

mente, si diffondono e diventano patrimonio comune. La capacità italiana di essere pragmatici e di affrontare i problemi, non seguendo necessariamente regole rigide, è utile agli effetti dell'approdo a soluzioni efficaci.

Per venire al mio Gruppo, la RAS è una sub-holding del Gruppo Allianz, che, ripeto, è rimasto sostanzialmente un Gruppo assicurativo, nel suo complesso. E desidera acquisire, a livello mondiale, una posizione di leadership nei rischi industriali.

Naturalmente, in questo contesto, ogni realtà nazionale ha un ruolo predominante sui clienti della singola realtà. Anche per quella che può essere l'attività che tali clienti svolgono all'estero.

Per ciò che riguarda il nostro Paese, lo dico agli amici stranieri, c'è una notevole effervescenza anche di industrie medio-piccole che si dedicano fortemente all'esportazione e che hanno notevole grinta nell'imprescindere nel Far East, come anche nei Paesi arabi e in ogni altro paese del mondo.

In Italia si parla molto delle realtà imprenditoriali del Veneto, perché sono novità. Ma non c'è solo il Veneto: anche in Lombardia, in Piemonte e presto sono ottimista in questo - anche nel Sud dell'Italia (con buona pace degli zelatori della "Padania") si manifestano iniziative imprenditoriali che avranno una forte influenza quanto a sviluppo fuori dal territorio nazionale.

In un contesto del genere la RAS vuole svolgere un ruolo di primo piano, insieme a altre compagnie italiane. Non da sola, perché le realtà più cospicue, con buona pace delle varie autorità antitrust, devono essere portate avanti in collaborazione, in "coassicurazione".

Questo vuol dire che il nostro Gruppo è disposto anche a fornire capacità per attività in campo internazionale. Cosa che - si badi bene - non ha nulla a che vedere col discorso della capacità riassicurativa in senso stretto: si tratta di portare avanti nostre capacità che, ad esempio, nell'ambito della Comunità europea, si possono esprimere attraverso polizze in libertà di prestazione, dove si fa l'assicurazione diretta. Fuori dalla Comunità europea, necessariamente, si devono tradurre in partecipazione a forme di riassicurazione attiva, perché - in determinati Paesi - non ci sono forse altri strumenti per un'assicurazione diretta.

Ritengo che in queste situazioni possiamo avvalerci sicuramente del know-how, della esperienza, della creatività che può fornire la R.I.B..

Mi scuso del fatto che, più che parlare dell'argomento specifico, mi sono dilungato su certe premesse sulle quali è doveroso meditare. Senza accettare come ineluttabili certe "trasformazioni" del mercato che, in qualche misura, lo imbarbariscono.

and specific problems, I have drawn the impression that the primary insurance companies in our market possess technical, creative and rational capabilities that leave nothing to be desired compared with those of companies in the American, English, German and French markets.

We do not have much to learn, perhaps almost nothing. Innovations now become known quickly; they are disseminated and become common assets. The Italian characteristic of pragmatism in addressing problems, not necessarily following rigid rules, is valuable in working out effective solutions.

Getting to my own group, RAS is a sub-holding of the Allianz Group, which, I repeat, has remained substantially an insurance group overall, and is seeking to achieve a worldwide leadership position in engineering risk. Naturally, in this regard, the national context tends to have a decisive influence over the clients of the individual market, even for those clients' activities abroad.

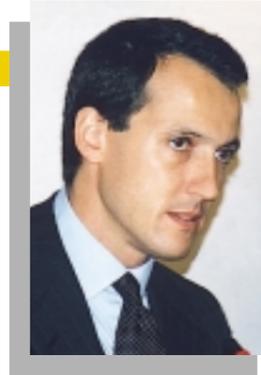
As far as Italy country is concerned - I say this to our foreign friends - there is a notable effervescence also among small and mid-sized business that are strongly dedicated to exportation and show significant determination in undertaking projects in the Far East, as well as in Arab countries and any other country in the world.

In Italy, there is a lot of talk about the entrepreneurial skills in Veneto, because they make news. But there is not only Veneto. In Lombardy and Piedmont and soon - I'm optimistic about this - in southern Italy (with all due respect to the supporters of the "Northern League") there are manifestations of entrepreneurial initiatives that will have a strong influence on developments outside of our national borders.

RAS intends to play a leading role in such a context, together with other Italian companies. It will not go it alone because the most significant scene - with kind apologies to the antitrust authorities - have to be entered in collaboration, in a condition of coinsurance.

This means that our group is willing to dedicate some of its resources to activities in the international realm. Something which - hear well! - has nothing to do with the subject of reinsurance capacity in the narrow sense. It is a question of carrying forward our abilities, which, for example, in the European Community arena, can be expressed through policies with no restrictions on the services offered, regarding direct insurance. Outside of the European Community, necessarily, these abilities have to be translated into active reinsurance because, in certain countries, there may not be other means for direct insurance. I believe that in these situations we can certainly capitalize on the know-how, experience and creativity that RIB can provide us.

**Carlo Faina**  
Executive Director of  
R.I.B. Reinsurance  
International  
Brokers SpA



## What is the role of R.I.B.?

Il mercato della riassicurazione dovrebbe essere per sua stessa definizione un mercato internazionale, dove gli scambi attraversano con la massima disinvoltura le frontiere nazionali ed i rapporti di lavoro si estendono da un continente all'altro con estrema naturalezza.

Ho detto "dovrebbe essere" perché, se è vero che queste relazioni globali esistono e danno i loro frutti, e questo chiaramente vale anche per le imprese Italiane del settore - che anzi ricoprono un ruolo spesso di primissimo piano anche sul mercato internazionale - è un dato di fatto che il settore che ci riguarda da vicino, cioè quello dell'intermediazione riassicurativa, non sembra sino ad oggi avere espresso imprese di origine nazionale e di vera levatura internazionale.

Questa iniziale valutazione non deve essere letta in chiave critica verso le varie imprese del settore, che anzi già prima dell'inizio della attività da parte della nostra Società avevano espresso professionalità notevoli e presenza sul mercato nazionale; ritengo che il problema riguardi la collocazione storica del broker italiano, sia di assicurazione che di riassicurazione. Collocazione che le imprese del settore hanno vissuto sia per loro scelta che anche per esservi state relegate dalle imprese molto più importanti che operavano in paesi dove la levatura internazionale era stata acquisita da tempo.

Insomma la situazione potrebbe essere riassunta dicendo che in un mercato nazionale fortemente caratterizzato dalla presenza di agenti, i broker si sono posti soprattutto come produttori di affari nazionali, mentre gli operatori più importanti - inizialmente soprattutto Londinesi - hanno trovato per tanto tempo molto opportuno che questa collocazione rimanesse inalterata.

La conseguenza è che oggi, salvo possibili e comunque rare eccezioni, il broker italiano, e quindi mi concentro soprattutto sul broker di riassicurazione, non è un operatore che interviene a mediare affari che hanno sia la loro origine che la loro collocazione al di fuori del mercato italiano. Sto dicendo che, molto probabilmente, oggi una Compagnia di Assicurazione con sede - per esempio - a Singapore, quando deve selezionare operatori del mercato internazionale che possano prestare un servizio di consulenza o di collocamento riassicurativo, difficilmente pensa ad un operatore italiano.

Naturalmente mi rendo conto che sin qui non ho detto niente di particolarmente nuovo, al tempo stesso la situazione che ho cercato di descrivere bre-

**B**y its very definition, the reinsurance market should be an international one, where exchanges cross national borders and business relations extend from one continent to the other with great naturalness.

