

Francesco Curioni
Chairman of
R.I.B. Reinsurance
International
Brokers SpA



Superata la minaccia dell'acqua alta, in una mattinata invasa dal sole, i partecipanti al Convegno riprendevano il vaporetto e attraversavano la breve via d'acqua verso il Palazzo delle Zitelle, mentre le mogli partivano per Palazzo Grassi, a visitare l'importante mostra dedicata all'Espressionismo tedesco.

Francesco Curioni, ancora e sempre nel ruolo di conduttore del confronto, ha commentato, soprattutto ad uso di alcuni dei nuovi arrivati, come Mohammed Al Tair amministratore delegato della Misr Insurance egiziana, quanto avevano espresso gli interventi del giorno precedente.

Jean Choueiri, circa il ruolo di certe figure professionali sul mercato italiano e sui vari mercati internazionali. L'ingegner Staub che ha esposto una relazione avente, tra gli altri elementi di richiamo, la fissazione al 15% del return on equity del suo Gruppo.

Ali Djendi, ha sintetizzato la situazione del mercato algerino e le potenzialità di business in vista della "liberalizzazione". Algeri dista 20 minuti di volo da Cagliari: quindi è un interlocutore naturale di rilievo.

Carlo Spasiano, nell'espone la filosofia riassicurativa del Gruppo RAS, ha affermato di praticare dell'assicurazione tout-court estero su Italia non per qualsiasi cliente, ma esclusivamente per clienti italiani e del gruppo Ras-Allianz.

Carlo Faina, braccio armato della RIB, ha approfondito, in chiave tecnica, il significato dell'impegno di un broker riassicurativo "unico" nel suo genere in Italia.

Massimo Luvì ha esposto il quadro dei rapporti tra finanza e mercato riassicurativo e la situazione dei mercati internazionali finanziari.

Maurizio Colautti ha presentato un saggio delle valenze professionali e tecniche del Gruppo Generali.

Paolo Calderone ha dato qualche ragguaglio sui servizi di R.I.B. e James Kelly, fresco presidente della neonata R.I.B. North America, ha illustrato la situazione del mercato nordamericano insieme al ruolo strategico della nuova società.

Curioni ha detto di aspettarsi molto dai preannunciati interventi di un eccellente giovane riassicuratore americano di stanza a Londra, Dean La Pierre, e di uno "stagionato navigatore dei marciapiedi londinesi", Richard Cross.

The way to Internationalization

On a morning bathed in sunshine, after the threat of high water had passed, the convention participants reboarded the vaporetto to cross the canal over to the Palazzo delle Zitelle, while the wives left for Palazzo Grassi to visit the important exhibit dedicated to German Expressionism.

Primarily for the sake of new arrivals, such as Mohammed Al Tair, the managing director of the Egyptian MISR Insurance company, **Francesco Curioni**, the convention host, commented on what had been discussed the day before.

Jean Choueiri had spoken about the role of certain professional figures in the Italian market and various international markets.

Mr. Staub's talk concerned, among other things, his group's setting of a 15% return on equity.

Ali Djendi summarized the situation of the Algerian market and the potentials for business in view of the new "liberalization". Algiers is 20 minutes by plane from Cagliari and hence is a presence to be considered.

Carlo Spasiano, in expressing the RAS Group's reinsurance philosophy, stated that he practiced straightforward foreign insurance with risk placed in Italy not for just any client, but exclusively for Italian and RAS-Allianz Group clients.

Carlo Faina, the "military wing" of RIB, gave technical explanations of the meaning of a "unique" reinsurance broker's commitment in Italy.

Massimo Luvì discussed the relationship between financial institutions and the reinsurance market, and the situation on the international finance markets.

Maurizio Colautti gave a taste of his professional qualifications and those of the Generali Group.

Paolo Calderone provided some details about RIB services and James Kelly, president of the newly founded RIB North America, illustrated the North American market situation as well as the strategic role of the new company.

