA dott. Domenico - Consigliere della Corte dei Conti - Roma.  
 COLLI cav. del lav. Alessandro - Presidente della S.A.C.I.C. - Mortara.  
 COLOMBO comm. G. Giacomo - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Legnano.  
 CORBELLINI dott. Francesco - G.I.E. - Milano.  
 CREMISINI STADERINI dott. Claudio - Istituto per la Ricostruzione Industriale - Roma.  
 CROCETTA rag. Giuliano - Titolare del Centro Ispettivo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Venezia.  
 D'ANDREA dott. Nazzareno - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Parma.  
 DAVOLI dott. Remo - Pirelli - Milano.  
 DE DOMINICIS rag. Ettore - Titolare del Centro Ispettivo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Trento.  
 DE FILIPPI dott. Gino - Ansaldo - Genova.  
 DE GIORGIS avv. Piero - « 24 Ore » - Milano.  
 DE HOUWALT dott. W. - Segretario Generale dell'*Union de Berne* - Paris.  
 DE JANUARIO ing. Luigi - Direttore Generale della G.I.E. - Milano.  
 DELLA CHIESA marchese ing. Giuseppe - Presidente della « Praevidentia » - Roma.  
 DEMARCHI geom. Antonio - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Vercelli.  
 DEMARCHI dott. Guido - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Vercelli.  
 DE MARCHI dott. Sante Bruno - Direttore generale della « Compagnia di Assicurazioni di Milano » - Milano.  
 DE MIRANDA sig. Aldo - Officine Morando - Asti.  
 DE MORI prof. dott. Bruno - Amministratore Delegato della « Unione Italiana di Riasicurazione » - Roma.  
 DE PAOLI dott. Gianfranco - Necchi - Pavia.  
 DE PAOLIS dott. Giovanni - Direttore Generale delle Valute - Roma.  
 DE SETA sig. Luigi - Necchi - Pavia.  
 DONATI prof. Antigono - Consigliere di Amministrazione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.  
 FABBI rag. Fiorenzo - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.  
 FALCO dott. Dino - Soc. Agostino Colombo, Villasanta (Milano), e Soc. Pensotti, Legnano.  
 FARINA sig. Venanzio - Soc. Italiana Assicurazione Crediti - Milano.  
 FERRARA dott. Carlo - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Como.  
 FERRARA rag. Giuseppe - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Como.  
 FERRARI sig. Marco Lazzaro - Innocenti - Milano.  
 FERRATINI dott. Adriano - Montecatini - Milano.  
 FERRONI sig. Franco - Soc. Bergomi - Milano.  
 FORTI ing. Donato - Ansaldo San Giorgio - Genova.  
 FRANCI dott. Paolo - Montecatini - Milano.  
 GAGLIARDI dott. Domenico - Ministero Commercio Estero - Roma.  
 GALANO dott. Raffaele - Ispettore Generale del Ministero del Tesoro - Roma.  
 GALLI sig. Walter - Riunione Adriatica di Sicurtà - Milano.  
 GAMBA cav. uff. Mario - Vice Direttore Centrale della Banca Popolare di Bergamo - Bergamo.  
 GAMBARUTO dott. Fernando - A.M.M.A. - Torino.  
 GAROFALO sig. Carlo - Banca Commerciale Italiana - Milano.  
 GAVERBI ing. Dario - Riunione Adriatica di Sicurtà - Milano.  
 GESANO ing. Nicola - SACFEM - Arezzo.  
 GHISIO rag. Andrea - Soc. Olmia - Vercelli.  
 GIANNONI sig. Italo - Siderexport - Genova.  
 GIANOTTI rag. Valentino - Falck - Milano.  
 GIRARDI sig. Luciano - Soc. Ursus Gomma - Vigevano.  
 GRANATA rag. Luigi - Falck - Milano.  
 GRECO-NACCARATO dott. Giuseppe - Soc. F.O.R. - Biella.  
 GRISI dott. Vasco - Camera di Commercio - Milano.  
 GROJA dott. Lodovico - Direttore Generale Istituto Commercio Estero - Roma.  
 GUIDARELLI dott. Stefano - Funzionario Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.  
 IANNUCCI rag. Aldo - Titolare del Centro Ispettivo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Torino.

JARACH cav. lav. dott. ing. Guido - Consigliere delegato della Soc. O.M.C.S.A. - Milano.

KOHLER dott. Adelmo - Funzionario Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.

LANDI dott. Landolfo - Officine Galileo - Firenze.

LATERZA dott. Giuseppe - Unione Bustese Industriali - Busto Arsizio.

LENISA sig. Silvano - Soc. An. Elettificazione - Milano.

LEONETTI dott. Salvatore - Banca d'Italia - Roma.

LO GATTO sig. Attilio - Istituto per la Ricostruzione Industriale - Roma.

LONGO prof. Antonio - Direttore Centrale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.

LUCCA sig. Silvio - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Lecco.

MADERNO sig. Achille - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Vigevano.

MALVASIO dott. Giuseppe - Impresit - Milano.

MANZO avv. Antonio - Direttore Centrale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.

MARIANI sig. Ambrogio - Giornalista - Milano.

MARZOCCHI dott. Gastone - Direttore del Servizio Crediti all'Esportazione del Mediocredito - Roma.

MASTRACCHI MANES dott. Enrico - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Napoli.

MATRICARDI dott. Salvatore - Capo Servizio dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.

MILIONI sig. Ferdinando - Giornalista - Milano.

MINI sig. Giuseppe - Socominter - Milano.

MINZONI sig. Giuseppe - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Genova.

MISTRANGIDI sig. Agnese - Pirelli - Gallarate.

MONTI ing. Italo - Soc. Magrini - Bergamo.

MORONI rag. Michele - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Varese.

MORONI dott. Romano - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Varese.

MOTTOLA sig. Paolo - Intersomer - Milano.

NAVONE dott. Aldo - Soc. Rimoldi - Milano.

NICOLETTI sig. Carlo - I.M.I. - Roma.

NICOTRA sig. Renato - Unione Industriali - Como.

OMBUEN ing. Mendon - Impresit - Roma.

ONGARO sig. Vincenzo - Officine R. Berardi - Brescia.

ORDANINI dott. E. - Carlo Erba - Milano.

ORSI dott. Giorgio - Soc. Sadelmi - Milano.

OTTAVIANI dott. Marcello - Montecatini - Milano.

PASQUINELLI dott. Cesare - Ministro Plenipotenziario, Ministero degli Affari Esteri - Roma.

PAVESI dott. Alberto - Soc. Ercole Marelli - Milano.

PASCUCCI sig. Ruggero - Soc. Badoni - Lecco.

PATANELLA ing. Luciano - Soc. An. Elettificazione - Milano.

PEDUZZI dott. Amelio - Soc. Telettra - Milano.

PENNACCHIONI ing. Franco - Amministratore Delegato della Impresit - Milano.

PERONE sig. Giuseppe - Soc. Torno - Milano.

PERSONENI dott. Antonio - Soc. Marzoli - Milano.

PEZZAROSSA dott. Emanuele - Ufficio Italiano Cambi - Roma.

PEZZATI dott. Giuseppe - Riunione Adriatica di Sicurtà - Milano.

PEZZOLI dott. Sergio - Soc. Pan-Pla - Vigevano.

PICCARDI sig. Piero - Soc. Imexco - Milano.

PIOVANELLI rag. Giacomo - OM - Milano.

POZZOLO dott. Giuseppe - Soc. Aerfer - Napoli.

PUGLIESE dott. Giulio - FIAT - Roma.

PULEJO dott. ing. Massimo - Soc. Pellizzari - Arzignano (Vicenza).

RADICULA sig. Giorgio - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Pavia.

RANDONE avv. Enrico - Direttore delle « Assicurazioni Generali », Direttore della rivista « Diritto e pratica nell'assicurazione » - Milano.

RASERO rag. Giuseppe Renato - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Monza.

RAVAZZI dott. Piero - Istituto Commercio Estero - Roma.

REBORA dott. ing. Paolo - Falck - Milano.

RICHARD dott. Giorgio - Titolare del Centro Ispettivo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Bologna.

RINALDI ing. Francesco - Finmeccanica, Nuova San Giorgio, Mactes - Milano.

ROBBIANI ing. Achille - Ditta Ballestra - Milano.

ROCCA dott. Alessandro - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Biella.

ROMAGNOLI dott. Pier Carlo - Direttore Generale della « Società Reale Mutua di Assicurazioni » - Torino.

ROSSI sig. Emo - Soc. Bernocchi - Legnano.

- RUGGERI sig. Alessandro - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Pavia.
- SALERNO dott. Michele - Direttore della Soc. « La Previdente » - Milano.
- SALIZZONI on. rag. Angelo - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Bologna.
- SANTACROCE prof. dott. Guido - Condirettore generale della « Praevidentia » - Roma.
- SANTAGOSTINO sig. Carlo - G.I.E. - Milano.
- SANTEVECCHI rag. Giuseppe - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Moncalieri.
- SANTORO PASSARELLI prof. avv. Francesco - Presidente dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.
- SANVITO dott. Mario - Capo Ufficio Stampa della Fiera di Milano - Milano.
- SAUBES sig. Jean Pierre - Soc. Italischi - Perugia.
- SCHIAVO dott. Paolo - Cogne - Torino.
- SCIALPI sig. Lucio - Roma.
- SCOTTI dott. Giuseppe - Direttore del « Notiziario assicurativo » - Milano.
- SERAFINI comm. rag. Giovanni - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Novara.
- SIBONA sig. Lorenzo - FIAT - Torino.
- SIEBANECH dott. Filippo - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Bergamo.
- SILVA dott. Giuseppe - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Torino.
- SILVESTRI avv. Tommaso - Capo Servizio dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.
- SOMAI cav. Augusto - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Reggio Emilia.
- SORBELLI dott. Carlo - Segretario Generale della Camera di Commercio di Bergamo.
- SPATUZZA dott. Francesco - Ministero Lavoro e Previdenza Sociale - Roma.
- SPERATI cav. uff. dott. Fabio - Agente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Verona.
- SPINELLI sig. Aldo - Italsider - Genova.
- STAMMATI prof. Gaetano - Direttore Generale del Tesoro - Roma.
- SUTERMEISTER dott. Gianfranco - F.lli Giannazza - Legnano.
- TAJÈ dott. Federico - OM - Milano.
- TEDESCHI gr. uff. Gastone - Borsa Valori - Milano.
- TOGNACCINI sig. Marcello - Allis Chalmers It. - Cusano (Milano).
- TORIELLI sig. Pietro - Ditta Torielli - Vigevano.
- TROPIANO comm. Giuseppe - Segretario del Comitato Ass. Crediti all'Esportazione - Roma.
- ULESSI dott. Ferruccio - Cantieri Riuniti dell'Adriatico - Trieste.
- VAGO sig. Gilberto - Rivista « Sicurtà » - Milano.
- VERNUCCI dott. Alfredo - Direttore Generale Ufficio Italiano Cambi - Roma.
- VIOLA dott. Giulio - Pirelli - Roma.
- VOLA dott. Alfredo - Titolare del Centro Ispettivo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.
- ZACCOUR sig. Adriano - Acciaieria e tubificio di Brescia - Brescia.
- ZAMBON dott. Sergio - Titolare del Centro Ispettivo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Milano.
- ZAMBONI avv. Mario - Coagente Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma.
- ZAMPI ing. Maurizio - Acciaieria e tubificio di Brescia - Brescia.
- ZANATTA dott. Umberto - Presidente della Cogne - Torino.
- ZANNI dott. Giampiero - Pirelli - Milano.
- ZIMAGLIA sig. Pier Carlo - Unione Industrie - Torino.
- ZIOSI dott. Alberto - Reggiani Div. Macchine - Bergamo.

---

Preghiamo di voler scusare errori od involontarie omissioni nei quali si fosse incorsi nella compilazione del presente elenco.

## CRONACA DELLA "GIORNATA,,

La « Giornata dell'Assicurazione dei Crediti all'Esportazione », organizzata dall'INA nell'ambito delle manifestazioni della XLII Fiera Campionaria di Milano, si è svolta il 19 aprile 1964 nella Sala Puricelli del Palazzo delle Nazioni con la partecipazione di circa 300 persone fra operatori economici, membri del Comitato statale di gestione del ramo, rappresentanti di Camere di Commercio e della stampa quotidiana e tecnica, Consiglieri di amministrazione e alti dirigenti dell'INA. In rappresentanza degli organismi assicurativi stranieri esercitanti l'assicurazione dei crediti all'esportazione era presente il sig. de Houwalt, Segretario generale dell'*Union de Berne*.

I lavori della « Giornata » hanno avuto inizio alle ore 10 del 19 aprile con un discorso di saluto rivolto ai convenuti dal Presidente dell'INA, prof. Francesco Santoro Passarelli. Subito dopo ha preso la parola il prof. Gaetano Stammati, Direttore generale del Tesoro, che ha svolto la prima relazione su *Il sistema italiano dell'assicurazione dei crediti all'esportazione, visto anche nel quadro dell'armonizzazione dei sistemi di assicurazione dei Paesi della C.E.E.* Il Presidente dell'INA ha quindi aperto la discussione sulla relazione, assistito dal prof. Salvatore Baeli e dall'avv. Tommaso Silvestri. Ad essa hanno preso parte il Ministro Pasquinelli, gli ingg. De Januarico e Corbellini della GIE, il dott. Berardelli della Snia-Viscosa, il dott. Ottaviani della Montecatini, l'ing. Patanella della SAE, il dott. Malvasio della Impresit e il dott. Zanni della Pirelli.

Alle ore 16,30 il prof. Santoro Passarelli ha dato la parola al secondo relatore della « Giornata », prof. Bruno De Mori, per lo svolgimento della relazione sui *Riflessi dell'armonizzazione dell'assicurazione credito dei Paesi della C.E.E. sull'assicurazione in Italia dei rischi commerciali del credito all'esportazione.* Con l'assistenza del dott. Gian Piero Barcellini ha avuto poi inizio la discussione su questo secondo tema, alla quale hanno partecipato il dott. Groia, Direttore generale dell'ICE, il sig. Barbati della Soc. Bonaldi di Crema, il dott. Viola della Pirelli, il sig. Gamba, Vice direttore centrale della Banca Popolare di Bergamo, e il dott. Franci della Montecatini.

La « Giornata » si è quindi felicemente chiusa con la proiezione del documentario sul Cinquantenario dell'INA.

Il Convegno, che ha visto per la prima volta dibattere con intenti costruttivi un tema assicurativo dagli assicuratori e dagli assicurati, rappresentati questi ultimi dagli operatori economici che hanno fruito della speciale copertura assicurativa, si è svolto col consenso del Ministero del Tesoro e con l'adesione dei Ministeri dell'Industria e del Commercio e del Commercio con l'Estero.



## VERBALI DELLE SEDUTE

19 aprile 1964

### Seduta antimeridiana

SANTORO PASSARELLI

Signori, il commercio di esportazione nell'attuale congiuntura economica costituisce uno dei problemi nazionali più vivi e rappresenta un pilastro della nostra economia, che dovrebbe avviarsi a superare quella crisi di crescita subentrata allo sviluppo eccezionale realizzato negli ultimi anni nella produzione e nei consumi. E' compito dello Stato — desideriamo riaffermarlo in questa occasione — promuovere, favorire le esportazioni dei nostri prodotti e del nostro lavoro, beninteso in un sistema economicamente equilibrato. Tra le provvidenze poste in essere, come in altri Paesi anche nel nostro, v'è la garanzia dello Stato per il buon fine dei crediti derivanti dall'esportazione dei prodotti nazionali. Questa provvidenza è stata, com'è noto, realizzata dapprima in Inghilterra e successivamente negli altri Paesi esportatori. L'Italia l'ha introdotta in maniera si può dire rudimentale con il decreto legge 2 giugno 1927, n. 1046. Un deciso passo innanzi fu fatto dopo la guerra con la legge 22 dicembre 1953, n. 955. La legge 1953 ha ormai compiuto dieci anni e dieci sono anche gli anni di esercizio di quest'assicurazione. E' anche noto che la legge del '53 è stata successivamente modificata e integrata negli anni successivi e specialmente nel 1961. A mano a mano che si perfezionavano altre forme di assistenza statale agli esportatori, anche quella data in forma assicurativa si andava tecnicamente affinando ed estendendo, divenendo altresì anche più economica per gli operatori interessati. Lo sviluppo assunto è attestato dai risultati conseguiti nei dieci anni che vanno dal 1954 al 1963: 588 miliardi di lire di capitali assicurati, 1582 polizze emesse nei confronti di 70 Paesi di destinazione, 4791 appendici di decorrenza rischio ed applicazioni varie, 130 sinistri liquidati per complessive lire 5.651.000.000 di indennizzi, 397 ditte esportatrici italiane assicurate.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, che già dalla legge del 1927 e successivamente da quella del 1953 era stato designato ad assumere la gestione dell'assicurazione statale dei crediti alla esportazione, ha voluto che il decennio della

nuova gestione fosse ricordato, non tanto per constatare quanto è stato fatto, ma piuttosto per mettere a punto i nuovi problemi, ed è questo lo scopo precipuo di questa riunione. L'iniziativa dell'INA ha riscosso il convinto consenso delle autorità di Governo e degli organismi preposti al commercio con l'estero. Ricorderò soltanto le parole di adesione e di compiacimento ricevute dal Ministro del Commercio con l'Estero, dal Ministro del Tesoro, dal Ministro dell'Industria On. Medici. La stessa presenza in veste di protagonista del Prof. Stammati, Direttore generale del Tesoro e Capo di gabinetto del Ministro del Tesoro, conferma quanto sia vivo l'interesse che l'autorità di Governo porta a questa manifestazione.

Ma se ispirato, per quello che si è detto, a piena comprensione del significato della Giornata è stato l'atteggiamento degli organi statali, l'accoglienza dell'iniziativa dell'INA adottata, si noti, quando i problemi dell'esportazione, della bilancia commerciale e della bilancia dei pagamenti non avevano raggiunto quella rilevanza che hanno raggiunto in questi ultimi mesi, l'accoglienza di quest'iniziativa, dicevo, è stata veramente espressiva del grande interesse suscitato da parte degli operatori economici. L'interesse degli operatori economici è suggellato dalla presenza in questa sala dello stato maggiore — se si può dire — di tutte le attività imprenditoriali italiane. A muovere gli operatori economici non è stato soltanto il desiderio di conoscere o ricordare ciò che è stato fatto per loro sul piano legislativo, quanto di portare in questa sede le loro aspirazioni, i loro suggerimenti, il contributo diretto della loro esperienza. La rassegna che si farà oggi, in altri termini, non riguarda tanto ciò che si è fatto, quanto ciò che si potrà fare, che si dovrebbe fare per rendere più proficuo lo strumento assicurativo ai fini di una ripresa e di una ulteriore espansione del nostro commercio di esportazione. Il dibattito che qui si svolgerà dovrebbe perciò riuscire — questo è il voto — effettivamente utile e sarà utile in funzione anzitutto delle due relazioni che ci accingiamo ad ascoltare, ma anche della bontà degli interventi che seguiranno a queste relazioni. Potranno scaturirne indicazioni che, anche per il momento in cui verranno formulate, si presteranno ad un approfondito esame nelle sedi deliberanti. Infatti, sono già di pubblica ragione alcune iniziative in corso di attuazione proprio in questi giorni, dalla nomina di una commissione per l'avvio a soluzione dei problemi, dei nuovi problemi dell'esportazione italiana, alle riunioni che si stanno svolgendo, ma mi pare che comincino proprio domani, per stabilire le più idonee direttive per una seria considerazione del problema dell'esportazione. Tra queste direttive figura anche l'aumento del limite per l'assicurazione dei beni.

I temi delle due relazioni si richiamano anche e specificatamente agli sviluppi nell'ambito dei Paesi della C.E.E. dell'assicurazione dei rischi connessi con lo esercizio del commercio internazionale. Questa mattina il Prof. Stammati illustrerà i problemi delle assicurazioni di quelli che potremmo chiamare i grandi rischi e lo

farà con molta opportunità e con la ben nota, profonda competenza, nel quadro della situazione economica complessiva che si è venuta sviluppando negli ultimi dieci anni e soprattutto in questi ultimi due anni.

Nel pomeriggio il Prof. De Mori tratterà dei problemi dei cosiddetti rischi commerciali, prospettando le esigenze proprie dell'assunzione di questi rischi.

Non mi permetterò di presentarvi i relatori, da voi ben conosciuti. Il loro valore e la loro competenza sono tali da rendere non solo inutile, ma direi sterile una presentazione. Il Prof. Stammati, come tutti sappiamo, è un valente cultore di studi economici e finanziari e la sua parola ha quindi pregio per questa sua personale competenza, oltre che per l'ufficio di Direttore generale del Tesoro e per la parte che ha avuta in tutti questi anni alla politica del Tesoro, anche in materia di esportazione.

Il Prof. De Mori è un notissimo esperto di assicurazioni, che si occupa e vive specificatamente i problemi delle assicurazioni del credito, oltre che delle riassicurazioni.

Quale presidente dell'INA e di questo convegno devo però porgere il mio saluto e ringraziamento a chi, con la sua collaborazione e la sua assistenza, ha reso possibile questo incontro. A coloro che ci ospitano nella Fiera, ai relatori, ai componenti del Comitato per l'Assicurazione dei Crediti all'Esportazione, agli assicuratori intervenuti, e in primo luogo al Signor De Houwalt, Segretario generale del massimo organismo europeo per l'assicurazione dei crediti, che va sotto il nome di *Union de Berne*, agli assicuratori, nelle persone degli illustri rappresentanti delle imprese assicuratrici, a tutti gli intervenuti che con la loro presenza renderanno certamente utile questo convegno. La parola è al Prof. Stammati, primo relatore.

## STAMMATI

Ringrazio anzitutto il Prof. Santoro Passarelli, Presidente dell'INA e di questo convegno, ed il Dott. Casali, Direttore generale dell'INA, per avere organizzato questa riunione in un momento in cui la situazione economica italiana richiede chiarezza di idee e saldezza di propositi. Ho cercato di esaminare i problemi dell'assicurazione crediti nel contesto dei problemi economici più generali che hanno caratterizzato e caratterizzano la nostra economia, allo scopo di ricercare sempre le cause più profonde dei fenomeni descritti. Il Comitato che ho l'onore di presiedere, gli Uffici dell'ICE, dell'INA e della Direzione Generale del Tesoro, affidata alle mie cure, hanno sempre tenuto presente nella loro attività questa intima relazione tra la materia amministrata e la fenomenologia economica. A questi miei collaboratori desidero anche esprimere il mio ringraziamento.

Una diretta politica di sostegno delle nostre correnti di vendita all'estero attraverso forme di assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione a

medio e lungo termine viene perseguita in Italia da poco oltre un decennio; un periodo assai breve, se si considerano le lunghe esperienze già acquisite in questo campo dai maggiori Paesi industrializzati del mondo.

