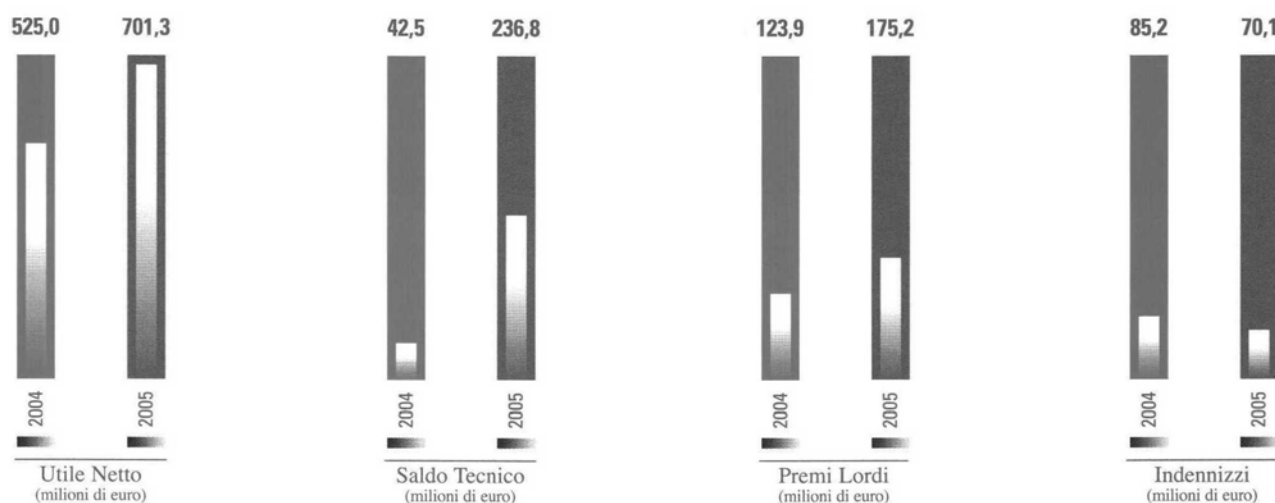


4. Risultati

Il 2005 è stato un anno ricco di soddisfazioni che hanno premiato l'impegno del management e di tutto lo staff SACE. Tutti i principali indicatori di performance operativi sono significativamente migliorati. Con premi lordi per 175,2 milioni di euro (+41%), premi netti quadruplicati, oneri per indennizzi in calo del 18%, il risultato tecnico è stato di 236,8 milioni di euro. Inoltre, l'andamento positivo della gestione finanziaria (83,7 milioni di euro), gli interessi sui crediti (318,6 milioni di euro), il risultato della gestione in cambi (140,3 milioni di euro) e il risultato della gestione straordinaria (16,3 milioni di euro) hanno determinato un utile netto pari a 701,3 milioni di euro.

Continua a crescere anche il supporto all'export nazionale, confermato dal trend dei nuovi impegni deliberati che rispetto allo scorso anno hanno fatto registrare un incremento del 46%, superando i 7,6 miliardi di euro (crescita media negli ultimi 5 anni pari al 24%).



>SACE. SPINGERSI OLTRE OGNI OBIETTIVO.

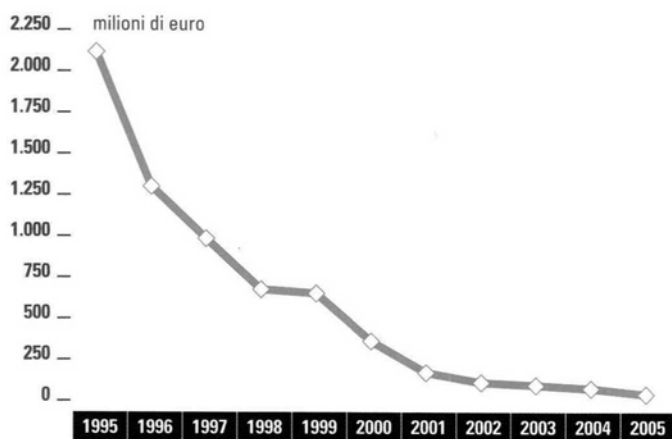
Premi

I premi lordi sono stati pari a 175,2 milioni di euro, dei quali 168 milioni di euro da lavoro diretto e 7,2 milioni di euro da lavoro indiretto (riassicurazione attiva). Il consolidamento del perimetro di attività tradizionali, l'introduzione di nuovi prodotti e la finalizzazione di alcune significative transazioni hanno prodotto, nonostante la difficile situazione di mercato e la tendenziale diminuzione dei premi medi per polizza, un forte incremento dei premi rispetto allo scorso esercizio.

