

SENATO DELLA REPUBBLICA

————— XIV LEGISLATURA —————

6^a COMMISSIONE PERMANENTE

(Finanze e tesoro)

INDAGINE CONOSCITIVA SUGLI ASPETTI
FINANZIARI, MONETARI E CREDITIZI CONNESSI
ALL'ALLARGAMENTO DELL'UNIONE EUROPEA

11° Resoconto stenografico

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 19 MAGGIO 2004

Presidenza del presidente PEDRIZZI

I N D I C E

Audizione di Sanpaolo IMI S.p.A.

* PRESIDENTE	Pag. 3, 7, 14 e <i>passim</i>	* IOZZO	Pag. 3, 9, 11 e <i>passim</i>
* BONAVITA (DS-U)	15		
* CANTONI (FI)	17, 18		
COSTA (FI)	10		
* EUFEMI (UDC)	13		
* SALERNO (AN)	8, 9		
TURCI (DS-U)	12		

N.B.: Gli interventi contrassegnati con l'asterisco sono stati rivisti dagli oratori.

Sigle dei Gruppi parlamentari: Alleanza Nazionale: AN; Democratici di Sinistra-l'Ulivo: DS-U; Forza Italia: FI; Lega Padana: LP; Margherita-DL-l'Ulivo: Mar-DL-U; Per le Autonomie: Aut; Unione Democristiana e di Centro: UDC; Verdi-l'Ulivo: Verdi-U; Misto: Misto; Misto-Comunisti Italiani: Misto-Com; Misto-Indipendente della Casa delle Libertà: Misto-Ind-CdL; Misto-Lega per l'Autonomia lombarda: Misto-LAL; Misto-Libertà e giustizia per l'Ulivo: Misto-LGU; Misto-MSI-Fiamma Tricolore: Misto-MSI-Fiamma; Misto-Nuovo PSI: Misto-NPSI; Misto-Partito Repubblicano Italiano: Misto-PRI; Misto-Rifondazione Comunista: Misto-RC; Misto-Socialisti democratici Italiani-SDI: Misto-SDI; Misto Alleanza Popolare-Udeur: Misto-AP-Udeur.

Interviene il dottor Alfonso Iozzo, amministratore delegato di Sanpaolo IMI S.p.a., accompagnato dal dottor Filippo Vecchio, responsabile per le relazioni esterne, e dal dottor Giuseppe Cuccurese, responsabile per la rete estera del medesimo Istituto.

I lavori hanno inizio alle ore 15,05.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione di Sanpaolo IMI S.p.A.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sugli aspetti finanziari, monetari e creditizi connessi all'allargamento dell'Unione Europea, sospesa nella seduta di ieri.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non si fanno osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

Oggi si conclude la serie di audizioni dedicate ai tre grandi gruppi bancari italiani che maggiormente sono inseriti e operano nei dieci Paesi di recente adesione all'Unione Europea. Al riguardo, non ritengo di dover riepilogare nuovamente le considerazioni già svolte ieri.

È oggi in programma l'audizione di rappresentanti di Sanpaolo IMI S.p.a., che ringrazio per aver accolto il nostro invito. Do senz'altro la parola al dottor Iozzo, amministratore delegato di Sanpaolo IMI S.p.a., per un'esposizione introduttiva sui temi oggetto dell'audizione.

IOZZO. Signor Presidente, è per noi di grande interesse poter partecipare a quest'indagine conoscitiva, sui cui temi, in vista dell'audizione odierna, abbiamo predisposto un documento che le consegno.

Nel mio intervento mi soffermerò brevemente sugli aspetti generali, per poi passare a qualche giudizio sulla situazione attuale – forse più utile che non una semplice descrizione generale – a partire da un'analisi relativa alla capacità di crescita e convergenza reale dei Paesi che recentemente hanno fatto il loro ingresso nell'Unione Europea.

Come è noto, questi Paesi partono da livelli di reddito e di sviluppo notevolmente inferiori a quelli dell'Unione Europea. Ritengo che questo aspetto debba essere considerato non in quanto preoccupante, bensì sotto il profilo dell'impatto positivo che probabilmente questi Paesi, la cui popolazione ammonta a 75 milioni di abitanti, potranno avere sullo sviluppo dell'economia europea nei prossimi anni, similmente a quanto avvenuto in

passato in altri due casi. Mi riferisco in primo luogo all'ingresso dell'Italia nel Mercato comune europeo alla fine degli anni Cinquanta. L'Italia, che pure presentava condizioni di partenza non paragonabili a quelle di altri Paesi, alla fine dimostrò di essere un elemento propulsivo. Lo stesso è avvenuto non molti anni fa – sono passati soltanto vent'anni – con l'ingresso di Paesi come la Spagna, il Portogallo e la Grecia. Oggi si può parlare di miracolo italiano e spagnolo, ma sono convinto che tra qualche anno si parlerà di miracolo dei Paesi dell'Est e che questi costituiranno un elemento di sostegno importante della domanda di beni e prodotti.

In qualche misura la nostra banca considera questi Paesi come una componente importante del mercato interno italiano. Accanto ai quattro poli che interessano la realtà italiana del nostro Gruppo – Sanpaolo di Torino, IMI di Roma, Banco di Napoli e Casse di risparmio del Nord-Est – va considerata poi l'area limitrofa al nostro Paese che comprende i Paesi dell'Est europeo. In questi Paesi, che, come dicevo, rappresentano per noi un'estensione del mercato interno, si manifesteranno tutti quei meccanismi che si sono evidenziati per il mercato interno: sviluppo della domanda, integrazione produttiva, convergenza sul piano delle grandezze macroeconomiche e finanziarie e, tendenzialmente, stabilità dei cambi, uno degli elementi fondamentali per garantire un forte impulso economico.

I Paesi in questione rappresentano un elemento importante soprattutto per l'Italia, in considerazione del fatto che in tali realtà il nostro Paese può giocare un ruolo significativo, per due ragioni: la prima è che l'Italia è considerata come un elemento di diversificazione. Poiché questi Paesi hanno interesse ad intrattenere rapporti non con un *partner* unico ma con più *partner*, la nostra collaborazione è in genere ben accetta. La seconda è che la tipica struttura produttiva italiana, caratterizzata da una presenza prevalente di imprese medio-piccole, facilita il nostro ingresso in questi mercati in cui i grandi gruppi sono già entrati, ma che presentano ancora ampi spazi di intervento per le piccole e medie imprese. Questo lo dico a conferma dell'interesse che il Parlamento ha voluto dedicare a questa area.