Basta accennare alla Gran Bretagna, dove l'Export Credits Guarantee Department può vantare in questo campo un primato di supremazia tecnica; alla Francia, dove la Compagnie Française Assurance Crédit e la Banque Française pour le Commerce Extérieur hanno creato un ben coordinato sistema di garanzie e di finanziamento dei crediti all'esportazione, a medio ed a lungo termine; alla Germania, dove l'Ausfuhr Kredit e la Hermes hanno favorito, attraverso il finanziamento e l'assicurazione dei crediti all'esportazione, la riconquista dei mercati esteri da parte delle industrie tedesche; infine, al Belgio, dove l'Office National du Ducroire ha realizzato un sistema di assicurazione-credito tra i più snelli dal punto di vista funzionale e tra i più efficienti per le realizzazioni pratiche (è noto come negli Stati Uniti l'adozione di un sistema del genere, simile a quelli da tempo vigenti in Europa, sia invece piuttosto recente: l'assicurazione ed il finanziamento dei crediti all'esportazione sono affidati alla Export-Import Bank, nonchè da qualche anno alla Foreign Credit Insurance Association di New York).

Nel nostro Paese l'esigenza di adottare — attraverso opportune forme di finanziamento e garanzia dei crediti all'esportazione — uno strumento finanziario idoneo a stimolare le nostre correnti d'esportazione, conferendo loro una maggiore competitività sul piano internazionale, fu sentita nel « terzo » tempo della nostra politica economica post-bellica. Si era compiuta la fase della ricostruzione post-bellica con il risanamento dei danni ingenti inferti dalla guerra al nostro apparato produttivo e si erano realizzate poi le condizioni essenziali per l'avvio di una politica di sviluppo economico:

- relativa stabilità del potere di acquisto della lira;
- riduzione del disavanzo del bilancio statale;
- ripresa delle relazioni commerciali con l'estero;
- ripristino dell'efficienza produttiva distrutta, danneggiata o distorta dalla guerra.

Si dette allora avvio all'opera tendente al superamento delle antiche tare del sistema economico italiano, alla soluzione dei problemi di fondo, alla rimozione delle deficienze strutturali del nostro sistema, prima fra tutte quella inerente ai posti di lavoro.

Era questo un problema che doveva essere affrontato non più con provvedimenti di emergenza (quale era stato il blocco dei licenziamenti), validi più sotto il profilo politico e sociale che non sotto quello strettamente economico, bensì con provvedimenti organici miranti ad assicurare un durevole assorbimento del-

l'offerta di lavoro disponibile, come risultante e causa insieme di una progressiva espansione del reddito reale nazionale.

Per il conseguimento di tale obiettivo — non soltanto impedire un aumento della disoccupazione, ma ridurre quella esistente sino a portarla entro limiti tollerabili — si palesavano necessarie due condizioni:

— creare, anzitutto, condizioni tali da assicurare il più elevato ritmo possibile nello sviluppo del reddito nazionale. Infatti, nel primo quinquennio del dopoguerra il tasso medio annuo di sviluppo del reddito era stato pari all'8%, un tasso particolarmente elevato che testimonia la portata della nostra ripresa economica in quegli anni;

— in secondo luogo, era necessario far sì che di tale reddito venisse sottratta al consumo corrente e destinata al risparmio una quota tale da assicurare un crescente volume di investimenti.

In una economia come la nostra, caratterizzata da una rilevante esuberanza di popolazione rispetto alla dotazione di capitali, era indispensabile che lo sviluppo della produzione potesse realizzarsi non soltanto con un incremento della efficienza produttiva ma anche, e soprattutto, con un ampliamento dei settori produttivi e, quindi, con un incremento dei posti di lavoro.

Perchè gli investimenti potessero raggiungere un volume tale da permettere il conseguimento di siffatti obiettivi era peraltro necessario che il nostro commercio con l'estero pervenisse ad un alto livello di scambi (sia pure subordinato al pareggio della bilancia dei pagamenti). Lo sviluppo delle nostre attività produttive, essenzialmente trasformatrici, rendeva indispensabile l'importazione di un sempre più ampio volume di prodotti di base; per contro, esportazioni crescenti rendevano possibili tali importazioni senza pesanti indebitamenti verso l'estero, e soprattutto consentivano di collocare su altri mercati le dosi aggiuntive di quei prodotti che non trovavano all'interno una sufficiente capacità di assorbimento, consentendo così i ben noti effetti moltiplicativi sull'occupazione dei fattori e sullo sviluppo del reddito nazionale.

Occorreva dunque procedere a questo scopo lungo tre direttrici:

— intraprendere la via della liberalizzazione degli scambi con l'estero e perseverare in essa;

— favorire lo sviluppo delle importazioni dei prodotti di base e dei beni strumentali, indispensabili per la prevista politica di sviluppo;

— concentrare i programmi di incremento della produttività nei settori base delle nostre esportazioni — in particolare nei settori meccanico, chimico ed anche agricolo — così da facilitare, attraverso una riduzione dei costi, un durevole ampliamento delle nostre correnti di vendita all'estero.

Sulla via della liberalizzazione dei rapporti commerciali con l'estero e della interpenetrazione della nostra economia con le altre, il nostro Paese — come si è accennato — si era già posto in quegli anni, aderendo ad ogni iniziativa internazionale diretta:

— ad eliminare o, quanto meno, a ridurre le restrizioni quantitative al commercio;

— a realizzare un grado quanto più possibile elevato di disarmo doganale;

— a costituire un sempre più efficiente sistema di pagamenti internazionali (O.E.C.E., Unione Europea dei Pagamenti, ecc.);

— a partecipare alle prime forme di integrazione economica che venivano delineandosi, con l'Unione doganale italo-francese e con la Comunità Economica per il carbone e per l'acciaio.

Questa politica aveva già contribuito in misura determinante — ed ancor più avrebbe contribuito in seguito, assieme al crescente ritmo di incremento della produttività ed alla politica di sempre maggiori spese pubbliche a favore delle nostre aree depresse — a conferire al nostro sviluppo economico una particolare dinamicità che sarebbe stata soprattutto evidente alla fine dei « favolosi » anni '50.

Ma già agli inizi di tale decennio, gli effetti di questa politica sulle nostre correnti commerciali con l'estero apparivano estremamente rilevanti.

Le importazioni, con 1.284 miliardi di lire (questa, come le altre cifre che seguono, debbono intendersi in lire con potere d'acquisto 1954), risultavano, nel 1951, pari al doppio di quelle del periodo che era stato sino ad allora considerato come l'epoca aurea del nostro commercio con l'estero: il periodo cioè 1933/38 nel quale le importazioni erano state pari a circa 600 miliardi di lire annui.

Nel 1953, le nostre importazioni risultarono, sempre rispetto al citato periodo pre-bellico, quasi triplicate, con 1.525 miliardi di lire. E' vero che non trattavasi soltanto di importazioni di beni strumentali o materie prime, essendo ancora notevolmente elevati gli acquisti di prodotti finali e di semilavorati, ma non vi è dubbio che la mancanza di un tale incremento avrebbe costituito una remora sensibilissima allo sviluppo della nostra produzione industriale.

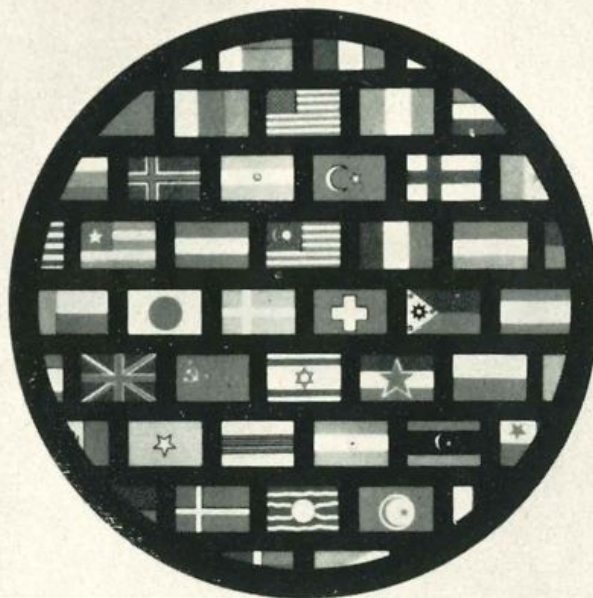
Le esportazioni, invece, erano aumentate in misura meno accentuata, anche se il loro volume, più che raddoppiato nel 1953 rispetto al periodo pre-bellico (976 contro 465 miliardi di lire 1954), stava a dimostrare come l'incremento della produttività e la conseguente riduzione dei costi cominciarono a dare, sia pure lentamente, i loro frutti.

Questo minore incremento delle esportazioni trovava una sua giustificazione nel fatto che la possibilità di penetrazione italiana nei mercati esteri era venuta ad incontrare un limite essenziale nella sempre più aspra concorrenza internazionale,

**GIORNATA DELL'ASSICURAZIONE  
DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE**



**FIERA DI MILANO - 19 APRILE 1964**



**ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI**

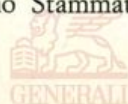
Il frontespizio dell'opuscolo di presentazione della giornata.

Il discorso di saluto del Presidente dell'INA





Parla il primo relatore, prof. Gaetano Stammati.



Corporate Heritage  
& Historical Archive

dovuta al processo di ammodernamento e potenziamento delle strutture produttive che erasi operato, dalla fine della guerra, in molti altri Paesi industrializzati, con conseguente aumento della loro competitività sui mercati esteri.

Cominciò allora a sentirsi in Italia la mancanza di strumenti finanziari di incentivazione alle esportazioni, che consentissero ai nostri esportatori di operare, a questo riguardo, su di un piano di parità o almeno in una posizione non troppo svantaggiosa rispetto agli esportatori stranieri. Ciò particolarmente in ordine alle esportazioni con pagamento dilazionato verso i Paesi economicamente arretrati che — impegnati nella realizzazione di accelerati e, talvolta, ambiziosi programmi di sviluppo economico — erano venuti a rappresentare nel dopoguerra importantissimi mercati di sbocco per i prodotti dei Paesi industrializzati.

L'esperienza aveva, insomma, dimostrato come, nella sempre più accesa concorrenza internazionale, la possibilità di concedere all'acquirente estero lunghe dilazioni di pagamento fosse divenuta uno strumento di lotta, forse più efficace della stessa manovra dei prezzi e della differenziazione qualitativa dei prodotti.

Di qui l'esigenza di creare anche in Italia, a simiglianza di quanto era già da tempo avvenuto in molti altri Paesi, un qualche sistema di potenziamento delle nostre correnti di vendita all'estero, attraverso opportune forme di assicurazione e di finanziamento dei crediti all'esportazione a medio e lungo termine. Forme di incentivazione, queste, che non potevano che provenire dallo Stato, soprattutto per un motivo: perchè i rischi più gravi incombenti sui crediti all'esportazione sono quelli di natura politica o di carattere valutario (mancato pagamento da parte di Governi od enti pubblici stranieri debitori; dichiarazioni di moratoria; difficoltà di trasferimenti valutari; rischi di cambio, ecc.), rischi che le compagnie di assicurazione a capitale privato non sono normalmente in grado di coprire, per l'impossibilità di qualsiasi calcolo attuariale sulla loro frequenza e quindi per l'impossibilità di stabilire su base tecnica i tassi dei « premi ».

Peraltro, se da un lato si poneva l'esigenza di apprestare uno strumento finanziario idoneo a conferire alle nostre esportazioni una maggiore competitività sul piano internazionale, non era d'altro canto possibile oltrepassare in tali agevolazioni i limiti segnati dalle possibilità di bilancio e dalla esigenza di contenere il persistente disavanzo della bilancia dei pagamenti.

E' appena il caso di ricordare, a questo proposito, come la concessione di lunghe dilazioni di pagamento all'importatore straniero, se costituisce in ogni caso un validissimo strumento di penetrazione nei mercati esteri, presenta tuttavia riflessi diversi sul mercato interno, a seconda che si abbia una eccedenza o un disavanzo nei pagamenti con l'estero.

Nel primo caso, tali concessioni — accentuando il volume globale delle esportazioni — contribuiscono ad assicurare sbocchi esterni capaci, di fronte alla

insufficienza della domanda interna, di assorbire le dosi aggiuntive di prodotto rese disponibili dalla sempre più elevata produttività, indotta fra l'altro dal progresso tecnologico; inoltre gli effetti valutari delle dilazioni di pagamento concesse agli acquirenti esteri e le loro conseguenze sul mercato interno dei capitali vengono assorbiti dagli effetti di una posizione eccedentaria della bilancia dei pagamenti.

Nel secondo caso invece — caratterizzato, come si è detto, da una bilancia dei pagamenti deficitaria — lo sviluppo delle correnti di esportazione si palesa rivolto essenzialmente al reperimento di più cospicui mezzi di pagamento per l'acquisto all'estero tanto di beni di consumo, quanto delle materie prime necessarie al mantenimento del livello di produzione raggiunto dalle industrie trasformatrici ed esportatrici. Tale scopo è affidato, oltre che alle partite invisibili attive della bilancia dei pagamenti, alle esportazioni con pagamento a breve termine.

Alla fine del 1953, anno in cui venne ripristinato in Italia il sistema dell'assicurazione e del finanziamento dei crediti all'esportazione a medio e lungo termine (il sistema di garanzia dei crediti contro i « rischi speciali » politici introdotto nel 1927 con il decreto legislativo n. 1046 era divenuto inoperante durante il secondo conflitto mondiale), la nostra bilancia commerciale presentava un disavanzo estremamente rilevante, pari a 571 miliardi di lire, soltanto parzialmente compensato, nella bilancia dei pagamenti correnti (il cui deficit ammontava a 176 miliardi di lire circa), dall'apporto delle tradizionali partite invisibili (rimesse degli emigrati, noli e turismo). In quell'anno il disavanzo del bilancio dello Stato era di 320 miliardi di lire ed il numero di disoccupati ascendeva a 1.946.533 unità. Il gioco di queste complesse circostanze spiega contemporaneamente il nascere delle agevolazioni previste dalla legge sull'assicurazione-credito 22 dicembre 1953, n. 955 ed i limiti, relativamente ristretti, in cui esse vennero contenute.

Un brevissimo richiamo agli sviluppi subiti dal 1953 al 1961 dal nostro sistema economico consentirà di poter poi meglio chiarire i motivi che giustificano l'evolversi della legislazione italiana in materia di garanzia e finanziamento dei crediti all'esportazione.

Dal 1953 al 1961 lo sviluppo economico del nostro Paese è stato — come è noto — veramente eccezionale, raggiungendo in quasi tutti i settori della produzione, degli investimenti e del consumo i più alti livelli, in senso assoluto, nonchè tassi di incremento elevatissimi, quasi tutti senza precedenti nella storia economica del nostro Paese.

Alcuni dati varranno a dare un'idea più precisa della portata di questo processo evolutivo:

— il reddito nazionale netto, che nel 1953 era stato di 10.360 miliardi di

lire (anche qui le cifre che indicheremo andranno intese in lire 1954), passò a 16.844 miliardi nel 1961, con un tasso di incremento medio annuo del 6,3%;

— il reddito medio pro-capite passò da lire 216.000 nel 1953 a lire 331.000 nel 1961, con un tasso di incremento medio annuo del 5,5%;

— il numero degli iscritti alle liste di collocamento si ridusse da 2.181.000 nel 1953 a 1.608.000 nel 1961, il che denota come l'espansione del sistema produttivo italiano sia stato in grado in quegli anni non solo di assorbire via via le nuove leve di lavoro, ma anche di ridurre la disoccupazione del 26,3% rispetto alla situazione iniziale.

Questo processo di espansione economica trasse alimento da un poderoso sviluppo dei nostri traffici con l'estero, riflettendosi sull'andamento della bilancia commerciale e di quella dei pagamenti e, conseguentemente, sulla entità delle nostre riserve valutarie. Infatti:

— le importazioni passarono da 1.513 miliardi di lire correnti nel 1953 a 3.265 miliardi di lire nel 1961, con un aumento del 115,8%;

— a loro volta le esportazioni passarono da 942 miliardi di lire correnti nel 1953 a 2.614 miliardi di lire nel 1961, con un incremento del 177,5%.

Questa costante eccedenza delle importazioni sulle esportazioni, dovuta alle ben note caratteristiche del nostro sistema economico, carente di materie prime e di risorse energetiche, fece sì che la bilancia commerciale presentasse continuamente un saldo passivo. Dopo essere rimasto relativamente stabile nel triennio 1953-1955, con un ammontare medio di 535 miliardi di lire, il saldo stesso si accrebbe sensibilmente nel biennio 1956-57, passando rispettivamente a 643 e 702 miliardi di lire. Si contrasse poi nel 1958 (con 399 miliardi) ed ancor più nel 1959 (con 285 miliardi) per toccare infine nel 1960 e nel 1961 punte nuovamente elevate (rispettivamente 670 e 646 miliardi di lire).

L'entità dei proventi delle partite invisibili consentì peraltro di coprire largamente il deficit mercantile in sede di bilancia dei pagamenti.

L'espansione costante di tale gettito, infatti, dopo aver permesso, dal 1953 al 1957, una sensibile riduzione del saldo passivo di detta bilancia, determinò, dal 1958 al 1961, la formazione di saldi attivi, sia pure decrescenti per l'accenato aggravarsi del deficit della bilancia commerciale, e questi saldi, a loro volta, consentirono un rilevante incremento delle nostre disponibilità valutarie, giunte alla fine del 1961 ad una consistenza — al netto dei debiti a breve verso l'estero delle aziende di credito — di circa 2.475 miliardi di lire.

Nel 1961 la nostra situazione economica era dunque profondamente mutata rispetto al 1953; soprattutto il generale processo di interpenetrazione delle economie del mondo occidentale, iniziatosi negli anni '50 (l'O.E.C.E., la C.E.C.A. e poi la C.E.E. e l'E.F.T.A. hanno rappresentato, in definitiva, altrettante tappe

successive, anche se differenziate, di tale processo), aveva determinato una sensibile « apertura » della nostra economia all'intercambio internazionale, un suo crescente inserimento cioè nel contesto economico internazionale.

Basti pensare, a questo proposito, che nel bilancio economico nazionale il rapporto fra la voce « importazione di merci e servizi » ed il reddito nazionale netto era passato dal 16,5 nel 1953 al 19,5 nel 1961, mentre il rapporto concernente la voce « esportazione di merci e servizi » era passato dal 13,2 al 20,4. maggiore attenzione di quanto non era stato prima necessario.

Come conseguenza di questa « apertura » il nostro Paese doveva guardare ai mercati europei, in primo luogo, ed ai mercati internazionali in genere, con sociale attraverso una accelerata industrializzazione, l'espansione del reddito pro-

L'espansione delle esportazioni si poneva, infatti, come condizione necessaria per il mantenimento di elevati livelli produttivi, indispensabili per impedire il ritorno a fenomeni più rilevanti di disoccupazione e di sottoccupazione.

Si imponeva, dunque, l'adozione di più adeguati mezzi di potenziamento delle nostre correnti di vendita all'estero, ed in particolare di un più efficace sistema di assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione, tanto più che l'attivo della bilancia dei pagamenti non poneva più quelle remore che avevano impedito nel 1953 la concessione in questo campo di agevolazioni più cospicue.

Una riforma del sistema dell'assicurazione-credito instaurato con la legge n. 955 del 1953 e successivamente modificato con la legge 3 dicembre 1957, n. 1198, si imponeva anche per altri due motivi:

— l'entrata in vigore del Trattato di Roma, che aveva posto il problema di una « armonizzazione » degli aiuti accordati dagli Stati membri della C.E.E. alle loro correnti di esportazione, impegnando gli Stati stessi a prendere le misure necessarie per evitare che venisse falsata o distorta la concorrenza fra le imprese dei sei Paesi;

— gli impegni presi dal nostro Governo in sede internazionale di contribuire con le altre nazioni del mondo occidentale all'assistenza finanziaria — oltre che tecnica — dei Paesi in via di sviluppo, per affrettarne l'ascesa economica e capite e la dilatazione e diversificazione dei consumi.

A parte ogni altra considerazione, una tale assistenza avrebbe colmato i grandi « vuoti » nel mercato internazionale, consentendo, con profitto generale, una più accentuata espansione del commercio mondiale.

Fra le varie forme per incentivare l'assistenza a tali Paesi si poneva appunto quella dell'assicurazione e del finanziamento dei crediti a medio e lungo termine derivanti dalle esportazioni a pagamento dilazionato verso le aree arretrate.

Per questi motivi si rese, dunque, necessario addivenire ad una revisione del nostro sistema dell'assicurazione-credito e si provvide a ciò con le leggi 17

febbraio 1961 n. 68 e 5 luglio 1961 n. 635, legge quest'ultima tuttora in vigore.

Prima di soffermarci sui principî essenziali e su taluni aspetti tecnici dell'attuale sistema italiano di garanzia e di finanziamento dei crediti all'esportazione, riteniamo necessario tracciare, sia pure per sintesi, i diversi lineamenti assunti e le trasformazioni subite nel tempo dal sistema medesimo.

Si è già avuta occasione di accennare come un primo riuscito esperimento di sostegno delle nostre vendite all'estero mediante garanzia dei crediti all'esportazione sia stato compiuto in Italia nel 1927, con il decreto legislativo n. 1046. Limitata dapprima ai « rischi speciali » politici, la garanzia venne poi estesa, con d. l. 14 ottobre 1932 n. 1438, ai rischi commerciali, contro i quali fu autorizzata una parziale riassicurazione presso l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, operante per conto dello Stato.

Venuto a cessare nel periodo della seconda guerra mondiale, il sistema dell'assicurazione-credito fu ripristinato con la nota legge n. 955 del 1953, sia pure — per le considerazioni alle quali si è prima accennato — entro limiti finanziari relativamente modesti (il « plafond » generale di assicurazione venne fissato in 30 miliardi di lire), nonchè con notevoli limitazioni di carattere tecnico, dovute soprattutto all'intento di limitare l'assistenza prevalentemente alle esportazioni di beni strumentali e specialmente a quelle di prodotti dell'industria meccanica, che si trovava allora in piena fase di espansione, dopo la « riconversione » operata a seguito della cessazione della produzione bellica.

Gioverà ricordare almeno alcune delle limitazioni poste al riguardo dalla legge n. 955:

- il limite massimo della garanzia venne fissato al 70% del credito;
- erano assicurabili soltanto i rischi speciali « politici e catastrofici », con esclusione pertanto dei rischi commerciali;
- non era assicurabile il rischio politico più importante, ossia quello di mancato pagamento, anche da parte di un « acquirente pubblico »;
- la garanzia era applicabile soltanto ad operazioni di esportazione delle cosiddette « forniture speciali », non altrimenti definite dalla legge; ciò lasciava, quindi, largo margine di apprezzamento discrezionale, nella concessione delle garanzie, al Comitato per l'assicurazione dei crediti all'esportazione;
- infine, non erano assicurabili i crediti nascenti dalla esecuzione di lavori all'estero e dalle relative progettazioni.

Queste limitazioni, sconosciute ai sistemi vigenti negli altri principali Paesi del mondo occidentale, facevano sì che il nostro sistema risultasse comparativamente di portata assai limitata.

Abbiamo poc'anzi compiuto una breve disamina dei fattori di ordine economico che portarono, nel 1961, ad una sostanziale revisione del sistema. Può

dirsi, ora, che così modificato il sistema italiano dell'assicurazione-credito si sia, almeno in larga misura, allineato ai sistemi vigenti nei Paesi della Comunità Economica Europea, sebbene questi ultimi offrano ancora, con provvidenze più ampie e consistenti, una maggiore incentivazione alle proprie correnti di esportazione.