Indennizzi

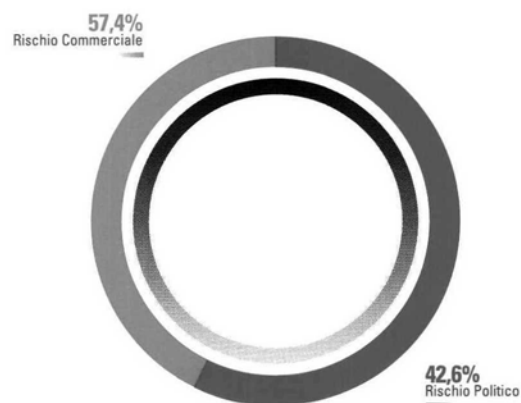
Gli indennizzi liquidati nel corso del 2005 ammontano a 70,1 milioni di euro, con una diminuzione del 18% rispetto all'anno precedente dovuta essenzialmente alla contrazione degli indennizzi liquidati per rischi politici.

Gli importi liquidati per rischio politico riguardano principalmente l'America Centrale (69%) e l'America Latina (25%); i maggiori esborsi per rischio commerciale sono, invece, concentrati in Asia (50%) ed America Latina (34%).



Andamento degli indennizzi liquidati* dal 1995 al 2005

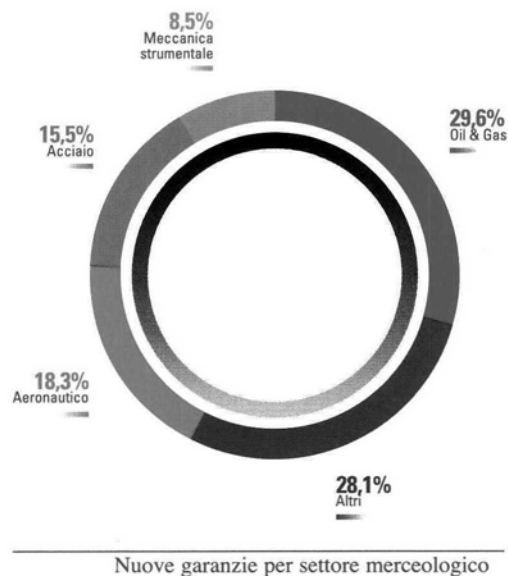
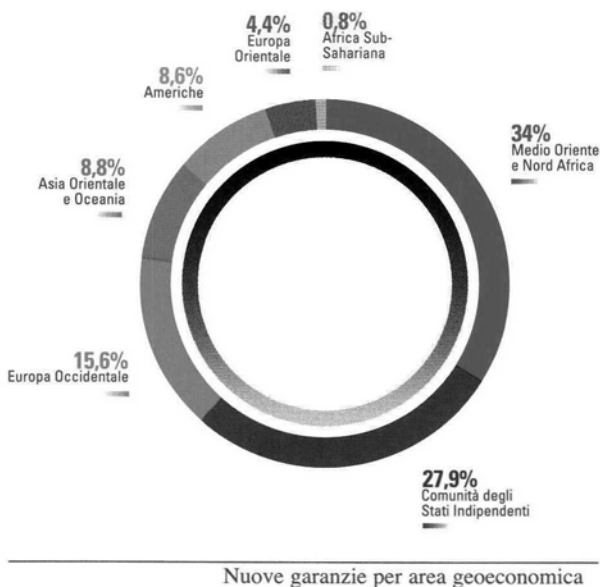
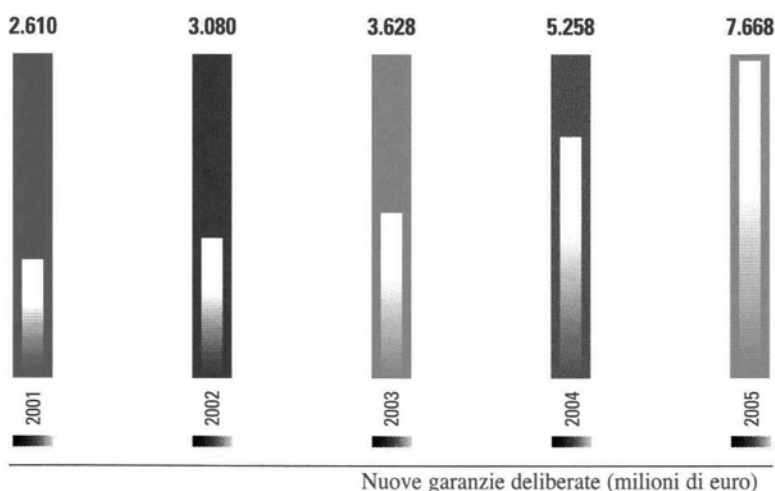
*al netto dei costi per contenzioso, della riassicurazione e delle spese di gestione dei sinistri