Il nostro gruppo – mi limito ad una brevissima premessa sulla nostra presenza internazionale per poi passare ad analizzare le specificità di questi Paesi – da tempo dimostra particolare interesse all'espansione internazionale. Io stesso, tra il 1985 e 1992, sono stato responsabile delle attività internazionali del gruppo e pertanto sono particolarmente sensibile a questa realtà.

Oggi la nostra banca, dopo la ristrutturazione che ha interessato alcuni gruppi che sono usciti da alcuni mercati, è quella che è presente nel maggior numero di Paesi. Siamo presenti in 29 Paesi con 12 filiali, 17 rappresentanze e 3 banche controllate, che a loro volta contano 87 filiali. A fine anno la nostra presenza complessiva interesserà 34 Paesi, grazie all'insediamento in due Paesi del Golfo Persico e in due Paesi del Sud del Mediterraneo.

La presenza di un gruppo bancario all'estero è favorita da alcuni elementi in particolare: da un lato, dal fatto di garantire, attraverso una pre-

senza selettiva, l'assistenza alle imprese italiane; dall'altro, dal fatto di essere presenti sul mercato con specifici investimenti finanziari. È chiaro, ad esempio, che una presenza su certi mercati consente di operare in cambi in modo specifico, cosa che a sua volta si riverbera poi sull'efficienza. La nostra presenza ha sostanzialmente questo scopo.

Un altro elemento importante è dato invece dalla presenza diffusa delle banche, che a loro volta possono contare su filiali diffuse. È il caso delle nostre tre banche, che non a caso in quest'area sono tutte presenti e che svolgono la funzione fondamentale di assistere le imprese italiane, anche se possono e, direi, devono operare al servizio del mercato locale. Non si può infatti sostenere una presenza ampia e radicata senza poter contare su dimensioni di un certo rilievo.

Nell'Europa centro-orientale, il gruppo è presente in otto Paesi (Ungheria, Slovenia, Romania, Polonia, Russia, Croazia, Repubblica Ceca e Turchia), con 87 filiali delle tre banche controllate e cinque uffici di rappresentanza. Con particolare riguardo ai dieci Paesi che di recente sono entrati nell'Unione Europea, siamo insediati in quattro di essi (Ungheria, Slovenia, Polonia e Repubblica Ceca). Siamo inoltre presenti in due dei Paesi candidati ad entrare nei prossimi anni, e cioè in Romania, con una banca, e in Turchia, con un ufficio di rappresentanza. Questa presenza è stata creata gradualmente nell'arco degli ultimi 15 anni, e questo ci ha consentito di acquisire conoscenze e anche una reputazione di serietà sul mercato locale.

In Ungheria siamo presenti dal 1989. La nostra presenza per certi aspetti è precedente alla caduta del Muro di Berlino, nel senso che la nostra è stata una delle prime banche ad ottenere una licenza bancaria. La nostra banca acquisì il 22,5 per cento della Interbank di Budapest, il cui nome venne poi cambiato in Inter-Europa Bank, e da allora vi sono state varie evoluzioni. Soci di questa banca sono stati sia il nostro *partner*, il Banco Santander, sia la nota finanziaria Simest. Nel 2003, a seguito del lancio di un'OPA, il nostro gruppo ha portato la sua quota di controllo all'85,9 per cento; una quota rilevante la detiene il Banco di Santander, nostro socio. La banca è presente con 25 filiali (le abbiamo aperte tutte noi, partendo da Budapest), ha 650 dipendenti e circa 68.000 clienti, di cui 10.000 sono imprese; il 10 per cento di queste imprese sono italiane. La banca è anche tecnologicamente molto avanzata e offre servizi quali *internet banking* e *phone banking*, nonché nel campo del *leasing*. In questo senso, quindi, è una banca che riteniamo competitiva e che è considerata appetibile da molti operatori.

In Slovenia nel 2001 abbiamo acquistato il 15 per cento della Banca Koper, che ha sede nell'omonima città, la *ex* Capodistria. Nel 2002, a seguito del lancio di un'OPA, la nostra partecipazione è salita al 62,2 per cento. La banca è il sesto istituto di credito in Slovenia, con una rete di 40 filiali dislocate in tutto il territorio, in particolare nella zona costiera, dove abbiamo una quota di mercato rilevante, in alcuni casi anche dominante. La nostra strategia è quella di espandere l'attività in armonia con il rapido sviluppo del mercato sloveno. Vorrei ricordare che in Italia il no-

stro gruppo è fortemente presente nel Nord-Est. Del nostro gruppo, infatti, fanno parte la Cassa di risparmio di Venezia, la Cassa di risparmio di Padova e Rovigo e la Friulcassa, che comprende la vecchia Cassa di risparmio di Udine e Pordenone e la Cassa di risparmio di Gorizia. Pertanto, la nostra presenza in Slovenia in un certo senso completa quella nel Nord-Est italiano.

La banca ha 780 dipendenti, con una clientela composta da 143.000 famiglie e piccoli operatori economici e da 5.100 imprese. Il numero delle imprese in questo caso è inferiore a quello dell'Ungheria perché la presenza italiana è meno pronunciata, sia per ragioni storiche, sia perché, essendo la Slovenia un Paese sviluppato, con un reddito già molto elevato, la convenienza a delocalizzarsi è minore che in paesi come l'Ungheria o la Romania.

Veniamo ora, appunto, alla Romania. Le Casse di risparmio che sono entrate nel gruppo avevano già acquisito nel 2001 il 75 per cento della West Bank Romania, che è quindi diventata parte del gruppo; la partecipazione attuale è salita ormai al 98,4 per cento e la quota residua è detenuta da Simest. La banca, il cui nome è stato cambiato in Sanpaolo IMI Bank Romania, dispone di 22 filiali, principalmente concentrate in Transilvania (ha la sua base ad Arad), ed opera con 403 dipendenti. Un segmento di attività particolarmente rilevante per la banca è rappresentato dalle aziende italiane presenti *in loco*, il cui numero, come è noto, è molto alto. Abbiamo già circa 300 imprese italiane che sono nostre clienti, oltre a 26.000 clienti privati; abbiamo inoltre avviato la costituzione di una società di *leasing* per fornire il massimo di servizio alla nostra clientela.

Siamo presenti anche in Russia, con un ufficio. Poiché riteniamo che quello russo diventerà un mercato rilevante per le imprese, anche se in un certo senso è marginale rispetto al tema dell'odierna indagine, abbiamo stabilito rapporti preferenziali con alcune banche locali, in particolare con la Sberbank, che rappresenta un po' l'equivalente delle nostre Casse di risparmio, con cui abbiamo degli accordi per cui possiamo fornire assistenza bancaria locale alla nostra clientela.