Curioni said he was expecting a lot from the previously announced talks of an excellent young American reinsurer working in London, Mr. La Pierre, and of a "seasoned navigator of London sidewalks", Mr. Richard Cross.

Mohammed Al Tair

Chairman of Misr Insurance Company

Conosco Franco Curioni (che quando viene in Egitto viene scambiato per uno dei più celebri attori del cinema locale) da quindici anni e con lui abbiamo fatto buoni affari.

In Egitto, prima del 1961, operavano una cinquantina di compagnie. Poi venne la nazionalizzazione, che ridusse il numero delle compagnie a tre, tutte di proprietà statale, e ad una di riassicurazione.

Nel 1981 il mercato è stato "riaperto" e tre gruppi internazionali (Generali, Allianz e Commercial Union) hanno dato vita a altrettante compagnie, con partecipazione egiziana di maggioranza.

Nel 1995 il Governo ha varato una legge con cui si consente che il capitale straniero investito in una compagnia locale possa arrivare fino al 49% delle azioni; ma si è già programmata la possibilità che nell'arco di qualche anno - operino compagnie con il 51% di capitale straniero.

Il mercato assicurativo egiziano è redditizio e ben regolato. Dal '95 i prezzi delle polizze auto non sono più amministrati e c'è grande concorrenza, a costi molto elevati.

La deregulation comporterà grossi sconvolgimenti per le compagnie oggi operanti.

I premi ammontano a 550 milioni di dollari USA.

Le prospettive di crescita della raccolta premi sono notevoli poiché gli egiziani escono da un lungo periodo in cui il sistema statale aveva pensato a creare fondi pensione e altre previdenze, nel campo della sanità e dell'assistenza. Che ora non bastano più.

Si apre una fase di privatizzazione che avrà nell'assicurazione un punto di riferimento.



I have known Franco Curioni (who is mistaken for one of the most famous local movie stars when he comes to Egypt) for fifteen years and have done a lot of good business with him.

Before 1961 there were about fifty companies operating in Egypt. Then nationalization reduced the number of companies to three, all state-owned, and one in the reinsurance business. In 1981 the market was "reopened" and three international groups (Generali, Allianz

and Commercial Union) founded a corresponding number of companies having a majority Egyptian participation. In 1995 the government enacted legislation allowing the foreign shares in a company to reach a maximum of 49%, but there are already plans for the possibility that, in a few years, companies with 51% foreign capital will be operating.

The Egyptian insurance market is profitable and well regulated. The prices of car insurance policies have been deregulated since 1995 and there is a great deal of competition, at high costs. Deregulation will cause massive upheavals for the companies operating today. Premiums amount to 550 million US dollars. There are notable growth prospects for premiums because Egyptians are coming out of a long period during which the state system had taken care of pension funds and other social security issues in the field of health and welfare, that are no longer sufficient. A privatization phase is beginning that will have a reference point in insurance.

Francesco Curioni

Uno degli obiettivi del Convegno era di evidenziare le aree di effervescenza di paesi dove l'imprenditoria italiana ha e può avere un ruolo propulsivo e di affinità.

Gli italiani sono presenti con molte grandi imprese in Africa, in Medio Oriente, nell'Est europeo, in Asia e in Estremo Oriente. Noi della R.I.B. siamo tenaci e testardi: sosteniamo che compagnie di taglia forte come Toro, Sai, Reale Mutua potrebbero assumere un ruolo proficuo nel seguire queste grandi imprese non solo sul piano assicurativo ma anche riassicurativo.

Effettivamente, il mercato riassicurativo italiano, anche in conseguenza dei recenti cambiamenti, non ha un tessuto connettivo di riassicuratori come possono avere Germania, Svizzera, Francia o la stessa Inghilterra.

Le Generali fanno caso a sé. Se dovessero acquisire - Allianz permettendo - il gruppo AGF (o, in subordine, Athéna o Amb) creerebbero una concentrazione terrificante.