I say "should be", because whilst it is true that such global relations exist and are profitable (and this certainly applies to Italian companies in the field which often occupy a prominent role in the international market), it is a fact that to date, the sector we are involved in, in other words reinsurance broking, does not seem to have produced companies of Italian origin with true international calibre.

This initial assessment should not be interpreted as a criticism towards the various companies in the field, which even before we appeared on the scene, were showing considerable professionalism and had an extensive presence in the domestic market. Rather, I feel the problem concerns the historical role of Italian brokers - both in the area of insurance and reinsurance - a role that was occupied by the companies in this industry either by choice or because they had been relegated there by much more important companies operating in countries where they had long-since acquired international standing.

In short, the situation can be briefly outlined by saying that in a domestic market dominated by agents, brokers offered their services as business developers for the home market, while the more prestigious operators - mostly London-based at the outset - found this state of affairs to their advantage.

The outcome is that today, save for possible but nonetheless rare exceptions, Italian brokers - and I'm now talking mainly about Italian reinsurance brokers - do not act as mediators for business that originates or takes place outside the Italian market. What I am saying is that in all likelihood, it is highly improbable that an insurance company based in Singapore, for instance, will look at Italy when selecting international companies for consulting or reinsurance purposes.

Of course, I am aware that I've said nothing particularly

vemente non è tale da potere cambiare in modo sostanziale in tempi brevi.

Tuttavia la scelta che ci siamo posti durante gli ultimi anni è stata proprio questa: si tratta di una scelta strategica e quindi riferita al lungo periodo, alla quale conseguono poi una serie di altre scelte che caratterizzano o caratterizzeranno il nostro operato. La nostra impresa è l'unica, tra quelle di un certo rilievo nel comparto riassicurativo Italiano, ad essere interamente posseduta dall'interno, quindi ad avere una reale indipendenza strategica ed "industriale". Dobbiamo quindi correre per contrastare o mantenere - a seconda di quanto la concorrenza locale ci consentirà di ottenere - un primato nazionale? Ed in questo caso esistono i presupposti di mercato per potere fare questa scelta? Esiste cioè la possibilità di perseguire una crescita importante concentrando la nostra ottica operativa sul mercato nazionale?

Oppure è necessario darsi una connotazione che - sebbene non potrà prescindere da elementi di dimensione dell'azienda che tanto ci differenziano da altri operatori del mercato internazionale - possa trovare nel lavoro internazionale un fondamentale complemento ed una stabilizzazione di quello che sin ora abbiamo sviluppato a livello nazionale?

Quindi valutando che il mercato Italiano sia per lo più saturo, e pertanto una crescita della nostra azienda a dimensioni dicamo doppie rispetto a quelle attuali non sia ad oggi prevedibile.

Il titolo stesso del mio intervento dice che la nostra scelta è ricaduta sulla seconda ipotesi. Brevemente ne vorrei spiegare le ragioni.

La nostra Società può contare ad oggi su di un fatturato, vale a dire l'importo annuale delle commissioni di riassicurazione generate, di circa Lit. 8 miliardi. Nelle condizioni di mercato attuali - ed in quelle prevedibili per il futuro produrre altri 8 miliardi di commissioni significherebbe, ammesso di averne le capacità operative, annientare virtualmente ogni tipo di concorrenza, riducendo a dati trascurabili le dimensioni di qualsiasi altro operatore italiano ed estero operante in Italia. Questo scenario non è certamente auspicabile, né prospetta un quadro d'insieme valutabile positivamente dal punto di vista del mercato italiano, che vedrebbe diminuire la già scarsa molteplicità degli operatori a fronte di sempre più cospicue e difficilmente accettabili concentrazioni locali.

È sempre stata una nota caratteristica della R.I.B. quella di volere essere un interlocutore tecnico completo sia per i Clienti con i quali lavora, sia con i mercati di riassicurazione presso i quali colloca i rischi delle Compagnie Clienti; questo in poche parole significa che la nostra azienda desidera comunque - nel prestare un servizio riassicurativo - dare un apporto proprio nella valutazione delle modalità di ottenere il risultato sperato, quindi, ad esempio, studiare la struttura di un collocamento, oppure valutare il migliore approccio al mercato riassicurativo per una determinata esigenza di copertura, eccetera.

Questo in contro tendenza rispetto alla prassi di passare la proposta o le richieste della Cliente ad un

new so far and that the situation I have tried to summarise is unlikely to change dramatically overnight.

All the same, this has been our very objective in recent years. It is a strategic, hence long-term, goal upon which a whole range of other decisions depend which characterise or will characterise our work.

R.I.B. is the only company amongst those of a certain calibre in the Italian reinsurance market to be entirely owned from within and, as such, it is the only truly strategic and "industrially" independent concern:

- must we then make great efforts to fight for or maintain - depending on what local competition will allow us - a leading role in the home market?
- and in this instance, is the market structured in such a way as to make this a feasible option? In other words, is there scope for significant growth if we focus our attention on the domestic market?
- or rather, despite the size of our company which makes us so different from other companies operating in international markets, is an international role not a fundamental and complementary part of our activities and a way of consolidating what we have built to date on the domestic market?
- thus given that the Italian market is more or less glutted, it is not currently realistic to imagine our company growing to, say, twice its present size.

From the title of my paper, it is obvious that we have opted for the second hypothesis and I should like to explain the reasons briefly.

Today, our company can count on a turnover, i.e. the annual value of reinsurance commissions generated, of some 8 billion ITL. In view of current market conditions and future forecasts, producing a further 8 billion ITL of commissions (presuming we are capable of doing so) would mean annihilating virtually all competition and reducing all other Italian and foreign companies operating in Italy to negligible proportions. Such a scenario is far from desirable, nor are the prospects favourable for the Italian market on the whole, which would see an already limited number of companies dwindle still further in the face of increasingly large and unacceptable local concentrations.

One of R.I.B.'s best known characteristics has been that of aiming to be an all-round technical intermediary both for its clients and the reinsurance markets where its clients' risks are placed. In a nutshell, this means that in providing a reinsurance service, our company nonetheless wishes to have a say in assessing the methods used to obtain the desired results, for example, by examining the structure of a placement or evaluating

grande broker internazionale e quindi sollecitare uno studio da parte della sua struttura, per poi proporre le soluzioni così ottenute al Cliente stesso. Questa volontà di "fare in proprio", o in altre parole "non subappaltare" il lavoro ottenuto, sebbene forse possa avere limitato il nostro raggio d'azione rispetto a quello di colleghi molto più dipendenti da supporti tecnologici esterni, ci ha però senz'altro consentito di mantenere una totale indipendenza sia commerciale che tecnica da qualunque grande broker estero.

In effetti è proprio da qui che scaturisce naturalmente la scelta operativa di cui parlavo; nel momento in cui ci poniamo nei confronti di alcuni grandi brokers londinesi non come produttori o agenti, ma come concorrenti di fatto, è naturale che non possiamo più limitarci ad esercitare la nostra attività limitatamente al nostro territorio nazionale, dove potremmo ottenere soltanto risultati parziali. Naturalmente va detto che le ragioni di un orientamento prevalentemente internazionale vanno ricercate anche in quella che è stata da sempre una nota caratteristica della R.I.B., derivante dall'esperienza dei suoi azionisti. Rapporti di lavoro con Compagnie estere di molti Paesi sono stati da noi intrattenuti per molti anni, direi sin dalle prime esperienze di lavoro e sicuramente sin dall'inizio della attività della R.I.B.. Ricordo molto bene i viaggi di lavoro che, sin dai primissimi tempi di questo mestiere, si effettuavano con notevole frequenza in vari Paesi dove gli investimenti Italiani proliferavano. Come l'Iran, l'Iraq, l'Egitto, l'Algeria, i Paesi dell'Africa e dell'America Latina in generale. L'idea di creare una azienda di brokeraggio di matrice Italiana, ma di presenza e statura internazionale, quindi con una presenza tecnica e commerciale in varie aree geografiche del mondo, e con una discreta rete di interlocutori che abbiano comunque presente la nostra attività e che ci ritengano, per esperienza avuta con la nostra società, in grado di soddisfare esigenze di qualsiasi natura.