In Polonia abbiamo una rappresentanza a Varsavia. Inoltre, il gruppo detiene una quota di minoranza in una banca, la Kredyt Bank, che dispone di circa 300 filiali sull'intero territorio. Essa è controllata da una banca belga, la Kredietbank (KBC), con la quale peraltro abbiamo sempre avuto rapporti e che è anche nostra azionista (detiene l'1 per cento della nostra banca).

Nella Repubblica Ceca abbiamo un ufficio a Praga dal 2001. In Croazia, a Zagabria era presente una rappresentanza del gruppo delle Casse di risparmio che nel 2002, a seguito della fusione, è entrata nel gruppo. Per quanto riguarda, infine, la Turchia, siamo presenti ad Istanbul dal 1995.

La nostra presenza in queste aree è coordinata da una società, Sanpaolo IMI Internazionale, con sede a Padova, nonché da apposite strutture della direzione imprese, a cui fa capo la rete estera che ha sede a Torino.

Sulla base di queste sommarie indicazioni, appaiono già evidenti due elementi: in primo luogo, l'importanza delle relazioni, soprattutto nel set-

tore degli investimenti, tra il Nord-Est italiano e questi Paesi; in secondo luogo, l'inserimento della rete estera nell'ambito della Direzione Imprese indica chiaramente la missione che intendiamo svolgere a favore delle imprese.

Un altro punto importante, che noi riteniamo in un certo senso peculiare per quanto riguarda il nostro gruppo, è la presenza nel settore delle infrastrutture e degli investimenti pubblici. Come è noto, quelli di cui parliamo sono Paesi che per potersi integrare avranno bisogno di questo tipo di investimenti; l'Italia, dal canto suo, ha un interesse importante a non essere tagliata fuori dalle grandi vie di comunicazione. È chiaro che la battaglia del Corridoio 5 per chi vive a Torino è fondamentale: riuscire a realizzare anche una linea al di sotto delle Alpi che partendo da Barcellona, attraverso Lione, Torino, Venezia, Trieste, arrivi fino a Budapest e ancora avanti fino a Kiev, per noi è importante. In tal senso, quindi, poniamo la nostra attenzione anche agli investimenti infrastrutturali in questi Paesi, che peraltro rivestono una rilevante importanza per le imprese italiane che possono partecipare agli appalti. Come è noto, il gruppo Sanpaolo IMI ha una banca specializzata nel settore del finanziamento dei progetti infrastrutturali e delle opere pubbliche. Si tratta di Banca OPI, che ha già operato in tal senso anche all'estero, in alcuni Paesi dell'Est europeo. Ricordo che questa banca ha già partecipato al finanziamento di diverse opere, quali un'autostrada in Polonia, due centrali termiche e un'autostrada in Croazia, infrastrutture delle municipalità di Praga e di Budapest e progetti a sostegno della crescita in Slovenia. Banca OPI collabora altresì con il Ministero dell'ambiente per lo sviluppo di iniziative di protezione ambientale in Polonia e Slovenia ed ha stipulato nel 2003 un prestito con la banca del Consiglio d'Europa per un importo di 100 milioni di euro da destinare a programmi di infrastrutture, riqualificazione, protezione ambientale, istruzione e sanità nei Paesi in transizione dell'Europa centro-orientale.

In conclusione, credo che da quanto ho accennato appaia evidente come il nostro interesse economico in quest'area sia rilevante e come esso sia confermato. Mi fermerei qui; sono ovviamente a disposizione dei commissari per tutte le domande che ritengano opportuno porre.

PRESIDENTE. La ringrazio molto, dottor Iozzo, per la sua esposizione, nel cui ambito ho molto apprezzato il riferimento storico, che poi è anche una previsione ottimistica, all'ingresso nella Comunità europea dell'Italia e della Spagna in relazione alle potenzialità che attualmente sono espresse dai Paesi dell'Europa centro-orientale recentemente entrati nell'Unione. I colleghi le rivolgeranno delle domande tecniche, essendo degli specialisti; personalmente, vorrei sottolineare che mi è piaciuto anche l'atteggiamento mentale estremamente positivo da lei espresso nei confronti dei nuovi Paesi, che vengono considerati come facenti parte di un mercato domestico. In pratica, mi sembra che dalle sue parole si possa concludere che il suo gruppo considera ed opera in questi nuovi mercati come se si trattasse di una estensione del mercato interno.

Procediamo con le domande dei commissari, iniziando dal senatore Salerno, che oltre tutto ha un rapporto particolare con questa banca, essendo parlamentare di Torino.

SALERNO (AN). La sua esposizione, dottor Iozzo – mi riservo poi di leggere con attenzione la documentazione da lei consegnata alla Presidenza – mi è sembrata esaustiva e direi anche ottimistica, il che non guasta di questi tempi in cui ritengo ci sia bisogno di un po' di ottimismo, considerato quanto sta avvenendo a livello internazionale.

La domanda che desidero porle prende le mosse da una riflessione in tema di internazionalizzazione delle aziende e della loro espansione sui mercati esteri. Per l'internazionalizzazione di un'azienda, questa espansione è essenziale e questo vale anche per Sanpaolo IMI. Ebbene, l'espansione di un'azienda può essere interpretata nel senso di una espansione dei suoi prodotti e servizi, oppure come tentativo di espandere l'impresa stessa. Si tratta, almeno secondo il mio giudizio, di due cose diverse, in quanto nel primo caso si tratta di espandere la capacità della casa madre di essere presente anche all'estero con servizi che sono italiani, nazionali, per quanto ormai sia possibile parlare di un'offerta bancaria nazionale rispetto ad un'offerta bancaria *standard*, europea; come abbiamo potuto rilevare nel corso della nostra visita a Malta, anche le banche maltesi hanno ormai adottato gli *standard* europei in termini di operatività, di trasparenza, di comunicazione.

Considerata la peculiarità del gruppo Sanpaolo IMI, cioè il suo forte legame con Torino, e la tradizione del suo *management*, che mi sembra si ispiri ad una filosofia aziendale propria, vorrei sapere se lei ritiene che l'espansione possa comportare nei prossimi anni una esportazione di impresa, nel senso di portare all'estero anche il *know how*, istituendo sedi autonome che in qualche maniera faranno poi da punti di riferimento del sistema che magari andrà a svilupparsi in Paesi oggi meno forti del nostro e degli altri Paesi europei occidentali, ma che domani potrebbero in qualche maniera fare da traino allo sviluppo del sistema bancario, oppure se, al contrario, pensa che si debba esportare la nostra capacità di fare impresa soltanto offrendo dei servizi e l'operatività dell'istituto bancario?