Converrà, perciò, richiamare in breve le modifiche apportate dalla legge 5 luglio 1961, n. 635 al sistema sino ad allora in vigore.

Anzitutto venne estesa la possibilità di ricevere la garanzia assicurativa dello Stato:

— a tutte le esportazioni, tanto di beni strumentali quanto di beni di consumo, con crediti a medio termine, restando quindi abolita la limitazione delle « forniture speciali »;

— all'esportazione di servizi;

— ai depositi all'estero di prodotti italiani, a scopo di vendita;

— alla esecuzione di lavori all'estero, con relativi studi e progettazioni.

Inoltre, la legge n. 635 ha ampliato la scala dei rischi politici ed economici assicurabili per conto dello Stato, aggiungendovi:

— il rischio di mancato pagamento da parte di « acquirenti pubblici » esteri o anche da parte di « acquirenti privati », purchè i debiti di costoro risultino controgarantiti dallo Stato importatore oppure da enti pubblici a ciò autorizzati;

— il rischio di « aumenti dei costi di produzione », derivanti da circostanze di carattere generale sopravvenute nel periodo di espletamento delle forniture da esportare.

Giova ricordare, infine, che la legge n. 635, con le disposizioni largamente innovative del Titolo 3°, ha esteso la garanzia dello Stato ed il parziale rifinanziamento anche:

— ai crediti a lungo termine, nascenti da esportazioni di merci o servizi ovvero da esecuzione di lavori all'estero;

— ai « crediti finanziari », legati e non legati, concessi, a titolo di assistenza, ai Paesi in via di sviluppo economico.

A questa dilatazione dell'intervento dello Stato, sia sotto forma di garanzia assicurativa, sia sotto forma di rifinanziamento parziale dei crediti all'esportazione, si è necessariamente accompagnato un aumento del « plafond » generale delle garanzie assumibili a carico dello Stato: negli ultimi tre esercizi finanziari, infatti, il « plafond » è stato di 300 miliardi di lire (comprendendosi in questa cifra anche le garanzie per i « crediti finanziari » ai Paesi in via di sviluppo).

Alla gestione assicurativa statale sovrintende, come è noto, il Comitato interministeriale previsto dall'art. 9 della legge n. 635, il quale si avvale dell'opera dei due maggiori istituti specializzati in questa materia: l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, per la parte assicurativa e con la funzione di « gestore », per conto

dello Stato, delle garanzie accordate; l'Istituto per il Commercio con l'Estero, per la parte tecnico-commerciale, a cui spetta maggiormente il compito dell'istruttoria delle domande di garanzia, attraverso una apposita segreteria del Comitato stesso.

Ora, a dare un'idea dell'attività svolta da tale « gestione » potranno valere le seguenti cifre, in cui può dirsi compendiate l'attività medesima:

— al 31 dicembre 1963 il totale degli « impegni assunti » dall'I.N.A. per conto dello Stato, attraverso la gestione assicurativa, ammontava a 810 miliardi di lire, per garanzie effettivamente accordate nel decennio 1953-1963; si è dunque avuta una media di impegni annuali di circa 80 miliardi di lire, naturalmente con punte minime nei primi anni della gestione (1953-1958) e con punte massime nell'ultimo triennio (1961-1963), nel quale l'I.N.A. ha emesso polizze per un totale di « capitali assicurati » di circa 378 miliardi di lire;

— alla stessa data del 31 dicembre 1963 gli impegni scaduti, cioè i crediti venuti a scadenza, con cessazione delle relative garanzie, ammontavano a 232,4 miliardi, sicchè, a data odierna, restano impegni ancora in essere per un ammontare di 568 miliardi di garanzie (oltre a 82,5 miliardi di promesse di garanzia o « affidamenti », già deliberati dal Comitato);

— se si considera l'incremento dei « capitali assicurati », si rileva che esso ha avuto nel tempo un andamento non uniforme; ciò è dovuto al fatto che in alcuni anni, ad esempio nel 1957 e nel 1960, la copertura assicurativa fu concentrata su talune forniture di notevole valore, mentre nel 1961 sono state rilasciate numerose garanzie di modesto ammontare, che hanno comportato un gran numero di polizze per un minore capitale complessivo assicurato. Il forte aumento verificatosi negli ultimi due anni (rispettivamente 134,8 e 186,5 miliardi di lire) è, infine, dovuto in parte alle coperture assicurative dei crediti derivanti da operazioni di finanziamento ai Paesi in via di sviluppo, ai sensi degli artt. 20 e 21 della legge n. 635, che sono ammontati a 30 miliardi nel 1962 ed a 84 miliardi nel 1963.

Per la copertura assicurativa dei suddetti capitali, il Comitato ha deliberato e l'I.N.A. ha emesso 1.582 polizze integrate da 4.791 appendici di polizza.

Naturalmente, il numero delle polizze emesse nel decennio è andato progressivamente aumentando, soprattutto a partire dall'anno 1960, nel quale sono state emesse 192 polizze (numero più che doppio rispetto a quello del 1958); nell'ultimo triennio, poi, cioè dal 1961 al 1963, sono state emesse, complessivamente, 1.054 polizze e 3.216 appendici di polizza. Ciò, naturalmente, è in diretto rapporto con l'aumento del « plafond » generale delle garanzie a carico dello Stato e delle conseguenti delibere adottate dal Comitato.

La gestione assicurativa statale, a fronte degli impegni di garanzia di cui sopra, ha dovuto provvedere al pagamento di oltre 5 miliardi e mezzo di indennizzi a favore degli esportatori garantiti; gli indennizzi medesimi si riferiscono tutti a sinistri per mancato trasferimento valutario di crediti per operazioni di esportazione verso la Turchia.

Potrebbe sembrare ovvio, tuttavia è doveroso, richiamare lo sforzo che l'I.N.A., quale ente gestore per conto dello Stato, unitamente all'I.C.E., ha dovuto sostenere per portare la gestione, divenuta sempre più complessa (particolarmente dopo che la legge n. 635 ha introdotto la concessione delle garanzie anche per operazioni di crediti finanziari a favore dei Paesi in via di sviluppo economico), ad un grado di efficienza tale da soddisfare, con la maggiore immediatezza possibile, le richieste degli operatori economici. A ciò ha contribuito anche lo snellimento e la semplificazione delle procedure adottate dal Comitato, sia per la fase istruttoria sia per quella deliberativa delle garanzie.

Notevole è stato lo sforzo finanziario compiuto dallo Stato attraverso il sistema dell'assicurazione-credito. Infatti, allo scopo di creare una adeguata « riserva » per far fronte al pagamento di eventuali indennizzi in caso di sinistro, è stato costituito un apposito « fondo autonomo » destinandovi, oltre ai premi incassati dalla gestione assicurativa statale, una dotazione iniziale di 35 miliardi di lire.

Un ulteriore sforzo finanziario dello Stato si è avuto anche allo scopo di incrementare il fondo di dotazione deell'Istituto Centrale Mediocredito (inizialmente, in base alla legge n. 955 sopra richiamata, di soli 40 miliardi) da destinare a rifinanziamenti parziali (al massimo può essere rifinanziato il 75% dei crediti assistiti dalla garanzia dello Stato e finanziati da Istituti primari specializzati: IMI, Efibanca, Mediobanca, Centrobanca, ICIPU).

Può ritenersi che, sulla base di una serie di provvedimenti adottati dal Tesoro e mediante una oculata amministrazione ed un impiego tecnico razionale fatto dall'Istituto Centrale Mediocredito, un complesso di mezzi di circa 100 miliardi sia stato destinato, sino ad oggi (non tenendosi conto cioè dei provvedimenti in corso di approvazione al Parlamento per aumentare ancora il fondo di dotazione del Mediocredito Centrale), a « rifinanziamenti parziali » dell'esportazione e che i mezzi stessi, tenuto conto del loro « reimpiego », abbiano consentito erogazioni a favore dell'esportazione per oltre 200 miliardi di lire (non comprendendosi, naturalmente, in questa cifra, i crediti finanziari ai Paesi in via di sviluppo economico).

Si è già accennato, in questa breve sintesi della evoluzione subita, nel decennio, dal sistema italiano dell'assicurazione-credito, all'influenza positiva esercitata dagli studi effettuati in sede comunitaria ai fini della armonizzazione dei sistemi dell'assicurazione-credito dei Paesi della C.E.E. Tali studi, come è ben

noto, sono stati effettuati, e sono tuttora in corso, dal Gruppo di coordinamento delle politiche di assicurazione-credito, dei crediti finanziari e delle garanzie, costituito, da oltre tre anni, presso il Consiglio della C.E.E. e può dirsi che abbiano già dato risultati veramente concreti, sia riguardo ai singoli sistemi dell'assicurazione-credito dei Paesi membri, sia riguardo alla politica generale comunitaria da seguire nelle vendite a credito sui mercati dei Paesi terzi e particolarmente dei Paesi in via di sviluppo economico, questi ultimi essendo quelli che richiedono le maggiori dilazioni nei pagamenti e, quindi, la maggiore durata dei crediti e delle relative garanzie.

Tali risultati possono essere sintetizzati come segue:

— studio approfondito delle legislazioni, degli organismi e dei rischi garantiti dai sistemi esistenti nei sei Paesi della C.E.E. in materia di assicurazione dei crediti all'esportazione;

— comparazione dei sistemi stessi, che ha messo in chiara evidenza le differenze strutturali e le diverse tecniche di applicazione;

— inserimento nei sistemi comunitari di talune « regole », fondamentali in questa materia, già applicate nell'ambito della *Union de Berne* cui aderiscono tutti gli organismi assicuratori della C.E.E.;

— instaurazione di una « procedura di consultazione » preventiva per le operazioni di esportazione con crediti eccedenti la durata di cinque anni, con giustificazione dei motivi che possano indurre i singoli Paesi membri della C.E.E. ad accordare crediti e garanzie di maggiore durata;

— elaborazione di « soluzioni comuni » da applicare già nei singoli sistemi nazionali dell'assicurazione-credito, anche indipendentemente da riforme da apportare alle disposizioni di legge vigenti, in questa materia, nei singoli Paesi della C.E.E.

Alcune di queste importanti soluzioni riguardano:

- a) la definizione comune, in termini di polizza, dei rischi politici;
- b) la definizione di « acquirente pubblico »;
- c) la fissazione di una quota comune di garanzia massima da accordare;
- d) l'estensione dell'assicurazione, fino ad una quota del 30%, alle merci estere incorporate nelle forniture ma provenienti da qualsiasi Paese della C.E.E.;
- e) la realizzazione di una convenzione per le « assicurazioni congiunte »;
- f) esclusione della « franchigia » in materia di indennizzi.

Ognuno dei punti suddetti e delle soluzioni prospettate, nonchè quelli ancora in fase di studio presso lo stesso Gruppo di coordinamento (come ad es.: la classificazione dei Paesi debitori in rapporto alla loro situazione economico-finanziaria; l'unificazione dei tassi di premio; le garanzie per lavori all'estero, ecc.) hanno fatto sorgere problemi e soluzioni di non sempre facile accettazione co-

mune, data la diversità ancora esistente nei singoli sistemi di ognuno dei Paesi membri e la diversa regolamentazione giuridica dei crediti all'esportazione e delle relative garanzie.

Lo spirito di collaborazione, comunque, manifestatosi tra i membri governativi del Gruppo di coordinamento e tra gli Organi tecnici assicurativi (in special modo va ricordato il Comitato tecnico degli assicuratori-credito della C.E.E.), nonché il desiderio di addivenire ad una applicazione delle norme del Trattato di Roma riguardanti gli aiuti degli Stati all'esportazione la più corretta possibile, hanno fatto sì che fino ad oggi si siano potuti raggiungere i risultati concreti di cui abbiamo fatto cenno che, non è dubbio, renderanno possibile, nel tempo, l'obiettivo finale: la completa armonizzazione dei sistemi dell'assicurazione-credito dei sei Paesi.

Sappiamo che il Gruppo di coordinamento delle politiche dell'assicurazione-credito della C.E.E., nel presentare recentemente al Consiglio della C.E.E. il secondo « rapporto » sui lavori del Gruppo, si è impegnato anche a presentare, entro il prossimo giugno del corrente anno, una « relazione sulla armonizzazione dei sistemi nazionali di assicurazione-credito » dei sei Paesi.

Noi ci auguriamo di poter dare, come per il passato, con la partecipazione dei nostri funzionari ai lavori del Gruppo di coordinamento e con la partecipazione assidua e diligente dell'INA al Comitato tecnico degli assicuratori-credito della C.E.E., il nostro contributo, di studio e di collaborazione, per il conseguimento dell'obiettivo finale che l'armonizzazione dei sistemi dell'assicurazione-credito dei nostri Paesi si propone.

Tali obiettivi sono chiaramente sintetizzati in un recente documento dello stesso « Gruppo di coordinamento », nel quale si può testualmente leggere quanto segue:

« L'importanza degli obiettivi che le consultazioni — e l'armonizzazione — dovevano permettere di raggiungere non poteva essere sottovalutata: evitare che i crediti all'esportazione diventino uno strumento di distorsione della concorrenza tra i sei Paesi; armonizzare progressivamente le condizioni dell'assicurazione-credito e dei crediti all'esportazione; contribuire, mercè una *accresciuta coesione degli Stati membri*, al mantenimento di un certo ordine nella concorrenza internazionale ed infine determinare in modo più adeguato le condizioni di credito da consentire ai vari Paesi acquirenti, *in base alle loro situazioni estremamente diverse* ».

Questo obiettivo finale appare particolarmente importante per noi, dato che riconosciamo che il sistema italiano dell'assicurazione-credito è proprio quello che maggiormente ha bisogno ancora di « essere armonizzato »; ha bisogno cioè di essere portato al medesimo livello di efficienza tecnica e strutturale già conseguito dai sistemi, più antichi e perciò più evoluti, dei nostri Paesi amici della C.E.E.

Ciò comporterà, naturalmente, per l'Italia la necessità di apportare ulteriori modificazioni legislative al vigente sistema dell'assicurazione-credito italiano. Ed in questa fase, ovviamente, non potremo non tenere conto delle esperienze e degli studi già fatti in sede comunitaria. Nel mentre, prima che si possa cioè addivenire alle modificazioni legislative opportune, sia l'INA che il Comitato previsto dall'art. 9 della legge n. 635 cercheranno, nel difficile compito dell'assunzione delle garanzie a carico dello Stato, di tenere conto, nella maggiore misura possibile, delle « soluzioni comuni » già elaborate in sede C.E.E. e di quelle che potranno essere elaborate ulteriormente nella fase di lavori e di studio tuttora in corso.

Vorremmo qui giungere ad una breve conclusione.

L'opportunità per l'Italia di procedere a taluni adattamenti del proprio sistema dell'assicurazione-credito nel quadro della armonizzazione prevista in sede C.E.E. non esclude l'esigenza di operare accurate scelte circa gli indirizzi da seguire nella politica di incentivazione delle nostre correnti di esportazione, in vista dei più vasti obiettivi che si impongono oggi alla politica economica del nostro Paese, obiettivi che si identificano nella correzione dei gravi squilibri verificatisi nel corso dell'ultimo biennio e soprattutto nel 1963, con riflessi estremamente rilevanti sull'andamento della bilancia dei pagamenti delle nostre riserve valutarie.

I fattori che hanno caratterizzato l'evoluzione congiunturale dello scorso anno sono ben noti:

— si è avuto anzitutto un accrescimento della domanda interna particolarmente elevato per lo spostamento verificatosi nella distribuzione dei redditi in favore del lavoro dipendente, con conseguente aumento della propensione media al consumo; di fronte ad un aumento, rispetto al 1962, del 12,9% dei redditi monetari distribuiti ai fattori della produzione, si è infatti avuto un aumento del reddito monetario affluito al lavoro dipendente pari al 21,6%, contro un aumento dei redditi affluiti al lavoro indipendente ed agli altri fattori produttivi pari all'1,1%; i consumi a loro volta si sono dilatati ad un tasso dell'8,6% contro un tasso medio di lungo periodo, in questo dopoguerra, del 5,1%;

— in conseguenza di questa più elevata propensione al consumo, si è avuta una formazione di risparmio inadeguata alle esigenze di maggiori investimenti imposte dallo sviluppo della domanda interna; infatti, dei 3.735 miliardi di maggiori risorse disponibili all'interno nel 1963, rispetto al 1962, 3.109 miliardi (ossia circa l'83%) sono stati destinati al consumo e soltanto 626 miliardi (ossia circa il 17%) agli investimenti, laddove nel 1961 gli investimenti avevano assorbito il 34,6% e nel 1962 il 26,4% delle risorse aggiuntive; gli investimenti hanno potuto quindi espandersi del solo 4% contro una media di lungo periodo, sempre riferita a questo dopoguerra, del 9,4%;

— l'offerta interna è stata insufficiente a fronteggiare la domanda, essendosi accresciuta, rispetto a quest'ultima, in misura meno che proporzionale; di qui, aumento dei prezzi (indotto anche dall'aumento dei costi, soprattutto salariali) e sensibilissima espansione delle importazioni, elevatesi del 20,7%, laddove le esportazioni — per minore competitività dei prodotti italiani sui mercati internazionali a causa dell'aumento dei costi — hanno presentato un incremento del solo 6,4%;

— estremamente rilevante è stato quindi il deficit della bilancia commerciale (pari a 2.495 milioni di dollari contro i 1.425 milioni dell'anno precedente), soltanto parzialmente compensato, in sede di bilancia dei pagamenti correnti, dai proventi delle partite invisibili, la cui contrazione in linea assoluta rispetto al 1962 (1.562 contro 1.605 milioni di dollari) ha contribuito a determinare il grave disavanzo corrente nei pagamenti con l'estero: 1.244 milioni di dollari.

Ci è sembrato utile segnalare questi dati, perchè si abbia ben presente il quadro nel quale le autorità italiane si trovano a dover operare le proprie scelte sugli indirizzi da seguire nel potenziamento delle nostre correnti di vendita all'estero.

Appare evidente che il successo di qualsiasi forma di incentivazione delle nostre esportazioni sarebbe illusorio senza il ripristino di quelle condizioni di equilibrio interno, che sono alla base dell'equilibrio dei rapporti economici con l'estero. Se non si operasse, cioè:

— per il ripristino dell'equilibrio interno fra domanda ed offerta globali e, favorendo una minore propensione al consumo, fra risparmio ed investimenti;

— per il contenimento delle spinte alla lievitazione dei costi;

— per il mantenimento di una sufficiente stabilità dei prezzi e, conseguentemente, del potere di acquisto della lira;

— e, attraverso tutto ciò, per il ritorno a condizioni di stabile equilibrio nella bilancia dei pagamenti con l'estero, non sarebbe possibile sperare in un durevole successo della politica di incentivazione delle esportazioni ove persistenti migliori opportunità di vendita all'interno inducessero a trascurare certi sbocchi esteri, compromettendo con ciò il risultato di anni di paziente lavoro di penetrazione.

E' noto che la politica di sostegno e di sviluppo delle esportazioni non può mai essere considerata fine a sè stessa, volta cioè ad espandere comunque ed indiscriminatamente le vendite all'estero. Ma oggi più che mai questa politica deve essere riguardata nel più ampio quadro della politica economica generale del nostro Paese, rappresentando un equilibrato sviluppo delle esportazioni uno dei mezzi, fra i più efficaci, per il perseguimento di quegli obiettivi di stabilizzazione ai quali abbiamo prima accennato e soprattutto per il perseguimento di

quell'obiettivo in cui si riflettono tutti gli altri: l'equilibrio della bilancia dei pagamenti e la ricostituzione di più ampie riserve valutarie a sostegno del valore esterno della nostra moneta.

Il problema di una espansione equilibrata delle esportazioni si pone, dunque, in questa situazione più vivo che mai.

E' necessario perciò che, nella scelta delle forme più opportune di incentivazione delle nostre vendite all'estero, non si perdano di vista i loro possibili diversi riflessi sull'andamento della bilancia commerciale e, conseguentemente, su quello della bilancia dei pagamenti. E' necessario cioè che si consideri la opportunità di un rilancio adeguato di tutte le operazioni, con crediti a breve termine, capaci di avere rapidi riflessi positivi sui pagamenti con l'estero.

Nello stesso tempo è necessario incentivare nella misura più ampia quelle esportazioni che appaiono più congeniali alla nostra struttura economica, prevalentemente trasformatrice di materie prime e di semilavorati di provenienza estera: l'espansione, cioè, di quei prodotti che incorporino il maggior valore aggiunto.

E' necessario, infine, guardare con particolare attenzione non soltanto ai mercati che sono a noi legati da tradizionali rapporti di interscambio, ma anche e soprattutto a quelle aree che presentino possibilità di sviluppo economico tali da consentire ampie prospettive di espansione delle nostre correnti di esportazione.

Una accorta politica diretta in tal senso al rilancio delle nostre esportazioni nelle diverse forme che esse assumono dovrà contribuire in misura determinante al ripristino di quelle condizioni di equilibrio dei nostri pagamenti con l'estero che gli eventi congiunturali di questo ultimo biennio hanno profondamente turbato.

#### SANTORO PASSARELLI

Credo senza complimenti di essere veramente genuino interprete dell'apprezzamento dell'uditorio per questa relazione così nutrita, così istruttiva, così sincera che ha voluto farci il Prof. Stammati, e non soltanto — come avevo del resto previsto — sui problemi dell'assicurazione e del credito all'esportazione, ma un poco su tutti i problemi dell'economia italiana in questo ultimo decennio e soprattutto negli ultimi anni, in quelli a noi più vicini. Il Prof. Stammati ha messo a fuoco, come doveva, quale sia il problema dell'esportazione, quindi dell'assicurazione dei crediti all'esportazione nel quadro dell'economia generale del Paese. Ora io mi attendo, anzi noi tutti ci attendiamo, che i successivi interventi puntualizzino alcuni aspetti che vengono considerati di particolare interesse. Il tempo che abbiamo a disposizione questa mattina è relativamente breve, ma io spero che sarà occupato con la maggiore proficuità desiderabile.

Il primo che ha chiesto di parlare è il Ministro plenipotenziario Cesare Pasquinelli, del Ministero degli Affari Esteri.

PASQUINELLI (Ministero degli Affari Esteri)

Non vorrei che questo mio intervento fosse considerato un poco fuori del tema posto alla nostra riunione, che è il tema assicurativo, ma quando si parla di crediti all'esportazione, accanto al problema assicurativo c'è quello finanziario che è di fondamentale importanza, ed è su questo che vorrei brevissimamente dire due parole.

Noi sappiamo, e gli operatori lo sanno meglio di me, che le difficoltà maggiori che si incontrano oggi in materia di crediti all'esportazione sono di ordine finanziario e che esse derivano dalla situazione attuale del mercato italiano dei capitali.