Indennizzi liquidati nel 2005 per tipologia di rischio

Garanzie

Gli impegni assicurativi deliberati (in termini di capitale più interessi) ammontano a 7.668 milioni di euro. Il 34% delle nuove garanzie concesse ha riguardato l'area del Medio Oriente e Nord Africa, il 27,9% la Comunità degli Stati Indipendenti, il 15,6% l'Europa Occidentale. I settori merceologici in cui SACE è intervenuta maggiormente sono stati i settori dell'oil & gas (29,6%), aeronautico (18,3%) e dell'acciaio (15,5%).



Recuperi

Il flusso totale dei recuperi politici è stato pari a 3.184 milioni di euro, in significativo aumento rispetto all'anno precedente (+226%), principalmente a seguito dei pre-payment di Russia (del valore complessivo di circa 1,7 miliardi di euro) e Perù (276 milioni di euro). Il flusso totale dei recuperi commerciali è stato pari a 17,1 milioni di euro, con un incremento del 13% rispetto al 2004.

Il Club di Parigi

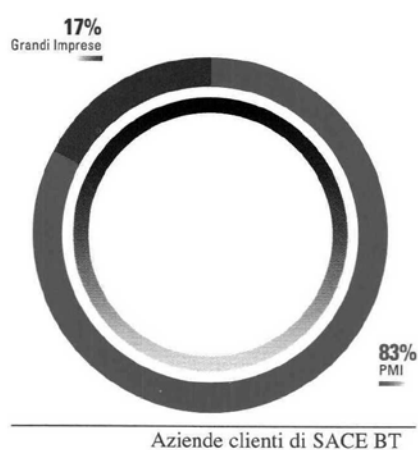
> Il Club di Parigi è un gruppo informale di 19 tra i principali paesi creditori, il cui obiettivo è di individuare soluzioni condivise e sostenibili alle difficoltà di pagamento dei paesi debitori. Le delegazioni dei paesi membri, con la partecipazione, in qualità di osservatori, del Fondo Monetario Internazionale, della Banca Mondiale e di altre organizzazioni internazionali, si riuniscono in sessioni di negoziazione in cui vengono promosse e coordinate azioni di cancellazione, recupero e ristrutturazione dei crediti sovrani. Le intese bilaterali che interessano l'Italia sono sottoscritte dal Ministero degli Affari Esteri, che guida la delegazione italiana, di cui fanno parte anche il Ministero dell'Economia e delle Finanze e SACE. Fondato nel 1956 per far fronte ad una crisi finanziario-debitoria dell'Argentina, il Club ha effettuato oltre 400 ristrutturazioni debitorie a favore di circa 80 paesi.