Possono tuttavia considerarsi di grandi potenzialità

One of the convention objectives was to highlight the eventful areas in countries where Italy plays or can play a role. Italians are present with many large-scale enterprises in Africa, the Middle East, Eastern Europe, Asia and the Far East. We are tenacious and stubborn at RIB; we assert that strong companies such as Toro, SAI, and Reale Mutua could take on an important role in attending to the large Italian business not only in terms of insurance, but also in terms of reinsurance.

In effect, the Italian reinsurance market, partially as a result of recent changes, lacks the connective tissue made of reinsurers that can be found in Germany, Switzerland, France or England. Generali is a case in itself. If it were to acquire - Allianz permitting - AGF (or, on a lower order, Athéna or AMB), they would create a towering bloc.

Other companies with great potential in the reinsurance field might also be Toro, Reale Mutua and SAI, in

in campo riassicurativo anche, oltre all'Ina-Assitalia, la Toro, la Reale Mutua, la SAI. Talmente forti, ben strutturate industrialmente, che, solo si convincesse a impegnarsi un po' nella riassicurazione attiva, le troveremo in posizione - non dico - di leaders, ma certo come followers di pari livello delle compagnie medio-grandi dei maggiori mercati europei. Il mercato italiano possiede enormi potenzialità finanziarie ed economiche in tema di concentrazione, di sviluppo. Quindi il ruolo di un broker è anche quello di "provocatore", per cercare di far riflettere su situazioni e ipotesi di lavoro. E cercare di fare business.

E' una delle ragioni di fondo per cui R.I.B., da quattro anni, invita i grandi nomi del mercato a misurarsi su un argomento di rilievo. Per questa ragione siete qui voi.

E' evidente, come ieri ricordavo a De Giusti, che quando la R.I.B. è nata 10 anni fa, la prima cosa che ho fatto è consistita nel portare a Uniorias fior di premi provenienti da compagnie dei paesi arabi. Dall'Abu Dhabi National e da altre per decine di miliardi di premi. Era la nostra esperienza internazionale che veniva riversata sul mercato italiano. Poi ci siamo concentrati per costruire una società di brokeraggio specializzata nella riassicurazione con aspirazioni internazionali.

addition to INA-Assitalia. They are so strong and well structured industrially that if the idea merely occurred to them to get into active reinsurance, we would find them in the position, I won't say of leaders, but certainly of followers on an equal footing with medium to large companies in the major European markets.

The Italian market has enormous financial and economic potentials in terms of concentration and development. Hence the role of a broker is also that of being a "provoker", trying to cause people to reflect on hypothetical work situations and trying to do business. This is one of the fundamental reasons why RIB, for four years, has been inviting the big names on the market to see how they measure up in the light of a relevant topic. That is why you are here.

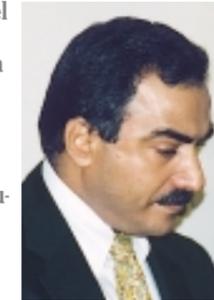
It is clear, as I reminded Mr. De Giusti yesterday, that when RIB was established 10 years ago, the first thing I did consisted of bringing to Uniorias excellent premiums coming from companies in the Arab countries, from Abu Dhabi National and others for tens of billions of premiums. It was our international experience that was added to the Italian market. Then we concentrated on building a brokerage firm specialized in reinsurance with international aspirations.

Talal Al Katami

General Manager of Al Ahleia Insurance Company

Non ho la stoffa dell'oratore, ma farò del mio meglio. Innanzitutto, vorrei ringraziare la RIB per avermi invitato in questa bellissima città, in questo bellissimo paese. È un grande piacere essere qui.