È, naturalmente, specie se espresso così sinteticamente, un disegno ambizioso, che comporta ingenti investimenti in uomini (soprattutto) e mezzi tecnologici. D'altra parte la congiuntura in cui versa il nostro mercato nazionale, e più in generale la situazione stessa del Paese e le prospettive nel medio termine offerte dal mercato riassicurativo mondiale non ci presentano molte alternative.

Una volta fatta la scelta di mantenere all'interno la proprietà dell'azienda, e quindi di non entrare a fare parte di grandi gruppi nel ruolo che ben poco ci si adatta di "filiale" Italiana, non possiamo certo limitarci ad una politica di conservazione o di quella modesta crescita futura che il nostro contesto nazionale ci riserva.

Abbiamo inoltre bisogno di un continuo afflusso di nuove tecnologie, quindi di sbocchi diretti sui mercati che offrono le maggiori opportunità. La creazione di uffici specializzati quale l'ufficio di Genova per il ramo Trasporti, l'ufficio di Roma, il settore Trattati, l'organizzazione strutturata di un Ufficio Tecnico Gare - del quale mi piacerebbe, se il tempo ce lo consentirà, che i miei colleghi ne parli-

the best approach to the reinsurance market for a particular insurance requirement, etc.

This goes against the widespread practice of passing a proposal or client's request to a leading international broker and commissioning a survey, then proposing the broker's solutions to the client.

Whilst this desire to do everything "in house", i.e. not to "sub-contract" the work acquired, may well have restricted our scope compared to colleagues who are more dependent on external technological support, there is no doubt that this strategy has allowed us to remain totally independent both technically and commercially from any large foreign broker.

Needless to say, the strategic objective I mentioned earlier is a direct consequence of this modus operandi. As soon as we present ourselves to major London brokers not as agents or producers, but as real competitors, it is obvious that we can no longer restrict ourselves to the domestic market where only partial success would be possible.

Naturally, it should be said that the reasons for a predominantly international approach also depend on what has long-since been a well-known characteristic of R.I.B., deriving from the experience of its shareholders. We have had business relations with foreign companies from several countries for many years right from our previous work experiences and certainly from R.I.B.'s inception. I remember well that in the early days, I would go on frequent business trips to countries where there was an abundance of Italian investments such as Iran, Iraq, Egypt, Algeria and African and Latin American countries in general.

The idea is to create a brokerage house with Italian origins and international presence and standing, with technical and commercial influence in various geographic locations throughout the world and a reasonable network of interlocutors who are acquainted with our company and consider us, on the basis of past experience, to be capable of meeting all their requirements.

It goes without saying that it is an ambitious plan, especially if put so succinctly, involving enormous investments in human resources (above all) and technology, yet the current state of the domestic market and, more generally, the very climate in Italy, together with the medium-term prospects of the world reinsurance market leave us with little alternative.

In view of our decision to retain ownership of the company and thus not to enter a large group with a role that would be out of keeping with our "Italian branch" identity, we cannot restrict ourselves to a policy of con-

no in modo un po' più approfondito - ci hanno consentito di completare la gamma dei servizi offerti alla nostra Clientela. Cosa peraltro fondamentale, prima di un qualsiasi sviluppo internazionale. Come già saprete, il primo passo nella creazione di un piccolo gruppo soprannazionale è stato quello di aprire una Società, interamente controllata, negli Stati Uniti.

Nei nostri progetti questa scelta ci dovrebbe consentire di raggiungere due tra i principali obiettivi che ci siamo preposti, e cioè:

— (1) avere un accesso diretto e continuo alle capacità del mercato riassicurativo americano, che durante gli ultimi anni hanno in modo sempre più importante influenzato i destini dei mercati mondiali. Compreso naturalmente quello cosiddetto Europeo continentale. Ciò mediante una presenza - quella della R.I.B. (North America) - che sia anche spunto per nuove soluzioni e tecnologie e dia impulso alle attività del gruppo. E quindi si differenzi in modo veramente sostanziale da quello che poteva essere l'accesso a questi mercati, consentito per il tramite - ad esempio - di brokers londinesi. Un inciso: sarebbe interessante, quando si parla di brokers londinesi, fare una riflessione sul fatto se, al giorno d'oggi, esistano ancora dei brokers veramente tali, o se varie acquisizioni ed, in generale, la globalizzazione di cui stiamo parlando, non abbia nel frattempo reso anche tutti gli operatori sulla piazza di Londra effettivamente per lo più Americani.

— (2) avere un punto che possa costituire un riferimento importante per uno sviluppo internazionale, catalizzando la produzione di affari da diversi mercati, ai quali potere offrire, da una piazza importante come quella di New York, un servizio avanzato e di qualità come quello che cerchiamo di offrire ai nostri Clienti Italiani.

Possiamo dire che i risultati, per quanto riferiti ad un breve periodo, che abbiamo rilevato sin qui, ci fanno ritenere di avere centrato tali obiettivi, e ci danno una spinta di forte fiducia verso ulteriori progressi.

È chiaro però che, nel momento in cui cerchiamo di estendere la nostra attività al di là delle frontiere nazionali, e decidiamo - come ho spiegato - di farlo non solamente nel modo classico, cioè prelevando lavoro Italiano per collocarlo sui mercati esteri, ma invece diventando interlocutori validi per la transazione di affari di diversa provenienza, stiamo creando le prerogative per un vantaggio derivato anche al nostro mercato nazionale. In effetti un intermediario Italiano che non sia unicamente concentrato sugli affari nazionali, ma che invece abbia la capacità di imporsi come operatore di qualità anche per Compagnie di altri paesi, dà certamente importanti elementi di valore aggiunto alle Compagnie proprie Clienti.

Basti pensare alla maggiore conoscenza ed al continuo e costante aggiornamento della materia tecnica che deriva dal dialogo quotidiano con operatori di mercati anche profondamente diversi tra loro, in una costante evoluzione che talvolta precede importanti cambiamenti che interesseranno anche il mercato Italiano.

ervation or modest future growth which is all the domestic scenario will allow us.

Furthermore, we need a constant influx of new technology, hence direct outlets towards markets offering new opportunities.

The creation of new, specialised offices such as the Genoa branch for marine, the Rome branch, the Treaty department, the well-structured organisation of a Technical Department for Tenders - which I should like my colleagues to talk about in greater detail if there is enough time - have allowed us to complete the range of services offered to our clients: a fundamental step before any kind of international development.

As you are already aware, the first stage in the creation of a small multinational group is to open a company that is entirely controlled in the United States.