Data	Debitore	Tipo di accordo	Importo (milioni di euro)
Maggio	Guinea Equatoriale	accordo bilaterale	67,8
Luglio	Federazione Russa	pre-payment	1.695,9
Agosto	Perù	pre-payment	275,7
Agosto	Bulgaria	debt buy back	56,7
Dicembre	Nigeria	accordo bilaterale	610,0
Dicembre	Croazia	accordo bilaterale	40,0

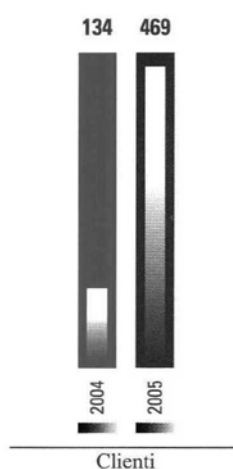
Accordi conclusi nel 2005

> SACE e la Federazione Russa hanno sottoscritto nel luglio 2005 un accordo di pre-payment che riduce l'esposizione di SACE verso il paese di circa il 40%. L'intesa dà attuazione ad un accordo multilaterale raggiunto il 13 maggio 2005 presso il Club di Parigi tra la Federazione Russa ed i principali paesi creditori per il rimborso anticipato di 15 miliardi di dollari.

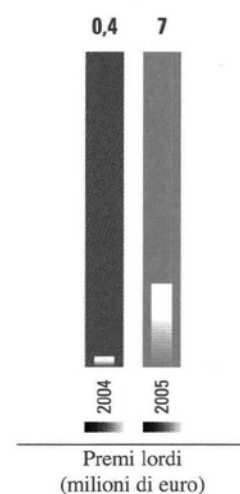
>SACE BT. LA FORZA DI UN'IMPRESA GIOVANE MA SOLIDA.



Aziende clienti di SACE BT

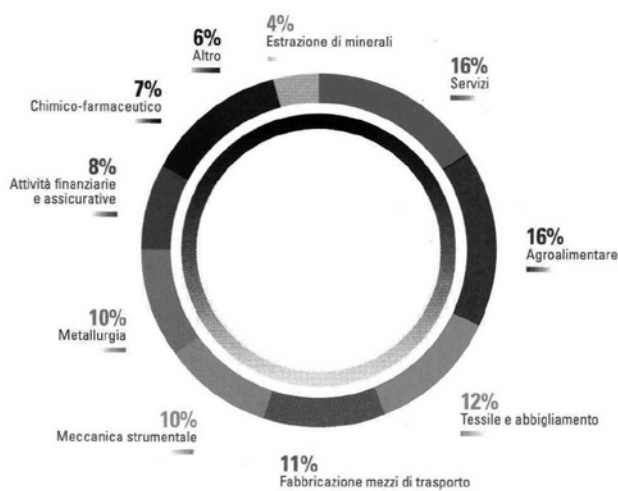


Clienti

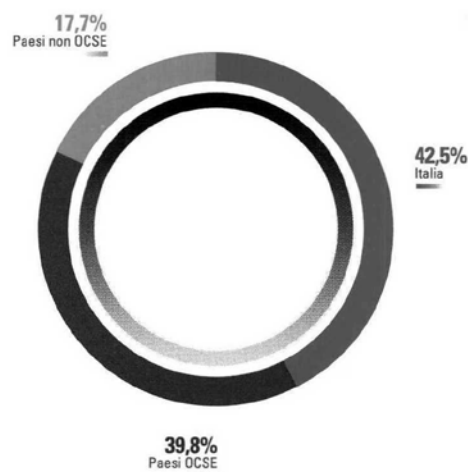


Premi lordi (milioni di euro)

SACE BT è stata costituita nel maggio 2004 e ha iniziato ad operare ad ottobre dello stesso anno. Il 2005 è da considerarsi, quindi, il primo anno di attività della società, caratterizzato dal costante sviluppo delle attività finalizzate alla penetrazione del mercato dell'assicurazione del credito. Oltre all'acquisizione di Assedile, nel corso dell'esercizio la società ha completato la gamma di prodotti base, avviato lo sviluppo della rete distributiva, rafforzato la struttura organizzativa e proseguito nello sviluppo dei progetti informatici. Avendo speso la totalità dei costi dell'acquisizione di Assedile nel 2005, l'esercizio si è chiuso con una perdita di 1,6 milioni di euro, sostanzialmente in linea con le previsioni del piano industriale, ed un rapporto sinistri/premi pari a 59%.