Il mercato del Kuwait non è particolarmente ampio. Il paese ha una popolazione di circa due milioni e una superficie di 17.800 km² e premi per un ammontare di circa 60 milioni di dollari kuwaitiani, il cui valore è tre volte superiore ai dollari USA, cioè circa 180 milioni di dollari USA. Sul mercato vi sono 4 compagnie nazionali di assicurazione e circa 12 agenzie. Queste ultime assorbono qualcosa come più del 20% di quei premi. Nel '95 le esportazioni sono state di circa 4200 milioni di dollari e di circa 4800 milioni nel 1996. Stiamo sempre parlando di dollari kuwaitiani, quindi i valori vanno triplicati in dollari USA. Nel 1995 le importazioni sono state di 3 miliardi KD e di circa 3 miliardi e 200 milioni di KD nel 1996. Il mercato assicurativo del Kuwait è stato istituito nel 1960 e la mia società è la terza, fondata nel 1961. Negli ultimi 5 anni, ritengo che Ahleia, la mia compagnia, è diventata la numero uno sul mercato e penso che siamo il numero uno in Medio Oriente, nell'assicurazione trasporti.



Good morning. I'm not much of a speaker, but I'll do my best. First of all, I thank RIB for this invitation in this beautiful city, in this beautiful country. It's very nice to be here.

Kuwait's market is not that big. The population in Kuwait is about two million only, the land area about 17.800 km², the premiums around 60 millions KD, which is three times that in USA dollars, which is 180 millions US dollars.

There are 4 national insurance companies and 12 agencies in the market. The agencies take something like over 20% of that premium. The export were something like 4.200 million dollars in '95, in '96 about 4.800 million dollars, KD, so it's about three times in US dollars. The imports were in '95 about +3.000 million KD, in '96 about 3.200 something million KD.

The insurance market in Kuwait established in 1960 and my company is the third company, established in 1961. In the past 5 years, I believe, Al Ahleia, my company, has become number 1 in the market and we are I think number 1 in the Middle East, in the marine insurance. Thank you very much.

Saad Kanouni

Chairman of Compagnie Nord Africaine et Intercontinentale d'Assurance

Sono onorato di dire qualche parola sul mercato del Marocco. È un mercato che ha conosciuto molte perturbazioni e non pochi sconvolgimenti. Alla fine degli anni '60 e all'inizio dei '70 c'erano più di 300 compagnie che operavano in Marocco, principalmente sotto forma di delegazioni di società straniere. Era un mercato completamente aperto. C'erano delle società di Hong Kong che erano rappresentate dagli Americani, e poi si è deciso di mettere un po' di ordine. Si sono concentrate le imprese, poi sono state "marocchinizzate", perché la moda dell'epoca era di nazionalizzare. Ci siamo "marocchinizzati", cioè abbiamo mantenuto il 50% di capitale straniero e 50% di capitale locale. Per questo motivo, il mercato si è fortemente concentrato, e poiché gli operatori sul mercato non avevano sufficiente esperienza, ci sono state perturbazioni a livello della gestione delle imprese, il che ha portato lo Stato a togliere cinque compagnie dalla piazza, liquidandole. Sul piano organizzativo, lo Stato è responsabile, direttamente o indirettamente fino ad oggi, della tariffazione. La tariffa-auto è obbligatoria, dato che l'auto rappresenta un 40% del giro d'affari locale. Ora il mercato conta 19 compagnie di assicurazione, fra le quali 3 società mutue di assicurazione, una specializzata nel trasporto pubblico dei viaggiatori, che è un ramo estremamente deficitario dell'assicurazione auto, una società di riassicurazione che, fino ad oggi appartiene allo Stato e che soffoca un po' tutte le assicurazioni di punta. Le assicurazioni facoltative passano attraverso il controllo della Società Centrale di Riassicurazione, che è la sola società riassicratrice operante sul mercato marocchino. Il mercato marocchino incassa circa 800 milioni di dollari di giro d'affari annuale; è in potenza il primo mercato arabo e il secondo, dopo il Sudafrica, africano. Le altre compagnie sono libere e non appartengono allo Stato: la sola compagnia che apparteneva allo Stato è quella che dirigo. Ma è stata appena privatizzata da un gruppo arabo, che ha preso possesso del 67% di questa compagnia, con altri partners marocchini. Se il mercato è in piena evoluzione, direi che noi subiamo, come gli altri mercati, l'evoluzione normale del GATT, gli accordi stipulati nel quadro dell'OCSE. Accordi che lasciano al mercato marocchino, come agli altri, un certo tempo per ristrutturarsi e per uscire dal girone controllato rigidamente verso un sistema più liberale, di modo che, nel giro di due o tre anni, tutte le tariffe in Marocco saranno liberalizzate. Se il mercato marocchino ha conosciuto qualche difficoltà in materia di gestione, in materia finanziaria, in materia tecnica, soprattutto nell'auto, penso che questi problemi siano ora l'oggetto di scenari superati. La liberalizzazione e l'aumento delle tariffe permetteranno agli operatori sul mercato di giudicare le imprese per performance, e dunque la liberalizzazione necessariamente scuoterà il mercato in modo definitivo. Sul piano della gestione finanziaria, l'in-



