

Più attenzione alla soddisfazione del cliente

Prendersi cura del cliente significa anche ascoltare le sue esigenze e verificare sul campo l'esito delle proprie azioni.

A tal fine, SACE ha affidato ad una società specializzata la realizzazione di uno studio sulla soddisfazione dei propri clienti relativamente ai prodotti e servizi offerti.

La ricerca, condotta su un campione di banche, grandi imprese e PMI dislocate su tutto il territorio nazionale, ha rappresentato l'occasione per dare ascolto alle concrete necessità delle aziende e ha consentito di individuare punti di forza ed aree di miglioramento.

Più efficienza

Grazie alla nuova struttura organizzativa recentemente adottata ed alla semplificazione di procedure e processi interni, i tempi della fase di assunzione del rischio sono stati sensibilmente ridotti. Le imprese possono, inoltre, contare sull'expertise di team specializzati in settori specifici: Energy, Steel & TLC, Utilities, Asset Based/Transportation.

L'introduzione di prodotti innovativi e servizi online ha portato il Gruppo a dotarsi di una piattaforma informatica integrata ed efficiente, tramite cui è stato possibile migliorare il servizio interno, semplificare e velocizzare i processi aziendali e ridurre i costi di gestione, con un incremento sostanziale della qualità del servizio.

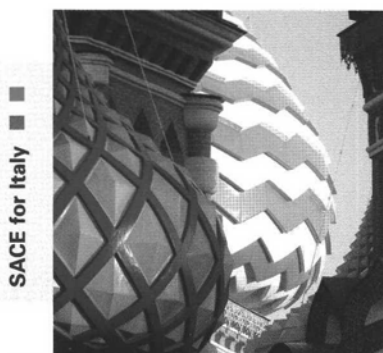
Con le Associazioni di Categoria e Confindustria per le imprese

> Al fine di approfondire la conoscenza delle realtà imprenditoriali di settore e facilitare l'accesso ai servizi offerti, SACE ha consolidato il rapporto con le Associazioni di Categoria, che rappresentano per le PMI l'interlocutore privilegiato per le problematiche più ricorrenti. Nel 2005 sono stati conclusi accordi di collaborazione con le associazioni ACIMGA, UCIMA e UNACOMA, che prevedono la realizzazione di programmi formativi volti a rafforzare le capacità di esportazione delle imprese associate. SACE ha, inoltre, partecipato ad un ciclo di manifestazioni denominate Road Show, organizzate da Confindustria e dedicate alla tematica del commercio con l'estero e agli strumenti di mitigazione del rischio tradizionali ed innovativi.

Più canali distributivi

Il Gruppo SACE ha adottato una strategia distributiva multicanale che prevede il rafforzamento dei canali diretti ed indiretti, attraverso l'apertura di nuovi uffici in Italia e all'estero, lo sviluppo di una rete di account, broker assicurativi e banche, ed il potenziamento del canale online, la cui operatività verrà progressivamente ampliata consentendo alle aziende di effettuare via internet un numero crescente di operazioni.

Dopo il potenziamento delle sedi di Milano e Mestre, la rete domestica è stata ulteriormente ampliata con l'apertura delle sedi di Torino e Modena e l'acquisizione della rete agenziale di Assedile. SACE ha, inoltre, avviato la propria presenza all'estero con l'inaugurazione dell'ufficio di Mosca.