Premi emessi nel 2005 per settore merceologico



Premi emessi nel 2005 per area geografica

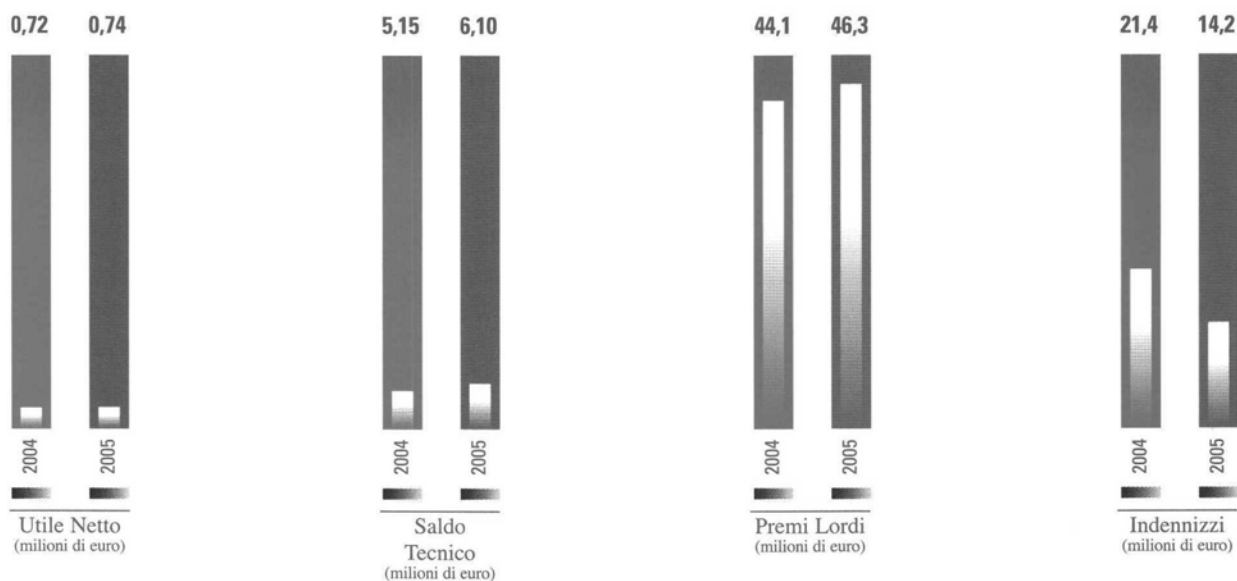
La rete distributiva: crescere per essere più vicini alle imprese

Il modello distributivo di SACE BT è un modello multicanale che ha come obiettivo primario il presidio dei diversi segmenti di clientela. La mission aziendale è, infatti, quella di differenziare l'approccio distributivo e di offerta al fine di soddisfare gli specifici bisogni delle tre tipologie di clienti: large corporate, banche e Piccole e Medie Imprese. Con l'obiettivo di presidiare le aree di maggiore concentrazione industriale e di avvicinarsi alle Piccole e Medie Imprese, SACE BT ha potenziato il canale distributivo diretto, attualmente rappresentato dai produttori delle sedi di Milano, Mestre, Modena e Torino, e della rete agenziale, che gode delle sinergie derivanti dall'acquisizione di Assedile. La rete di broker di cui si è dotata la società si rivolge, invece, alle grandi imprese ed è specializzata nel ramo credito; oltre ai tradizionali broker assicurativi internazionali, essa comprende operatori locali che, avendo una buona conoscenza del territorio in cui operano, agevolano l'attività commerciale e di penetrazione territoriale di SACE BT.