I am honored to be able to say something about the Moroccan market. It is a market that has witnessed a good number of perturbations and not a few upheavals. For a while, at the end of the '60s and beginning of the '70s there were over 300 companies operating in Morocco, principally under the form of delegations of foreign companies. The market was completely open, open all the way to Hong Kong; there were some Hong Kong companies represented by Americans. And then it was decided to set things somewhat in order. The companies were merged and then nationalized, as it was the fashion of the times. We "moroccified" ourselves, that is, we maintained a balance of 50% foreign capital and 50% local capital. For this reason, the market became strongly concentrated and since the operators in the market were not sufficiently experienced there were perturbations in company management, which led the government to liquidate five companies. On the organizational level, the state is still today, directly or indirectly, responsible for rates. This is to say, the automobile rate is mandatory, since automobiles represent 40% of local business volume. Now, there are 19 insurance companies in the market, of which 3 are mutual insurance companies, one specializes in public passenger transport, which is an extremely deficit-laden branch of automobile insurance, and one is a reinsurance company, which up to now belongs to the state. The fac. insurances go through the control of the Central Reinsurance Company, which is the only reinsurance company operating on the Moroccan market.

The Moroccan market brought in about 800 million dollars in business last fiscal year and it is the most powerful Arab market and the second, after South Africa, in Africa. The other companies operating in the market are private. The only company that belonged to the state is the one I run. It was recently privatized by an Arab group, which acquired 67% of the company along with other Moroccan partners.

The market is in full evolution: we are affected by, like other markets, the normal GATT developments and the agreements stipulated in the OECD framework. These agreements leave a certain amount of time for restructuring and moving away from strict management control in order to approach a much more liberal system. Within two or three years, the rates in Morocco will be liberalized and the companies will have to com-

tervento delle compagnie sulla borsa di Casablanca, che è relativamente dinamica; le performances quest'anno sono state di più del 40% sui primi 9-10 mesi dell'anno, permettendo alle società di raddrizzare la loro situazione finanziaria in modo sorprendente.

ply with rules similar to those in force in industrialized countries. If in the past the Moroccan market had some difficulties in terms of management, finance and technology, especially regarding automobiles, there is reason to see all this as having been put behind us. The liberalization and increase in rates will allow companies to achieve good balance sheet results.

Regarding financial management, their business on the Casablanca stock market (which is quite dynamic, having increased its performance by over 40% in 1997) have allowed the companies to straighten out their fi-

Serjei Rusjan

Assistant General Manager of Sava Reinsurance Company

Vengo da un piccolo paese vicinissimo all'Italia, la Slovenia. Lavoro per una società di riassicurazioni, Sava, una piccola compagnia di sole 30 persone, con un totale premi di 100 milioni di marchi tedeschi.