La mia preferenza va a questa seconda ipotesi, con il mantenimento del *know how* italiano all'interno delle nostre frontiere. Credo che un certo protezionismo per quanto riguarda la nostra capacità di fare impresa sia essenziale, perché altrimenti si rischia di esportare tutto, magari persino la casa madre, all'estero, in particolare in quei Paesi dove la manodopera, le competenze e le professionalità hanno un costo minore, con un conseguente impoverimento della nostra economia nazionale. Vorrei, pertanto, capire in quale direzione si muoverà Sanpaolo IMI a questo riguardo.

È importante – colgo l'occasione per esprimere questa considerazione – che le banche mandino un segnale preciso dal punto di vista culturale e filosofico al sistema produttivo. Tutti dobbiamo fare la nostra parte, così come devono farla il mondo culturale, quello sociale e quello economico. Occorre però che sia ben chiaro che le banche non hanno finalità sociali.

Non si può pensare di avere un facile accesso al credito bancario in un sistema economico che si basa necessariamente su garanzie. Non si può pensare che la banca sia un socio; la banca finanzia e dà credito, ma poi è il sistema che deve essere in grado di offrire garanzie sufficienti affinché l'accesso al credito si possa realizzare. Dico questo perché molto spesso al sistema bancario viene addossato un ruolo centrale, di calamita, per così dire, come se da esso dovesse dipendere necessariamente tutto lo sviluppo. Il sistema bancario deve fare la sua parte, ma non lo si può colpevolizzare per una mancata facilità o disponibilità al credito verso le piccole e medie imprese. Credo che questa considerazione debba essere fatta, in quanto il sistema bancario è sicuramente uno degli elementi del processo di sviluppo, ma non può essere considerato responsabile delle difficoltà che si lamentano nel settore dell'accesso al credito. Se così fosse, credo che il sistema bancario durerebbe poco.

IOZZO. Con riferimento alle considerazioni del senatore Salerno sull'espansione verso i mercati esteri, ritengo che si debba operare una distinzione tra le imprese e le banche. In un certo senso il suo discorso, senatore Salerno, mi sembra che riguardi in maniera più diretta le imprese, che corrono maggiormente il rischio, se delocalizzano troppo, di allontanarsi completamente dal Paese.

SALERNO (AN). Proprio ieri il dottor Profumo, amministratore delegato di Unicredit, nel corso della sua audizione, ha parlato di esportare alcune fette dell'operatività e dell'amministrazione dell'Unicredit e ha detto che porterà alcuni *software* importanti in Romania. Questo mi preoccupa.

IOZZO. Per quanto ci riguarda, i costi di questo tipo di operazioni sono superiori ai vantaggi che ne possono derivare, a meno che non si tratti di delocalizzazioni gigantesche. Capisco che l'American Express e la Visa, che trattano migliaia e migliaia di carte, possano delocalizzare in India. Bisogna però fare attenzione, perché i costi di delocalizzazione sono molto più complessi di quanto appaia. In un certo senso la delocalizzazione, con alcune eccezioni su cui poi ritornerò, ha una sua ragion d'essere nell'acquisizione del mercato, purchè si realizzi in un certo modo. Se un'impresa si delocalizza, per esempio, in Cina e produce molto per quel mercato, non dovrà poi limitarsi ad esportare parte della produzione nel suo Paese, ma dovrà esportare anche in molti altri mercati. Ritengo che in questo senso la delocalizzazione sia positiva. Cito come esempio positivo di integrazione produttiva quello che si è realizzato tra la Tunisia e il nostro Paese nel settore dei prodotti tessili, che ha portato negli ultimi dieci anni ad un aumento rilevante delle importazioni tunisine dall'Italia, cui ha corrisposto un altrettanto rilevante incremento delle esportazioni tunisine verso il nostro Paese. Ritengo che questa integrazione produttiva sia un elemento positivo. Con particolare riferimento ai Paesi asiatici la mia opinione è che si osserverà un incremento delle nostre importazioni dai

mercati asiatici, a cui corrisponderà un incremento delle nostre esportazioni di prodotti specializzati di cui queste economie hanno bisogno.

Un caso particolare e, credo, anche unico è rappresentato dalla Romania, un Paese che possiamo considerare per certi aspetti come una Regione italiana. Non è un caso che la Confindustria abbia addirittura istituito una propria sezione rumena. Si tratta di un caso particolare, al quale potrebbe un giorno aggiungersi, per alcuni aspetti, anche l'Albania che, per le sue dimensioni, si trova di fatto a doversi aggregare ad altre realtà.

Per quanto riguarda la nostra banca, non abbiamo problemi di questo tipo. Noi abbiamo già programmi ambiziosi in Italia. Stiamo concentrando tutte le nostre attività su tre centri, in luogo degli otto precedenti, tra i quali verrà suddiviso il nostro lavoro e credo che nei prossimi anni il nostro gruppo non abbia programmi di questo tipo.

Per illustrare i nostri obiettivi, faccio riferimento ad un esempio che mi sembra importante. Le esportazioni italiane verso la Grecia hanno un valore assoluto pari a quelle verso il Giappone, ma nessuno ne parla, nonostante i dati oggettivi confermino questa realtà. Pertanto, il Giappone è molto importante, ma per un operatore che deve vendere la Grecia è importante quanto il Giappone. Se andate ad esaminare il commercio degli Stati Uniti, potrete rilevare che oggi i due terzi dei suoi scambi commerciali avvengono con due paesi limitrofi come il Messico e il Canada. Anche questo esempio dimostra che la maggior parte del commercio si svolge tra zone limitrofe, mentre fra aree più lontane si registra perlopiù un commercio che ancora, secondo i principi del tempo di Marco Polo, si basa su fattori di specializzazione.

Il nostro giudizio positivo sul fatto che, grazie al loro ingresso nell'Unione Europea, i Paesi europei centro-orientali diventino mercato interno discende anche dal fatto che in questo modo vengono meno i rischi di cambio, nonché quelli di carattere politico. È chiaro che per un operatore è molto più facile effettuare certe operazioni (vendite, incassi, eccetera) in un mercato domestico.

COSTA (FI). Dottor Iozzo, ritengo che dalla sua relazione emerga, rispetto a quanto abbiamo ascoltato nelle recenti audizioni dei rappresentanti di Unicredit e di Banca Intesa, un minore impegno, comparativamente con le diverse variabili del sistema, di Sanpaolo IMI rispetto agli altri due gruppi, certamente meno che proporzionale rispetto alla dimensione aziendale. Chiedo se ciò è da ascrivere ad una maggiore prudenza o ad altri fattori.