Quello che io desidero dire, prima ancora che come membro del Comitato assicurazione crediti, come funzionario del Ministero degli Affari Esteri, Direzione degli affari economici, è che l'Amministrazione italiana si rende ben conto di questo problema, della sua gravità e importanza, e che ha fatto e sta facendo tutti gli sforzi possibili per venire incontro alle esigenze dell'industria italiana in questo settore: alcuni studi sono stati compiuti in queste ultime settimane e alcune proposte sono state presentate al livello politico per venire incontro alla necessità di maggiori disponibilità finanziarie per il settore dei crediti all'esportazione.

Evidentemente, il meccanismo della legge attualmente in vigore ci indica esso stesso la strada per raggiungere lo scopo propostoci: aumentare i mezzi a disposizione del Mediocredito per il rifinanziamento di queste esportazioni. Ed è appunto su questa via che noi cerchiamo di muoverci.

Però è ovvio che quando si parla di aumentare i mezzi finanziari a disposizione del Mediocredito, si parla di aumentare lo stanziamento sul bilancio dello Stato a favore del fondo di dotazione del Mediocredito stesso. Ora, chiedere oggi allo Stato maggiori stanziamenti è evidentemente una domanda molto pesante e di accoglimento estremamente difficile. Però a me sembra che qui non si tratti di una spesa a fondo perduto, da colpirsi nel quadro della politica generale di contenimento della spesa pubblica; qui si tratta di un vero e proprio investimento produttivo a favore delle esportazioni, e quindi mi pare che le obiezioni che ci vengono mosse sotto questo profilo debbano poter essere superate.

Però — e questo io dico al mondo economico qui così autorevolmente rappresentato — anche da parte degli operatori ci può venire un aiuto in questa direzione, perchè nei contatti che essi hanno a Roma a livello politico, o negli interventi che la stampa economica può effettuare in questo campo, si possono illustrare le esigenze delle categorie e si può sottolineare questo aspetto di autentico investimento che hanno i fondi che venissero destinati allo scopo suddetto.

Questo è un punto sul quale bisogna battere e insistere, perchè evidentemente la resistenza sarà notevole ed occorre ben chiarire il vero significato del problema.

C'è poi una seconda difficoltà che si presenta a noi quando parliamo di aumentare i fondi a disposizione del Mediocredito in questo momento. Ed è, direi, un'impostazione teorica che ha indubbiamente il suo peso; cioè si dice: in una fase come quella attuale, di grave squilibrio della bilancia dei pagamenti, è contrario all'interesse del Paese, perlomeno sotto il profilo della bilancia dei pagamenti, l'aumentare i crediti verso l'estero, verso Paesi che ci rimborseranno a cinque-sei anni, o che forse non ci rimborseranno per niente.

Anzi, un'azione di questo genere sarebbe dannosa alla bilancia dei pagamenti in quanto comporta degli esborsi per l'acquisto di quelle materie prime che sono necessarie per produrre i beni da esportare, mentre poi la corrispondente entrata valutaria si dilazionerà nel tempo.

Questa obiezione è pertinente, senza dubbio; però è questione di limiti, perchè non è esatto che si abbia un esborso valutario per l'acquisto di materie prime e nessuna entrata valutaria. L'entrata valutaria l'abbiamo ugualmente, in quanto c'è il pagamento di un anticipo e ci sono le rate che scadono già a cominciare dal primo anno; quindi — ripeto — una certa entrata valutaria la si ha comunque.

D'altra parte noi oggi beneficiamo, nella nostra bilancia dei pagamenti, delle entrate relative a crediti all'esportazione fatti negli anni passati. Quindi la bilancia dei pagamenti bisogna vederla un po' nel suo divenire e non staticamente; evidentemente quei crediti che facciamo oggi, gioveranno poi — purchè fatti a Paesi solvibili — alla bilancia dei pagamenti di domani. Quindi, vista nel suo insieme, certamente anche l'azione in favore dei crediti all'esportazione giova alla bilancia dei pagamenti. Però è chiaro che il problema della bilancia dei pagamenti oggi è un problema soprattutto attuale, immediato, e sotto questo profilo tengo a confermare che questa obiezione può avere un certo valore.

Tuttavia l'importanza che i crediti all'esportazione hanno non è tanto e non è soltanto in funzione della bilancia dei pagamenti, quanto in funzione della difesa della nostra produzione. Noi oggi abbiamo dei settori produttivi i quali effettivamente non possono vivere sulla sola produzione per il mercato interno; devono esportare, e questa esportazione in certi settori, particolarmente quello dei beni strumentali, non può aver luogo altro che con pagamento dilazionato. Quindi non c'è una scelta fra esportatore a contanti ed esportatore a pagamento dilazionato: o si esporta a pagamento dilazionato o non si esporta affatto. Ora per questi settori che vivono sull'esportazione, il rifiutare i mezzi per poter esportare con pagamento dilazionato significa veramente condannarli ad una vita grama, e forse anche alla fine. Quindi mi pare che questa azione debba essere vista più sotto il

profilo antirecessivo di difesa della produzione nazionale che sotto il profilo della bilancia dei pagamenti, il quale si presta appunto a quella obiezione di cui dicevamo più sopra.

Concludendo e riassumendo, lo scopo del mio intervento è stato duplice. Primo, di far sapere a tutti gli operatori economici che l'Amministrazione dello Stato è vivamente conscia della gravità del problema del finanziamento dei crediti all'esportazione e sta cercando di fare il possibile per venirvi incontro.

Secondo, che anche gli ambienti economici possono aiutarci e collaborare con noi, sia facendo presenti nei loro contatti a Roma la gravità del problema stesso, nonchè gli argomenti per controbilanciare e annullare le obiezioni che ci vengono fatte, sia intervenendo attraverso la stampa economica per appoggiare i punti di vista che giovano alla causa che vogliamo sostenere.

#### DE JANUARIO (GIE)

A nome delle Industrie del GIE, che sono tra le maggiori del settore elettromeccanico nazionale, desidero innanzi tutto esprimere il più vivo ringraziamento a coloro che da dieci anni a questa parte si dedicano all'assicurazione dei crediti e cioè ad una attività volta a rendere efficiente e valido quello strumento di assistenza che è di primaria importanza per la nostra esportazione.

In dieci anni di lavoro, il GIE ha acquisito all'industria elettromeccanica italiana (o ha in corso di acquisizione) commesse per 200 milioni di dollari dei quali almeno il 70% ottenuto in virtù dell'intervento assicurativo. Queste cifre confermano ad un tempo l'importanza della nostra attività all'estero ed il valore dell'istituto assicurativo per la nostra attività.

Come giustamente dicevano il Prof. Stammati ed il Prof. Santoro, il meccanismo che regola l'assicurazione dei crediti all'esportazione è suscettibile di ulteriori perfezionamenti e aggiornamenti. Devo, anzi, aggiungere che questi sono tanto più necessari in quanto, operando in contatto con le industrie del Mercato Comune, sono frequentemente rilevabili talune non favorevoli disparità. Infatti, le possibilità offerte dalla legge italiana agli operatori economici all'estero appaiono restrittive rispetto alle leggi o agli strumenti di altri Paesi.

Si tratta, però, di perfezionamenti che di certo verranno apportati a conclusione degli studi del Comitato cui faceva cenno il Prof. Stammati.

Il Gruppo che rappresento opera nel settore dei beni strumentali — quelli cioè ai quali si intendeva forse alludere nella prima legge con la definizione di « esportazioni speciali » — ed incontra difficoltà per il fatto di esportare nel giro di diversi anni, mentre, secondo la legge, i crediti si configurano in quanto tali solo dopo l'esportazione.

Aspetti della Sala Puricelli nella seduta antimeridiana.





Altri aspetti della Sala Puricelli, nella seduta pomeridiana.



Avviene così che quando si ottengono anticipazioni dai clienti esteri, queste, corrisposte quali rate di pagamento precedenti l'esportazione ed il termine di allestimento delle forniture, non vengono considerate crediti dal dispositivo di legge.

Noi ci siamo adoperati per porre in giusto rilievo questa situazione allorchè si provvide al perfezionamento della vecchia legge con l'emanazione della legge n. 635. Purtroppo, nulla si è ottenuto di concreto sul piano giuridico e debbo riconoscere che solo una certa elasticità di interpretazione dell'attuale dispositivo ha permesso fino ad oggi di far fronte, anche se in parte, a questa e ad altre carenze nel sistema.

Specialmente in momenti difficili, come l'attuale, sarebbe quanto mai opportuno considerare tutte le conseguenze della mancanza di una ben definita possibilità di assicurazione di queste quote di pagamento anticipato e addivenire, quindi, all'auspicato perfezionamento della legge.

L'esportatore che è costretto ad accettare pagamenti dilazionati per valori assai notevoli deve essere incoraggiato ad ottenere forti anticipazioni dai committenti, mentre, perdurando questo stato di cose, e cioè se gli anticipi non vengono assicurati ed il credito successivo all'esportazione lo è, si può essere indotti a non esercitare tutta la necessaria pressione per avere anticipazioni nella maggior misura possibile.

Noi riteniamo che quando le quote anticipate sono garantite da fidejussioni a favore del cliente estero, tali anticipi possano considerarsi come finanziamenti da parte del cliente medesimo e non come pagamenti. Allo scopo, sarebbe sufficiente congegnare un dispositivo che annulli, ad esempio, la caratteristica di anticipazione al termine della validità della fidejussione dopo che l'esportazione è avvenuta. Ma è assurdo, a nostro avviso, che una volta esportati i beni strumentali, ci si trovi a godere dell'assicurazione sul credito per tutte le rate di scadenza successiva all'esportazione e non per quelle maturate nei due, tre o più anni precedenti.

Mi astengo da ulteriori considerazioni perchè già interpretate in forma esauriente ed autorevole dal Prof. Stammati. Desidero soltanto esprimere ancora una volta la nostra gratitudine per l'istituto assicurativo ed anche la speranza che in sede finanziaria, così come il Ministro Pasquinelli ha detto, ci si adoperi efficacemente per risolvere il problema del finanziamento che ha una importanza particolare per il nostro lavoro.

Con l'aumentare del numero degli anni di credito da praticarsi a tassi accettabili dai clienti esteri, la situazione si aggrava. In mancanza di un adeguato intervento del Mediocredito, dobbiamo tener conto, infatti, del tasso di interesse praticato dal mercato interno e l'onere conseguente incide sulle nostre quotazioni di offerta al punto di ridurre in misura notevole la nostra competitività.

## CORBELLINI (GIE)

Io vorrei limitare il mio intervento a un problema particolare, quello della entità dei premi di assicurazione. Nelle relazioni che abbiamo ascoltato forse un dato non era messo in evidenza, e cioè quale è stato l'importo totale dei premi pagati dagli esportatori nei primi dieci anni di gestione assicurativa. E' un dato che a mio parere si può valutare, con sufficiente approssimazione, sulla ventina di miliardi di lire, sulla base del valore totale dei contratti assicurati. Naturalmente viene fatto di mettere a confronto questo importo con gli esborsi cui la gestione assicurativa ha dovuto far fronte per i sinistri che si sono verificati. Dalla relazione abbiamo appreso che sono stati pagati per indennizzi, per l'unico caso che si è presentato, che è quello relativo alla Turchia, cinque miliardi e mezzo. Naturalmente questi due numeri non sono paragonabili. Occorre infatti considerare solamente i premi che si riferiscono a quei pagamenti assicurativi per i quali il rischio è ormai finito. Abbiamo appreso che tali pagamenti ammontano a 232 miliardi; i relativi premi si possono valutare sui 5 miliardi. In definitiva contro questi 5 miliardi di premi pagati ci sarebbero i cinque miliardi e mezzo di indennizzi per il caso Turchia. Ovviamente questi cinque miliardi e mezzo di indennizzi non significano un danno, un costo per la gestione di cinque miliardi e mezzo. C'è infatti un'operazione finanziaria che via via sta recuperando questo credito e quindi il costo finale del sinistro Turchia sarà molto limitato, probabilmente inferiore ad un miliardo.

Questo discorso non è fatto per trarre una conclusione che credo sarebbe poco intelligente, e cioè per dire che i premi sono alti in assoluto.

Il Prof. Stammati ha detto nella sua relazione che qualsiasi calcolo attuariale basato sulla frequenza dei sinistri è impossibile, e che quindi è impossibile stabilire su base tecnica i tassi dei premi. In sostanza il premio di assicurazione non può non essere che un fatto convenzionale, senza una base sicura di riferimento alla realtà. Ne viene un'idea, una proposta, che avanzo a titolo puramente personale: il Governo sta cercando e noi tutti siamo cercando di individuare qualche incentivo per migliorare la situazione delle esportazioni. L'incentivo che viene spontaneo, visto che i premi sono un fatto convenzionale e che finora — questo sì si può dire — la gestione assicurativa non è andata male, è di ridurre radicalmente i premi di assicurazione come misura dichiaratamente anticongiunturale, limitata nel tempo, ad esempio valida solo fino al momento nel quale effettivamente possa avvenire quella unificazione delle legislazioni e dei tassi sul piano europeo cui ha accennato il Prof. Stammati.

BERARDELLI (Snia-Viscosa)

Mi scuso, Signor Presidente, se tratto come prima questione un argomento prettamente tecnico e quindi arido ed uggioso, ma penso che la tecnicità stessa dell'argomento giustificherà appieno, ed agli occhi di tutti, il mio intervento.

*Articolo 52 del Regolamento: 1° comma.* - Per disposizione del 1° comma dell'art. 52 del Regolamento, il premio è unico per tutta la durata della polizza di assicurazione.

Dato che, per imprescindibile esigenza tecnica, il premio deve essere in stretto rapporto con la durata del credito assicurato, si può, grosso modo, dire che se la durata del credito è di 1 anno, il premio è pari a 1; se la durata del credito è di 2 anni, il premio è perlomeno uguale a 2; se la durata del credito è di 3 anni, il premio è perlomeno uguale a 3, e così via sempre crescendo, fino a che, per una durata del credito, supponiamo, di 10 anni, il premio sarà perlomeno uguale a 10.

Ne deriva che, fino a quando le durate dei contratti si mantenevano tra i 3 e i 4 anni, il premio unico da pagare subito rappresentava un importo sostenibile rispetto alla entità della fornitura, ma quando le durate dei crediti si sono purtroppo allungate, fino a raggiungere ed anche superare i 10 anni, i premi da pagare sono necessariamente raddoppiati ed anche triplicati, tanto che sono divenuti insostenibili, se da pagare subito per la totalità. Potrei citare qualche caso nel quale, appunto per la unicità del premio, l'anticipo ottenuto dalla ditta per approntare la totale fornitura non è stato sufficiente a pagare il solo premio di assicurazione.

Questo, il motivo per il quale ci permettiamo prospettare la opportunità che la disposizione del 1° comma dell'articolo 52 del Regolamento, che stabilisce che il premio sia unico, venga modificata e sostituita con la « formula del premio annuo », come d'altra parte, nella pratica assicurativa, avviene per la quasi totalità dei contratti di assicurazione pluriennali, ed in ogni modo avviene sempre quando ci si trovi di fronte a contratti decennali.

E' evidente che nel prospettare detta trasformazione (passaggio da premio unico a premio annuo) ci rendiamo perfettamente conto che il premio da pagare annualmente non potrà essere stabilito uniforme, non potrà cioè essere un premio annuo costante pari alla media dei premi annualmente necessari per fronteggiare la spesa sopportata dall'assicuratore per la esposizione a rischio nei vari anni.

Se così si facesse, infatti, dato che trattasi di garanzie decrescenti nel tempo, si verificherebbe che i premi pagati dall'assicurato nei primi anni non sarebbero sufficienti a coprire la spesa del rischio sopportato dall'assicuratore in quegli anni, mentre negli ultimi anni l'assicurato dovrebbe pagare premi sensibilmente supe-

riori alla spesa del rischio in quegli anni, per rimborsare all'assicuratore la perdita da questi subita negli anni precedenti.

Si avrebbe, cioè, il fenomeno che, nel gergo assicurativo, è chiamato « riserva negativa ».

Per eliminare detto fenomeno occorrerà che il premio annuo sia stabilito in misura decrescente lungo il periodo dell'assicurazione, con legge analoga a quella con la quale decresce la prestazione assicurativa, ovvero dovrà essere adottato un qualche altro accorgimento che elimini ugualmente detto fenomeno.

2° *comma*. — Il 2° comma dell'articolo 52 del Regolamento lascia facoltà al Comitato di far pagare 3/4 del premio unico in più rate; ci permettiamo richiedere che fino a quando non venga adottato il provvedimento prima invocato, per la cui attuazione si rende necessaria una modifica del Regolamento, il Comitato voglia aumentare al massimo la lunghezza delle dilazioni.

Al limite, il Comitato potrebbe infatti concedere dilazioni fino al momento dell'inizio dell'ultimo anno di assicurazione, raggiungendo in tal modo, sia pure onerosamente per gli operatori, un fine analogo a quello precedentemente invocato con la trasformazione del premio unico in premio annuo, e dovrebbe conseguentemente adottare l'accorgimento di non concedere dilazioni che vadano oltre il momento al di là del quale inizierebbe a verificarsi il fenomeno della cosiddetta riserva negativa.

Ci permettiamo di richiedere inoltre che quando viene concessa una dilazione nel pagamento del premio, non siano aboliti gli eventuali sconti che spetterebbero all'esportatore ove pagasse il premio in unica soluzione e più precisamente ci riferiamo allo sconto per grande contratto; tale abolizione equivale infatti ad un aumento degli interessi che, per Regolamento, sono invece stabiliti nella misura dell'interesse legale, senza altri oneri.

In forma più generica, una concessione non dovrebbe escludere una eventuale altra concessione; quando cioè viene accordata una facilitazione, non dovrebbe essere tolta la possibilità di uno sconto.

In assicurazione è norma costante che uno sconto non esclude un altro sconto: così, ad esempio, lo sconto per riforma contratto non esclude lo sconto per contratto decennale, ed ambedue detti sconti non escludono lo sconto per grande contratto; è evidente che ciascuno sconto viene accordato sul premio già ridotto per lo sconto precedente.

3° *comma*. — Trattare quest'argomento è per me particolarmente scabroso perché fui proprio io a richiedere che, nella determinazione dei premi, fosse introdotto il concetto dell'antidurata.

Ci si trovava di fronte ad una importante fornitura e l'Azienda chiedeva:  
— di non coprire il rischio di sospensione o revoca di commessa,

— ma di avere, pur tuttavia, ugualmente e subito la disponibilità della polizza di assicurazione, per quanto l'inizio del rischio di credito fosse previsto dopo un periodo di più anni ed il premio fosse quindi calcolato unicamente a partire da quest'ultimo momento.

Fui io che dissi:

- o la polizza viene emessa e consegnata quando inizierà a decorrere il rischio di credito ed alle condizioni che saranno in quel momento in vigore;
- o se l'Azienda desidera venire subito in possesso della polizza, deve pagare un certo *quid*, in più del normale premio di assicurazione attualmente in vigore, sia per il servizio che l'assicuratore rende consegnando subito la polizza, sia per l'impegno di coprire il rischio alle condizioni attualmente in vigore e che potrebbero, in teoria, essere peggiorate in avvenire.

Così sorse il premio di antidurata, quel premio che deve cioè compensare l'assicuratore per il periodo intercorrente tra il momento di consegna della polizza di assicurazione ed il momento in cui inizia a sorgere il credito, dato che il premio è conteggiato solo da quest'ultimo momento.

Confermo tale necessità, senza riserve.

Senonché, con l'andar del tempo, per perfezionare e regolamentare il computo del premio di antidurata e, direi, per renderne forse più tecnica l'applicazione, anziché stabilirlo per il periodo di tempo intercorrente tra il momento di consegna della polizza ed il momento dell'inizio dell'entrata in rischio della stessa, è stato stabilito di applicarlo fino alla data media di entrata in rischio di tutte le rate di credito.

In tal modo è stato radicalmente modificato il concetto informatore del premio di antidurata che, in armonia alla sua stessa denominazione, dovrebbe invece essere applicato solo nei casi in cui l'operatore venga in possesso della polizza prima che inizi a decorrere il rischio, prima cioè del momento in cui comincia ad essere conteggiato il premio per la durata del rischio di credito (da ciò la denominazione di premio di antidurata).

Ma se l'operatore non ha tale pretesa e si limita a richiedere la disponibilità della polizza solo al momento in cui la Gestione gliela deve *necessariamente* rilasciare, perché inizia la copertura del rischio, non può essergli addebitato il premio di antidurata.

Ne deriva, come ineluttabile conseguenza logica, che se l'operatore ottiene la polizza prima dell'inizio della decorrenza del rischio, il premio di antidurata deve essere limitato al periodo intercorrente tra la data di concessione della garanzia ed il momento in cui ha inizio il rischio, essendo le frazioni di vacanza di premio posteriori all'inizio del rischio congeniali alla speciale natura dei contratti di fronte ai quali ci si trova.

*Ripartizione dei Paesi per categorie.* — Prendendo in considerazione 120 Paesi, praticamente quindi tutto il globo, e paragonando la situazione francese a quella italiana, si hanno i seguenti risultati:

<i>Categoria</i>	<i>Francia</i>	<i>Italia</i>
I	26	19
II	44	12
Totale prime 2 categorie meno costose	70	31
III	39	42
IV	11	33
V	—	14
Totale ultime categorie più costose	50	89
Totale generale	120	120

Ne consegue che:

- quattro Paesi in Italia sono classificati meglio che in Francia;
- 35 Paesi sono classificati nella stessa misura;
- mentre 81 Paesi in Francia sono classificati meglio che in Italia;
- per alcuni Paesi si hanno differenze anche di tre categorie.

Ci permettiamo pertanto richiedere una radicale revisione della ripartizione dei Paesi per categorie.

OTTAVIANI (Montecatini)

Chiedo scusa della lettura, unicamente per racchiudere nel più breve tempo la maggiore esposizione possibile.

In vista della armonizzazione nell'ambito della Comunità Economica Europea dei sistemi di assicurazione credito all'esportazione, due problemi non ancora risolti assumono sostanziale importanza: quello della classificazione dei Paesi agli effetti del rischio, di cui ha parlato anche l'amico Berardelli, e quello correlativo della determinazione dei premi.

Prima di parlare di classificazione occorre stabilire se, in materia di premi, è preferibile la applicazione di un tasso uniforme per tutti i Paesi (pur variando la percentuale assicurata), oppure una differenziazione di tassi almeno per categorie di Paesi. Il primo sistema ha come vantaggi evidenti metodi di calcoli uniformi, premi più bassi per i Paesi più pericolosi, favorendo i Paesi in via di sviluppo. Di contrapposto presenta l'inconveniente basilare di adottare premi elevati per i Paesi per i quali non si presentano gravi rischi politici.

Il secondo sistema presenta il vantaggio che si deve pagare un premio molto modesto per i « Paesi migliori » e un premio più elevato per i « Paesi peggiori »,

con l'inconveniente però di creare incertezza di valutazione per la necessità di procedere, come la pratica insegna, a costanti cambiamenti di Paese da una categoria all'altra.