Innanzitutto, vorrei ringraziare i nostri amici della R.I.B. per averci invitati a questo convegno. Questa è un'ottima occasione per vedere la reazione del mercato assicurativo e riassicurativo italiano al processo di globalizzazione in corso. Noi vorremmo far parte della comunità europea e presto dovremo affrontare gli stessi problemi che avete voi adesso. L'attuale legislazione in fatto di assicurazioni permette a tutti gli stranieri di aprire una società di assicurazione diretta in Slovenia, posseduta da stranieri fino al 99,9%, sebbene debba comunque essere un ente sloveno. La legislazione non permette di istituire una compagnia di riassicurazioni di proprietà straniera. Voglio dire, la maggioranza deve essere in mani slovene. Pertanto, una compagnia di riassicurazione straniera può investire un certo capitale nella nostra compagnia di riassicurazione, ma la maggioranza deve essere slovena. Siamo consapevoli che la legislazione verrà presto modificata e quindi è una buona opportunità essere qui e rendersi conto di quali difficoltà ci aspettano in futuro. Voglio darvi alcune informazioni riguardanti la Slovenia. Come ho già detto, è un paese molto piccolo con circa 2 milioni di abitanti. In passato facevamo parte della Jugoslavia: la Slovenia era la parte industrializzata di quel paese e con una popolazione pari all'8% producevamo allora il 30% del totale. Oggi siamo indipendenti e il PIL pro capite in Slovenia è di 10.000 dollari USA, che non è tantissimo, ma se si confronta con il PIL pro capite di tutti gli altri paesi dell'Est Europa, si noterà che il nostro PIL è abbastanza alto. Il tasso d'inflazione attuale in Slovenia è dell'8%. Riteniamo sia un ottimo risultato per la nostra economia. Sei anni fa avevamo un'inflazione del 2000% e potete quindi immaginare che tipo di difficoltà avessimo allora. La svalutazione della nostra moneta è persi-



Good morning to all of you. My name is Sergej Rusjan and I come from a small country quite close to Italy, Slovenia, and I work for a reinsurance company, Sava. It's a very small reinsurance company, only 30 people, and a premium income of 100 million DM.

First of all, I would like to thank our friends of RIB for inviting us to this convention. This is for us a very good opportunity to get a reaction from Italian insurance and reinsurance market to the process of globalisation. We would like to be a part of the European community and we will be faced very soon with the same problem as you have now. Our present insurance legislation is such that all foreigners can open in Slovenia a direct insurance company, owned by foreigners, even 99.9%, but it has to be a Slovenian entity.

The legislation does not allow to open a reinsurance company owned by a foreigner. I mean the majority has to be in Slovenian hands. So, a foreign reinsurance company can invest a certain amount of capital in our reinsurance company, but the majority has to be in Slovenian hands. We are very aware that the legislation will be changed very soon and this is a very good opportunity to be here and to know what kind of difficulties we can expect in the future. I want to give you some information regarding Slovenia. As I mentioned to you, Slovenia is a really very small country, with around 2 million inhabitants.

We were in the past a part of Yugoslavia. Slovenia was a very developed part of that former country and with a population of 8% at that time we were producing 30% of the whole production. Today we are independent and GDP per capita is now in Slovenia 10.000 US dollars, which is not very high, but if you compare this amount with the GDP per capita in all East European

no inferiore, all'incirca 4%, per cui abbiamo alcune difficoltà a causa di queste differenze. La produzione cresce a un ritmo del 4% annuo. Ciò significa che abbiamo raggiunto lo stesso livello di produzione che avevamo in passato.

Infatti dopo la scissione dalla Jugoslavia, ci siamo divisi il mercato che era di fondamentale importanza per noi, grazie ad una popolazione di circa 20 milioni, e quindi vendevamo buona parte della nostra produzione all'interno. Poi improvvisamente abbiamo perso quel mercato. Quest'anno stiamo cercando nuovi mercati e siamo molto orgogliosi di aver raggiunto lo stesso livello di produzione che avevamo in passato.

