

Dean T. La Pierre
Vice President
International of
Lexington Insurance
Company



The International Marketplace: Perspective and Point of View

I mercati assicurativi internazionali si trovano a dover fronteggiare sfide e cambiamenti importanti. In un momento in cui sembra che il mondo diventi più piccolo, i prodotti finanziari e l'accesso a tali prodotti si fanno più semplici. Le compagnie non possono più competere unicamente a livello locale (territoriale); al contrario, devono cercare di competere a livello internazionale, oppure associarsi a compagnie internazionali già affermate allo scopo di crescere e di proteggere il proprio business sul mercato nazionale.

Come abbiamo visto in quest'ultimo anno, i canali di distribuzione per i prodotti assicurativi si stanno riducendo: ci sono sempre meno operatori che trattano un business sempre maggiore. Per sopravvivere, questi grossi operatori devono imparare ad operare in modo più efficiente, migliorare il servizio offerto ai clienti e (soprattutto) trasformare i modi "tradizionali" di svolgere la loro attività in modi che rispondano alle esigenze del mercato futuro.

Per il bene dell'economia italiana, il mercato assicurativo nazionale deve svolgere un ruolo attivo in questo cambiamento e, in particolare, deve migliorare la considerazione in cui è tenuta l'assicurazione, educare i compratori nelle aree della gestione del rischio, ed in concreto sfruttare la capacità internazionale a proprio vantaggio.

Dire che il mercato attuale è "debole" significa minimizzare. In quasi tutti i paesi del mondo, non solo in Italia, è in atto una riduzione dei prezzi. Da cosa è alimentata la debolezza del mercato? Normalmente, queste condizioni del mercato sono favorite dall'assenza di grandi catastrofi, dalla buona performance delle riassicurazioni in abbonamento e da mercati azionari in crescita. Finché i mercati assicurativi offriranno ai capitali aziendali un utile soddisfacente sugli investimenti, il capitale continuerà a riversarsi in questo settore, determinando in questo modo un aumento della concorrenza, e quindi riduzioni dei prezzi.

Il mercato ha risposto in modo rapido e deciso a queste condizioni. Ha imposto una contrazione per mantenere gli utili degli azionisti. Ha imposto una crescita mediante acquisizioni, e l'ha imposta subito. Sui mercati di tutto il mondo si è già verificato un notevole consolidamento, sia per quanto riguarda i broker che per quanto riguarda le aziende. Sul mercato italiano, ad esempio, si è assistito alle seguenti operazioni:

International insurance markets face numerous changes and challenges ahead. At a time when the world appears to be becoming smaller, financial products and access to those products is becoming easier. No longer can companies compete just on a local (territorial) level. Instead, companies must either look to compete on an international basis or look to partner with established international companies in order to grow and protect their business at home.

As we have seen in this past year, the distribution channels for insurance products are contracting - there are fewer and fewer players dealing with more and more business. In order to survive, these big players must learn to operate more efficiently, improve customer service, and (most important) transform the "traditional" means of doing business into ways that meet the needs of the marketplace of tomorrow.

For the good of the Italian economy, the Italian insurance market must play a role in this change. The focus of the market must be to improve perceptions of insurance, educate buyers in areas of risk management, and practically utilize international capacity to their best advantage.

It would be an understatement to say that the current market is "soft". Price reductions are happening in almost every territory of the world... not just Italy. What has fueled this soft market? Traditionally, such market conditions are fueled by the lack of any major catastrophes, sound treaty reinsurance performance, and growing stock markets. As long as insurance markets give corporate capital good return on investment, capital will continue to flow into the industry. As it does, competition for market share will grow leading to the price reductions we see today.

The market response to these conditions has been swift and decisive. It called for a contraction in order to keep the shareholder returns coming. It called for growth by acquisition and it called for it immediately. We have already seen much consolidation in the markets across the world both on the broker side as well as

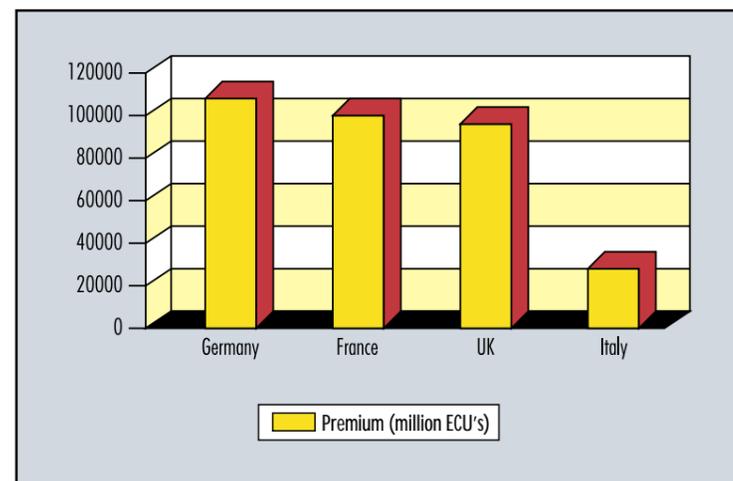
- Vendita dell'Unione Italiana da parte dell'INA alla Swiss Re
- Acquisizione della Nuova MAA da parte della SAI
- Acquisizione della Nuova Tirrena da parte della Toro
- Vendita del Lloyd Adriatico da parte della Swiss Re alla RAS
- Acquisizione del 10% della SIAC da parte della AGF, e prevista acquisizione della quota di controllo entro un anno