In our plans, this decision should allow us to achieve two of the main objectives we have set ourselves, namely:

— (1) to have direct, constant access to the capabilities of the United States reinsurance market, which has recently played an increasingly influential role in shaping the destiny of world markets, including the so-called Continental Europe, through the presence of R.I.B. (North America). This branch also provides the group with new solutions, technology and impetus, hence the sort of access we have to these markets is extremely different to the kind we would have by going, for example, via London brokers. Incidentally, talking about London brokers, it would be interesting to know whether there are any genuine London brokers left today, or if various acquisitions and the general globalization we are discussing have not resulted in the majority of companies operating on the London market being effectively American.

— (2) to have an important point of reference for international growth, by concentrating business generated from different markets, and to offer these markets the same advanced, quality service from a major market like New York, as the one we are trying to offer our Italian clients.

Despite referring to a short period, the results achieved to date give us reason to believe we have centred these objectives and they are providing us with a strong incentive to take further action which we are in the process of preparing.

Clearly though, as soon as we try to extend our activities beyond national boundaries, and we decide - as I explained - to do so not only in the traditional manner, i.e. by taking work away from Italy and allocating it on foreign markets, but by becoming competent interlocutors in a broad spectrum of business transactions, we

Così come il continuo contatto con realtà tecniche e commerciali diverse certamente contribuisce a generare soluzioni a problemi che avrebbero potuto essere più gravi se affrontati in modo tradizionale, parimenti la distribuzione del nostro portafoglio in aree geografiche e geo-economiche diverse dà senz'altro una molto maggiore stabilità alla attività che svolgiamo. Rendendola di fatto assai meno soggetta a mutamenti di mercati specifici o addirittura all'interno di società specifiche, mediante un efficace sistema di equilibri che è garanzia per noi ma soprattutto per le Compagnie che si avvalgono del nostro servizio.

Non meno importante è il fatto che un operatore Italiano che cerca di trovare uno spazio per operare sul mercato globale non può prescindere dal tentare, con tutti i mezzi, di contribuire a creare un mercato nazionale forte nel proprio paese d'origine. Non credo sia nemmeno necessario spiegare che una realtà di mercato italiano riassicurativo forte e con una solida presenza internazionale faciliterebbe di molto il nostro operato, laddove cerchiamo, ad esempio, di ottenere una parte dei rischi che vengono ogni anno ceduti all'estero da un paese estero, qualunque esso sia.

Credo che chiunque abbia seguito i nostri precedenti convegni, per quanto incentrati su vari argomenti, possa riconoscere una caratteristica che accomuna i contenuti di tutte le nostre aspettative. Abbiamo avuto modo di battere con una certa insistenza sul fatto che il mercato italiano - che è composto da Compagnie di primaria importanza, sia dal punto di vista della solidità patrimoniale e finanziaria, che da quello della capacità tecnologica degli addetti ai lavori e dai rapporti internazionali - dovrebbe, a nostro avviso, marciare con maggiore determinazione verso la conquista di un posto di rilievo nella globalizzazione degli affari, dandosi strutture tecniche e disposizione mentale per questo genere di operazioni.

Sicuramente questa insistenza non diminuirà per questo; in effetti abbiamo la concreta speranza che, presto o tardi, sul mercato Italiano, seguendo l'esempio di alcune grandi Compagnie che in questo senso si sono mosse da tempo, anche altre si avviino verso uno sviluppo di tipo internazionale, sfruttando preparazione e formazione capaci di studiare rischi di qualunque provenienza.

Siamo quindi pronti a fare la nostra parte, dando tutto il supporto tecnico, conoscitivo analitico, e naturalmente, operativo del quale le Compagnie Italiane dovessero ritenere di avere bisogno.

Da parte nostra quindi, sin d'ora, nel prestare un servizio riassicurativo a favore delle Compagnie estere nostre Clienti, cercheremo di concentrare la nostra attività e di fare riferimento al mercato Italiano, apportando allo stesso tempo supporto tecnico e - laddove richiesto - riassicurativo. Mediante l'utilizzo coordinato di quei mercati sui quali gli investimenti effettuati e che stiamo effettuando ci consentano una presenza ed un rapporto di lavoro più che soddisfacente.

In effetti l'idea che il mercato Italiano possa essere in futuro rappresentato, con una parte importante,

are providing the Italian market too with an exclusive privilege. In effect, an Italian intermediary that does not focus solely on domestic business, but is capable of asserting itself as a high-calibre operator even for foreign companies, surely offers its Clients a service with considerable added value.

Just think of the broader knowledge and continuous stream of technical information that stems from daily contacts with companies working in profoundly different, constantly evolving markets that sometimes precede major changes involving even the Italian market.

Just as continuous contact with different technical and commercial scenarios helps generate solutions to potentially much more serious problems if approached in the traditional manner, so distributing our portfolio to different geographical and geo/economical areas no doubt lends greater stability to our work, making it less subject to changes in specific markets or even within specific societies, by means of an effective mechanism of equilibrium which protects us and all the companies availing of our services.

No less important is the fact that Italian companies wishing to carve themselves a slice of the global market have no option but to make every effort to create a strong market in their country of origin. I'm sure there's no need to explain that a solid Italian reinsurance market with a marked international presence would simplify our work enormously, especially where we are attempting to acquire some of the business that is sent abroad every year by foreign countries, whatever countries they may be.

I think that those of you who have attended our previous conferences (although they handled different subjects) will have realised there is a common theme uniting all our expectations which, with all due modesty, we have revealed to you on many occasions. This theme is our insistence on the fact that the Italian market - which consists of major companies in terms of financial solidity, technological capabilities and international relations - must show greater determination in conquering a dominant role in the globalisation of business, by acquiring the right technical structure and outlook.

For the time being, we have no intention of being less insistent. We are confident that sooner or later, by following the example of several major companies which took steps in this direction some time ago, other Italian companies will develop their business along international lines and use all their experience to examine risks of all kinds on the basis of the individual merits.

As far as we are concerned, in providing a reinsurance

in tutti i collocamenti di rischi esteri che effettuiamo è senza dubbio attraente. Non solo per le obiettive facilitazioni nei rapporti e nel lavoro quotidiano, ma soprattutto perché renderebbe il nostro operato più qualificato e certamente meno sostituibile. D'altra parte il fatto che il mercato Italiano diventi uno di questi interlocutori è - a nostro avviso - assai di più nell'interesse del mercato Italiano stesso che nel nostro. In futuro il graduale superamento delle barriere artificiosamente imposte agli scambi economici e commerciali, nonché delle frontiere tra i Paesi, renderà comunque insostenibili nell'ambito di trattative di qualunque tipo i particolarismi o "campanilismi" che erano naturale contorno al modo di fare affari negli scorsi anni.

Le tracce di questo cambiamento sono già molto evidenti. Per esempio, la presenza di operatori esteri su rischi Italiani si sta sempre più imponendo come normale, soprattutto su quegli affari dove al criterio di conoscenza e vicinanza che aveva maggiormente caratterizzato il modo di operare degli scorsi anni, si sta sostituendo, in modo piuttosto deciso, un criterio di pura competitività economica e di qualità del servizio.

Le Compagnie del mercato italiano hanno sicuramente tutte le carte in regola per accettare questa sfida, e viverla non in atteggiamento di difesa del proprio territorio ma di reale ed equilibrata crescita.

service to our foreign clients, we are ready to focus our activities and refer to the Italian market, offering technical and, where necessary, reinsurance support by making co-ordinated use of those markets in which the investments we made and those we will be making in future, allow us to have a more than satisfactory presence and working relationship.