Per quanto riguarda il mercato assicurativo e riassicurativo, abbiamo oggi 11 compagnie di assicurazione, 3 a capitale straniero, e 2 società di riassicurazione, ma Sava è in un certo senso una specie di monopolizzatore del mercato. La nostra quota è del 95% e adesso copriamo pressoché l'intero mercato riassicurativo. Il nostro totale premi è di 1.35 miliardi di marchi, ovvero 800 milioni di dollari USA. Così, se si confronta questa cifra col nostro PIL, si troverà che il 5% è costituito dal totale premi assicurativi. I premi di riassicurazione sono 100 milioni di marchi. Il 53% è trattenuto da Sava quale premio di ritenzione, mentre il resto viene utilizzato per acquistare protezione riassicurativa per Sava e per la più grande compagnia di assicurazione sul mercato: la Triglav Insurance Company, detentrici di una quota di mercato del 55%. Devo dire che Triglav e Sava hanno un ottimo rapporto con il mercato assicurativo e riassicurativo europeo.

In questo modo le informazioni continuano ad arrivare in Slovenia e la nostra compagnia di assicurazione può offrire tutti i tipi di polizze ai nostri clienti.

Tutte le nostre compagnie hanno una certa ritenzione e anche la Sava ritiene una certa quantità del rischio, mentre il resto è collocato all'estero. Triglav e Sava hanno delle buone riserve tecniche. Se si confrontano, diciamo per Sava, il nostro premio di ritenzione con le nostre riserve, l'indice è 411%. Che è molto buono. Quindi possiamo mantenere molti affari all'interno del paese e collocare all'estero solo il 43%. Noi assicuriamo tutte le linee di rischio, per cui abbiamo un surplus di trattati anti-incendio, un surplus di trattati industriali e poi un certo tipo di polizze non proporzionali che coprono il settore automobilistico e anche polizze di riassicurazione vita. Tutti i generi di polizze.

countries, you will find that our GDP per capita is pretty high. Inflation is now in Slovenia 8%, which is in our point of view a very good achievement of our economy. We had - 6 years ago - an inflation of 2000% and you can imagine what kind of difficulties we had at that time. Depreciation of our currency is even less, it is around 4%, so we have certain problems with these differences. Production is growing 4% per year, so we have reached the same level of production as we had in the past, because after the separation of our former country, we allotted the market of Yugoslavia. This was quite an important market for us, because the population of this former country was 20 million and we sold a lot of our production to Yugoslavia. Then, suddenly, overnight, we lost this market and in this year we are trying to find new markets and we are now very proud of having reached the same level of production as we had in the past.

Regarding the insurance and reinsurance markets, we have now 11 insurance companies, 3 of them are owned by foreigners, and 2 reinsurance companies, but SAVA is - I would say - a kind of monopolist on our market, our share is 95% and we are covering nearly the whole market regarding the reinsurance. Our premium income is 1.35 billion DM, which is a good 800 million US dollars. So, if you compare this premium income to our GDP, you will find that 5% of our GDP is insurance premiums. Reinsurance premium is a good 100 million DM. 53% of that SAVA retains as retention premium and the rest we spend to buy reinsurance protection for SAVA.

The biggest insurance company on our market is Triglav Insurance Company. They have 55% market share and I have to say that both companies Triglav and Sava have quite a good relationship with the European insurance and reinsurance market and knowledge from this part of the world was coming and is still coming to Slovenia, so our insurance company can offer all kinds of insurance policies to our clients. Thank you very much for your attention. If you have any questions, I'll be pleased to answer.