Nella sua esposizione lei ha parlato dell'importanza di realizzare il Corridoio 5. Ricordo che nel gruppo Sanpaolo è presente anche il Banco di Napoli. Ci piacerebbe, quindi, che non vi scordaste dei Paesi che si trovano lungo il percorso del Corridoio 8, sapendo che prestate notevole attenzione al riguardo.

Dalla sua relazione si rileva poi una presenza men che impegnativa in Russia. Questo è forse dovuto al fatto che continuate a ritenere il mercato

russo molto più a rischio di quello di altri Paesi, nonostante sia così popoloso e nonostante le prospettive di particolare interesse che offre?

In un passaggio della sua relazione lei ha parlato di «nostri clienti». Quando lei usa questa espressione fa riferimento alle imprese italiane lì presenti o in generale al mercato proprio di quei Paesi, quindi, come in Italia, sia ai risparmiatori che agli assuntori del credito?

IOZZO. Il nostro gruppo guarda con grande attenzione ed interesse all'area del Mediterraneo. Credo che, una volta conclusasi la fase iniziata con la caduta del Muro di Berlino, da cui sono passati ormai 15 anni, si aprirà una nuova fase consistente sostanzialmente nella creazione di condizioni legate non tanto all'ingresso di nuovi Paesi nell'Unione Europea, quanto piuttosto ad un accordo profondo tra le due sponde del Mediterraneo. Credo che ciò rappresenti un interesse primario per l'Italia ed è per questo che guardiamo con molta attenzione ai Paesi del Mediterraneo.

Non mi risulta che il nostro gruppo abbia una presenza all'estero minore rispetto ad altre banche. In base ai dati, posso dire che questo può valere rispetto ad UniCredit, ma non per Banca Intesa. Questo gruppo è infatti presente in tre Paesi (Slovacchia, Croazia e Ungheria) come Sanpaolo, che è presente in Slovenia, Ungheria e Romania. Si può dunque parlare di attività più o meno equivalenti.

Esistono poi certamente scelte diverse. Noi riteniamo che la nostra presenza in Paesi come la Romania e l'Ungheria sia importante. Peraltro in quest'ultimo Paese UniCredit non è presente, nonostante esso sia tradizionalmente legato da rapporti commerciali con l'Italia. In proposito ricordo che quando, nel 1989, abbiamo effettuato la prima acquisizione bancaria in Ungheria con l'acquisto di una quota della Interbank di Budapest, questa banca era guidata da un banchiere ungherese il cui padre negli anni Trenta era stato il direttore della banca italo-ungherese. I nostri legami con questo Paese non sono dunque una novità. Ricordo anche, sempre con riferimento alla nostra presenza in Ungheria, che l'attuale primo ministro ungherese fino a due anni fa era il presidente della banca.

Con riferimento al tipo di attività che intendiamo svolgere, rispondo che se si vuole aprire un ufficio in Paesi come la Repubblica Ceca, è chiaro che la sua funzione primaria dovrà essere quella di assistere la clientela italiana. Se invece ci si riferisce ad un diverso e maggiore coinvolgimento come quello che lega il nostro gruppo all'Ungheria, alla Slovenia e alla Romania, bisogna fare entrambe le cose, cioè assistere quanto più possibile la clientela italiana creando contestualmente una clientela *in loco*. Non è infatti possibile mantenere una rete di filiali senza un numero adeguato di clienti locali. In Slovenia abbiamo 143.000 clienti privati mentre in Ungheria sono nostre clienti 10.000 imprese, di cui soltanto 1.000 sono italiane e 9.000 locali. È necessario agire in questo modo perché altrimenti, senza una struttura solida ed avanzata, non si riesce a garantire un servizio neanche alle imprese italiane. Questi sono i due obiettivi che ci proponiamo.

TURCI (*DS-U*). Nella sua relazione lei ha accennato alla Banca OPI. È una sigla che mi ha lasciato perplesso. Si tratta di un'evoluzione della vecchia Crediop?

Con riferimento a quanto lei ci ha detto sul ruolo che sta svolgendo Banca OPI non solo in Italia, ma anche in alcuni Paesi dell'Europa orientale, le chiedo se, con riferimento alla vostra partecipazione al finanziamento di interventi nel campo delle infrastrutture, siano previsti finanziamenti ordinari o anche operazioni di *project financing*. Mi interessa in particolare sapere se avete già partecipato ad operazioni di questo genere e, in questo caso, che tipo di riscontri avete.

Infine, considerato che la vostra presenza più significativa si registra in Ungheria, dove contate fra i vostri clienti molte imprese locali oltre che imprese italiane, vorrei sapere quali sono le problematiche di maggior rilievo che avete potuto riscontrare, tenuto conto della vostra esperienza di banchieri italiani, con riferimento alle imprese locali e quali quelle che vi vengono segnalate da parte delle imprese italiane, a capitale totalmente italiano o misto.

IOZZO. La Banca OPI nasce dall'esigenza di definizione del progetto di societarizzazione dello specifico ramo d'azienda volto al finanziamento e all'assistenza finanziaria degli enti pubblici, degli enti locali e delle imprese connesse al gruppo Sanpaolo IMI. Dal 1° gennaio dello scorso anno, dopo la fusione per incorporazione del Banco di Napoli, alla Banca OPI è stato conferito il ramo d'azienda costituito dalle attività del Banco nel settore delle opere pubbliche e delle infrastrutture. La presenza territoriale vede, oltre alla sede di Roma, una sede secondaria a Napoli.

Il capitale sociale di Crediop, che nel 1999 è stato ceduto per ragioni *antitrust* dal gruppo SanPaolo IMI al gruppo franco-belga Dexia, è detenuto nella misura del 40 per cento da quattro banche italiane.

Di fatto oggi Banca OPI è *leader* in Italia nelle operazioni che ho ricordato e i suoi concorrenti sono da un lato la Dexia franco-belga, che ha rilevato il vecchio Crediop, e la Depfa, la banca tedesca specializzata nei finanziamenti pubblici. Quest'ultima dal 2001 si è sdoppiata e la struttura del gruppo è stata trasferita in Irlanda. L'altro concorrente è ovviamente la Cassa depositi e prestiti.