Che cosa modificherà questa tendenza del mercato? Ovviamente, il mercato cambia quando i capitali aziendali cessano di affluire. Questo avviene solo quando i risultati degli investimenti effettuati in altri settori diventano più remunerativi. L'elemento scatenante di tale evoluzione in genere è una serie di catastrofi naturali, un crollo della borsa valori, e/o una riduzione della capacità relativa ai trattati nel mondo. È interessante notare che in questi ultimi tempi si sono verificate tutte e tre queste condizioni, e ciò nonostante non c'è stata un'inversione di rotta sul mercato. Che cosa implica questo? Il mercato si avvia a tornare forte? A mio parere, no. L'afflusso continuo nei mercati assicurativi è indicato ad esempio dal fatto che i Lloyds si apprestano ad aprire trentotto nuovi sindacati il 1° gennaio 1998. Queste mercati cercheranno di acquisire una quota di mercato in tutto il mondo, e certamente anche in Italia. Perché in Italia?

the company side. Some recent examples in the Italian market include,

- Sale of Unione Italiana by INA to Swiss Re
- Takeover of Nuova MAA by SAI
- Takeover of Nuova Tirrena by Toro
- Sale of Lloyd Adriatico by Swiss Re to RAS
- AGF has acquired 10% share in SIAC and will take control within a year

What will change this market trend? Obviously, the market changes when corporate capital stops flowing. That happens only when investment results become more lucrative elsewhere. The trigger for such action is usually a series of natural catastrophes, a stock market collapse, and/or a reduction in treaty capacity worldwide. It is interesting to note that we have seen all three of the above in recent times, yet the market has not turned. What does this imply? Are we standing on the edge of the next hard market? I would suggest we are not. As an example, of continued flow into the insurance markets, Lloyds is set to open thirty-eight (38) new syndicates on the 1st of January, 1998. These markets are setup too after business all over the world and, for sure, Italy is on the target list. Why Italy?



Dal punto di vista delle dimensioni, il mercato assicurativo italiano è al quarto posto nell'Unione Europea.

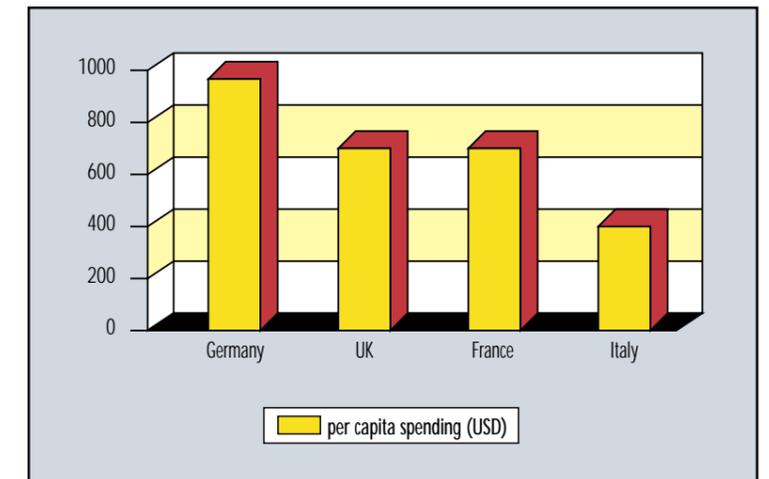
Si calcola che nel 1996 la raccolta premi relativa all'assicurazione danni sarà di 42.500 miliardi di lire, il che rappresenta un incremento del 7% rispetto al 1995. Con una raccolta premi totale di 68.000 miliardi di lire, è ovvio che il mondo delle assicurazioni osserva questo mercato con grande interesse!

La popolazione italiana ha una conoscenza relativamente scarsa dell'assicurazione e dei prodotti

In terms of size, the Italian insurance market was in fourth (4th) place in the European Union.

It is estimated that in 1996, the direct Non-Life premium income will be IL 42,500 billion which is an increase of 7% over 1995. With a total market income of IL 68,000 billion, you can be sure the insurance world is watching!