Apertura dell'ufficio di Mosca

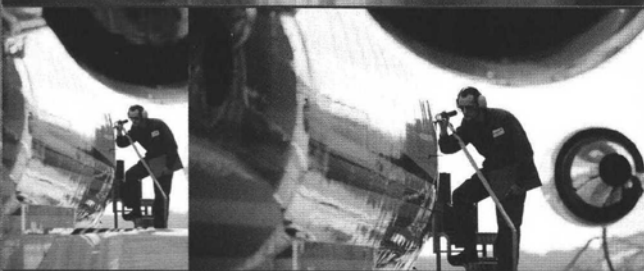
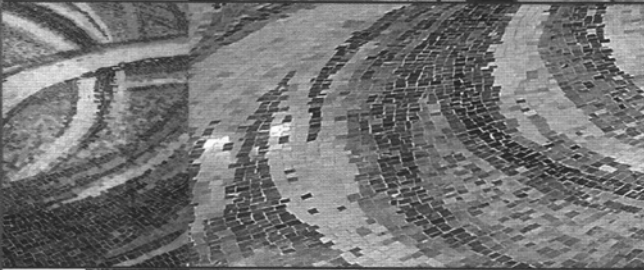
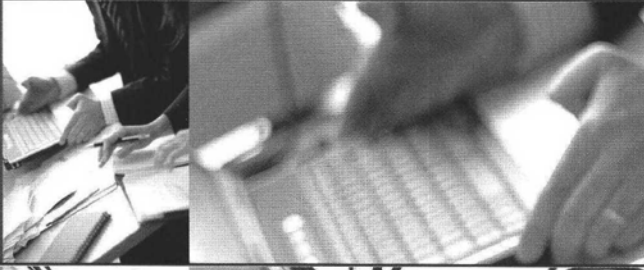
Il 2 dicembre 2005 è stato inaugurato a Mosca il primo ufficio estero di SACE. L'apertura dell'ufficio, ospitato presso la sede dell'ICE, rientra nell'obiettivo di rafforzare la presenza di SACE a fianco delle aziende non solo in Italia ma anche all'estero, soprattutto in quei paesi dove le potenzialità e le opportunità di sviluppo per le imprese italiane sono crescenti e strategiche.

Con la propria presenza in un mercato sempre più dinamico per le aziende italiane, SACE intende diventare un punto di riferimento anche per le imprese e le banche russe che operano con l'Italia.



La rete distributiva del Gruppo SACE

3. Linee di Business

		Banche
SACE		Aziende
		PMI
		Prodotti Globali
SACE BT		Breve Termine
ASSEDILE		Cauzioni

Target

Prodotti

> Banche che finanziano l'internazionalizzazione delle aziende italiane	> Polizza Credito Acquirente > Polizza Conferme di Credito Documentario > Garanzie Finanziarie su prestiti o emissioni obbligazionarie > Garanzie Finanziarie su investimenti e pre-shipment > Polizza Fideiussioni	SACE
> Grandi e Medie Imprese italiane con oltre 250 dipendenti ed un fatturato superiore a 50 milioni di euro	> Polizza Credito Fornitore > Polizza Investimenti > Garanzie Fideiussorie > Polizza Lavori	
> PMI italiane: aziende con meno di 250 dipendenti ed un fatturato inferiore a 50 milioni di euro	> Polizza Credito Fornitore > Polizza Investimenti > Garanzie Fideiussorie > Polizza Lavori	
> Banche che finanziano esportatori italiani o importatori esteri di beni italiani. Imprese italiane con alta vocazione all'internazionalizzazione	> Credit Enhancement su portafogli di: • prestiti per l'internazionalizzazione • crediti commerciali > Advisory	
> Imprese che operano nei mercati a breve termine sia nazionali che internazionali	> Polizza Multiexport > Polizza Multimarket Globale	SACE BT
> Imprese che operano nell'ambito dell'edilizia e del settore manifatturiero	> Ramo Cauzioni > Ramo Altri Danni ai Beni > Ramo Vita	ASSEDILE

LINEA BANCHE

SACE garantisce i finanziamenti erogati dalle banche ad acquirenti esteri, favorendo i rapporti tra il sistema bancario internazionale e l'industria italiana.

Polizza Credito Acquirente

Per l'acquisto di beni e servizi o per realizzare impianti/progetti, gli acquirenti esteri richiedono spesso dilazioni di pagamento di lunga durata. Con la polizza Credito Acquirente, SACE copre il rischio del credito di natura politica e commerciale, cioè il rischio che l'acquirente/debitore estero non rimborsi il finanziamento concesso dalla banca nei termini convenuti, permettendo all'acquirente estero di pagare l'esportatore italiano a vista o a stato avanzamento lavori, in linea con i termini di regolamento previsti dal contratto commerciale. Questo strumento viene utilizzato in operazioni con controparti sovrane, private e bancarie e può garantire anche transazioni di project finance (limited e non-recourse) e finanza strutturata.



Fincantieri

SACE ha garantito per 870 milioni di dollari il finanziamento relativo alla fornitura ad un primario armatore estero di tre navi da crociera realizzate da Fincantieri. Ciascuna delle tre navi, la cui consegna sarà scaglionata nel triennio 2005-2007, trasporterà circa tremila passeggeri ed avrà una stazza di 110 mila tonnellate. Fincantieri è leader mondiale nella costruzione di navi da crociera con una quota di mercato pari a circa il 50%.