L'argomento è stato oggetto di studi da parte degli esportatori, sia in sede internazionale, nell'ambito della Comunità Economica Europea, l'Unione Internazionale delle Confederazioni delle Industrie Europee (UNICE), sia naturalmente in sede di Confindustria, arrivando alla conclusione che è preferibile una differenziazione dei premi in funzione dei Paesi importatori, cioè è preferibile adottare un sistema di classificazione dei Paesi con premi basati su diverse categorie. E' necessario però, e qui tocco gli aspetti più interessanti nell'ambito dell'armonizzazione: 1) che i premi siano armonizzati nell'ambito almeno dei Paesi della Comunità Economica Europea; 2°) che la classificazione dei Paesi non sia ferma ed immutabile, dovendo tener conto delle modificazioni di situazione dei Paesi. Pertanto sono necessarie fluttuazioni; 3°) queste fluttuazioni devono anch'esse essere armonizzate, è cioè necessario che ogni modificazione di categoria sia applicata uniformemente e nella stessa maniera in tutti i Paesi; 4°) per l'assegnazione dei Paesi alle diverse categorie, come per le variazioni di categoria si deve tener conto dell'esperienza sia degli industriali, sia dei governi dei Paesi, sia delle compagnie e degli istituti od enti di assicurazione. Una stretta collaborazione deve essere instaurata attenuando — e chiedo venia — il regime di privilegio di cui godono un po' gli assicuratori. Mi permetto di dire che l'esperienza dell'industria deve essere messa a disposizione degli assicuratori, ma deve pur contare per essi. Una stretta collaborazione deve pure esistere, ma in parte già esiste, tra le competenti amministrazioni statali e l'industria. Però è recente la notizia di una agenzia stampa sulla istituzione di una commissione di studio nell'ambito del Ministero del Commercio Estero in seno all'ICE, nella quale rappresentanti degli esportatori non esistono. Rivolgo perciò viva preghiera perché sia tenuta in maggiore evidenza questa collaborazione che gli esportatori possono dare.

Non solo, anche in sede comunitaria un po' troppo spesso l'UNICE resta fuori dalla porta — mi sia permessa questa semplice espressione. Ritornando alla classificazione dei Paesi, uno speciale gruppo della nostra Confindustria è arrivato alla conclusione che sarebbe augurabile, come è del resto in pratica da noi e in diversi altri Paesi europei, una classificazione dei Paesi in almeno cinque categorie, che possiedano determinate caratteristiche. Non vi voglio annoiare elencandovi in dettaglio queste caratteristiche e le sintetizzo. La prima categoria, eccellente, cioè Paesi che abbiano riserve di valuta estera, situazioni di bilancia dei pagamenti favorevoli, perfetta stabilità politica; qualche esempio: Stati Uniti, Francia, Germania, Austria, Svizzera, ecc. Seconda categoria, ottima, situazione politica ed economica all'incirca analoga alla precedente, con riferimento particolare, però, a Paesi che siano possedimenti degli stessi. Terza categoria, buona, riserve

valutarie sufficienti, necessità di importazione, stabilità della situazione della bilancia dei pagamenti: Columbia, Libia, Israele, Liberia, per fare degli esempi. Quarta categoria, passabile; situazione politica discutibile, difficoltà per i pagamenti che limitano le possibilità di importare liberamente, riserve valutarie appena sufficienti al mantenimento delle importazioni essenziali, situazione della bilancia dei pagamenti con tendenza sfavorevole, ad es. Argentina, Brasile, Iran, Indonesia. Quinta categoria, cattiva: situazione politica precaria, riserve valutarie minime o in via di esaurimento, bilancia dei pagamenti sfavorevole, disavanzo sopportato con prestiti o con assistenza estera. E' qui che vengono un po' le dolenti note perché è ovvio che la tendenza ad avere garanzie è riferita in maniera particolare ai Paesi delle ultime categorie. Agli effetti di questa classificazione richiamo quello che l'amico Berardelli ha detto poco fa, e cioè che è necessaria proprio questa armonizzazione, perché troppe differenze di valutazione esistono.

Passando in breve al secondo argomento, premi di assicurazione, e in particolare alle modalità di determinazione di questi premi, è ovvio che si tratta di materia di estremo interesse, ma il cui approfondimento non può essere fatto in via breve nella sede espositiva attuale. Ricordo che il Comitato Tecnico di assicurazione e credito all'esportazione della Comunità Europea ha compiuto un paio di anni fa un interessante studio relativo a un sistema uniforme di calcolo dei premi di assicurazione.

Tale studio è stato esaminato e approfondito dal Gruppo di coordinamento della Comunità Economica Europea, che ha convenuto su molti dei criteri e principi esposti; per ciò che riguarda noi esportatori, di massima approviamo questo studio, facendo però qualche rilievo su certi punti particolari che brevissimamente accenno:

— Si parte da tassi di premio-base troppo elevati. La dimostrazione di ciò non si può fare in questa sede, sono pronto a farla in sede opportuna, ma che siano elevati lo dimostra il fatto che sono in media maggiori di circa il 70% di quelli praticati in Italia.

— Detti tassi sono differenziati tra loro in misura costante, mentre la differenza dovrebbe essere lieve fra la prima e la seconda categoria che classifica Paesi migliori e dovrebbe essere un po' più accentuata tra le altre categorie in modo da seguire più da vicino la diversità di rischio tra una categoria e l'altra.

— Non solo, il premio di assicurazione è più alto per dilazioni limitate e più basso per dilazioni più lunghe. Infine, il premio è in aumento costante per tutta la durata del credito, mentre il tasso di assicurazione da una certa data in poi dovrebbe restare fermo, non dovrebbe cioè più subire aumenti.

Questo, in breve, quello che mi ero proposto sull'argomento. E' evidente che non ho potuto esprimere altro che qualche breve concetto e indicare qualche ele-

mento, ma si tratta di problemi, quello della classificazione dei Paesi e quello dei premi, di sostanziale importanza. Di sostanziale importanza, mi sia permesso di ripetere, per le amministrazioni statali, per gli assicuratori e per gli esportatori.

Voglio infine aggiungere ancora un richiamo alla collaborazione che gli esportatori desiderano dare, con un particolare ringraziamento all'amico Ambasciatore Pasquinelli che poco fa a questa collaborazione ha anch'egli fatto appello.

#### PATANELLA (Soc. An. Elettrificazione)

Non essendone stato fatto accenno negli interventi precedenti, penso sia il caso di sottolineare come il 15% di rischio lasciato a carico dell'esportatore sia assolutamente elevato e non permetta, nel caso dei beni strumentali, una competitività adeguata. Questo 15% è esagerato soprattutto confrontato con quello di cui possono beneficiare i nostri concorrenti, nel caso particolare gli inglesi che a quanto mi risulta hanno solo il 5% di rischio a loro carico. Col 5% una azienda può abbandonare ogni speranza di avere utili, ma il 15% incide fortemente sul suo costo e quindi sulla sua competitività. Questo è particolarmente importante quando si tratta di aziende che hanno esportato il grosso con pagamenti normali a prezzi minimi e si trovano in una certa congiuntura, specialmente nei Paesi sottosviluppati, a dover offrire pagamenti dilazionati. Un altro rischio che è a carico degli italiani, mentre non lo è degli inglesi, dei giapponesi e di altri, è quello delle oscillazioni di cambio. E' noto per esempio — questo anche indipendentemente da contratti con pagamenti dilazionati — che nel caso di contratti finanziati dalla Banca internazionale un esportatore italiano può avere in pagamento lire italiane ad un cambio fisso, quello valido all'epoca dell'offerta. E' costretto però l'esportatore italiano, se vuole essere competitivo in impianti complessi, a trovare collaborazione ad acquistare all'estero, per cifre sempre rilevanti, prodotti che sono all'estero competitivi e in Italia non lo sono. Ora questi nostri collaboratori esteri chiedono evidentemente quelle garanzie di cambio che in base alle disposizioni attuali gli italiani non sono in grado di dare. Se c'è la possibilità, in questa armonizzazione europea, di tener conto di questo e non soltanto di quello che fanno i francesi, ma anche di quello che fanno gli altri Paesi competitivi nel campo dei beni strumentali, in particolare gli inglesi, si darà agli operatori italiani un'arma utile, specialmente in queste contingenze di sforzi per un aumento dell'esportazione.

#### MALVASIO (Impresit)

Signor Presidente, grazie di avermi concesso la possibilità di prendere la parola per esprimere alcuni pensieri in margine al tema svolto stamane.

Mi atterrò ad un testo scritto di cui ho cronometrato la durata e pertanto posso assicurare che non approfitterò per più di 5 minuti dell'attenzione di tutti.

Desidero dire che gli sforzi dei delegati dei Paesi della Comunità, volti a conseguire l'armonizzazione dei sistemi assicurativi, sono seguiti con interesse da parte degli operatori con l'estero e accompagnati dai voti più fervidi ed unanimi affinché all'armonizzazione si pervenga quanto prima possibile, ponendo finalmente gli esportatori dei 6 Paesi su di un piano di parità, anche in fatto di condizioni assicurative, nei confronti dei Paesi clienti e debitori.

Altrettanto fervidi ed unanimi sono i voti degli operatori affinché il sistema assicurativo comune in creazione a Bruxelles non risulti soltanto dall'armonica fusione ed integrazione dei sistemi esistenti, ma ne costituisca il perfezionamento ed il completamento, così da risolvere quei problemi — problemi di sempre, ed oggi di particolare attualità — che nei singoli sistemi nazionali hanno trovato finora un'inadeguata o insoddisfacente soluzione.

Poichè faccio parte di un gruppo aziendale che si occupa di lavori e principalmente di grandi lavori di ingegneria civile all'estero, mi riferisco naturalmente ai problemi connessi a quel particolare tipo di esportazione che è l'esportazione di lavoro, cioè l'esecuzione di lavori all'estero.

Si tratta di un'esportazione che si differenzia sostanzialmente da quella classica, intesa in senso stretto, i cui problemi in tema di assicurazione crediti non possono sempre trovare soluzione nelle norme valide per l'esportazione in genere, ma debbono, talvolta, essere necessariamente trattati e risolti separatamente.

Per rendersi conto dell'anzidetta necessità basta pensare all'elemento base che caratterizza e differenzia l'esportazione dei lavori: mentre le industrie esportano i loro prodotti dopo averli fabbricati in patria, le imprese di costruzione, invece, esportano i loro lavori producendoli all'estero, nel Paese stesso del committente, trasferendovi l'organizzazione aziendale ed i mezzi d'opera necessari.

La particolarità e la novità dei problemi che ne derivano è intuitiva. Problemi come quelli relativi ai costi locali, ai sub-appalti, alle co-partecipazioni anche con altre imprese locali sono normali, e sempre di notevoli dimensioni, per le imprese di costruzione, mentre alle industrie esportatrici di prodotti si presentano su scala assai più ridotta e solo come casi d'eccezione.

Inoltre, la stessa definizione di « credito-esportazione » per l'impresa di costruzione assume un significato diverso da quello strettamente letterale (il solo che sia stato finora considerato valido ai fini assicurativi), per andare oltre di esso ed assumere il significato di « esposizione » o, se si vuole, di « ragioni di credito » dell'impresa nei confronti del suo committente estero.

Se ne comprende facilmente il perchè se si pensa che l'impresa di costruzione può trovarsi esposta a rischi considerevoli anche quando non ha concesso

crediti contrattuali, ma esegue lavori pagati per contanti. Infatti, l'inadempienza di un Governo suo committente può lasciare l'impresa fortemente creditrice per somme non riscosse o per capitali impegnati che rappresentano, in definitiva, un credito che il committente si è attribuito d'imperio.

Credito non contrattuale dunque e quindi non garantibile secondo certi sistemi assicurativi vigenti, che ci sembra non debbano essere confermati dal nuovo sistema comune senza infirmare il principio informatore del sistema stesso che è quello di garantire l'esportatore contro la perdita delle somme spettantegli.

Pertanto, nella cornice di un comune sistema assicurativo, le norme che lo esprimeranno dovranno opportunamente differenziarsi — quando necessario — per meglio adattarsi alle esigenze della esportazione dei prodotti e dell'esportazione dei lavori, poichè non sembra che possa conferirsi a dette norme tanta elasticità da poter contemplare nello stesso tempo una pluralità di casi diversi e soddisfare esigenze diverse.

Ho ritenuto opportuno soffermarmi in modo speciale sulla particolarità dei problemi connessi all'assicurazione dei crediti derivanti da lavori, ripensando al fine che l'armonizzazione dei sistemi assicurativi si propone ed ai suoi effetti.

Ad armonizzazione avvenuta, tutti gli operatori si troveranno sullo stesso piano, in quanto a condizioni assicurative, ed i clienti esteri non potranno che trarne vantaggio: anche questa è una delle finalità a cui si mira, dato che i pagamenti differiti saranno praticati soprattutto ai Paesi sottosviluppati, ai quali appunto la Comunità vuole andare incontro, oltre che trovare in essi nuovi mercati di sbocco.

Proprio perchè sottosviluppati questi Paesi non si limiteranno ad acquistare prodotti finiti, ma, come la realtà dimostra, commetteranno alle imprese della Comunità la realizzazione di quelle infrastrutture che stanno alla base del loro sviluppo e che quasi sempre condizionano la successiva esportazione dall'Europa di prodotti finiti.

E' appunto in considerazione di una sempre più notevole richiesta di lavori di ingegneria civile da parte dei Paesi in via di sviluppo che si rende indispensabile una perfetta messa a punto di un efficiente sistema assicurativo comune, che sia rispondente anche alle particolari esigenze delle imprese esportatrici di lavoro.

Mi sembra che l'occasione più propizia per questa messa a punto sia proprio quella degli studi e delle trattative in corso intese a conseguire l'armonizzazione dei vari sistemi nazionali.

ZANNI (Pirelli)

Vorrei intrattenermi brevemente su un altro aspetto della politica delle assicurazioni all'esportazione, quello che riguarda i beni di consumo. Mi riferisco par-

ticolarmente qui ai pneumatici, tipico bene di consumo che noi esportiamo. La assicurazione relativa ai crediti dilazionati derivanti da operazioni di esportazione, esecuzione di lavori all'estero e di vendita di prodotti nazionali costituiti in deposito all'estero, così come ora previsti dalla legge 5 luglio 1961 n. 635, copre rischi di carattere politico e commerciale solo quando il termine di pagamento concesso all'importatore straniero sia più di 365 giorni. Per quanto riguarda il rischio commerciale prevede che l'acquirente o il garante siano uno Stato estero o un ente pubblico estero. In tali condizioni la protezione assicurativa può servire soprattutto per operazioni a medio termine che generalmente riguardano transazioni concernenti beni strumentali, macchinario pesante, equipaggiamento industriale. Essa però non è applicabile a quelle transazioni riguardanti le esportazioni di merci e beni di consumo effettuate con dilazioni a breve termine che raramente oltrepassano i 180 giorni. Inoltre la stessa legge non prevede la copertura per l'insolvenza dell'acquirente, a meno che l'acquirente o il garante siano uno Stato estero o un ente pubblico estero.

La stessa legge così concepita prevede, per l'ottenimento di una assicurazione, l'espletamento di troppo complicate formalità per ogni singola operazione, procedimento che rende impossibile l'assicurazione delle esportazioni effettuate ad agenti o concessionari nei vari territori oltremare, con i quali ovviamente vi è un flusso continuo di ordinazioni e spedizioni.

Tenuto conto dei punti qui sopra esposti chiediamo che la legge attualmente in vigore sia emendata in modo che si possa prevedere: assicurazioni relative ad operazioni con pagamento a breve termine; possibilità di ottenere polizze globali verso uno o più gruppi di Paesi sull'esempio di quanto fatto dalla *Export Credits Guarantee Department* in Inghilterra; possibilità di assicurare i crediti verso clienti privati esteri, senza la necessità che siano garantiti dallo Stato estero o da un ente pubblico estero; massimo snellimento relativo alla procedura per l'ottenimento delle assicurazioni.

Con l'apporto di tali modifiche si contribuirebbe ad allineare maggiormente la nostra legge sull'assicurazione per i crediti all'esportazione alle legislazioni già da tempo vigenti per questo particolare settore in Francia, Germania ed Inghilterra. Vorrei ricordare anche altre caratteristiche dell'assicurazione crediti applicata in Inghilterra. La maggioranza delle polizze dell'E.C.G.D. riguardano merci normalmente vendute contro pagamento in contanti od entro sei mesi. Con queste polizze l'esportatore assicura l'intero volume delle proprie esportazioni oppure il volume delle sue esportazioni verso un certo gruppo di mercati per un periodo di dodici mesi. Mensilmente l'esportatore dichiara le esportazioni effettuate e paga il premio ai tassi che variano secondo il mercato in questione. La polizza vale a partire dalla data dell'imbarco fino alla data in cui il pagamento verrà effettuato.

Vorrei aggiungere che le nostre esperienze in questo campo sono confrontate con quelle di società del nostro gruppo all'estero e in circostanze varie noi ci siamo resi conto di quale fosse la differenza fra l'efficienza dell'*Export Credits Guarantee* inglese e la nostra. Per singoli clienti, siano essi in Germania o nel Kenia, l'E.C.G.D. stabilisce il rischio massimo coperto dalla sua garanzia e quindi l'esportazione ha caso per caso una chiara indicazione di qual'è il fido che può dare al cliente.

L'organizzazione funziona anche nei riguardi di piccoli clienti e permette agli esportatori inglesi di operare affrontando senza pericolo i rischi che noi dobbiamo assumere, se vogliamo farlo, totalmente a nostro carico.

#### SANTORO PASSARELLI

Alcune delle considerazioni fatte or ora dal Dott. Zanni troveranno anche una eco nella relazione che sarà svolta nel pomeriggio dal Prof. De Mori. Comunque, nella relazione del Prof. De Mori credo che si troveranno anche degli utili suggerimenti per il completamento del sistema che indubbiamente è manchevole.

Poichè non ci sono altri iscritti a parlare chiedo al Prof. Stammati se desidera dare una replica.

#### STAMMATI

Naturalmente, io sono in una condizione di inferiorità nel rispondere a tutti coloro che hanno preso la parola dopo la mia relazione. Posizione di inferiorità la quale deriva dal fatto che le richieste che sono state avanzate sono piuttosto richieste *de jure condendo*, cioè di introduzione di miglioramenti in via legislativa al sistema attualmente vigente, di fronte alle quali richieste io posso assicurare quello che è stato già più autorevolmente detto e augurato da esponenti del Governo, cioè che veramente da parte delle autorità responsabili vi è una grande preoccupazione di venire incontro, nel miglior modo possibile, alle esigenze dell'industria esportatrice. Al di là di queste affermazioni fatte dalle persone politicamente responsabili, preposte alla direzione dei Dicasteri, in modo particolare dall'On. Mattarella il quale ha già avuto un incontro con gli operatori economici milanesi, io non posso francamente andare.

Però, posso, in sede puramente tecnica, fare qualche considerazione su taluno almeno degli argomenti che gli interlocutori hanno posto all'attenzione di tutti quanti noi. Vorrei cominciare dal mio amabile amico, l'Ambasciatore Pasquinelli, e anche antagonista, perché vi è una dialettica interna fra le diverse amministrazioni, dialettica nella quale i modesti rappresentanti del Ministero del Tesoro non possono avere che quella funzione di difensori del vincolo, quella funzione

che nelle cause di scioglimento matrimoniale è affidata appunto a questo particolare esponente che è incaricato dalla Curia di difendere il vincolo. Esso lo deve difendere per suo compito istituzionale, equilibrio del bilancio, ma vorrei dire in questo momento un equilibrio più vasto e fondamentale, l'equilibrio fra le risorse disponibili all'interno e la domanda che dall'interno proviene, e, collegato a questo, lo equilibrio monetario, del metro, della stabilità della moneta, la quale anche secondo le affermazioni che autorevolmente sono state fatte a Bruxelles, oggi è nel primo grado — come suol dirsi nella terminologia corrente — delle priorità.

Vorrei rievocare all'Ambasciatore Pasquinelli quante volte il Tesoro ha cercato, con questi limiti delle sue possibilità e dei suoi compiti istituzionali, di sensibilizzarsi al discorso dei nostri autorevoli colleghi dell'amministrazione degli Affari Esteri. E per esempio, proprio sul problema del finanziamento, il Tesoro ha promosso una legge con la quale si aumenta di 50 miliardi il fondo in dotazione del Mediocredito Centrale, ha trovato quella che in termini tecnici si chiama la copertura e sollecitiamo attualmente dal Parlamento l'approvazione della legge. Con questo non riteniamo, oso dire e debbo dire anche necessariamente a titolo personale, che il compito sia esaurito, perché, superata una stretta congiunturale che tutti dobbiamo augurarci contenuta in tempo breve, anzi brevissimo, vi siano possibilità ulteriormente di venire incontro a queste richieste. Ma naturalmente mi pare che la prima cosa da fare adesso la faremo, tornando a Roma, l'abbiamo fatta prima di partire, quella di sollecitare la legge in corso, intanto è un passo e poi vedremo i passi che dovranno farsi dopo.

Io vorrei dire all'Ambasciatore Pasquinelli, cui debbo una replica per il suo amabile e autorevole intervento, che egli ha detto in maniera un po' drastica il mio pensiero intorno alle esportazioni a pagamento differito. Non vi è dubbio, tecnicamente, che queste esportazioni a pagamento differito, *pro tempore* non risolvono non migliorano la situazione della bilancia dei pagamenti, anzi *pro tempore* l'aggravano. Questo è un dato tecnico. Ho detto nella relazione che la situazione è diversa in un momento in cui la bilancia dei pagamenti si presenta eccedentaria e il momento in cui la bilancia dei pagamenti si presenta in uno stato di disavanzo. Naturalmente sarebbe da miopi non tener conto dell'importanza di queste operazioni e vorrei dire dell'importanza di talune fra queste operazioni. Qui ci sono degli amici che hanno preso la parola: l'Ing. De Januario, l'Ing. Corbellini; c'è un'altra grande impresa che ha fatto un grande lavoro nella Nigeria e credo che qualcuno dei rappresentanti degli operatori che sono presenti qui abbia partecipato a questo grande lavoro; queste sono le esportazioni a pagamento differito che sono veramente importanti per la nostra economia, per il prestigio del nostro Paese, per lo sviluppo della nostra economia e per lo sviluppo dei Paesi presso i quali noi andiamo a fare queste esportazioni. Esportazioni che contengono grande quantità di valore aggiunto; sono quelle esportazioni che noi guar-

diamo sempre, che dobbiamo sempre necessariamente guardare con particolare attenzione, con particolare riguardo. E del resto, non è adesso una frase di consuetudine quella che induce a dire che con grande attenzione, con grande deferenza, con grande spirito di collaborazione, noi guardiamo agli operatori economici che compiono questa difficile opera di penetrazione sui mercati internazionali, in una lotta della quale l'eco che voi avete portato testé conferma le conoscenze che noi abbiamo circa l'asprezza della competizione che deve essere sostenuta.

Si è detto che lo Stato nei suoi compiti tradizionali riteneva che l'atteggiamento dei pubblici poteri di fronte al commercio internazionale dovesse essere puramente fiscale, doganale, di sanità, amministrativo; ebbene, da lungo tempo questa concezione neutralistica dello Stato nei confronti del commercio internazionale è stata messa da parte e lo Stato riconosce e assume le sue responsabilità ed entro i limiti ristretti — questa confessione bisogna farla — per la propria perfettibilità. Il che m'induce ad altro discorso, quello della collaborazione.