There is no doubt that the prospect of an Italian market with an important role in reinvesting all future risks is attractive indeed, not only because daily relations and activities will be greatly facilitated, but above all because it would make our services more specialised and more difficult to replace. Besides, in our opinion, if the Italian market becomes one of these interlocutors, it will be more in the interest of the market itself than ours, since the gradual dismantling of artificial barriers to trade and national frontiers will make it impossible to sustain the "parochialism" which provided the natural backdrop to business in the past.

Evidence of these changes is already extremely apparent, for example, if we consider that it is becoming normal to see foreign companies handling Italian risks, especially when it comes to business dealings where traditional criteria such as familiarity and close proximity, are being rapidly replaced by pure price competitiveness and a quality service.

There is no question that Italian companies have all the credentials needed to take up the challenge and see it not as a way of defending their territory, but as an opportunity for real, well-balanced growth.

### Francesco Curioni

I offer myself to recapitulate the talks we have heard so far.

Choueri spoke to us about the dimensions of the Italian market and its relative potential compared to the Swiss and German markets.

Staub explained the philosophy of Swiss Re, indicating between the lines - if I am not mistaken - that it is willing to support Italian companies which would like to address reinsurance issues. Thus, if they accept a risk in Liverpool or Katmandu, the problem of "support" would be resolved.

Djendi, president of an Algerian company, extended a welcome to those who would like to invest and start operations in his country. It is to be considered an attractive market because Algeria is a big country, with large investments made in industry, petroleum and gas transport. And it is an emerging country, in spite of the fact that there are problems which - and I am sure of this - will soon be resolved.

Faina explained how RIB intends to manoeuvre, be-

Mi propongo come "riepilogatore" degli interventi che abbiamo fin qui ascoltato.

Choueri ci ha parlato della dimensione del mercato italiano e delle relative potenzialità, paragonate al mercato svizzero e a quello tedesco.

Staub ha spiegato la filosofia della Swiss Re, dicendo fra le righe - se non erro - che è disponibile a dare supporto alle compagnie italiane che vorrebbero andare a intraprendere discorsi riassicurativi.

Quindi, se accettano un rischio a Canicatti o a Katmandu, il problema del "supporto" sarebbe risolto.

Djendi, presidente della compagnia algerina, ha dato il benvenuto a chi voglia investire e aprire attività nel suo Paese. Da considerare un mercato interessante, perché l'Algeria è un grande paese, con grandi investimenti nel settore industriale, nello sfruttamento del petrolio, nel trasporto del gas. Ed è emergente, nonostante esistano problemi che - ne ho la certezza - verranno superati in tempi brevi.

Faina ha spiegato come la R.I.B. intende muoversi, poiché vive ogni giorno sui problemi sui quali si potrebbe - come realtà italiana - articolare un piano di azione proficuo, sia per le compagnie italiane, che per il mercato internazionale. Ne è uscita un po' l'i-

dea della dimensione del lavoro che si potrebbe svolgere e di quello che R.I.B. vorrebbe produrre in tale direzione.

Mi sembra di capire che, se c'è la necessità, se c'è chi vuol dar da fare al mercato italiano (abbiamo avanzato il caso concreto del mercato algerino), se c'è un mercato riassicurativo che lo supporta, l'intermediario ha il compito di pilotare le esigenze dell'uno verso le necessità dell'altro. Quindi mi sembra che il dialogo proceda nel senso auspicato. Gradirei che un osservatore come Gigi Giudice, giornalista assicurativo che vive da anni i problemi del mercato, ci esponesse la sua personale visuale.

### Gigi Giudice

Insurance Reporter



Mi sento preso un po' di controbalzo: il giornalista, in genere sta a sentire e poi scrive, commenta. Ora siamo appena all'inizio di questo convegno che intende suscitare dibattito e confronto.

Come osservatore del mercato italiano devo confessare di essere un po' sconcertato per quello che attualmente vi sta accadendo. Sotto gli occhi di tutti, c'è un gruppo di peso che sta facendo "cose strane". Ne consegue una relativa incertezza, che va ad aggiungersi a quella sorta di complesso che coinvolge tutti i professionisti dell'assicurazione del Bel Paese.

È un argomento logoro: vivere e lavorare in uno dei maggiori paesi industrializzati e verificare, con un senso di impotenza, il sottosviluppo in termini di consumi assicurativi.

Non è un mistero: se andiamo a vedere le ragioni storiche di questo sottosviluppo e le ragioni sociali, vengono fuori, anche facilmente, le spiegazioni. Però noi italiani abbiamo una capacità unica di "incartarci". Pur contando su una situazione imprenditoriale che è quella citata, Nord-Est, Nord-Ovest, Sud-Est, Sud-Ovest importante e presente in ogni parte del mondo. E' quello stesso universo che doveva, pareva essere sollecitata sui temi del "project financing" e che ancora stiamo qui ad aspettare.

Comunque il mercato assicurativo italiano non può che crescere, quindi ben vengano iniziative come quelle promosse dalla R.I.B. che si fanno carico di quelli che sono i complessi (assicurativi) italiani dell'andare all'estero.

In queste settimane stiamo vedendo un grande gruppo di matrice italiana che sta tentando un'operazione che forse cambierà abbastanza radicalmente la situazione assicurativa internazionale. Qualcosa

cause it daily tackles issues for which profitable action plans could be developed both for Italian companies and the international market. Some idea of the extent of this matter and what RIB would like to do in this respect emerged from his contribution.

I seem to understand that, if there is the need, if there is a market that wants to give the Italian market something to chew on (we put forward the concrete example of the Algerian market), if there is a reinsurance market that supports this, the broker has the task of steering the needs of one towards the needs of the other.

So it seems to me that the dialogue is proceeding as desired. I would appreciate if an observer such as Gigi Giudice, an insurance journalist who has been following market issues for years, shared his views with us.

I feel caught a bit off guard. A journalist, in general, listens and then writes and comments. At the moment we are just at the beginning of this convention that is aimed at sparking debate and discussion.

As an observer of the Italian market I have to confess that I am a bit disconcerted by what is currently happening to it. Before everyone's eyes, there is a group of heavyweights doing "strange things". This gives rise to a relative uneasiness,

compounding that sort of psychological complex that affects all the insurance professionals in Italy.

It is a worn-out topic: we live and work in one of the major industrialized nations and observe, with a feeling of helplessness, underdevelopment in terms of insurance consumption. It is no mystery. If we go look at the historical underpinnings of this underdevelopment and its social basis, the explanations are revealed, without great difficulty.

But we Italians have an unparalleled ability to "stiffen up", in spite of boasting an entrepreneurial situation such as that cited, northeast, northwest, southeast, southwest, present and important in every corner of the globe. It is this same universe that should have been stimulated to deal with project financing topics, that we are still here waiting for.

In any case, the Italian insurance market can only grow, so bring on initiatives like those promoted by RIB, which take on the burden of the Italian insurance complexes going abroad.

Over the past few weeks we have been watching a major

muterà di certo.

Seguo da vicino, poiché sono amico di Franco Curioni, il procedere della R.I.B. e vedo gli sforzi che sta producendo e mi chiedo sempre come mai i risultati, sul piano delle realizzazioni dei possibili disegni configurati nel corso dei convegni annuali, siano tanto esili. L'anno scorso si diceva: "Sul project financing abbiamo discusso un anno e poi non è successo granché". Mi augurerei che - dopo aver identificato i presupposti concreti - succedesse qualche cosa, in positivo. In concreto.

La platea dei professionisti assicurativi deve fornire qualche risposta.