Opi è la dea greca della prosperità, anche se in questo caso con questa sigla si intende la Banca per la finanza alle opere pubbliche ed alle infrastrutture S.p.A.. Essa è presente sul mercato italiano del finanziamento agli enti pubblici e, al di fuori dell'Italia, opera soltanto nei Paesi dell'Unione Europea o in quelli favorevoli all'allargamento, in quanto è richiesta una specializzazione. In alcuni casi si occupa anche di *project financing*, similmente a quanto avviene in Italia.

Per quanto riguarda le problematiche sollevate dalle imprese italiane presenti in Ungheria, devo dire che nei primi tempi, circa sette-otto anni fa, le richieste di assistenza che giornalmente arrivavano alla nostra banca da parte delle imprese italiane oscillavano fra le cinque e le dieci. Questo si comprende se si tiene presente che, come ho già detto, il numero delle

imprese clienti italiane è alquanto rilevante (circa 1.000). Con le imprese italiane che operano in Ungheria non esistono problemi di grande rilievo, in quanto questo Paese è finanziariamente già abbastanza evoluto e dispone, facendo già da anni parte del Fondo monetario internazionale, di una struttura finanziaria molto avanzata.

Proprio nel corso dell'ultimo *weekend* ho incontrato, nell'ambito di una riunione interbancaria, il presidente della più grande banca ungherese, l'ex Banca delle poste, il quale mi ha rivelato l'intenzione di realizzare la banca internazionale anche negli altri Paesi. Sottolineo questo aspetto soltanto per chiarire cosa significa che un Paese è andato veramente avanti.

Per quanto riguarda le imprese ungheresi, si è evidenziata inizialmente una fase di forte difficoltà. Per certi aspetti il mercato locale presentava notevoli difficoltà ed era richiesta una grande attenzione rispetto agli operatori. Ci siamo mossi con sufficiente cautela e grazie alle nostre tecniche siamo riusciti molto bene in questa vicenda, mentre altre banche internazionali si sono ritirate in considerazione dei rischi insiti nel mercato ungherese. Si sono in effetti verificati molti fallimenti degli operatori, soprattutto nel settore assicurativo. Le prime compagnie assicurative che sono andate in Ungheria all'inizio hanno avuto enormi problemi. Un vecchio detto dice «mogli e buoi dei paesi tuoi». Quando questa condizione non si verifica, l'impegno deve essere maggiore. Questo per dire che quando si va in un altro Paese bisogna investire molto, bisogna metterci le persone, non solo il capitale, e non basta rimanerci un anno ma ne occorrono parecchi per riuscire ad avere una conoscenza approfondita della sua situazione. Sottolineo questo elemento che noi abbiamo tenuto in considerazione e che ci ha giovato nelle nostre esperienze sui mercati esteri; esso deve essere tenuto presente da parte di chi, dall'estero, intende tentare di entrare nei nostri mercati. Non è infatti molto facile entrare in un altro mercato.

EUFEMI (*UDC*). Innanzi tutto rivolgo un ringraziamento al dottor Iozzo per la sua relazione e per gli ulteriori elementi informativi contenuti nella documentazione che egli ci ha consegnato.

L'allargamento dell'Unione Europea ha certamente determinato effetti benefici per la crescita dei dieci Paesi entrati il 1° maggio, inducendo ritmi di crescita più forti per essi ma anche una crescita, sia pure più modesta, per noi e per gli altri Paesi europei. Abbiamo avuto occasione di apprezzare la vostra presenza nel corso della nostra visita in Slovenia, anche attraverso contatti diretti con i vostri rappresentanti, ed abbiamo avuto modo di cogliere che cosa si stava muovendo nei rapporti con le imprese. Abbiamo visto, in particolare, che in questi Paesi di nuova adesione c'è un elevato rapporto percentuale depositi - PIL, che supera il 60 per cento, a fronte di un indicatore che per noi è intorno al 52 per cento, il che significa, in sostanza, che questi Paesi hanno solo un prodotto, il deposito di risparmio. Un primo interrogativo al riguardo sorge da un'affermazione contenuta nella relazione scritta che lei ha consegnato alla Commissione. Si tratta dell'affermazione relativa all'intenzione di non voler entrare nel

settore del *retail*, ma di voler operare nel campo dei servizi alle imprese; questa è già una scelta di fondo importante, su cui vorrei qualche ulteriore chiarimento.

Un'altra questione che mi ha colpito è quella delle infrastrutture. Anche in questo caso abbiamo, come dire, toccato con mano le conseguenze che deriverebbero dalla mancata realizzazione del tratto del Corridoio 5 di competenza della Slovenia. Se alla realizzazione del tratto del Corridoio che unisce Lione, Torino e Trieste non dovesse seguire la realizzazione del tratto fino a Budapest, preferendo la Slovenia l'asse che va a Porto Capodistria, la penetrazione delle nostre merci sarebbe impedita, con conseguenze negative sul nostro sviluppo per i prossimi cinquanta anni. Questo per dire quanto sia importante la necessità di privilegiare le infrastrutture in grado di determinare una più forte circolazione delle merci e delle produzioni.

Da ultimo, nella parte finale la sua relazione, mi ha molto colpito e sorpreso, in quanto si collega ad una visione geopolitica che guarda non solo ai dieci Stati di nuova adesione, ma anche alle adesioni future, la sua affermazione circa l'esigenza di prestare una particolare attenzione verso l'euromediterraneo. È una grande scelta di fondo che non abbiamo riscontrato nei rappresentanti degli altri gruppi bancari che già abbiamo ascoltato. Riteniamo che questa scelta sia molto importante e che essa debba essere assunta con determinazione, così come è stato nel caso di quella compiuta per la cosiddetta nuova Europa. Naturalmente la realizzazione di un progetto per l'euromediterraneo potrebbe richiedere un *quid* in più da parte del Governo e delle istituzioni. Vorrei sapere se per facilitare lo sviluppo dell'euromediterraneo si potrebbero immaginare istituzioni o strumenti operativi come la Simest per esempio, che sono impegnate a favore del Centro-Europea.

IOZZO. Per quanto riguarda la Slovenia, posso ricordare che è qui presente il collega Cuccurese, che è responsabile della rete estera e presidente della banca Koper.

Sulla questione delle infrastrutture, è perfettamente chiaro che la scelta delle infrastrutture determina anche le altre scelte di lungo periodo, quindi abbiamo interesse ad una nostra presenza in questo campo. Riteniamo importante, in quest'ottica, anche il rapporto che abbiamo con gli enti locali di questi Paesi, perché può consentirci, proprio come Paese, di avere un'influenza. In questi Paesi, peraltro, si riscontra una certa preferenza, in un certo senso, a trattare con gli italiani, per non avere come unici interlocutori i tedeschi e i francesi, quindi dobbiamo sfruttare questa situazione.