The Italian population has a relatively low awareness of insurance and insurance products. This is reflected in the per capita spending on non-life insurance.



assicurativi, e questo si riflette nella spesa pro-capite destinata all'assicurazione danni. Questo significa in concreto che il mercato italiano compra meno prodotti assicurativi rispetto al resto dell'Unione Europea. Questo apparente "disinteresse" ha creato un mercato che si sviluppa più lentamente, e in cui:

- Gran parte delle polizze coprono rischi identificati, cioè non sono polizze contro tutti i rischi
- Solo il 4% del mercato industriale ha una copertura assicurativa per mancati utili

Chiaramente il mercato italiano offre importanti potenzialità di crescita, e questo è alla base dell'interesse dei capitali aziendali. Con la globalizzazione dell'economia, e più in particolare con l'avvento dell'Unione Monetaria Europea, l'Italia vedrà crescere le proprie esigenze di mercato al livello del resto dell'Europa.

La necessità di soddisfare nel giro di poco tempo gli standard economici dell'UE può aver ridotto la fiducia delle società oggi, ma è indispensabile che il mercato assicurativo guardi al di là del breve periodo, e si concentri sulle esigenze di quello che sarà un mercato in rapido sviluppo.

Cosa comporteranno questi cambiamenti per i mercati assicurativi? Per il futuro prevedo:

- Un'inversione di tendenza (meno accentuata) nei prezzi
- Il passaggio a modi più efficienti di negoziare il rischio
- Mercati assicurativi meno "veritieri"
- Un maggior ricorso al Trasferimento Alternativo del Rischio (ART)
- Un maggior ricorso a distribuzioni non proporzionali e offerte facoltative
- Un minor ricorso alla co-assicurazione e ai trattati

Molti di questi elementi hanno già cominciato a manifestarsi sul mercato italiano, e si prevede che siano destinati a confermarsi in futuro.

Come già indicato, prevedo un'inversione di tendenza per quanto riguarda i prezzi. Tale inversione, però, non sarà accentuata come negli ultimi cicli a

Simply put, the Italian market just does not buy as much insurance as the rest of the European Union. This seeming "disinterest" in insurance products has created a slower developing market where:

- Most policies are named perils cover rather than all-risks
- Only 4% of the industrial market purchase Loss of Profits coverage

Clearly, there is room to grow in the Italian market and this keeps corporate capital interested. With the globalization of economy and, more specifically, the coming of the European Monetary Union, Italy will find its markets needs rising to meet those of the rest of Europe.

While the short term needs of meeting EU economic standards may have lessened business confidence today, it is critical that the insurance market look beyond the short term and focus on the needs of what will be a rapidly developing market.

What will these changes mean in terms of the insurance markets of the future? My predictions for the future include,

- A (less dramatic) reversal of price direction
- A shift to more efficient means of trading risk
- Less "true" insurance markets
- More Alternative Risk Transfer (ART)
- More non-proportional placements & facultative offerings
- Reduced use of coinsurance & fewer treaties

Many of these items have already started to take place in the Italian market - and the expectation is that they will continue in market of tomorrow.

As stated, I do see a reversal in pricing ahead. However, it will not be as dramatic as we've seen in recent cycles.

cui abbiamo assistito. Quali sono le forze che contribuiranno a contenere la variazione dei prezzi? Le risposte possibili a questa domanda sono numerose, e comprendono elementi come il trasferimento alternativo del rischio, la globalizzazione dei mercati finanziari, e la presenza all'interno delle compagnie di risk manager più consapevoli e preparati. Il Trasferimento alternativo del rischio (ART) esiste già come metodo per contenere i costi quando il ciclo assicurativo comincia ad invertirsi. I mercati tradizionali, quindi, non devono più limitarsi ad offrire capacità ma cercare nuovi modi di offrire valore all'industria.

I metodi di ART sono sperimentati e pronti per essere attuati; non vengono utilizzati semplicemente perché in questo momento le condizioni del mercato obbligano i consumatori a scegliere i mercati tradizionali anziché i metodi alternativi. Questo solleva una domanda importante: l'esistenza di questi metodi contribuisce a mantenere debole il mercato? Forse è così, ma non necessariamente in Italia.

Per poter operare nel mercato futuro, il settore deve dedicare grandi risorse alla formazione e all'informatica. Abbiamo già assistito al collaudo di un sistema elettronico di contrattazione a Londra, di un sistema di distribuzione pienamente operativo nelle Bermuda, e di un settore destinato esclusivamente alla negoziazione del rischio nella sala delle contrattazioni della Borsa Mercati di Chicago. Questi sviluppi indicano tutti un'unica conclusione: i mercati finanziari del mondo hanno aumentato la propria efficienza e il settore assicurativo sta lottando per tenersi al passo.