Quindici giorni fa, sempre tornando all'ossessione personale di uno come me che segue il settore come giornalista professionale, a Milano si è tenuto un incontro con Salvatore Ladu, Sottosegretario del Ministero dell'industria, con delega sulle assicurazioni. Presenti tutti i rappresentanti degli operatori assicurativi, rimasti, per l'ennesima volta sconcertati: il sottosegretario ha dimostrato una scarsissima conoscenza della realtà del mercato assicurativo.

Cosa che ha fatto cadere le speranze di molti circa la rimozione di quella sorta di Camicia di Nessus che gli assicuratori non riescono a togliersi. Il problema è trovare audience. Sul project financing come sulle sinergie possibili per creare un mercato italiano forte e consapevole per potersi imporre sulla scena riassicurativa internazionale.

Cerchino dunque gli assicuratori di fare qualcosa per essere più visibili, per essere più autorevoli, per cancellare i complessi. E spiegare in quali grossolane contraddizioni si trovi quel tal sedicente manager che, sul giornale della Confindustria, non perde occasione per mettere in guardia contro gli intermediari (agenti ma, evidentemente, anche broker) di assicurazione "che pretendono le provvigioni anche quando la polizza ha il sinistro".

Il rischio d'impresa, per questo personaggio che sta scassando l'immagine del mercato, va trasferito all'intermediario. E nessuno lo contraddice. Una situazione per me incomprensibile, e autolesionista. Sempre sul piano dell'immagine e della credibilità del settore presso il grande pubblico.

Chiudo questa parentesi per tornare al clima che RIB vuole instaurare e su cui costruire, puntando sul "Sistema Italia". Sappiamo come il Bel Paese possieda grandi potenzialità sotto tutti i profili (di intelligenza e creatività, è indubbio). Ci sono poi - come prove provate - le realtà imprenditoriali che si affermano all'estero e quindi hanno bisogno di essere assistite. È paradossale che debbano andare sempre all'estero, per assicurarsi. E' dispersione di ricchezza, che converrebbe invece presidiare, far rientrare. Il messaggio che mi sento lanciare, fin da ora, è questo.

Non so se ho deluso le attese, se è stato un monologo interiore espresso ad alta voce, ma è un po' questa la situazione. Un paradosso che spiega probabilmente anche il famoso 3,8 o 4% del P.I.L. investito in assicurazioni in Italia. Dobbiamo anche fare qualcosa di più come assicuratori. Non è il tema questo, ma servirebbe anche ad ampliare e a dare maggior coraggio ad altri, che come la RIB si

group of Italian origin that is undertaking an operation that may radically change the international insurance situation. Something will change for sure. I have a ring-side seat, because I am friends with Franco Curioni, and I observe the progress of RIB and the effort it is putting forth and I ask myself why it is that the results, as to accomplishment of possible plans laid out during the annual conventions, are so meager. Last year it was said: "We discussed project financing for a year and then hardly anything happened". I hope that, after identifying positive prerequisites, something happens, something concrete. The circle of insurance professionals has to provide some answer.

Getting back to the personal obsession of someone like me who follows the sector as a professional journalist, fifteen days ago in Milan there was an encounter with Salvatore Ladu, Undersecretary of the Industry Ministry, with authorization over insurance. All the representatives of the insurance operators were present and all, for the nth time, were left disconcerted: the Undersecretary showed a very scarce understanding of the insurance market. This undermined the hopes many had had regarding the elimination of that sort of "tunic of Nessus" that the insurers cannot seem to get off their backs. The problem is to find an audience regarding project financing and possible synergism in order to create a strong and confident Italian market able to assert itself in the international reinsurance arena. Insurers should thus try to do something to be more visible, to be more authoritative, to overcome their complexes, and to explain in what enormous contradictions that would-be manager finds himself, who, in the journal of the Italian Manufacturers' Federation, does not miss a chance to warn against the insurance intermediaries (agents, but obviously also brokers), "who expect their commission even when the policy has losses".

The business risk, according to this person who is wrecking the image of the market, must be transferred to the intermediary. And no one challenges him! To me the situation is incomprehensible, masochistic. And I'm still talking about this as to the image and credibility of the sector in the eyes of the larger public.

I will close off this absurd but symptomatic aside to return to the climate that RIB would like to foster and build on, relying on the "Italian System". We know that Italy has great potentials on all fronts (intelligence, creativity). Then there are, as clear demonstration, the enterprises that are successful abroad and therefore need to be assisted. It is paradoxical that they always have to go abroad to get insurance. It is a dispersion of wealth, which instead would be worth protecting, worth

sentono nelle condizioni di far nascere e crescere un mercato riassicurativo italiano. Abbiamo sempre questi strani handicap, e dobbiamo fare i conti con un'autorità di governo che non capisce, che fa fatica a comprendere il ruolo dell'assicuratore. Teniamocelo per noi, non facciamolo sapere in giro. Il sottosegretario all'industria, nell'incontro cui accennavo prima, la prima cosa che ha detto è stata: "Ah, bene, adesso ci sono i terremoti, allora vorremmo che gli assicuratori intervenissero a tutela". Non per le altre evenienze diffuse e arcinote, dice il vice-ministro. Per il terremoto, e stop.

bringing back home. This is the message that I want to convey from now on.

I do not know if I have disappointed your expectations, if this has just been an inner monologue expressed out loud, but the situation is a bit like this. A paradox that probably also explains the famous 3.8 or 4% of GNP invested in insurance in Italy. There too, we should be doing more as insurers. This is not the subject-matter, but it would serve to amplify and to give more courage to others, which like RIB feel that they are in a suitable condition to give rise to and develop an Italian reinsurance market. We still have these strange handicaps, and we have to reckon with a governing authority that does not understand, that has a lot of difficulty comprehending the role of the insurer.

Let's keep this among ourselves, not let the news get around. The Undersecretary for Industry, during the meeting I mentioned earlier, said as the first thing: "Oh well, now there are earthquakes, so we would like the insurers to intervene to take care of those". Not of the other well-known and widespread events, says the vice-minister, of the earthquake and that's it.

## Massimo Luvìè

Assistant Manager Finance Department of Banco di Sardegna

La mia presenza qui potrebbe sembrare piuttosto anomala, dato che sono l'unico rappresentante del settore del credito all'interno di un convegno di specialisti dell'assicurazione.

Tuttavia queste occasioni hanno dimostrato, anche in passato, al di là della comunanza banca/assicurazione, di rappresentare occasioni di incontro e di collaborazione.

L'anno scorso si è parlato di project financing e, all'interno dello sviluppo di questo segmento, dei sistemi di finanziamento. Erano presenti due rappresentanti di banche, uno regionale come Banco di Sardegna e uno mondiale come Credit Suisse. Uno dei sistemi di finanziamento per il project financing erano le emissioni di buoni regionali.

Pochi mesi fa, insieme al Credit Suisse, ci siamo trovati alla Regione Sardegna a discutere di una emissione di buoni regionali per il finanziamento di un project finance. A dimostrazione che queste occasioni d'incontro rappresentano, molto spesso, un evento che anticipa poi un'evoluzione di mercato. Il mio contributo odierno va più nell'ottica del money manager piuttosto che dell'assicuratore, tuttavia gli elementi caratterizzanti del mercato ritengo rappresentino ed esprimano connotati comuni ad entrambi. Infatti l'evento che tutti aspettiamo è la realizzazione dell'Unione monetaria europea.



My presence here might seem a bit anomalous, since I am the only representative of the credit sector at a convention for insurance specialists. However, these occasions have proven to be, in the past as well, above and beyond the commonality between banks and insurance companies, occasions for meeting and collaborating.