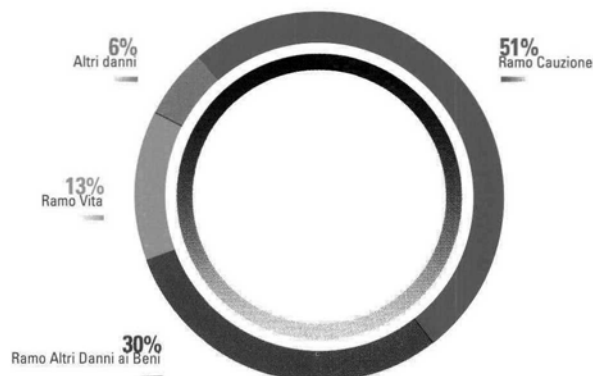
La strategia di riassicurazione

La struttura e la qualità delle coperture riassicurative rappresentano un elemento fondamentale nella strategia di SACE BT, consentendo di incrementare la capacità disponibile e di stabilizzare i risultati economici, in particolare in caso di sinistrosità superiore all'atteso. SACE BT ha ceduto i rischi relativi a debitori collocati nei paesi non OCSE a SACE, che è autorizzata all'esercizio di tale attività per i rischi "non di mercato", sui quali potrà mantenere il suo presidio istituzionale. I rischi relativi a debitori domestici e collocati nei paesi OCSE sono stati invece ceduti a primarie compagnie di riassicurazione di mercato dotate di un rating Standard & Poor's non inferiore a A- o equivalente.

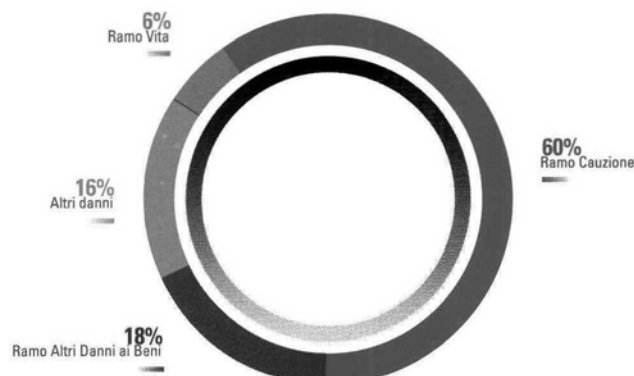
Da oltre 40 anni nel mercato assicurativo, Assedile è una delle principali realtà del settore Cauzioni in Italia con una sinistralità complessiva significativamente inferiore alla media di mercato grazie ad un'attenta politica di underwriting. Nel 2005 i premi lordi si sono attestati a 46,3 milioni di euro (+4,9%), con un'incidenza del Ramo Cauzioni pari al 51,4%. Particolarmente sostenuto è stato l'incremento del Ramo Vita (+41,7%), che rappresenta il 13,4% della totalità dei premi. Il risultato della gestione tecnica, pari a 6,1 milioni di euro, mostra un sensibile miglioramento rispetto all'anno precedente (+18,6%), e l'utile netto è stato di 736 mila euro.



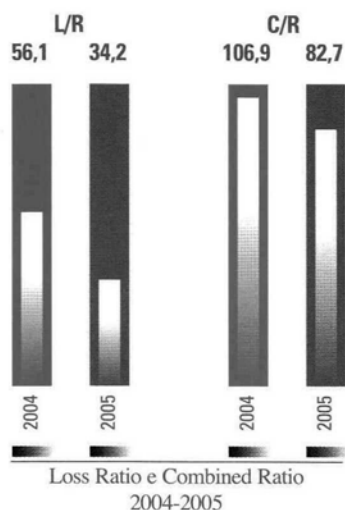
>ASSEDILE. UNA CERTEZZA PER IL MERCATO.



Ripartizione dei premi per ramo danni



Ripartizione dei sinistri per ramo danni



La strategia di riassicurazione

La strategia di riassicurazione di Assedile si pone come obiettivo la stipula di accordi che contribuiscano a garantire la capacità di adempiere alle obbligazioni con gli assicurati, attraverso la ricerca dell'equilibrio di portafoglio ed il rafforzamento della solidità finanziaria. La struttura della riassicurazione risulta coerente all'approccio prudenziale adottato negli ultimi anni. Essa si basa, per i principali rami (Cauzione, CAR, Incendio, Furto, Infortuni, Postuma), su trattati in quota, con percentuali di copertura che vanno dal 60% all'80%, integrati da trattati Excess Loss a protezione sia della quota di ritenzione che da eventi e sinistri di entità eccezionale.

PAGINA BIANCA