I mercati finanziari non solo sono più efficienti nelle contrattazioni, ma guardano anche al settore assicurativo come ad un mezzo per assicurare la propria crescita. Le istituzioni finanziarie stanno creando dei mercati assicurativi vincolati, assumendo personale assicurativo esperto nel tentativo di sottrarre il mercato del rischio alle compagnie tradizionali. Si aggiunga il potere conferito dal finanziamento del rischio ai maggiori mercati finanziari, e ci si renderà conto che il settore assicurativo si troverà a dover fronteggiare un'aspra concorrenza! Alla luce di queste sfide, cosa possono fare gli istituti tradizionali per fornire valore nel mercato futuro?

I mercati assicurativi devono prendere l'iniziativa nella promozione della gestione del rischio. Questo è, ed è sempre stato, il punto di forza di questo settore. Oltre agli aspetti finanziari, il mercato assicurativo conosce il rischio. Questo è fondamentale ai fini della nostra sopravvivenza nel mercato futuro.

Il miglioramento delle tecniche di gestione del rischio va ben al di là dell'idea di fornire perizie tecniche e raccomandare l'adozione di impianti antincendio a pioggia. La prossima generazione della gestione del rischio dovrà avere un approccio finanziario integrato, e non solo tecnico-peritale. Con questo non si vuole sminuire il valore dei periti (io stesso per molti anni sono stato un perito!), ma è necessario far sì che i mercati ripensino in che modo far agire sinergicamente gli aspetti peritali,

What are the forces that will keep pricing in a smaller bandwidth? The answer to this question are many but include subjects such as alternative risk transfer, globalization of financial markets, and a better-educated corporate risk manager.

Alternative Risk Transfer (ART) stands ready as a method for keeping costs down for industry when the insurance cycle starts to turn. As a result, the traditional markets must now look for ways to bring value to the industry apart from simply providing capacity.

These methods of ART are proven and ready to perform. They simply are unused because the current market conditions force consumers to choose the traditional markets rather than the alternative methods.

This does raise the question - Is the existence of these methods keeping the current market soft? Perhaps, but not necessarily in Italy.

To be a player in tomorrow's market, the industry must dedicate training resources and information technology resources to its business. Already, we have seen the testing of an electronic trading system in London, a fully operation placing system in Bermuda, and a risk trading "pit" on the floor of the Chicago Mercantile Exchange. These developments all point to one conclusion - the world's financial markets have gained in efficiency and the insurance industry is struggling to keep pace.

Not only are the financial markets more efficient in their trading, they are looking towards the insurance industry as a means of growth for themselves. Financial institutions are creating captive insurance markets, hiring experienced underwriting staff all in an effort to capture the risk market from the traditional carriers.

Add to this the power of risk financing that the major financial markets have, and you can see that the insurance industry does have stiff competition ahead! Given these challenges how can traditional institutions provide value in tomorrow's market?

Insurance markets must take the next step in the promotion of risk management. This is, and always has been, the industry's strength. Apart from the financial aspect of the trade, the insurance market understands the risk. This is fundamental to our survival in the market of the future.

This idea of improving risk management techniques goes far beyond the ideas of providing engineering surveys and posting recommendations for sprinklers. The next generation of risk management must have more of an integrated financial approach than simple engineering. This is not to belittle the value of engineers (I was a surveying engineer for many years!). It does, however, force the markets to re-think how the engineering, un-

quelli legati alla sottoscrizione e alla distribuzione del rischio, allo scopo di fornire valore al mercato. Uno dei principali ostacoli di questo tipo di approccio è la considerazione in cui è tenuta l'assicurazione da parte della collettività. In genere - e in Italia la situazione è certamente in questi termini - tale considerazione è scarsa. Tuttavia, con lo sviluppo del mercato, l'Italia ha la possibilità di migliorare l'immagine del trasferimento del rischio e dell'assicurazione più che in molti altri paesi dell'UE. Il mercato italiano può offrire molto, ma ha un estremo bisogno di promuovere tecniche innovative di trasferimento del rischio e di gestione del rischio. Ad organizzazioni come l'Associazione Nazionale dei Risk Manager e Responsabili Assicurazioni Aziendali (ANRA) va riconosciuto il merito di aver promosso l'idea di migliorare la conoscenza della gestione del rischio.