Non solo personalmente, ma anche per una profonda convinzione di quelli che sono i rapporti tra Pubblica Amministrazione e la collettività, nei confronti della quale l'Amministrazione stessa è opera, io sono convinto assertore della necessità del dialogo continuato, proseguito, costante, tra coloro i quali hanno il compito — non ho bisogno di stare a dire quante volte è ingrato e difficile — di amministrare, e coloro i quali sono non dico dall'altra parte della barricata, perchè non deve esserci una barricata, ma coloro che si trovano spesso dall'altra parte del tavolino. Io credo che le volte che io ho avuto occasione di avere degli incontri e dei colloqui, dall'una e dall'altra parte del tavolo, abbia cercato di mostrare nei limiti delle possibilità consentitemi dalla legislazione vigente, il massimo della elasticità nell'adattamento della norma al fatto concreto e la possibilità, la ricerca onesta e diligente di soluzioni concordate, le quali favorissero quelle operazioni che onestamente noi abbiamo riconosciuto essere importanti per l'economia del nostro Paese.

Il mio simpatico e autorevole collega Dott. De Paolis mi informa che anche in quella Commissione che è stata ricordata dal Dott. Ottaviani, istituita presso il Ministero del Commercio con l'Estero, è stato testé chiamato a partecipare un rappresentante dell'Unione delle Camere di Commercio.

La circolazione delle idee, vorrei dire il fatto stesso che noi stiamo qui a discutere fra di noi, l'operosa comprensione con la quale noi accettiamo, ricerchiamo le critiche che ci vengono mosse al nostro sempre perfettibile, qualche volta difettoso, operare, la richiesta dei suggerimenti, dei consigli che nascono dalla esperienza vissuta della pratica del commercio internazionale, devono essere lo scopo cui noi intendiamo con i nostri collaboratori, restare fedeli. Quindi tutte le occasioni saranno propizie per incontrarsi, per raccontare, per avere critiche, per avere suggerimenti, per proporre poi ai nostri Ministri che hanno il potere a loro volta di proporre al

Parlamento quelle modifiche che la nostra coscienza, dopo avere ascoltato attentamente i nostri interlocutori, ci suggerirà di promuovere, o di riferire; perché abbiamo anche questo dovere di riferire le cose sulle quali eventualmente noi non fossimo sostanzialmente d'accordo.

Poi sono stati toccati dei punti particolari. I premi. Vorrei dire che abbiamo fatto qualche cosa, forse poco rispetto al desiderio degli operatori, ma qualche volta anche nei confronti di qualche impresa appartenente a taluno dei gruppi che sono stati qui autorevolmente rappresentati abbiamo sbloccato certe situazioni di immobilità, certi ostacoli che sembravano insuperabili e abbiamo reso possibili delle operazioni. Il collega De Paolis sta esaminando il problema; l'On. Mattarella ci ha esortati a riconsiderare il problema; naturalmente, Ing. Corbellini, entro i limiti di una condotta economica, perché noi siamo amministratori di una cosa che non è nostra, è una cosa pubblica, e abbiamo il dovere di essere dei prudenti e attenti amministratori delle cose che sono a noi affidate. Entro questo limite però certamente ci stiamo muovendo.

Così come ci siamo mossi e continueremo a muoverci nell'ambito dell'altro problema sollevato della classificazione dei Paesi importatori. Non vorrei dire che l'ho posto io, chè sarebbe troppa pretesa, ma certamente a un certo momento ne ho sollecitato io la discussione nell'ambito delle amministrazioni interessate. Abbiamo fatto qualche cosa, qualche spostamento. Io non credo che si possa arrivare, che si debba arrivare, Prof. Ottaviani, ad obliterare la classificazione, cioè a stabilire un premio unico per le diverse categorie in cui i Paesi vengono classificati. Io penso che sia nostro dovere classificare i Paesi seguendo anche le informazioni ed i consigli della *Union de Berne*, schematizzando taluni parametri che non possono essere solo economici ma che debbono essere anche politici, perché debbono riflettere le condizioni politiche del Paese e i rapporti politici esistenti fra il nostro Paese e gli altri; un complesso di parametri che per la verità stiamo già studiando, con i quali arrivare ad una classificazione che non può essere rigida. Deve essere mutevole, come sono mutevoli le condizioni dei Paesi verso i quali si muovono le nostre esportazioni.

E vorrei anche permettermi di dire che l'altezza del premio, il tasso di premio, sta a indicare anche un grado di propensione delle esportazioni verso quei determinati Paesi. Propensione non derivante da fatti affettivi o emotivi, ma determinata dalle considerazioni obbiettive, parametriche, che stiamo indagando, che i collaboratori, sulla base di una certa indicazione che io ho fornito, mi stanno adesso preparando perché è un lavoro che va fatto sistematicamente e va seguito con molta attenzione.

Il Dott. Berardelli ha posto delle questioni molto minute sull'art. 52 che ha sminuzzato, che ha vivisezionato in tutti i suoi comma: il premio unico, la rateazione, il premio di antidurata. Io condivido, non vorrei adesso entrare nel

Il Ministro Pasquinelli (Ministero Affari Esteri).



L'ing. De Januario della G.I.E.



L'ing. Corbellini della G.I.E.



Il dott. Berardelli (Snia Viscosa).



Il dott. Malvasio (Impresit).



L'ing. Patanella della S.A.E.



Il prof. Ottaviani (Montecatini).



Il dott. Zanni (Pirelli).

merito della questione, in parte, talune delle preoccupazioni che sono state avanzate dal Dott. Berardelli; vorrei proprio chiedergli se egli mi consente di fare approfondita mente locale, lui è un maestro, ha vissuto, si è pasciuto di questo pane e quindi prima che io gli risponda vorrei proprio fare approfondita mente locale, dopo di che gli darò adeguata, estesa e, nei limiti del possibile, favorevole risposta.

All'Ing. Patanella vorrei dire che proprio ho qualche perplessità sul problema che lui mi ha posto, cioè la elevatezza della franchigia e soprattutto il dislivello esistente tra la norma italiana e quella degli altri Paesi; almeno nell'ambito della Comunità non credo, se le mie informazioni sono esatte, che la differenza sia così forte come quella accennata. Regno Unito: noi dobbiamo abituarci a considerare il Regno Unito sempre più come facente parte dell'Europa, però dobbiamo anche capire che il problema si pone con particolari caratteristiche dentro e fuori della Comunità. E prima di passare al problema nell'ambito comunitario, anche per la garanzia di cambio vorrei dire che non sono poi molti i Paesi, né molte le occasioni nelle quali la garanzia di cambio viene concessa. Sì, un po' di rischio ce lo dobbiamo dividere, e per il resto vengo al discorso dell'Ing. Malvasio.

L'armonizzazione non deve essere soltanto livellamento, fusione di sistemi attualmente esistenti nei singoli Paesi, ma deve essere l'occasione nella quale i sei Paesi, congiuntamente esaminando i problemi delle esportazioni, cerchino di introdurre armonici miglioramenti ai sistemi dei sei. Certo l'armonizzazione ha come principale compito quello di eliminare le distorsioni che possono sorgere sui mercati terzi per le differenze riscontrabili nei sistemi dei singoli Paesi. Questo fatto si riscontra nel campo della fiscalità, questo fenomeno si riscontra nell'ambito della concorrenza, questo fenomeno si riscontra nel settore degli aiuti, si riscontra anche in questo settore di *promotion*, è un modo con il quale tutti i Paesi cercano di favorire le proprie esportazioni.

Lavori all'estero: la garanzia di questi crediti è stata introdotta dalla legge n. 635 del 1961, esperienza recente, ed è giusto che l'Ing. Malvasio abbia presente la sua esperienza, è giusto che ce ne dia i risultati, è giusto che proponga alla nostra attenzione i problemi che egli incontra nel suo lavoro, ed è doveroso da parte nostra assicurarci che di questi problemi che sorgono, che si formano, che si incontrano nella esperienza noi terremo doverosamente il più attento conto. Abbiamo detto all'inizio della nostra esposizione che il nostro sistema è relativamente giovane rispetto agli altri sistemi più evoluti e questa risposta va data anche al Dott. Zanni. Certo io ho già dimostrato una certa propensione, diciamo così, per le esportazioni dei beni di consumo, cioè con pagamento a termini più accorciati, però il Presidente Santoro Passarelli ha già fatto presente che almeno una parte delle osservazioni fatte dal Dott. Zanni troveranno un'eco adeguata e

un principio almeno di risposta nella relazione che nel pomeriggio ci farà, con la competenza che tutti gli riconosciamo, il Prof. De Mori.

Quindi questa mi pare che possa essere una sintetica anche se non esauriente risposta alle osservazioni che sono state fatte, ma credo che debba valere più di tutto l'impegno che onestamente sento di poter assumere nei confronti di tutti quanti loro, che qualunque problema verrà portato a nostra conoscenza, sarà da noi esaminato con la massima attenzione, con la massima obbiettività, sarà avviato a quelle soluzioni che sono possibili nell'ambito dell'ordinamento vigente, saranno tenute presenti le osservazioni che ci verranno fatte per le relazioni e per le proposte che noi possiamo fare ai nostri Ministri responsabili perché prendano poi, a livello politico, quelle decisioni che la nostra sensibilità comune, la nostra comune preoccupazione di venire incontro alle esigenze economiche del nostro Paese certamente sollecitano nella coscienza di tutti quanti noi. E ancora ringrazio.

19 aprile 1964

**Seduta pomeridiana**

SANTORO PASSARELLI

Riprendiamo la riunione per ascoltare la seconda relazione del Prof. Bruno De Mori che tratterà dei problemi dei cosiddetti rischi commerciali nelle assicurazioni dei crediti all'esportazione. Prego il Prof. De Mori di voler prendere la parola.

DE MORI

Ringrazio sentitamente il Presidente dell'I.N.A. per avermi voluto, dando prova di apprezzamento e di fiducia, invitare ad esporre a un'assemblea così qualificata quelli che sono i capisaldi del problema che si connette alla copertura dei rischi commerciali nel credito alla esportazione. Parlerò soprattutto da tecnico — sono ormai 40 anni che seguo questa materia — e da assicuratore.

L'impostazione teorica — che avrei qualche dubbio a definire più propriamente « attuariale » — dei problemi inerenti alla possibilità di assicurare, contro il rischio dell'insolvenza del debitore, i crediti di natura commerciale risale soltanto a qualche decennio. La discussione fra le opposte tesi non fu, all'inizio, agevole. Da un lato, i sostenitori dei principî classici del calcolo probabilistico difficilmente aderirono all'idea di considerare la insolvenza come un fatto puramente obbiettivo, e cioè casuale; dall'altro, i tecnici che caldeggiavano l'estensione del campo assicurabile (così nello specifico settore come in altre manifestazioni dannose della vita), pur riconoscendo la delicatezza di talune situazioni connesse al fenomeno creditizio in cui incidono, indubbiamente, fattori soggettivi e, talvolta, volitivi, insistevano nel considerare il sopraggiunto stato di insolvibilità del debitore come un avvenimento aleatorio sostanzialmente dipendente, almeno nella grande maggioranza dei casi, dalla obbiettiva incertezza dell'alea.

In Italia e in altri mercati esteri ebbero ragione gli ottimisti e, superato un breve periodo di esperienze e di errori, l'idea assicurativa dei rischi del credito divenne prassi, seppure lo sviluppo non fosse né rapido né imponente.

Interessante rilevare subito che di fronte alle difficoltà di un sicuro orientamento, soprattutto per la diversa posizione concettuale degli assicuratori e degli assicurati nei riguardi del problema, si delineò la necessità di una certa armonizzazione internazionale circa le direttive tecniche alle quali ispirare la realizzazione della nuova forma di garanzia assicurativa.

Per iniziativa di un ristretto gruppo di tecnici specializzati — fra i quali rappresentanti del mercato italiano — si dette vita — saranno, ormai, circa trent'anni — a due associazioni: l'una, l'*Union de Berne*, più particolarmente interessata ai problemi del credito all'esportazione nei riflessi dei rischi a carattere politico o catastrofico; l'altra, l'*Association Internationale des Assureurs Crédit*, dedicata più particolarmente allo studio dei problemi tecnici, giuridici ed informativi dei rischi del credito in genere (insolvenza commerciale) e composta unicamente delle imprese private specializzate nel settore.

Recentemente il Comitato Europeo delle Assicurazioni (organismo che rappresenta i mercati privati dell'Europa) ha creato una commissione per esaminare i problemi delle assicurazioni « credito » nella Comunità Economica Europea, soprattutto per quanto si attiene alla copertura dei rischi di natura puramente commerciale nei crediti « a breve termine ». A parte i problemi particolari che riguardano lo stabilimento delle compagnie specializzate al di fuori del Paese di origine, detta commissione — che ho l'onore di presiedere — ha uno scopo parallelo a quello dell'analogo comitato istituito dagli organismi statali che nei sei Paesi si occupano della copertura dei rischi politici inerenti alla esportazione.

Posso subito aggiungere che, in una recente riunione nella quale ci si è occupati di armonizzare nel Mercato Comune Europeo sistemi di assicurazione, criteri di selezione e basi di politica tariffaria, si è espresso il voto che si stabiliscano fra i due gruppi di lavoro degli opportuni contatti giacché in taluni Stati gli istituti che forniscono assicurazione nei riguardi dei rischi politici assumono anche — come le compagnie private — rischi inerenti all'insolvenza commerciale per crediti a breve termine. Appare evidente l'opportunità di alcune direttive comuni nonché la possibilità di profittare scambievolmente della esperienza di tutti in un campo così delicato — aggiungerei anche, così mutevole — come quello su cui mi intrattengo.

Ho già detto — e ora ripeto per la particolare rilevanza dell'osservazione — che l'andamento casuale del fenomeno creditizio nelle sue manifestazioni dannose (inadempienza del debitore) può essere — e infatti lo è — perturbato dall'influenza di fattori interni al fenomeno stesso. Da qui, i dubbi teorici e, una volta sorpassato il punto critico del « sì » o del « no », la necessità di opportuni sistemi od accorgimenti tecnici atti a costituire una certa remora a quella antiselezione che potrebbe verificarsi a danno dell'assicuratore, qualora si consentisse la copertura

dei rischi del credito così come si consente la copertura dei rischi compresi negli altri rami di assicurazione.

Dirò senz'altro — e gli operatori non me ne vorranno — che non sempre le necessità di una sana tecnica assicurativa nel settore del credito commerciale — particolarmente in quello del credito a breve termine — sono esattamente valutate dagli assicurandi, derivandone una certa lentezza nel processo di tale assicurazione e, quindi, un risultato quantitativamente non importante in confronto alle realizzazioni ottenute negli altri settori assicurativi. Tale situazione ha maggior rilievo in Italia giacché la compagnia specializzata nel ramo credito commerciale, nonostante tutti gli sforzi di propaganda e di acquisizione, è ancora distante da quanto è stato conseguito all'estero dagli organismi privati simili. Potrà dipendere, forse, dalla stessa società assicuratrice e sarò ben lieto dei rilievi e delle critiche che potranno esser fatte, ma non posso esimermi dal rilevare che nei diuturni contatti con i nostri industriali e con i nostri commercianti ci si trova di fronte assai sovente a prese di posizione assolutamente contrastanti con quelle direttive di lavoro che sono comuni a tutti i mercati assicurativi e che rispondono — ripeto — a punti fondamentali ai quali non potrebbe rinunziarsi senza mettere in pericolo l'esistenza stessa dell'assicurazione credito.

Questo mio rilievo — che vuole essere solamente un accertamento di precise situazioni di fatto — ha avuto più volte autorevoli consensi da personalità ben qualificate dell'industria e del commercio che non hanno potuto non considerare valide le ragioni assicurative.

Dette ragioni si concretano, in sostanza, nella necessità (che non può sopprimersi) di evitare, o quanto meno di ridurre, l'antiselezione dei rischi. L'assicurazione, com'è ben noto, è basata sul principio teorico dell'equiprobabilità e sulla realtà pratica della compensazione delle alee. Anche nei rischi del credito non possiamo dimenticare questi principî fondamentali se non si vuole trasformare l'assicurazione in un puro e semplice gioco.

Da dette considerazioni derivano i seguenti punti, che direi programmatici e che rappresentano altrettanti capisaldi nell'esercizio delle imprese assicuratrici specializzate nei vari mercati:

1°) La richiesta della cosiddetta « polizza globale » che implica, da parte dell'assicurato, l'obbligo di sottoporre alla copertura tutte le vendite da esso effettuate a credito o almeno, quando si tratta di crediti all'esportazione, di tutte le vendite verso un determinato Paese. L'esigenza di questa globalità appare evidente ove si consideri la « scelta » dei rischi da assicurare che verrebbe naturalmente effettuata, ove venisse consentita dall'assicuratore. Ed è evidente che questa scelta non sarebbe certamente effettuata a favore dell'assicuratore. Ma la globalità, se può sembrare un vincolo troppo rigoroso, finisce, poi, per costituire un van-

taggio economico per lo stesso assicurato, giacché ne risulterà una piena copertura (di fronte a possibilità di insolvenze che possono verificarsi anche nei riguardi di clienti giudicati buoni) e un « premio medio » certamente inferiore a quello che sarebbe richiesto per l'assicurazione di clienti singoli.

2°) La facoltà dell'assicuratore di intervenire preventivamente nell'esame della clientela nel senso di poter non accettare determinati debitori od accettarli entro limiti di fido più ristretti rispetto a quelli richiesti dall'assicurato. Si applica all'assicurazione credito quella « selezione » che anche nelle assicurazioni sulla vita viene esercitata attraverso la visita medica dei soggetti assicurandi. Non sembra validamente contestabile il diritto di una specifica valutazione da parte della impresa assicuratrice in quanto la garanzia non può logicamente e tecnicamente esser data che per quei debitori ritenuti meritevoli, al momento della assicurazione, di un determinato fido, debitori che sono coperti di sicurtà per quegli eventi che casualmente potrebbero sopravvenire determinandone l'« insolvenza ».

3°) Come in molte altre forme assicurative, è necessario che una quota di rischio — comunemente denominata « scoperto di assicurazione » — resti a carico dell'assicurato. La funzione dello scoperto — che in talune forme chiamasi anche franchigia — è del tutto ovvia, stabilendo una certa « corresponsabilità » dello stesso assicurato all'andamento del rischio. Nel ramo « credito », dove — ripeto — possono verificarsi fenomeni turbativi dello svolgimento obbiettivo del rischio, la funzione dello « scoperto » acquista maggior rilievo e contribuisce a meglio equilibrare la responsabilità dei due soggetti del contratto. D'altra parte, vi è a favore dell'assicurato una buona contropartita giacché ben più alti sarebbero i premi ove si pretendesse l'indennizzo integrale del credito insoluto.

Il concetto di stabilire una percentuale di rischio a carico dell'assicurato (scoperto che è anche giustificato dall'esistenza, nella transazione commerciale, di un certo margine di profitto che può fondatamente essere mantenuto estraneo alla garanzia) è, del resto, generalmente adottato in tutti i mercati ed anche nelle coperture statali dei rischi a carattere politico e catastrofico.

4°) La determinazione del rischio assicurato dipende dalla funzione stessa dell'assicurazione che è quella di « risarcire » un danno patrimoniale. Da questo fondamentale criterio deriva la definizione della « insolvenza ». Agli effetti del risarcimento assicurativo, l'insolvenza non può essere rappresentata, in linea di principio, dal semplice ritardato pagamento a scadenza, ma deve concretarsi in un avvenimento giuridicamente certo ed accertabile che renda il debitore definitivamente incapace a fronteggiare i suoi impegni. L'impresa assicuratrice non può fornire delle « fidejussioni » a carattere finanziario ed a tipo bancario (come avverrebbe trasformando la polizza d'assicurazione in una garanzia intesa a sostituire il debitore qualora questi non fronteggi a scadenza il suo impegno), ma soltanto

intervenire in caso di danno effettivo derivante da situazioni giuridiche che determinino lo stato di « insolvenza » del debitore.

Questa affermazione non significa, però, una imposizione assoluta in tutti i casi giacché specialmente nei crediti all'esportazione — che implicano situazioni differenti nei diversi Paesi e, talvolta, difficoltà di accertamenti e complicazioni di procedure — viene ormai ammessa la possibilità dell'intervento di fronte ad una « insolvenza di fatto » definita, generalmente, con il decorso di un certo periodo di tempo dalla scadenza rimasta inefficace (in inglese: *protracted default*). I quattro punti che oserei chiamare « cardinali » dell'esercizio assicurativo del credito sono sostanzialmente adottati nei vari mercati europei sia dalle imprese assicuratrici private — sempre specializzate nel particolare settore — sia dalle compagnie od organismi che assumono i rischi commerciali a breve termine per conto dei rispettivi Stati o riassicurano i rischi stessi presso gli Stati. Ciò è conseguenza di quella armonizzazione dei principî fondamentali della tecnica che è stata raggiunta anche attraverso l'opera delle Associazioni internazionali.

Evidentemente, vi sono delle differenze da Paese a Paese, specie per quanto riguarda la percentuale di copertura che va dal 75 al 90% dell'importo del credito, come vi sono differenze nella definizione dell'insolvenza « di fatto » e nelle modalità con le quali essa viene determinata, ma si tratta sempre di particolarità applicative che senz'altro possono essere considerate non sostanziali.

Le coperture fornite dall'impresa assicuratrice specializzata sul mercato italiano sono rispondenti — sempre per l'assicurazione dei crediti all'esportazione a breve termine — ai principî che ho riassunto come conseguenza di una sana tecnica e — ripeto — di una logica armonizzazione dei sistemi assicurativi almeno dei mercati europei e, in particolare, di quelli della Comunità Economica dei sei Paesi.

L'Italia richiede la « polizza globale » ammettendo, però, tale globalità anche per un solo Paese e non per tutto il complesso della esportazione della ditta assicurata. La garanzia generalmente viene data per il 75% del credito, salvo per taluni Paesi dove essa è ridotta al 65%.

Appunto nello sforzo di raggiungere una certa uniformità di esercizio, si sta esaminando l'opportunità di elevare la percentuale di copertura portandola, per l'esportazione nell'ambito della Comunità Europea, all'80% dei crediti.

La selezione dei debitori viene fatta nel più breve tempo possibile compatibilmente con le necessità di ottenere informazioni abbastanza ampie e soddisfacenti, specie quando si tratti di mercati nei quali più difficile è l'organizzazione dei servizi informativi e più lenta la necessaria corrispondenza. Per questo lavoro — che costituisce l'indispensabile base della speciale forma assicurativa — esiste tutta una attrezzatura che si avvale delle più diverse e più serie fonti, tra le quali, in

primissima linea, le compagnie di assicurazione credito operanti nei Paesi dei debitori per i quali si effettua l'inchiesta. Spesso le informazioni date dalle compagnie corrispondenti all'estero vengono rese più responsabili dalla partecipazione delle stesse imprese sul rischio attraverso una quota accettata in riassicurazione. A conferma della validità del detto « servizio informazioni », si fa notare che con una media di circa il 50% le richieste di nuovi fidi trovano pronte ed aggiornate negli uffici le buste informative talché quasi immediatamente si possono prendere le decisioni relative alla copertura.