All our companies have a certain retention and SAVA also retains a certain amount of the risk, so the rest is placed abroad. Triglav and Sava have very good technical reserves, if you compare it, say, for Sava, our retention premium with our reserves, the index is 411%, which is really very good. So we can really retain quite a lot of business within the country and just 43% is placed abroad. But we are writing all kinds of business, so we have surplus fire treaty, surplus technical treaty and then a certain kind of non proportional that covers for motor business and we write also reinsurance for life portfolio. So we can find all kinds of policies.

Ghazi Abu Nahl

Chairman of Trust International Insurance Company

Grazie per essere qui oggi e grazie Franco per l'invito. Questa è una magnifica città con persone molto cordiali. Il Trust Group è una compagnia globale: siamo presenti in molti paesi del Medio Oriente. Io vengo da un paese arabo. Abbiamo filiali in Palestina, Giordania, Yemen, Libano, Qatar, Emirati e Algeria. Il nostro obiettivo è creare maggiori opportunità in Medio Oriente, soprattutto nelle assicurazioni dirette, ma abbiamo anche una filiale nel Bahrein attiva nel settore delle riassicurazioni. Noi sentiamo l'esigenza di costruire un ponte tra assicurazioni e riassicurazioni, tra il mercato italiano e i Paesi arabi. Vorremmo incoraggiare questa linea di comunicazione tra i nostri mercati. L'argomento della conferenza è, comunque, il mercato italiano sulla scena internazionale. Ci piacerebbe vedere il mercato italiano più attivo ed anche, se possibile, una maggior collaborazione tra il nostro mercato e quello italiano. Tuttavia, molte domande che il mercato italiano ci ha posto sono rimaste senza risposta. Tra il mercato italiano e il nostro ci sono molte similitudini e vorremmo incoraggiare questo tipo di comunicazione tra i nostri mercati.

Sarò più che lieto di rispondere a qualsiasi domanda.

Il nostro gruppo è entrato nel mercato delle assicurazioni nel 1978 con la Qatar General Insurance, con un volume di premi incassati di circa 65-70 milioni di dollari. Nel 1989, abbiamo aperto una sede nel Bahrein, per circa 15 milioni di dollari e una in Palestina per circa 15-17 milioni di dollari. La filiale libanese ha un volume di premi di circa 5 milioni di dollari ed è stata costituita nel 1989. La filiale nello Yemen è stata aperta nel 1992 e si occupa solo di rischi di grossa entità e di assicurazioni commerciali. Non trattiamo le assicurazioni auto né quelle per la casa o altro. Noi gestiamo solo grossi clienti. La filiale in Algeria è stata costituita nel 1997 con un volume di premi previsto di 25 milioni.



Ladies and gentlemen, thank you for the opportunity of being with you today and thank you Franco for the invitation. This is a lovely city with lovely people. The Trust Group is a global company - we are established in several countries in the Middle East. I am from one area from an Arab country. We have subsidiaries in Palestine, Jordan, Yemen, Lebanon, Qatar, the Emirates and Algeria; we aim at gaining opportunities in the Middle East in direct insurance

but we also have a branch of reinsurance in Bahrain. We feel that we should build a bridge between insurance and reinsurance, between the Italian market and the Arab countries. We would like to encourage this line of communication between our markets. However the real conference message is the Italian market on the international scene. We would like to see the Italian market more active and achieve more co-operation between our market and the Italian one if possible. However many questions posed by the Italian market to us have not yet been answered. There is a lot in common between us and the Italian market and we would like to encourage this type of communication between both our markets. I would be more than delighted to answer any questions.

Our group entered the insurance market in 1978 with Qatar General Insurance, with a premium volume of about 65-70 million dollars. In 1989 we established our Bahrain office, our company, for around 15 million dollars and the Palestine one for about 15-17 million dollars. The Lebanon subsidiary has a premium volume of about 5 million dollars and was established in 1989. The Yemen subsidiary was established in 1992 and only deals with major risks, all-risks insurance. We don't deal with motor and household insurance and all these matters. We only handle large accounts. The Algerian subsidiary was set up in 1997 with an estimated premium volume of 25 million.