Lo sviluppo di metodi più sofisticati di valutazione e trasferimento del rischio comporta l'uso logico della distribuzione non proporzionale (NP). Attualmente, le distribuzioni non proporzionali sono riservate a quei clienti che hanno valori immensi a rischio e/o esposti a catastrofi. Mano a mano che le compagnie diventano più efficienti nel trasferimento dei rischi, assisteremo ad una maggior diffusione della distribuzione non proporzionale, anche nella fascia media del mercato. I metodi NP vengono utilizzati per un numero sempre maggiore di clienti della fascia media del mercato, direttamente o sotto forma di riassicurazione nel mercato del fronting. Lo dimostra il fatto che nel 1995 circa il 16,5% di tutto il business italiano diretto ed assunto è stato ceduto mediante riassicurazione, contro il 23,4% nel 1985. Il mercato spiega questa riduzione con un "passaggio graduale da metodi proporzionali a trattati per eccesso di sinistro e con un aumento della parte netta trattenuta dagli assicuratori locali". Questo evidenzia anche la necessità di migliori partner facoltativi per i mercati locali (partner come la R.I.B. Spa).

Con la decisione delle compagnie locali di trattenere una parte maggiore dell'esposizione netta per questi rischi, il valore della distribuzione NP cresce. Le compagnie possono quindi decidere dove e in che modo fornire valore al cliente, proteggendo allo stesso tempo i propri interessi per quanto riguarda l'esposizione.

Molti mercati stanno decidendo l'approccio strategico NP da adottare per gli eventi catastrofici che hanno interessato l'Italia in questi ultimi anni. Alluvioni, terremoti e - seppure in misura minore - tempeste, stanno aumentando di frequenza ed intensità in tutto il mondo, e ai fini del successo del mercato sarà necessario mettere a punto una strategia efficace sul modo in cui trasferire questi rischi. Il mondo sta cambiando rapidamente. Molte economie che avevano una forte base manifatturiera si stanno convertendo al terziario, e la necessità di gestire il rischio in modo efficace diventa di vitale importanza. Con l'espansione dei mercati finanziari, vedremo che quelle che un tempo erano attività "territoriali" diventeranno un obiettivo anche per il mondo esterno. Mano a mano che il mondo si fa

derwriting, and risk placement work together to provide value to the market place.

One of the biggest hurdles of this approach is public perception of insurance. Generally, the public has a poor perception of risk and insurance and this is certainly true in Italy. However, as the market develops, Italy has the unique change of enhancing the image of risk transfer and insurance more so than many of their EU counterparts.

The Italian market has much to offer but desperately needs to promote innovative risk transfer and risk management techniques. Credit should be given to organizations such as the Associazione Nazionale Dei Risk Manager E Responsabili Assicurazioni Aziendali (ANRA) for promoting the idea of increased Risk Management awareness.

Along with the development of more sophisticated methods of risk evaluation and risk transfer comes the logical use of non-proportional (NP) placing. Currently, non-proportional placements are left to those accounts where there are immense amounts of value at risk and/or catastrophic exposure. As companies grow more efficient in transferring their risks, we will begin to see more "middle market" business being placed non-proportionally. More and more middle market accounts are being structured by NP methods either directly and assumed Italian business is ceded by way of reinsurance compared to 23,4% in 1985.

The market explains this reduction by a "gradual shift from pro-rata to excess of loss treaties and increased net retention by local carriers". It also shows the need for better facultative partners for local markets (partners such as our host, R.I.B. Spa).

As local companies choose to retain more of the net exposure on such risks, the value of NP placing grows.

Companies can then decide exactly where and how they will bring value to the client while protecting their own interest in terms of insurance exposure.

Many markets are currently deciding upon a NP strategic approach to the catastrophic events that have affected Italy in recent years. Flood, Earthquake, and to a lesser degree, Windstorm are increasing in frequency and severity across the globe and an effective strategy on, how to transfer these perils will be crucial to the markets success.

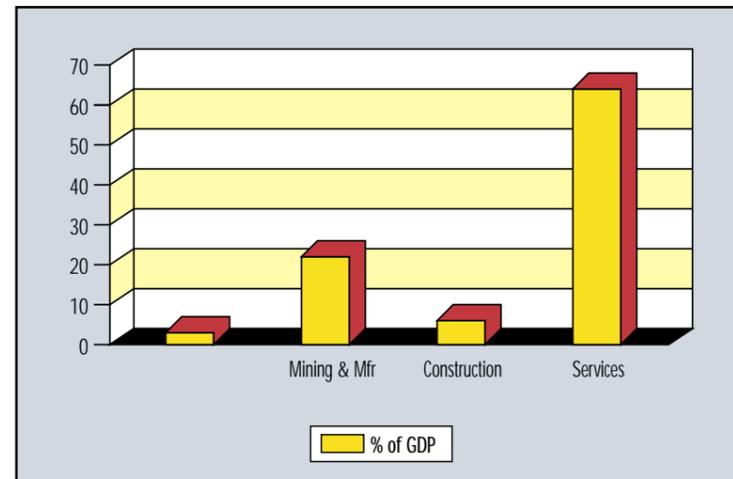
The world is certainly changing at a rapid pace. As many economies across the world transform from a manufacturing base to a service base, the need to effectively deal with risk becomes paramount. With the expansion of the financial markets, we will see that what was once "territorial" business will now become the target list for the outside world. As the world becomes more accessi-

più accessibile, emergerà l'esigenza di promuovere stretti rapporti di partnership con i mercati finanziari già affermati allo scopo di proteggere il business locale.