Last year the subject was project financing, and within the development of this segment, financing systems. Two banking representatives were

present, one from a regional bank, the Banco di Sardegna, and one from an international bank, the Credit Suisse. One of the financing systems for project financing was the emission of regional bonds.

A few months ago, together with representatives from Credit Suisse, we met at the Sardinian Regional offices to discuss the emission of regional bonds to finance a project. This is just to show that these opportunities to get together represent, very often, an event that anticipates the evolution of the market.

My contribution today is more from the point of view of a money manager than from that of an insurer, but nevertheless, I believe the characterizing elements of the market represent and express features common to both. Indeed, the dominating event that all of us are

Nella primavera del '98 la Commissione europea definirà qual è il gruppo dei paesi partecipanti all'Unione monetaria e, a partire dal gennaio '99 ci sarà il nuovo regime di parità di cambi e un'unica struttura di tassi d'interesse. Un cambiamento epocale all'interno del continente, che estenderà i confini di ciò che è definito, al momento, "mercato domestico" da quello che è mercato internazionale. Il passaggio logico è da mercato italiano, inteso come mercato domestico, a un'ottica di mercato europeo. E l'Italia rappresenterà solo una regione all'interno di quello che andrà considerato un più vasto mercato domestico.

Per gli operatori finanziari vuol dire non avere più la tranquillità mentale della mancanza del rischio di cambio nella scelta degli investimenti da fare, laddove si investisse solo in Italia. Per gli operatori stranieri viene meno l'opportunità di investire in Italia, giustificando l'operazione solo come differenziale positivo di tassi d'interesse. Avremo un'unica struttura di tassi e un'unica moneta che comunerà tutti gli operatori e farà sì che l'elemento qualificante dell'investimento sia solo la bontà dell'emittente o la bontà di chi esprime il rischio sul quale si vuole investire. Elemento che, accompagnato anche a un'area, di portata continentale, di stabilità economica e politica, farà sì che si liberino anche risorse finanziarie disponibili per l'investimento.

Senza annoiare coi parametri da rispettare per il raggiungimento degli obiettivi di Maastricht, sottolineo che il perseguimento di questi obiettivi farà venir meno i deficit dei paesi membri. Il che vorrà dire che i risparmiatori avranno più risorse finanziarie da destinare ad altre tipologie di investimento: per esempio al mercato della borsa. O, all'interno del mercato della borsa, alle imprese assicuratrici quotate e che rappresentano per l'Italia uno dei mercati a maggior potenziale. Già ora uno degli esercizi più comuni per gli analisti è verificare se le quotazioni delle compagnie quotate sono basate su moltiplicatori di natura domestica, ovvero di moltiplicatori di natura continentale, europea. Questo sposta di molto la quotazione del valore di borsa della singola azione e quindi le scelte degli investitori sul singolo titolo.

Dall'intervento dell'ingegner Kurt Staub abbiamo appreso che la Swiss Re vuol mantenere un return on equity del 15%: il che rappresenta un elemento competitivo - in termini di differenziazione qualitativa sull'investimento finanziario - assolutamente ambizioso.

La Swiss Re l'ha raggiunto, ma per le compagnie "domestiche" il suo conseguimento comporterà una rincorsa mozzafiato contro competitori di dimensione europea. L'area di stabilità che si verrà a creare in Europa avrà ripercussioni enormi anche sui paesi satellite, quindi su quei paesi che graviteranno intorno a un'area di stabilità economica. I quali - a mio giudizio - risentiranno della forza gravitazionale su questa nuova area e del processo di accelerazione verso risultati economici più coerenti con quelli dei paesi economicamente più consolidati. L'accelerazione, in termini temporali, sarà estrema-

waiting for is the achievement of European monetary union.

In the spring of '98 the European Commission will determine which countries will participate in the common currency and, starting from January '99, there will be the new equal exchange regime and a single interest rate structure. This is an epoch-making change for the continent, which will expand the boundaries of what are now termed "domestic markets", to territory currently claimed by the international market. The logical step is to go from an Italian market, considered as a domestic market, to the framework of a European market. And Italy will simply represent a region within what will be seen as a much broader domestic market.

For financial operators it means no longer having the mental serenity of the lack of exchange risk in choosing the investments to make, in cases where investments are only made in Italy. For foreign operators there will be less opportunity to invest in Italy, with operations only justified on the basis of a positive interest rate differential. We will have a single rate structure and a single currency that will unite all the operators and determine a situation wherein the only element qualifying the investment is the soundness of the issuer or the soundness of those who express the risk in which the investment is to be made. This element, together with a continental area of political and economic stability, will allow for financial resources to be freed up and made available for investment.

Without boring you with the parameters that have to be complied with in order to achieve the Maastricht objectives, I want to stress that the pursuit of these objectives will reduce the deficits in the member countries. This means that savers will have greater financial resources to use for other types of investment, for example, for the stock market, or, within the stock market, for the listed insurance companies that represent one of the markets with greatest potential for Italy. Already, one of the most common exercises for analysts is to verify whether the quotations of the listed companies are based on domestic or continental (European) multipliers. This strongly affects the quotation of stock value of the single share and hence investors' choices regarding a single stock.

From Kurt Staub's talk we learned that Swiss Re wants to maintain a return on equity of 15%. This represents a competitive, absolutely ambitious element, in terms of qualitative differentiation of the financial investment. Swiss Re achieved it, but for the "domestic" companies to do so would require an all-out race against competitors on the European level. The area of stability to be created in Europe will have enormous repercussions on

mente più veloce di quanto non lo sia stata, in passato, per i paesi europei che hanno avuto possibilità d'accesso all'Unione monetaria. Questo è spiegato anche dal fatto che la quantità di risorse finanziarie che si rendono disponibili all'interno dell'Europa troveranno opportunità d'impiego su tali paesi. I quali si faranno premura di creare le conoscenze e i fattori d'attrazione, cercando di portare tali investimenti all'interno del proprio paese.

L'attività sarà sempre più codificata. La Standard & Poors pubblica, ormai in via continuativa, dei reports dove ciascun paese viene accompagnato ad un rating. Questo rating si riferisce a una situazione politica ed economica e rappresenta anche il prezzo del rischio che il paese esprime, laddove offra opportunità d'investimento, a investitori stranieri. I prossimi anni saranno fortemente caratterizzati da questo processo di diversificazione e di investimento all'esterno di quella che sarà l'Unione monetaria. Il Convegno, vista l'eterogeneità della platea dei partecipanti, consente di fare una verifica sui diversi pareri in merito.

L'interesse degli istituti finanziari mondiali al mercato riassicurativo è ancora così prioritario oppure sta scemando? Nel mondo c'è chi investe nella riassicurazione; i recenti sconvolgimenti dei mercati del Far-East come a Wall Street possono avere un'influenza a breve-medio o a lungo termine su investimenti del comparto finanziario nel settore assicurativo?

Credo che i fenomeni straordinari che sono successi recentemente sui mercati finanziari del Far-East, e che si stanno estendendo un po' a tutti gli emerging markets, siano più di natura fisiologica. E che soprattutto derivino dalla precarietà che il livello forzato del cambio di questi paesi - nei confronti del dollaro - ha raggiunto. Generando motivi di tensione tali per cui, quando più variabili sono costrette all'interno di un quadro definito, alla fine un motivo di sfogo necessariamente lo si deve trovare.