PRESIDENTE. Questo è un giudizio unanime.

IOZZO. In alcuni Paesi, peraltro – guarda caso il Paese più vicino –, questo ci gioca contro, ma noi pensiamo che sia un problema che sarà superato a breve.

Riteniamo che si debba guardare all'area mediterranea con grande attenzione. Questo anche perché siamo l'unica banca italiana presente massicciamente su tutto il territorio nazionale. Fra le grandi banche italiane siamo certamente la più «nazionale», essendo presenti nel Nord-Est, nel Nord-Ovest, nel Centro e nel Sud; siamo una banca importante a Roma (pochi sanno che abbiamo cento filiali nella capitale), siamo ovviamente una banca forte nel Sud. Credo pertanto che alcune iniziative per sostenere lo sviluppo dell'area mediterranea possano essere prese. In questo quadro, abbiamo ad esempio tutto l'interesse a sostenere Napoli come un centro nodale che possa svolgere certe funzioni, e crediamo che l'istituzione di centri di cooperazione e di collaborazione avrebbe una ricaduta molto importante soprattutto per quanto riguarda l'area del Mediterraneo. Per il momento, siamo focalizzati su due Paesi: la Tunisia, dove abbiamo da molti anni una presenza ed anche una partecipazione, e il Marocco, con cui abbiamo stipulato importanti accordi. Si lavora molto anche con l'Algeria: siamo anche finanziatori del gasdotto, il vecchio IMI aveva sostenuto quel tipo d'iniziativa. Vi è poi l'Egitto, che è un Paese complesso, difficile, ma che comincia ad avere una grande rilevanza; ovviamente vi è un nuovo Paese che si affaccia sulla scena sotto questo profilo, la Libia, dove noi in passato potevamo operare tramite la Tunisia. È un'area a cui bisogna dedicare attenzione, e questo penso che sia comunque nei nostri piani.

BONAVITA (*DS-U*). Anch'io ringrazio il dottor Iozzo per la sua relazione.

Desidero riprendere, da un altro punto di vista, la domanda del senatore Salerno perché nella sua risposta, che non vorrei definire evasiva, mi è sembrato di cogliere una certa difficoltà.

Partiamo dal presupposto che qualsiasi impresa, e tra queste le banche, protesa all'internazionalizzazione consideri i mercati dei dieci nuovi Paesi come mercati domestici. Ebbene, tenendo presenti le caratteristiche della sua banca, di grande tradizione e molto radicata nel territorio, che ha acquisito altre banche anch'esse molto legate al territorio, nei processi di internazionalizzazione a mio giudizio non possiamo solo fare raccolta o determinare investimenti: un qualche processo di delocalizzazione del *know-how* dovrà pure esserci se vogliamo aiutare la crescita di quei Paesi. Le chiedo se non ritenga inevitabile, nei processi di internazionalizzazione a cui stiamo assistendo, che le banche, che attualmente fanno un lavoro limitato, debbano decentrare anche le proprie conoscenze per radicarsi realmente in nuovi territori.

Mi è sembrata molto opportuna la sua seconda osservazione, dottor Iozzo, a proposito dell'interscambio commerciale con la Grecia che, come lei ha affermato, è più rilevante di quello con il Giappone, e dei rapporti commerciali tra gli Stati Uniti, il Canada e il Messico, favoriti dal fatto che si tratta di Paesi limitrofi e certamente caratterizzati dalla capacità degli Stati Uniti di movimentare una maggiore quantità di merci grazie alla loro maggiore produzione e alla popolazione più numerosa. La vi-

cinanza con certi Paesi fa sì che anche i legami storici creatisi nel tempo e magari persi nel recente passato possano essere utilizzati come leve su cui far forza, non solo per penetrare nei loro mercati e migliorare gli scambi commerciali e gli investimenti, ma anche per creare quell'*humus* favorevole all'attività dei nostri operatori in queste realtà.

IOZZO. Credo che sulla questione della delocalizzazione e del *know-how* sia sorto un equivoco: un conto è delocalizzare delle attività produttive, altro conto è l'esportazione del *know-how*. Se non si porta in un mercato del *know-how*, non si riesce ad avere successo. Faccio un esempio che riguarda due banche, la nostra banca ungherese ed il Sanpaolo Banco di Napoli. Se andate a visitare in Ungheria la nostra sede, che si trova a Piazza della Libertà, troverete una banca tecnologicamente avanzata. Posso affermare che siamo in Ungheria una delle prime banche tecnologicamente avanzate che offre servizi di *internet banking*, *phone banking* e così via. Si tratta di un elemento importante, ma posso citare anche un altro dato che ritengo di grande soddisfazione. Nel nuovo Sanpaolo o Banco di Napoli, nel primo trimestre di quest'anno, mille imprese si sono collegate al servizio di *internet banking* (siamo passati da 6.000 a 7.000 imprese); per quanto riguarda i privati, in un trimestre sono passati da 60.000 a 75.000. Credo che questo sia l'elemento da segnalare. L'offerta di un servizio più avanzato e più economico, che permetta di effettuare molte operazioni attraverso *Internet*, favorisce le piccole e le medie imprese mettendole in condizione di compiere un salto di qualità. Reputo un grande risultato, nel senso di una dimostrazione di come si possa trasmettere il *know-how*, il fatto che questi servizi siano stati portati nel nostro Mezzogiorno e in Ungheria.

Un'altra esperienza di trasmissione del nostro *know-how* riguarda la Francia. Come potete rilevare, tutti i territori di cui sto parlando sono vicini, contigui, sono realtà dove siamo in grado di farci capire e di capire. Fino a qualche mese fa in Francia eravamo la banca non locale più importante, attestandoci al diciottesimo posto fra le banche francesi. La nostra banca aveva 60 filiali, di cui 10 a Lione, 23 a Parigi e 4 a Marsiglia. Ebbene, siamo arrivati alla decisione strategica di cedere la maggioranza di questa banca, cioè il 60 per cento, alle Casse di risparmio francesi. Ciò perché le Casse di risparmio francesi, a differenza delle nostre, sono – per così dire – a metà strada tra le Casse rurali e le Casse di risparmio e non erano statutariamente in grado di operare con la media impresa. Questa banca è molto importante per il sostegno alla media impresa francese. Il fatto che reputo importante è che la banca mantiene il nome Sanpaolo, pur essendo al 60 per cento di proprietà francese. Abbiamo preferito associarci a *partner* locali, per dare un grande sviluppo alla banca grazie ai 4.000 sportelli delle Casse di risparmio e dare così un servizio specializzato alla media impresa. Ritengo che questo caso sia una dimostrazione di come intendiamo trasmettere il nostro *know-how* all'estero.