L'Italia presenta un ambiente peculiare, ed il suo futuro verrà determinato da un insieme di circostanze che non trova riscontro in altri paesi. Il passaggio ad un'economia basata sul terziario appare già evidente dall'esame del PIL.

ble, we will see the need to promote strong partner relationships with established financial markets in order to protect the business in our local territory.

Italy has a unique environment and a somewhat different set of circumstances leading its future. The transfer to a service base economy is already reflected in the GDP:



L'Italia dovrebbe perciò concentrare la propria attenzione su questi elementi:

- Promozione della Gestione del Rischio e conoscenza dei metodi di trasferimento del rischio
- Adozione di un approccio a lungo termine alla luce dei vincoli posti dal raggiungimento degli obiettivi dell'Unione Monetaria Europea
- Creazione di rapporti di partnership a lungo termine nel mercato internazionale, sia in forma di trattato che di facoltativi.

Il periodo che ci aspetta è ricco di stimoli e di interesse per il mercato mondiale. Alcune compagnie riusciranno ad imporsi, altre soccomberanno. È chiaro, comunque, che le compagnie con le migliori possibilità di successo saranno quelle che seguiranno con attenzione i cambiamenti fondamentali in atto nel nostro settore.

È tempo per il mercato italiano di entrare in condizioni di mercato soft e nel mio intervento ho detto in effetti che non ritenevo che siamo sull'orlo di un mercato hard. Cercando di dare dei tempi per l'entrata del mercato italiano con quello che può essere un mercato hard o no, è una cosa molto difficile. Le cose stanno per diventare un po' più stabili sui mercati assicurativi, ma non ritengo che avranno l'ampiezza che hanno avuto nei recenti cicli. Ritengo che l'Alternative Risk Transfer (ART) manterrà moderata l'ampiezza di quella inversione di prezzi, in quanto i manager del rischio sono consapevoli dei metodi ART e sono pronti ad utilizzarli. Se sono pronti ad utilizzarli, ciò sposterà gli affari dai mezzi tradizionali e dei mezzi più alternativi di trasferimento del rischio, mantenendo quell'ampiezza nuo-

The focus, for Italy should be to:

- Promote Risk Management and awareness of risk transfer methods
- Take a long term approach given the restrictions of the EMU goals
- Develop long term partners in the International market, both treaty and facultative

The times ahead are exciting for global markets. Undoubtedly, some will succeed and some will fail. It is clear, however, that those who have the best change of success have their eyes on the fundamental changes taking place in our industry.

It is time now for the Italian market to step out in soft market conditions and in my speech I did say that I didn't believe we are on the edge of the hard market. Trying to time the stepping out of the Italian market with what may be a hard market, which might not come about, is a very difficult thing to do. I'm suggesting that things are going to get a little firmer in the insurance markets, but I don't believe they are going to have the amplitude that they had in recent cycles. I believe that the Alternative Risk Transfer is going to keep the amplitude of that reversal in pricing moderate, because risk managers are aware of ART methods, they are ready to use them. If they are ready to use them, that's going to shift the business a little bit away from traditional

vamente più ridotta. Per quanto riguarda la prima domanda: se sia tempo di uscire sul mercato, il mio timore per l'Italia e per molti altri territori è che se non si decide di farlo, qualcun altro lo farà al tuo posto. Ed è per questo che faccio pressione in tale direzione. Voglio dire, lo noto ogni giorno nel mio ufficio che guarda sui Lloyd's di Londra, ci sono mercati pronti ad entrare e cercare di influenzare territori di cui non sanno molto. Con il loro potere finanziario io consiglierei di assumere una posizione più aggressiva, piuttosto che difensiva. Questo è un po' il mio stile quale assicuratore primario, ma è quello che consiglio al mercato assicurativo italiano. E spero di aver chiarito la mia posizione sul secondo punto, che riguarda il mercato hard. Io vedo un'inversione di prezzi in varie parti del mondo. Abbiamo cominciato a vedere certi segnali di calo del mercato, se non alcuni aumenti in vari territori. Non sto dicendo che ciò accade in tutto il mondo, ma sta iniziando e non penso che vedremo oscillare il pendolo molto lontano rispetto all'essere molto soft. Uno direbbe che, in base alle leggi di Newton, il pendolo dovrà oscillare dalla parte opposta. Secondo me, non lo farà. Oscillerà indietro, ma sarà un'oscillazione moderata.