Per i Paesi del « Mercato Comune » è ammessa l'insolvibilità di fatto dopo che siano decorsi sei mesi dal mancato pagamento del debito. In questo caso le procedure fallimentari, di liquidazione e di recupero, vengono espletate dalla stessa compagnia assicuratrice in nome dell'assicurato.

I « tassi di premio » sono sostanzialmente quelli adottati dalle compagnie assicuratrici operanti negli altri Paesi d'Europa. Essi vanno dal 3 per mille per la durata di un mese per i Paesi a più alto livello economico-finanziario, al 16/18 per mille per rischi aventi durata superiore a sei mesi ed ubicati in Paesi ad economia sottosviluppata. Tuttavia, dopo un certo periodo di esperienza assicurativa vengono concessi anche tassi più ridotti e, tanto per fare un esempio, si fa rilevare che esistono polizze con tassi del 3 per mille per crediti a tre mesi e polizze con tassi del 5 per mille per durata di copertura di sei mesi. Sono generalmente concesse partecipazioni agli utili stabilendosi, però, in tal caso, una equa contropartita a mezzo di soprapremi applicabili nell'eventualità di andamento sensibilmente sfavorevole della polizza. Si può dire che la media generale dei premi adottati in Italia si aggiri intorno al 6/7 per mille di fronte a una durata media di 4-6 mesi.

A questo punto appare logico porsi due domande: l'una, riguardante l'effettiva estensione raggiunta in Italia dalla copertura dei rischi commerciali a breve termine (intendendo per "breve termine" le durate originarie — salvo cioè proroghe — fino a sei mesi) dei crediti all'esportazione; l'altra, la possibilità di concretare, nella ipotesi che la situazione quantitativa dei rischi garantiti da assicurazione non sia corrispondente alla situazione del commercio estero italiano, degli opportuni provvedimenti che valgano a rimuovere o ridurre ostacoli, difficoltà di reciproca comprensione, diffidenze od altro e consentire all'ausilio assicurativo — indiscutibile presidio economico di ogni attività civile o commerciale — quello sviluppo che oggi si palesa più che mai opportuno nell'azione intesa ad incrementare al massimo possibile le correnti di esportazione quali strumenti efficaci per superare le attuali contingenze.

Constatazione di fatto, dapprima; concrete proposte, poi, in modo che così qualificata assemblea possa valutarle nella loro consistenza e nella loro incidenza.

La constatazione di ciò che è stato realizzato dall'assicurazione italiana, nel

particolare settore, non è certo di notevole rilevanza se si raffronta il risultato con la mole dell'esportazione italiana.

Vi è stato, senza dubbio, un sostanzioso incremento percentuale dal 1959 al 1963, giacchè nel quinquennio la produzione assicurativa è quintuplicata.

Nel 1963 la compagnia italiana specializzata (costituita da circa 30 anni dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e dalle principali imprese assicuratrici italiane sotto l'egida dell'allora Istituto Nazionale delle Esportazioni e per impulso di talune personalità del mondo industriale e commerciale) ha assunto rischi sull'estero per otto miliardi di lire. Tali rischi riguardano per l'88% i Paesi d'Europa e per il 12% i mercati extra europei. Il tasso medio di premio è stato del 6,75 per mille. Il massimo di esposizione per singolo debitore è stato ed è di lire 200 milioni, riferendosi tale cifra ad ogni assicurato. Questo significa che in realtà il cumulo sull'impresa assicuratrice, per ogni singolo debitore, può essere molto superiore all'importo anzidetto. Si sono avuti dei casi di accumulazioni provenienti anche da otto e, financo, dieci assicurati. Alla copertura di tali cifre, la compagnia provvede con i normali mezzi di riassicurazione sia in Italia, sia all'estero. Nei riguardi della riassicurazione sui mercati privati è, però, da notare che essa non è stata, nè forse mai potrà essere, di notevole rilievo giacchè l'esportazione rappresenta materia di concorrenza — anche aspra — fra i vari mercati e all'idea di competizione non possono sostanzialmente sfuggire anche i settori assicurativi. Vi sono stati recentemente dei tentativi per una reciproca copertura dei grandi rischi (cifre eccedenti i normali limiti), ma il risultato non è stato finora molto incoraggiante.

Un dato importante deve essere posto in rilievo, e cioè che l'ammontare dei « fidi » accordati al complesso degli assicurati è stato nel 1963 di circa 20 miliardi. Paragonando questa cifra con quella degli 8 miliardi effettivamente garantiti, si può rilevare che il potenziale assicurativo — che sarebbe stato molto ma molto più ampio ove più ampio fosse stato il ricorso alla copertura — è stato sfruttato solo parzialmente, talchè la relativa pochezza della cifra di garanzia effettiva di 8 miliardi deve ritenersi dipendente dalla impossibilità, da parte degli assicurati, di realizzare le esportazioni nella misura preventivata. Ripeto francamente che le cifre dei mercati esteri sono di gran lunga superiori a quelle che rappresentano la realizzazione assicurativa in Italia.

Quali potrebbero essere le cause di questa situazione? Non ho difficoltà ad ammettere che ci possono essere talune manchevolezze — se non deficienze — da parte dell'impresa assicuratrice, così come le condizioni di copertura offerte agli esportatori — per quanto già in armonia con quelle che si praticano sugli altri mercati — potrebbero essere state considerate non sufficientemente attrattive da parte degli operatori. Ma non può essere taciuta la circostanza, rilevata

assai spesso nella quotidiana opera di acquisizione e, quindi, nei quotidiani contatti con gli assicurandi, che i limiti della funzione assicurativa, quali ho cercato di illustrare brevemente, non sono sempre ben compresi da coloro che vorrebbero far ricorso all'assicurazione, ma se ne astengono perchè intenderebbero chiedere la copertura soltanto per questo o per quel rischio, intenderebbero sottrarsi al controllo, da parte dell'assicuratore, del grado di solvibilità del debitore, richiederebbero la totale copertura del credito ed il pagamento a scadenza nel caso che la scadenza non venisse onorata. Senza considerare che, talvolta, si esprimono addirittura dei dubbi sulla convenienza di far conoscere a terzi la propria clientela.

Evidentemente, non è tutto l'insieme delle esigenze che contrasti sempre il ricorso all'assicurazione ma, nelle trattative, o l'uno o l'altro dei punti che ho chiamato « cardinali » rappresentano molto spesso il fulcro delle divergenze che permettono la definizione della copertura.

Proseguendo incessantemente il cammino verso una certa uniformità, almeno nei Paesi della Comunità Europea, la compagnia italiana — come già ho avuto occasione di dire — è sul punto di ritoccare alcune delle sue condizioni di assicurazione, specialmente per quanto riguarda la percentuale di scoperto e le modalità per il riconoscimento della insolvenza di fatto che è stata però già ammessa — col decorso di sei mesi dalla data del mancato pagamento — con la polizza « Mercato Comune », recentemente estesa anche ai Paesi dell'EFTA.

I « tassi di premio » sono all'incirca quelli internazionali e la loro misura media — quale ho già indicato — dice di per sè stessa che essi non sono insostenibili dall'esportatore, il quale dovrebbe avere tutto l'interesse di sostituire l'alea del fallimento dei suoi debitori (alea che, anche con gravità, può colpire, da un momento all'altro, l'economia aziendale) con il pagamento di un piccolo onere certo e, quindi, esattamente calcolabile nella previsione dei costi.

D'altra parte, è da notare che il tasso di premio è sempre funzione — per insopprimibile principio probabilistico — della « massa » dei rischi coperti e della compensazione delle relative alee, talchè maggiore sarà l'afflusso delle richieste di copertura per rischi di minore aleatorietà e maggiore sarà la possibilità di riduzione graduale dei tassi.

Specialmente nel campo delicato dell'assicurazione dei crediti si palesa necessaria una reciproca comprensione — fra assicurati ed assicuratori — di quelle che sono le rispettive esigenze ed è a questa comprensione che ritengo opportuno fare appello ove realmente si voglia dare allo strumento assicurativo quel peso di rendimento e di utilità che può essere, oggi, apprezzato fattore di consolidamento della nostra esportazione. Anche l'opportunità per gli esportatori di avvalersi del responsabile giudizio dell'assicuratore in merito al grado di solvibilità dei debitori, specialmente di quelli che si trovano in Paesi economicamente diffi-

cili ed in mercati da noi distanti anche per sistemi ed usi commerciali, rappresenta, a mio modesto parere, un punto di contatto e di collaborazione di notevole rilievo, particolarmente nell'ambito del credito a breve termine, il cui potenziamento costituisce, sotto molti punti di vista, elemento di effettiva incidenza sul riequilibrio della nostra bilancia commerciale. Mi è gradito affermare che da parte di importanti assicurati — da lunghi anni legati alla compagnia italiana — è stato sovente manifestato il più vivo gradimento per la cooperazione indiretta fornita agli operatori con obbiettivi giudizi della stessa compagnia sui mercati e sul potenziamento economico-finanziario dei debitori. Ma non è soltanto un appello di comprensione e di fiducia che desidererei fare, estendendolo anche al settore bancario che può rappresentare un validissimo strumento per l'affermazione e l'espansione dell'intervento assicurativo.

Considerate talune delle cause che hanno finora ritardato il ricorso alla garanzia assicurativa, vorrei proporre alcune modifiche al sistema attuale per permettere l'ampliamento quantitativo delle coperture e per consentire l'abbinamento — sempre per i crediti all'esportazione a breve durata — dell'assicurazione del « rischio commerciale » all'assicurazione del « rischio politico e catastrofico ».

Sotto il primo punto di vista, ho già esposto i limiti nei quali opera la società assicuratrice italiana. La copertura di 200 milioni per debitore e per ogni assicurato è sufficiente, anche per l'esperienza fatta, a soddisfare le esigenze di una notevole percentuale della esportazione. Ma possono presentarsi necessità di garanzie per somme superiori, per cui riterrei di effettiva utilità per l'esportazione un intervento riassicurativo dello Stato per le somme eccedenti la copertura normale di cui la compagnia italiana dispone con i propri mezzi e con le proprie riassicurazioni.

Detta riassicurazione, da parte dello Stato, potrebbe essere effettuata per tramite dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni il quale, del resto, è già autorizzato dalla presente legge ad assumere riassicurazioni — naturalmente per i soli rischi politici — dalle imprese private esercenti il ramo credito. Allargando le possibilità di copertura attraverso l'intervento riassicurativo dell'INA, per conto dello Stato, l'impresa assicuratrice italiana sarebbe posta in condizioni di poter garantire somme anche importanti (al di sopra degli attuali limiti) e venire, così, incontro alle esigenze delle grandi ditte che possono concludere con l'estero contratti anche di notevoli importi. Il meccanismo per la concessione di questi crediti di particolare elevatezza dovrebbe essere snello e rapido per poter rispondere in pieno alle richieste degli operatori.

Ma la sola estensione del limite quantitativo non mi sembra sufficiente.

Anche in riunioni altamente qualificate (e cito, ad esempio, la Commissione speciale che studia le garanzie da darsi al commercio e agli investimenti all'estero

della Camera di Commercio Internazionale) i rappresentanti degli operatori hanno prospettato la necessità che i loro crediti, anche a breve durata, trovassero una copertura per i rischi politici.

La richiesta si riferisce, evidentemente, a ciò che viene praticato all'estero dove in taluni Paesi lo Stato garantisce anche, contro i rischi politici e catastrofici, i crediti a breve termine, permettendo, in una forma o nell'altra, la completezza della garanzia intesa, nello stesso tempo, ad assicurare il rischio commerciale ed il rischio politico.

Ritengo la proposta meritevole di studio, sia nell'ipotesi dell'attuale possibilità, a norma di legge, di estendere al « breve termine » la copertura statale dei rischi politici, sia nell'ipotesi che occorra, all'uopo, uno speciale provvedimento.

Non mi azzardo ad un'interpretazione delle disposizioni in vigore limitandomi a presentare la proposta come fattore di possibile sviluppo del ricorso alla garanzia assicurativa.

Risolvendosi positivamente il problema, la compagnia assicuratrice italiana potrebbe essere facoltizzata ad emettere — congiuntamente alla propria polizza che assicura il rischio commerciale — una speciale polizza od appendice intesa a coprire, secondo le modalità che saranno stabilite, anche i rischi politici e catastrofici da definire a norma di legge. Questa polizza verrebbe riassicurata dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, per conto dello Stato, in base a quella facoltà di cui esso è già investito a norma delle disposizioni in vigore. Un ristretto Comitato sovrintenderebbe alla particolare Gestione in modo che i documenti di garanzia potessero venire emessi dalla compagnia assicuratrice in quei termini, sempre molto brevi, che sono imposti dalla rapidità della contrattazione a piccolo respiro.

Ho così configurato le due proposte di ampliamento della sfera di azione dell'assicurazione italiana per fronteggiare le esigenze dell'esportazione per i crediti a breve termine — di fronte ai rischi commerciali e di fronte ai rischi politici — quali appaiono a mia personale considerazione e, soprattutto, quali risultano da specifiche richieste delle categorie interessate. Penso che queste idee troveranno terreno di discussione e di feconda collaborazione non solo nell'assemblea di oggi ma, in genere, presso gli organismi che rappresentano gli operatori commerciali e industriali e presso gli operatori stessi.

Prima di concludere, vorrei aggiungere qualche breve considerazione sulla possibilità di assicurare contro i rischi di natura commerciale (insolvenza del debitore) anche i crediti a medio termine, intendendo per « crediti a medio termine » quelli che hanno una durata di fido non superiore ai due o, massimo, tre anni.

E' noto che all'estero questi rischi trovano garanzia assicurativa per conto dei rispettivi Stati.

In Italia, la legge non contempla la copertura da parte dello Stato dei rischi commerciali, qualunque sia la durata di essi. La compagnia assicuratrice specializzata non ha affrontato, finora, questo problema, sebbene esso sia allo studio dei propri organi.

Per quanto si riferisce alla valutazione dell'alea, vi sono elementi di giudizio negativi ed elementi positivi. La durata poliennale del fido (e, quindi, la validità delle previsioni sulla solvibilità dei singoli) rappresenta un fattore di perplessità e, quindi, di dubbio sull'intervento dei mercati assicurativi privati. Il fatto, però, che — generalmente — i crediti a medio termine sono accordati per forniture di beni strumentali destinati ad impianti od attrezzature o trasporti che talvolta sono assistiti anche all'estero da privilegi o riservato dominio e che, infine, il loro pagamento avviene quasi sempre rateizzato, rappresenta un fattore positivo, nel giudizio di solvibilità e nell'andamento dell'alea, tale da permettere, in un certo senso, di controbilanciare l'incidenza dell'elemento « durata ».

Comunque, per i mercati privati l'assunzione di questi rischi — per i quali è anche molto difficile la normale riassicurazione — presenta incognite che debbono essere attentamente studiate.

Non sarebbe il caso che lo Stato potesse intervenire almeno per riassicurare l'impresa privata allorquando i valori risultassero eccedenti determinati limiti?

Penso che una determinazione positiva a questo riguardo potrebbe agevolare la copertura da parte del mercato assicurativo privato, sempre ben disposto a collaborare anche in questo settore che indubbiamente ha un notevole peso nel complesso della esportazione.

Prima di chiudere il mio discorso, desidero ringraziare vivamente per la cortese attenzione che è stata data a quanto ho esposto su questa interessante e delicata materia, dicendo francamente quello che è, con tutti i pregi ma anche con tutti i difetti e, soprattutto, dicendo quello che, a mio modesto parere, potrebbe essere, nel superiore scopo di potenziare il nostro commercio con l'estero, fattore di vitalità e di ricchezza del Paese.

Ripeto ancora una volta che il mercato assicurativo privato — di cui sono soltanto una modesta, seppure appassionata, parte — è pronto a collaborare con lo Stato, con gli operatori economici, con gli istituti bancari che, certo, molto possono nella materia, affinché la sua funzione risulti effettivamente la più utile e la più efficace possibile.

SANTORO PASSARELLI

Anche questa seconda relazione dimostra quanto l'iniziativa dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni fosse opportuna. La relazione, non soltanto nel tema ma anche nello svolgimento, risulta esattamente un completamento della relazione

udita questa mattina e le proposte alle quali ha accennato il Prof. De Mori costituirebbero — una volta che potessero essere accolte — una specie di saldatura del sistema dell'assicurazione dei crediti all'esportazione. Tanto più interessanti sono le proposte del Prof. De Mori, in quanto esse si riferiscono precisamente a quelle esportazioni che comportano crediti a breve termine, che sono le esportazioni più idonee a creare una situazione migliore di quella in cui attualmente si trova il Paese. Stamattina il Prof. Stammati ha proprio accennato a questo problema e diceva come la congiuntura comporterebbe un incremento soprattutto delle esportazioni con crediti a breve termine, data la necessità di rimediare rapidamente.

Ora le proposte del Prof. De Mori, a parte le innegabili difficoltà che presentano e che lo stesso relatore ha prospettate, sembrano essere idonee ad incoraggiare quelle esportazioni con crediti a breve termine, che sotto qualche aspetto non sono suscettibili in atto di una copertura assicurativa.

Ora io confido che anche il dibattito sulla seconda relazione possa essere al tempo stesso contenuto e proficuo come il dibattito che è avvenuto stamattina. Prego ora il dott. Groja, Direttore generale dell'ICE, di prendere la parola.

GROJA (Direttore generale ICE)

Quale dirigente dell'Istituto Commercio Estero io non avrei avuto ragione di intervenire dato che il Prof. Stammati, anche nella sua qualità di presidente del Comitato Assicurazione Crediti, che funziona presso l'ICE, ha già ampiamente trattato tutti gli aspetti fondamentali del problema. Tuttavia, poichè nell'intervallo della riunione mi è stato da qualcuno fatto un rilievo, e cioè che l'assicurazione crediti è uno strumento soltanto a favore delle grandi industrie, ritengo opportuno riferire alcuni dati, che saranno resi di pubblica ragione in un Quaderno che l'ICE, per incarico del Ministero Commercio Estero, pubblicherà prossimamente. In particolare, risulta da questi dati che, su 1.701 operazioni coperte di assicurazione nei dieci anni (di cui 19 per crediti finanziari), abbiamo: 44 assicurazioni per un importo di fornitura fino a 5 milioni di lire, 101 per un importo da 5 a 10 milioni, 160 per un importo da 10 a 20 milioni, 327 per un importo da 20 a 50 milioni. E' stata autorizzata anche un'operazione minima di 2 milioni e 900 mila lire. Per quelle grandissime, cioè da un miliardo a 5 miliardi, le operazioni assicurate sono 136, e cioè solo l'8% in numero, mentre quelle di importo superiore a 5 miliardi sono 36.

Quindi non è in primo luogo esatto che il Comitato abbia assicurato solo grosse operazioni.

Mi sembra più interessante ancora indicare i dati relativi ai beneficiari delle concessioni: le ditte che hanno usufruito dell'assicurazione sono 390; di queste, 275 sono piccole e medie ditte che effettuano cioè esportazioni annue mediamente

non superiori ad un miliardo di lire; 90 fanno esportazioni in media da uno a 5 miliardi di lire e 25 ditte fanno esportazioni oltre 5 miliardi.

Come vedete, lo slogan che è stato ripetuto spesso sulla stampa e anche in Parlamento, nell'ultima discussione sul bilancio del commercio estero, non è fondata. Naturalmente, le grandi operazioni sono alla base dell'esportazione che deve ricorrere al sistema dell'assicurazione crediti: però le ditte medie e piccole, che ricorrono con sempre maggiore frequenza e hanno bisogno di questa concessione, sono altrettanto numerose. Come dicevo, sono ben 275 le ditte che effettuano una media annua di esportazione di importo non superiore a un miliardo e sono ditte che hanno meno di 500 operai. Quindi si può affermare che l'istituto dell'assicurazione crediti all'esportazione non è uno strumento soltanto interessante le grandi industrie e posso assicurare che il Comitato Assicurazione Crediti, così degnamente presieduto dal Prof. Stammati, nella totalitarità dei membri autorevoli che lo compongono, ha sempre esaminato con particolare benevolenza le domande presentate dalle ditte medie e piccole.

E questo non deve del resto meravigliare, quando si pensi alla importanza che, per la nostra esportazione, rappresenta la massa delle medie e piccole ditte. Secondo i dati elaborati dall'ICE per il 1963, risulta che le ditte che esportano fino a 100 milioni di lire annue rappresentano l'88,1% e concorrono per il 13,7% al totale valore delle nostre esportazioni. Se consideriamo anche le aziende che esportano fino a 500 milioni e quelle fino a un miliardo di lire all'anno (sì da comprendere l'intero gruppo delle piccole e medie aziende esportatrici) le percentuali salgono al 99% del numero delle ditte e al 43,6% rispettivamente dei valori della totale nostra esportazione.

Concludendo, l'affermazione cui sopra mi sono riferito e che, essendo ripetuta, può fare sorpresa e anche dispiacere, mi sembra possa essere senz'altro smentita anche in questa assemblea così qualificata. L'istituto dell'assicurazione crediti è già largamente usufruito ed è a disposizione delle medie e piccole aziende. La speciale Commissione che, nei prossimi giorni, sarà insediata, per volere del Ministro per il commercio estero, presso l'ICE, per esaminare quali sono le modifiche da apportare alla vigente legge, non mancherà certo di formulare le modifiche e aggiunte più utili a rendere l'assicurazione sempre più aderente alle attuali esigenze delle nostre esportazioni e sono convinto che ogni sforzo sarà fatto perché l'agevolazione sia ancor più utilizzabile anche dalle medie e piccole aziende.

BARBATI (Soc. Bonaldi)

Rappresento una piccola società che esporta e confermo quanto ha detto il Dott. Groja, perché a nome della D. Bonaldi & C. di Crema mi sono rivolto per diverse operazioni all'I.C.E. e sono stato pienamente soddisfatto in tutte le richie-

ste. A nome dei piccoli operatori all'esportazione prego di vedere se é possibile che il Mincomes, concedendo l'autorizzazione alle esportazioni con pagamento dilazionato autorizzi: l'Ufficio Italiano dei Cambi ad impartire alla banca designata dalla ditta le necessarie istruzioni per l'emissione dei moduli A export; impegni gli organi competenti alla concessione dei benefici previsti dalla legge 5.7.61 n. 635 per la garanzia statale sui crediti alla esportazione; soprattutto impegni il Mediocredito allo sconto dei titoli creditizi. In questo modo, come già avviene in Francia, nel tempo ristretto di tre settimane l'operatore avrebbe la possibilità di dare disposizioni affinché la sua organizzazione svolga i previsti programmi di acquisti, approvvigionamenti di materie prime, costruzioni ecc., senza essere costretta ad attendere:

- il benessere dell'Istituto del Commercio Estero;
- il rilascio delle polizze assicurative;
- il benessere da parte dell'Istituto EFI-IMI, ecc., che a sua volta è soggetto alla risposta del Mediocredito per accertare l'esistenza dei fondi e quindi accertare l'operazione.

Pur dovendo l'operatore ottemperare alle varie formalità che potranno essere svolte contemporaneamente allo svolgimento dei suoi complessi programmi, opera con la più assoluta tranquillità, avendo la certezza di non sentirsi, dopo alcuni mesi, negata la possibilità di sconto degli effetti e quindi dover rinunciare alla fornitura.