Di solito questo motivo è, in prima battuta, il tasso di cambio; o, come è successo per questi paesi, i valori delle quotazioni dei mercati di borsa, che rispecchiavano moltiplicatori non coerenti con lo stato dell'economia.

satellite countries as well, and thus on those countries which gravitate around an area of economic stability. These countries will, in my opinion, feel the gravitational force of this new area and the acceleration towards economic results that are more consistent with those of more economically consolidated countries. In terms of time the acceleration will be much faster than it has been in the past for the European countries that have had access to the monetary union.

This is also explained by the fact that the quantity of financial resources that will be available within Europe will find investment opportunities in those countries, which will hasten to create familiarity and factors of attraction, in attempting to bring those investments into the country.

The activity will be more and more codified. Standard & Poors publishes reports on a continuous basis where each country is accompanied by a rating. The rating refers to the political and economic situation and represents also the price of risk that each country expresses for foreign investors, when it offers investment opportunities. The following years will be marked by this process of diversification and investment outside the European monetary union. The convention, given the heterogeneity of the participants, will allow us to hear different opinions on the subject.

### Francesco Curioni

Is the interest of international financial institutions for the reinsurance market still a priority concern or is it dropping off? Are there investors in reinsurance in the world? Can the recent upheavals in the markets of the Far East, as well as Wall Street, have a short- to medium-term or long-term influence on investments by financial institutions in the insurance sector?

### Massimo Luvie

I think that the extraordinary events that have occurred recently in the financial markets of the Far East - and are spreading somewhat to all the emerging markets - tend to be of a physiological nature. In my opinion they derive principally from the precarious levels that the forced exchange rates with respect to the dollar have reached in these countries. This generates tension such that, when many variables are forced into a fixed frame, eventually some outlet has to be found. Usually this outlet is first found in the exchange rate, or, as it has happened for these countries, in the value of their stock market quotations, which reflected multipliers inconsistent with the state of the economy.

Per quanto riguarda gli impatti sul mercato assicurativo e riassicurativo, credo che l'elemento qualificante sia emerso nell'intervento dell'ingegner Staub. Vale a dire l'assoluta priorità della diversificazione. In modo tale che, dovendo qualificare la bontà di un investimento all'interno di una struttura-compagnia assicurativa o riassicurativa (giudizio che si trae dalla solidità e dalla stabilità dei rendimenti della società), faccio riferimento a quanto è diversificata l'attività, nelle diverse aree di rischio. Gli accennati stravolgimenti, benché nel breve possano rappresentare (più per i money managers che per gli assicuratori) motivo di grande preoccupazione, in presenza di un portafoglio di compagnia ben diversificato riducono i loro effetti. La diversificazione protegge contro le ripercussioni di secondo livello (il primo livello riguarda le emissioni del paese), ovvero le valutazioni che gli investitori istituzionali producono in forza dei loro investimenti in tali paesi.

As far as the impact on the insurance and reinsurance market is concerned, I believe that the fundamental element emerged in Mr. Staub's talk, i.e., the absolute priority of diversification, such that, having to qualify the soundness of an investment within an insurance or reinsurance structure-company (a judgment made based on the solidity and stability of the performance of this company), I look at how diversified the activity is in the various risk areas.

The upheavals mentioned earlier, although in the short term they may represent (more for money managers than for insurers) a cause for grave concern, have a somewhat reduced effect in the presence of a well-diversified company portfolio. Diversification protects against secondary level repercussions (the first level regards the country's emissions), in other words, the assessments produced by institutional investors based on their investments in those countries.

**Maurizio Colautti**  
Assistant Manager  
Responsible for Group  
Technological Risks  
of Assicurazioni  
Generali



Cercherò di fare il mio discorso in inglese quale gesto di ospitalità verso coloro che sono venuti da lontano per saperne di più sul mercato italiano. Non so se la maggiore attrattiva sia costituita dal mercato italiano o da questa stupenda città. Ho cercato di convincermi che fosse il mercato italiano. Benito Pagnanelli, Vice Direttore Generale, mi ha anche chiesto di portare i suoi saluti alla conferenza in quanto per ragioni personali non potrà purtroppo essere presente, anche se l'avrebbe desiderato moltissimo. Vorrei inoltre ringraziare gli organizzatori del convegno, la Reinsurance International Broker, per invitarmi a parlare in quest'occasione e per aver organizzato questo evento nella stupenda cornice di un palazzo storico veneziano, usato dalle Assicurazioni Generali per tutte le manifestazioni veneziane. Quando mi è stato comunicato il tema della conferenza - il ruolo del mercato italiano sulla scena internazionale - devo confessarvi che sono rimasto un po' perplesso. È logico parlare di un mercato nazionale, della sua posizione attuale nel mondo, delle sue prospettive, quando internazionalizzazione e globalizzazione sono le parole più utilizzate per descrivere il particolare momento che stanno attraversando le nostre economie? Fino al punto che forse, nel futuro, gli anni attorno al secondo millennio saranno chiamati addirittura "era della globalizzazione". In un momento nel quale l'economia globale può produrre degli shock, attraverso oceani e continenti più devastanti dei terremoti; quando i nostri clienti possono avere a portata di mano il design made in Italy, la produzione in Vietnam o in Indonesia e le vendite in tutto il mondo, occorre parlare di servizio clienti a livello mondiale o di servizio globale. Globalizzazione significa anche assumere rischi in tutto il mondo seguendo prima di tutto i desideri dei nostri clienti, poi la convenienza del miglior servizio in commercio e, perché no, eventuali vantaggi fiscali. Pertanto, possiamo chiederci se ha senso parlare del ruolo del mercato italiano nel contesto mondiale. Se analizziamo più attentamente le implicazioni della globalizzazione sul mercato assicurativo, possiamo trovare, fra le altre, delle caratteristiche molto importanti, quali la regionalizzazione delle capacità. Regionalizzazione significa portare le nostre capacità tecniche e assicurative più vicino ai rischi dei nostri clienti. Se i nostri clienti pensano in modo globale, anche noi dobbiamo pensare in modo globale, altrimenti li perderemo. In questa prospettiva, le principali compagnie di assicurazioni profes-

## Large projects, new challenges

**G** Good afternoon Ladies and Gentlemen, I will try to give my speech in English as a gesture of hospitality to those of you who have come a long way to learn more about the Italian market. I don't know if the major attraction was the Italian market or the appeal of this beautiful city. I have tried to convince myself that it was the Italian market. I have also been asked by our deputy general manager Dott. Pagnanelli to express his greetings at the conference, as unfortunately, also due to personal reasons, he could not attend, although he would have liked to very much. I would also like to thank the organiser, the Reinsurance International Brokers, for inviting me to speak to you on this occasion and for organising this event in this beautiful setting, a historical building in Venice that is also used by Assicurazioni Generali for all our events in this beautiful place. When I was told the theme of the conference, the role of the Italian market on the international scene, I must confess I was slightly puzzled and unconvinced. Was there any logic in talking of a national market, its position now in the world and its prospects when internationalisation and globalisation are the words most commonly used to describe this particular time of our economies? To the extent that, in the future, the years approaching the second millennium might even be called the globalisation era. At a time when the global economy can send shocks across continents and oceans which are more damaging than earthquakes, when our clients can have Italian design, production in Vietnam or in Indonesia and sales all over the world, it is necessary to talk about world-wide service or global service for customers. Globalisation means also that we can write a risk everywhere in the world according to the wishes of our clients first of all, the convenience of the best service available and, why not, possible tax advantages. Therefore we should ask ourselves if there is any sense in talking about the role of the Italian market in its global context? If we analyse the implication of the globalisation of the insurance market more closely, we will find, among other things, some very important characteris-