Se posso aggiungere altro, direi che il mercato in generale sta trovando nuovi modi per penetrare in territori dove non era mai stato prima. Lo so dalla mia esperienza alla Lexington. Noi siamo una compagnia di tipo imprenditoriale. Ci piace fare quello che altri non fanno e non passa giorno in cui non pensi a dei prodotti innovativi, e al modo per entrare ulteriormente in varie parti del mondo, dove possiamo avere un rapporto di reciproco interesse, dove cioè possiamo fornire un prodotto necessario e dove la cultura locale ha l'esigenza di usare quel prodotto. Che è un po' quello che abbiamo ascoltato dai casi proposti. Abbiamo un maggiore bisogno di questo nel settore e lo consiglierei anche al mercato italiano. Abbiamo veramente bisogno di mostrare le nostre forze. Diciamo che il mercato tradizionale ha delle buone capacità, non solo a Londra, ma anche negli Stati Uniti con RIB North America, e certamente le capacità che vediamo quotidianamente alla RIB in Italia. Dobbiamo approfittare di queste capacità, dobbiamo essere imprenditoriali e tirare la testa fuori dal guscio.

means to more alternative means of risk transfer keeping the amplitude again a little bit smaller.

In terms of your first question: is it time to step out of the market, my fear for Italy and for many other territories is if you don't step out, somebody's going to step in. And that's why I'm an advocate. I mean, I see it every day in my office that overlooks Lloyd's of London, there are markets out there primed to come in and try to influence in territories that they might not know an awful lot about. With their financial power I would promote that we take more of an aggressive position, rather than a defensive one. That's a bit of my style as a primary underwriter, but that's what I advocate for the Italian insurance market.

And I hope I clarified myself on your second point, which was the hardening of the market. I do see and I am seeing price reversals in various territories of the world. We have begun to see certainly signs of bottoming of the market, if not some price increases in various territories. I'm not saying that's happening all over the world, but it is starting, but I don't believe you are going to see the pendulum swing very far to the aspect of being very soft. One would say by Newton's laws it must swing all the way back to the other side. What I'm proposing is that it will not. It will swing back, but it will be kept quite moderate. If I can add anything to that, I would say that the market in general is finding ways to penetrate in areas that they have never been before. I know from my perspective in Lexington. We are very much an entrepreneurial type of organisation. We love to do what the rest of the market is not doing. And products, not unlike what you mentioned, are going through my mind day in and day out, trying to find ways to penetrate further into various territories of the world that we identify as where we can have a win-win relationship, where we can provide a product that is necessary and where the culture has the need to use that product as well, which sounds like what you have done in your examples. We need more of that in the industry and I would suggest that for the Italian market as well.

We need to really show our strengths. Say, the traditional market has very good skills, not only in London, in the United States. RIB North America has certainly the skills that we see day in and day out from RIB in Italy. We have to capitalise on these skills and we have to be entrepreneurial and we have to think outside of the box, which is really the topic of my speech today.

Carlo Spasiano

We are ranging over subjects that regard the evolution of non-traditional forms of reinsurance, of coverage in excess of loss also regarding the single facultative poli-

Vorrei chiarimenti in questo senso: mi pare che qui si sia spazati in discorsi che riguardano l'evoluzione della riassicurazione in forme non tradizionali, corsi

a copertura eccesso anche sul piano del singolo facoltativo, forme di stop loss, forme di primary inserite in coperture complesse. Sono discorsi che, mi pare, siano propri della Lexington, abbastanza innovativi e legati a una visione di lungo periodo anche per i grandi rischi. Per cui la Lexington si dichiara disposta a fornire primary anche quando siamo in presenza di un cliente che ha avuto un grave sinistro. Purché si tratti di sinistri di scarsa frequenza, ma potenzialmente elevati, per cui possono essere "spalmati" su moltissimi anni. Questo, direi che è un discorso di "melange", di mix riassicurativo nuovo rispetto ai sistemi tradizionali del proporzionale e dell'eccesso sinistri così come si ponevano precedentemente. Esiste poi un problema di evoluzione del mercato dal punto di vista delle protezioni riassicurative. Forse la configurazione delle protezioni automatiche delle compagnie in termini di trattati sta evolvendo; stanno aumentando, via via, le ritenzioni delle compagnie sul mercato italiano e sui mercati mondiali. Anche in relazione alle maggiori dimensioni che via via le compagnie acquisiscono, riuscendo ad avere una ritenzione maggiore, che può giustificare quell'altro ruolo che, sul piano delle capacità, se non delle politiche, viene da questo convegno: cioè la capacità di compagnie italiane di dare un supporto in termini riassicurativi a programmi internazionali. Poi esiste un terzo problema: quello dei paesi emergenti, che hanno ancora l'esigenza di trovare strutture riassicurative particolari per nuovi prodotti che si pongono soprattutto nei confronti dei rischi di massa. Chiederei la conferma a questo discorso, se le cose che ho detto coincidono con quanto ha espresso il relatore, cioè sostanzialmente: l'esigenza di modificare il sistema riassicurativo passivo per le compagnie, soprattutto per i grandi rischi, che non può essere solo di tipo tradizionale attraverso riassicurazioni proporzionali. Giustamente in Italia le polizze perdite profitti, cioè le cosiddette polizze danni indiretti sono ancora pochissimo sviluppate, e quindi costituiscono un grosso potenziale. Qui ci può essere l'esigenza di una maggiore capacità per le compagnie, perché in fondo il rischio della perdita profitti si aggiunge al rischio diretto incendio o tecnologico, e quindi richiede maggiori dimensioni riassicurative. Volevo capire se, erano questi i concetti di fondo.