#### VIOLA (Pirelli)

Il concetto stesso di rischio, nella fattispecie rischio commerciale, comporta come logica conseguenza il concetto di durata della copertura del rischio stesso. A questo proposito, tenuto conto dei problemi che pone l'armonizzazione dei sistemi di assicurazione crediti tra i Paesi C.E.E., una particolare evidenza mi sembrano assumere quelli inerenti alla dilazione dei pagamenti.

Da alcuni anni a questa parte infatti, come anche questa mattina è stato rilevato dal Prof. Stammati, l'aggiudicazione di forniture o di lavori, soprattutto se di grande entità, e se destinata ai Paesi in via di sviluppo, ricchi di ingenti risorse naturali ma carenti di disponibilità valutarie, si è basata, ancor più che sul prezzo e sulla qualità dei prodotti, sulla dilazione di pagamento concessa. Alcune indiscrezioni trapelate sullo svolgimento dei lavori comunitari, riprese tra l'altro anche dalla stampa economica non solo italiana ma anche degli altri Paesi membri, hanno permesso di appurare che gli esperti governativi sembrano orientati nei loro lavori a considerare i cinque anni come possibile termine di dilazione per la polizza coperta. A questo proposito non è possibile non sottolineare che il periodo innanzi indicato sembra del tutto insufficiente nell'attuale andamento degli



Parla il secondo relatore, prof. De Mori.



Corporate Heritage  
& Historical Archive



Il Direttore Generale dell'ICE, dott. Groja.



Il sig. Barbati (Soc Bonaldi).

Il dott. Viola (Pirelli).

Il cav. uff. Gamba (Banca Popolare di Bergamo).

Il dott. Franci (Montecatini).



scambi internazionali a fare del sistema comunitario uno strumento in grado di affrontare su nuovi mercati la concorrenza extra-comunitaria: Stati Uniti, Gran Bretagna e Giappone. I nostri operatori già si trovano in difficoltà allorché devono collocare i loro prodotti in aree di recente sviluppo economico, ove la penetrazione degli altri Paesi industriali si sta già manifestando in modo particolarmente efficace attraverso la concessione di larghi prestiti a bassissimi tassi di interesse o di crediti finanziari con tassi notevolmente inferiori a quelli praticati dal nostro mercato, i quali evidentemente vincolano i governi locali ad approvvigionarsi presso i Paesi concessionari.

Se a tale difficoltà si aggiunge altresì l'impossibilità di sostenere la concorrenza straniera anche nel settore della dilazione dei pagamenti, è ovvio che lo strumento assicurativo in gestazione viene a perder sin d'ora larga parte della sua efficacia. Intendiamo cioè rilevare che il termine di cinque anni verso cui sembrano orientarsi i lavori di Bruxelles pare inadeguato nei confronti di quanto altri Paesi hanno già da tempo previsto. Non è qui il caso di soffermarci sui numerosi esempi; uno solo riportato dal *Financial Times* e ripreso dalla stampa economica nazionale mi sembra più che sufficiente: il governo sovietico, a conclusione di una missione di esperti recatisi in Gran Bretagna nello scorso mese di febbraio, ha recentemente concluso acquisti presso industrie inglesi per un valore di 100 milioni di sterline, ricevendo dilazioni di pagamento a 15 anni.

Vogliamo pertanto auspicare che il problema venga ulteriormente meditato fra gli esperti governativi italiani che partecipano ai lavori di Bruxelles, affinché possano farsi interpreti delle esigenze delle industrie italiane che mai come in questo momento possono considerarsi l'elemento condizionatore della ripresa economica e sociale del nostro Paese.

#### GAMBA (Banca Popolare di Bergamo)

Il mio intervento, in questa riunione di elementi così altamente qualificati, avrebbe bisogno di una maggiore preparazione per approfondirne i termini. Ma soltanto ieri sera ho saputo che questa mattina avrei dovuto rappresentare la Banca, in assenza del mio Direttore.

Intendendo tuttavia approfittare della occasione veramente favorevole che mi si presenta ho preparato in tutta fretta due note.

Appartengo al settore del credito e svolgo la mia attività in una provincia ove operano molte migliaia di modesti imprenditori, alcuni dei quali sono già esportatori, mentre molti altri lo sono solo allo stato potenziale, nel senso che potrebbero divenire tali sia per le loro produzioni che per il desiderio e l'ambizione che essi hanno di farsi conoscere all'estero. I grandi complessi industriali hanno preso le difese dei rispettivi interessi e punti di vista e mi auguro che la

loro voce venga ascoltata, perchè effettivamente lo merita, ma dei piccoli nessuno si è occupato. Ora, pare a me che anche l'esportazione che io chiamerei « minore » meriti di essere tenuta presente ed agevolata.

Le caratteristiche peculiari della produzione, l'originalità dei prodotti, l'estrosità e l'ingegnosità dimostrata dagli stessi sono elementi per cui il loro smercio è in moltissimi casi garantito al di sopra di ogni considerazione di mera natura economica. Ma i titolari di queste modeste imprese sono quasi sempre mancanti della necessaria istruzione e spesse volte non riescono neppure ad esprimere adeguatamente i propri concetti, né d'altra parte possiedono un apparato aziendale all'altezza di eseguire le complesse pratiche per ottenere l'assicurazione dei crediti derivanti dalla esportazione.

Molti di essi quindi non tentano neppure i mercati esteri proprio perchè non sono in grado di affrontare il complesso *iter* da seguire per ottenere la copertura del rischio relativo.

Eppure l'attività esportativa rappresenta un ambito traguardo per il piccolo imprenditore, in quanto con essa egli fa conoscere all'estero la propria produzione, acquistando maggior prestigio all'interno, ed in quanto egli intuisce che vendendo all'estero si potrebbero realizzare maggiori guadagni.

Sono in atto forme di finanziamento a medio termine per le spese di impianto a tassi molto inferiori a quelli bancari e con agevolazioni fiscali che tanto efficacemente hanno contribuito e contribuiscono a far sorgere ed a potenziare le attività degli artigiani e delle piccole e medie aziende.

Parallelamente a questi incentivi, che hanno prodotto benefici effetti, largamente riconosciuti, se ne dovrebbero adottare altri, di carattere complementare, che, tenendo conto della modesta organizzazione aziendale e della scarsa preparazione specifica, in materia di esportazione, dei piccoli e medi imprenditori, siano capaci di promuovere nuove e stabili correnti di sbocco sui mercati esteri.

A tale scopo si rivelerebbero opportune le misure che garantissero, da una parte, la copertura anche del rischio commerciale mediante un congegno compatibile con le inadeguatezze organizzative e culturali dei piccoli e medi imprenditori e, dall'altra, i finanziamenti con procedura semplificata e pressochè automatica.

Una ben studiata forma di collaborazione fra gli istituti di credito e l'INA potrebbe favorire l'adozione della prima misura ed una maggiore collaborazione fra l'Ufficio Italiano dei Cambi e le Banche agenti, sulla base di particolari poteri delegati, potrebbe portare al realizzo di una snella procedura per i finanziamenti in valuta od in lire.

Rendendo obbligatoria l'assicurazione dei crediti sino all'85% e precisando meglio il termine di « insolvenza » si otterrebbe il vantaggio determinante di ridurre il costo dei premi e di abbreviare i termini di rimborso delle insolvenze.

Mettendo a disposizione la valuta estera o le lire a tasso di favore da parte dello Stato o concedendo alle Banche agenti erogatrici dei finanziamenti la differenza fra il tasso corrente e quello agevolato da praticare agli esportatori si raggiungerebbe la seconda misura, ugualmente determinante.

Alla base delle agevolazioni da concedere potrebbe essere posto un documento rilasciato dall'Amministrazione dello Stato e cioè la bolla emessa dalle dogane all'atto dell'uscita della merce dalle frontiere italiane.

Proposte certamente più facili da enunciare che da realizzare, ma è da ritenere che uno studio adeguato dei due problemi in collaborazione fra gli organi statali, l'INA e le Banche agenti potrebbe portare al realizzo di soluzioni pratiche in esenzione, o quasi, da rischi.

Occorre avere presente che la banca è, per il piccolo ed il medio imprenditore, un ambiente familiare a cui ci si rivolge con fiducia per avere collaborazione, aiuto e consiglio e che soltanto se i crediti sono ampiamente assicurati e finanziati il volume delle esportazioni da parte di queste modeste quanto numerosissime aziende aumenterà in misura forse difficilmente prevedibile, contribuendo al riequilibrio della bilancia commerciale, ma soprattutto a conferire ad essa una stabilità tranquillante, che compenserebbe dei rischi a cui lo Stato potrebbe esporsi per effetto di procedure non perfettamente ortodosse e degli oneri che potrebbero derivare da esborsi a condizioni agevolate.

Prego pertanto le Autorità qui convenute di tenere presenti le necessità della categoria di operatori a cui ho accennato, che tanto ha contribuito nel recente passato alla espansione del nostro apparato produttivo, perchè essa possa ora realizzare, in tutta la misura ritenuta possibile, la legittima ed encomiabile aspirazione di contribuire alla dilatazione dell'attività esportativa, con vantaggio per l'economia nazionale.

FRANCI (Montecatini)

Oggetto del mio intervento sarebbe stato la materia stessa trattata stamane dall'Ing. Zanni.

Evidentemente, le preoccupazioni di chi opera all'estero nel campo dei beni di consumo sono — sull'argomento dell'assicurazione dei rischi commerciali a breve termine — consimili. Vorrei solo aggiungere che se osservazioni e preoccupazioni del genere investono anche i gruppi obiettivamente più propensi ad assumere determinati rischi (ma non dimentichiamo che per questi gruppi opera una mancanza di alternativa derivante dalla necessità di esitare produzioni imponenti anche a costi elevati con ripercussioni dirette sull'economia generale del Paese), le piccole e medie industrie devono sentire gli *handicaps* di cui si parla in misura anche maggiore e tale da farle desistere dall'aggressione dei mercati esteri pre-

mendo per converso all'interno del Paese — con le conseguenze risapute — anche quando una vendita fuori dei confini apparirebbe tecnicamente possibile e conveniente. Talvolta, anzi, il brusco contraccolpo dell'insorgere di rischi non previsti o non sostenibili può imporre l'abbandono di posizioni conquistate a prezzo di grandi sacrifici.

Credo che questa chiusura di fatto verso una esportazione tipicamente italiana costituisca un grave ostacolo all'incremento delle nostre vendite all'estero, proprio in quei settori merceologici per i quali questo incremento sarebbe più facile: vale a dire nell'ambito di quel 40 o 45% delle nostre vendite all'estero costituito da esportazioni tradizionali, ma esposte all'insorgere della concorrenza di Paesi già sottosviluppati, o nuove, costituite da prodotti che, per il fatto stesso di richiedere costose attività di introduzione e di formazione del mercato, hanno maggiormente bisogno di strumenti di difesa.

Il Prof. De Mori ha ampiamente illustrato gli strumenti che esistono in Italia per l'assicurazione dei rischi commerciali a breve termine. Dalla sua esposizione appare che questi strumenti si sono negli ultimi anni grandemente perfezionati. Se così è, e non dubitiamo che sia, l'insufficiente ricorso a tali strumenti da parte degli operatori può dipendere:

- a) dalla ancora insufficiente opera di propaganda e di acquisizione;
- b) dalla inesatta valutazione da parte degli assicurandi (ma può essere una conseguenza della insufficiente propaganda) della natura stessa di questi strumenti;
- c) dalla complicata meccanica con la quale questi strumenti sono messi in atto, soprattutto per l'inesistenza di una polizza « globale » delle varie coperture del rischio.

Per conto mio aggiungerei che forse era stato immesso prematuramente sul mercato uno strumento imperfetto che oggi (esattamente come accade per i prodotti industriali) è arduo sostituire con quello migliore, superando la diffidenza del « consumatore ».

In pratica, gli operatori ritengono che non esista di fatto in Italia la stessa copertura dei rischi commerciali a breve termine offerta dai Paesi nostri concorrenti, siano essi membri presenti o futuri della Comunità. Una più approfondita regolazione ed armonizzazione di tutta la materia legislativa in atto potrebbe mettere in grado la SIAC di raggiungere di fatto questa uguaglianza anche nella meccanica che deve essere semplice, rapida e moderna.

E' per questo che dobbiamo essere grati al Prof. De Mori non solo per avere agito oggi da buon assicuratore in funzione di propaganda e di acquisizione, ma anche e soprattutto per avere espresso due proposte concrete che traducono — almeno in parte — le aspettative degli operatori e precisamente:

a) l'autorizzazione alla SIAC di emettere, congiuntamente alla polizza che assicura il rischio commerciale, una speciale polizza che copra anche i rischi politici o catastrofici (perchè no — aggiungo — i rischi di cambio?);

b) la garanzia alla copertura di rischi superiori ai 200 milioni mediante un intervento riassicurativo dello Stato.

E dato che ho il piacere di vedere presente alla riunione il Direttore Generale dell'Istituto per il Commercio Estero, vorrei concludere auspicando che questo Istituto si faccia promotore dello studio di una Charta per « l'agevolazione e l'incoraggiamento delle esportazioni » facendosi il luogo — del resto naturale — dell'incontro fra operatori economici, amministrazione ed organi tecnici assicurativi per il coordinamento di tutta la materia incluso l'argomento della *promotion* che non dovrebbe dimenticare, oltre alle provvidenze per le fiere e le missioni economiche, speciale garanzia od assicurazione sulle spese per gli studi di mercato e su quelle per le campagne di pubblicità che costituiscono strumenti indispensabili di penetrazione e di formazione del mercato.

L'Istituto è già benemerito in materia perchè tutti i suoi Funzionari — dai Dirigenti di Roma ai Titolari degli uffici periferici — sono abituati al contatto con gli operatori ed al riconoscimento delle esigenze di questi; ma vorrei che mi fosse concesso di esprimere il voto che l'azione dell'ICE si espliciti sempre nel campo dell'iniziativa della consulenza del coordinamento, agevolando l'azione diretta dell'operazione senza interferire con essa. Questo rispetto delle competenze non solo aiuterà la collaborazione fra amministrazione ed operatori — che è nei voti di tutti — ma permetterà lo sviluppo di una azione specializzata verso la quale deve dirigersi l'attività degli operatori ed alla quale male si adattano organismi necessariamente e statutariamente votati allo studio di problemi generali.

La pubblicazione di un simile documento metterebbe in grado tutti gli operatori qualificati di sfruttare tutte le provvidenze in atto e servirebbe a dotare l'esportazione italiana di quegli ammortizzatori atti ad eliminare gran parte delle cause di quella discontinuità delle nostre vendite all'estero che è un fatto che si deve lealmente ammettere ed al quale ha fatto cenno lo stesso Ministro Mattarella nel corso della sua recente esposizione alla Camera di Commercio di Milano.

SANTORO PASSARELLI

Esauriti gli interventi, poco numerosi ma costruttivi, ascolteremo ora la breve replica del relatore De Mori. Desidero informare i presenti che dopo questa breve replica seguirà in questa stessa sala, per coloro che vorranno essere presenti, la proiezione di un documentario che ricorda le feste cinquantenarie dell'Istituto.

I rilievi e gli interventi sono stati veramente interessanti, come ha detto il nostro Presidente, e hanno costituito e costituiranno per me e i miei collaboratori un elemento di studio e di riflessione: soprattutto, una base preziosa per un'ulteriore azione nel potenziamento e nel perfezionamento della nostra opera assicurativa.

Riferendomi a quanto ha detto il Direttore Generale dell'Istituto del Commercio Estero, vorrei rilevare un fatto che mi ha colpito: egli ha affermato che il 97%, se non sbaglio, della esportazione è inferiore unitariamente ai 500 milioni annui. Il che, secondo me, conferma l'attuale consistente utilità della nostra azione assicurativa. Come ho detto, la Società Italiana Assicurazione Crediti può offrire una copertura per l'importo di 200 milioni per ciascun debitore e per ciascun assicurato: ciò vuol dire che essa è in grado di poter garantire l'esportazione contro i rischi commerciali dei crediti a breve termine per una grandissima parte degli operatori italiani. Quindi è agli esportatori italiani che mi rivolgo dicendo loro di far ricorso alla nostra garanzia che è ampiamente operativa.

Altre questioni che sono state prospettate riguardano, piuttosto, il meccanismo del rischio politico la cui copertura esula dalla mia competenza.

Interessante, come tutti del resto, l'intervento del Dott. Viola della Pirelli che più particolarmente si è soffermato sui termini di dilazione dei pagamenti. E' ben vero quello che ha detto circa l'attuale tendenza — certo impostata da ragioni concorrenziali — di consentire ai clienti dilazioni molto notevoli e, al riguardo, sarebbe interessante, se il dibattito non dovesse andare troppo per le lunghe, sentire un poco anche il parere del Segretario generale dell'*Union de Berne* — la cui presenza è certo ben gradita — poichè presso detta Associazione internazionale l'argomento del limite massimo di durata dei crediti è sempre all'ordine del giorno. Trattasi, però, di un problema — mi consenta il Dott. Viola — che riguarda il rischio politico piuttosto che il rischio d'insolvenza commerciale. Sono certo che non si vorrà pensare che le imprese di assicurazione possano garantire la insolvibilità dei « privati » per durate di 15 anni. Penso — e spero di sapervi d'accordo — che queste eventuali coperture vadano al di là delle possibilità dei mercati assicurativi privati e che tale compito spetti alle collettività, cioè agli Stati nella visione dei superiori interessi — anche non sempre strettamente commerciali — dei singoli Paesi. Tutto ciò, ripeto, è del tutto estraneo alle coperture dei rischi connessi alla pura insolvenza commerciale.

Il problema del medio credito, relativo, cioè, a durate di due o tre anni — forse anche di quattro o cinque anni — può, però, essere esaminato e la Società Italiana lo sta di fatto esaminando sempre nei riflessi del rischio commerciale. E' tuttavia necessaria una certa pregiudiziale, o meglio occorre rivolgere un

appello allo Stato perchè almeno le esposizioni di maggior rilievo possano trovare una adeguata copertura riassicurativa da parte dello Stato stesso.

Per quanto riguarda l'intervento del Direttore della Banca Popolare di Bergamo, esso mi ha fatto molto piacere, perchè debbo dire che la Società Italiana ha già fra i suoi assicurati un certo numero di artigiani, anche piccoli, che esportano per importi non rilevanti. In proposito, posso anche dire che, indipendentemente dalla esportazione, noi diamo garanzia assicurativa nel campo del credito interno per i crediti inerenti agli impianti artigianali. L'idea espressa mi trova, quindi, del tutto consenziente e gli organi di produzione della Società Italiana cercheranno senz'altro di avvicinare i piccoli artigiani e i piccoli esportatori per offrire loro una conveniente garanzia.

Mi ha fatto molto piacere l'intervento del collega della Montecatini, il Dott. Franci, il quale, in fondo, ha riconosciuto che la mia proposta rientra precisamente nel quadro di quelle provvidenze che possono utilmente potenziare sempre più la nostra esportazione e contemporaneamente potenziare il nostro ausilio. Ritengo fermamente che gli assicuratori debbano essere in grado di presentare allo esportatore una copertura completa — parlo sempre del credito a breve termine — sia contro il rischio commerciale sia contro il rischio politico. Ed in proposito torno a fare appello agli organi ministeriali affinché considerino la mia proposta che, appunto, è stata fatta per la completezza ed immediatezza della garanzia assicurativa.

Per quanto riguarda il problema delle « semplificazioni » noi comprendiamo perfettamente la necessità di ridurre i gravami amministrativi — non oso chiamarli burocratici — giacchè se voi operatori siete gravati di lavoro per le distinte delle applicazioni alle polizze, le denunce di variazioni, le proroghe, le comunicazioni dei mancati pagamenti, anche noi, assicuratori, riceviamo questi documenti, dobbiamo esaminarli, ponderarli, passarli in contabilità con un lavoro altrettanto pesante e minuto. Esiste, quindi, una perfetta identità di vedute nella semplificazione. Fino a che punto potranno essere semplificate le procedure ed i gravami amministrativi non potrei dire subito, ma posso prendere l'impegno di dare istruzioni agli uffici affinché, nei limiti del possibile, le giuste preoccupazioni inerenti alle spese ed agli oneri siano tenute nel massimo conto, in modo che la nostra polizza possa riuscire la più semplice e spedita, comunque perfettamente analoga a quella degli altri mercati. Si è citato molto spesso l'*Export Credits Department*; conosco perfettamente la situazione, ma l'*Export Credits Department* si trova in condizioni particolarissime: innanzitutto è Stato al 100%, in secondo luogo — e questo è più importante — ha una massa di lavoro che noi non abbiamo. Ci auguriamo di poter avere la stessa quantità di affari ed allora è ben certo che potremo più facilmente seguire le procedure e le condizioni inglesi. Il nostro scopo — ripeto ancora — è quello di armonizzare, prendendo lo spunto dal titolo

che il Presidente dell'INA ha saggiamente dato a questo nostro convegno. Ciò significa armonizzare le procedure, armonizzare le coperture, armonizzare le condizioni; ciò non solo nel quadro del « Mercato Comune », cioè nella Comunità che sta realizzandosi, ma anche nel quadro di una vasta Comunità Europea. Questo è un impegno che desidero ancora confermare a tutti i partecipanti. Grazie.

#### SANTORO PASSARELLI

Alla fine di questo convegno, tanto rapido quanto, credo, notevole e importante per le proposte che sono affiorate, l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni a mio mezzo deve rinnovare il ringraziamento più sentito, prima di tutto agli ospiti della Fiera, poi agli illustri relatori e infine, ma non certo da ultimi, a tutti coloro che con i loro interventi hanno arricchito questo dibattito.

# I N D I C E

Programma della « Giornata » . . . . .	Pag. 3
Elenco dei partecipanti . . . . .	» 5
Cronaca della « Giornata » . . . . .	» 9

## Verbali delle sedute:

### 1) 19 aprile 1964 - Seduta antimeridiana

<i>a)</i> Relazione del prof. Gaetano STAMMATI: « Il sistema italiano dell'assicurazione dei crediti all'esportazione, visto anche nel quadro dell'armonizzazione dei sistemi di assicurazione dei Paesi della C. E. E. » . . . . .	» 11
<i>b)</i> Interventi di Pasquinelli, De Januario, Corbellini, Berardelli, Ottaviani, Patanella, Malvasio, Zanni . . . . .	» 30
<i>c)</i> Replica del relatore . . . . .	» 45

### 2) 19 aprile 1964 - Seduta pomeridiana

<i>a)</i> Relazione del prof. Bruno DE MORI: « Riflessi dell'armonizzazione dell'assicurazione credito dei Paesi della C.E.E. sull'assicurazione in Italia dei rischi commerciali del credito all'esportazione » . . . . .	» 51
<i>b)</i> Interventi di Groja, Barbati, Viola, Gamba, Franci . . . . .	» 62
<i>c)</i> Replica del relatore . . . . .	» 70



STAMPATO CON I TIPI DELLA TIPO-LITOGRAFIA

**B I M O S P A**

ROMA VIA GIUSEPPE MIRRI, 40-42

Telefono 4950.081



Corporate Heritage  
& Historical Archive







CENTRO INTERNAZIONALE DI STUDI ECONOMICI