È chiaro che l'operazione che ho ricordato nasce dall'importanza che nell'esperienza italiana ha la media impresa, laddove nella realtà francese hanno maggiore importanza la grande impresa o quella molto piccola.

CANTONI (FI). Innanzitutto mi scuso per essere arrivato in ritardo, ma ero impegnato in altra sede. Ho però letto la puntuale relazione consegnata alla Commissione dall'amministratore delegato del Sanpaolo, al quale rivolgo i miei complimenti per la sua fresca nomina, che sono sicuro sarà un ulteriore motivo per dare slancio a questo grande istituto. Dottor Iozzo, la prego di rivolgere i miei saluti anche al presidente Salza.

Conosco molto bene le sue battaglie sul federalismo europeo e ricordo i suoi scritti e la sua lunga militanza a favore degli Stati riuniti d'Europa. Rispetto a questo obiettivo, penso che l'allargamento dell'Unione rappresenti una grande vittoria.

Le rivolgo una domanda che nasce da una sua considerazione sul Corridoio 5 e sull'euromediterraneità che, come i colleghi Costa ed Eufemi, ritengo estremamente importante.

Con l'entrata dei nuovi 10 Paesi l'asse degli Stati riuniti d'Europa si sposta drasticamente verso Nord. Mentre entrano quasi 75 milioni di nuovi abitanti di Stati del Nord, per il Sud entrano solo Cipro e Malta che – con tutto il rispetto per questi Paesi – sono entità che contano poche centinaia di migliaia di abitanti. Quindi, l'attenzione verso il Corridoio 5, che deve venire dall'intero sistema Paese, diventa assolutamente necessaria in quanto, se il Corridoio 5 non fosse realizzato, l'Italia rimarrebbe tagliata fuori dall'Europa centro-settentrionale. Il corridoio che da Lisbona, passando per la Spagna, Lione, Torino, la Padania, il Veneto, Trieste e la Slovenia, arriva a Kiev, diventa uno degli elementi fondamentali per la sopravvivenza del Paese. Quindi Sanpaolo, banca fortemente radicata in tutta Italia ma con sede a Torino, deve essere uno dei *pilot* di questa infrastruttura, assolutamente necessaria per l'Italia intesa come entità continentale e non come periferia mediterranea.

Ho letto con piacere nella sua relazione che in Polonia state finanziando un'autostrada. Come lei sa, i dieci Paesi entrati di recente nell'Unione hanno grandi capacità di fondi strutturali dell'Unione Europea. Ritengo assolutamente opportuno – come ho fatto anche ieri con il dottor Profumo – sottolineare l'esigenza che le tre principali banche italiane presenti nei Paesi in questione (Sanpaolo, Banca Intesa e Unicredit) dispongano di una *task force* o quanto meno di un *desk* per aiutare, per prendere per mano le aziende italiane non solo di grandi ma anche di medie dimensioni. Queste imprese devono essere assistite dalla sede centrale e devono utilizzare le vostre strutture in quei Paesi. Quindi, bisogna prestare la massima attenzione nei riguardi dei fondi strutturali, che riteniamo uno degli aspetti di grande debolezza della nostra presenza in quei Paesi in quanto i tedeschi, i francesi e gli austriaci stanno vincendo tutte le gare.

Infine, ho visto con piacere che in Romania state avviando la costituzione di una società *ad hoc* per il *leasing* strumentale, immobiliare ed automobilistico sfruttando l'*expertise* del vostro veicolo Sanpaolo Leasing

S.p.A.. In questi Paesi attività parabancarie quali il *factoring* e il *leasing* rappresentano quelle più avanzate e moderne per aiutare la piccola imprenditoria che si sta creando. Riteniamo, quindi, assolutamente importante compiere questo processo. Vi domando, pertanto, se state procedendo in questa direzione.

IOZZO. Ringrazio il senatore Cantoni, che conosco da lungo tempo, per le sue espressioni di apprezzamento.

Consentitemi di affermare che è assolutamente evidente che l'allargamento rappresenta una grande operazione. Sarebbe un disastro, però, se non fosse accompagnato dall'approvazione della Costituzione perché, in sua mancanza, le difficoltà sarebbero enormi.

È vero che entrano prevalentemente Paesi del Nord, ma dobbiamo considerare che su certi temi gli interessi di questi Paesi coincidono con quelli italiani, in particolare su tutta una serie di interventi infrastrutturali, quali, ad esempio, quelli per il sostegno allo sviluppo regionale. Credo che una nostra presenza di un certo livello abbia importanza proprio per creare alleanze solide che ci possono servire poi nelle decisioni.

In un certo senso, una caratteristica peculiare che ci distingue dalle altre banche è la nostra presenza nel settore delle infrastrutture. Gli interventi che abbiamo attuato sono tutti molto interessanti. È chiaro che, nell'ambito della *task force* del Ministero degli esteri, abbiamo scelto come nostro campo di intervento le infrastrutture e dunque è nostra intenzione fornire assistenza e servizi agli operatori italiani sugli aspetti progettuali della loro attività nei Paesi in questione.

Credo che la nostra disponibilità a sostenere gli enti locali di questi Paesi o ad attivare iniziative analoghe sia propedeutica per l'inserimento della nostra clientela. Il *leasing* è certamente uno strumento fondamentale per il finanziamento delle piccole imprese. A questa attività si è dedicata una nostra società, con sede in Austria, che opera da tempo nei Paesi dell'Est. Secondo la nostra strategia più recente, consideriamo questi Paesi ormai maturi perché realtà analoghe possano essere insediate direttamente al loro interno.

CANTONI (*FI*). Cosa ci può dire del *factoring*?

IOZZO. Il *factoring* è un settore sul quale abbiamo qualche riserva. Considerato che per queste imprese è molto importante riuscire ad incassare i propri crediti e che in questi Paesi in molti casi ciò diventa un problema, questo servizio, che può sembrare banale, per molte imprese è fondamentale. Riuscire ad incassare in una settimana invece che in due mesi rappresenta in effetti un sollievo economico non indifferente per l'impresa.

PRESIDENTE. Esistono problemi con le assicurazioni mi riferisco in particolare alla SACE e alla SIA?

IOZZO. Ormai in questi Paesi il rischio politico che copre la SACE è marginale.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti per i molti spunti di riflessione offerti alla Commissione.

Dichiaro conclusa l'audizione e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 16,05.