Certo. Vediamo se riesco a spiegarmi meglio. Voglio essere sicuro di aver capito bene la domanda. In base alla traduzione che mi è stata fatta, la domanda riguarda la necessità di modificare le strutture di riassicurazione nei luoghi di cui stiamo parlando, in particolare l'Italia. Ma forse in tutto il mondo. Il punto che voglio mettere in luce, che ritengo sia in linea con le sue considerazioni, è che non c'è necessariamente bisogno di trasformare queste strutture di riassicurazione, ma per quegli individui che sono

cy, forms of stop loss, and forms of primaries worked into complex coverage policies. These seem to be approaches that Lexington would be known for, and they are quite innovative and dedicated to a long-term vision even for large risks. For this reason Lexington has declared itself willing to provide primaries even when we are in the presence of a client who has been the subject of a large claim, provided that these claims are very infrequent, but potentially very high, so they can be spread out over many years.

It is an issue of "melange", of a new reinsurance mix compared to the traditional systems of proportional damages and damages in excess of loss that were used previously. Then there is a problem of market evolution in terms of reinsurance protection, that is, the configuration of automatic protection of the companies, in terms of treaties, is evolving. Company retention in the Italian and world markets is gradually increasing, also in relation to the increasing size that companies gradually attain, so they succeed in achieving greater retention, which is something that can justify the other role which, on the level of expertise if not policy, is suggested or invoked by this convention, that is, the ability of the Italian companies to give support in terms of reinsurance to international programmes.

There is a third problem: that of emerging countries, who still need to find suitable reinsurance structures for new products mainly addressing mass risk.

I would ask Mr. La Pierre to confirm my deductions regarding the need to modify the passive reinsurance system for the companies, especially for large risks, which cannot simply be the traditional type through proportional reinsurance. What emerges is the need to keep in mind that it is necessary to favor coverage of new risks.

In Italy the "loss profit" policies, or the so-called indirect damages policies, have hardly been developed and therefore constitute a huge potential. So there might be a need for increased company capability, as after all the risk of profit loss is added to the direct risk of fire or engineering problems, and therefore requires additional reinsurance expertise.

Dean T. La Pierre

Yes. Let me see if I can expand on. I want to be sure that I can understand the question as well. The translation came through: the need to modify the reinsurance structures where we are speaking, particularly Italy, but perhaps across the world. The point that I want to bring out, which I believe is in agreement with your comments is that is not necessarily a need to transform these reinsurance structures, but for those people who

acquirenti e gestori di rischio sofisticati, sia che si tratti di brokers o di assicuratori primari, ci sono così tanti modi in cui si può partecipare a questo mercato, con strategie differenziate, che possono portare utili a tutti coloro che sono coinvolti. Lei ha citato specificatamente l'idea della Lexington e di come lavora.

Il nostro modo di lavorare è in effetti molto semplice. È vero, noi minimizziamo i rischi e i clienti che hanno sinistri considerevoli. Mentre da un lato non siamo molto propensi a pagare il sinistro. Siamo lì e sappiamo che queste cose succederanno e ci faranno pagare il sinistro per intero. L'idea, tuttavia, è che noi operiamo sulla base di un registro d'affari. Il mio registro d'affari a Londra contiene 120 milioni di dollari in premi incassati, sparsi per tutto il mondo. Così ho una diffusione del rischio a mio vantaggio e noi sappiamo che la frequenza con cui qualcosa del genere accade è tale che possiamo guadagnarci. Dunque non è una strategia unica, è molto chiaro. Ma il mercato italiano e vari mercati nel mondo possono utilizzare il fatto che la Lexington fa la sua parte per proteggere il proprio interesse. Se ritengono che si tratta di qualcosa a cui vogliono partecipare, che rientra in quanto vorrebbero fare per proteggere i loro trattati, o magari strutturare il loro rischio in modo leggermente diverso, sappiamo che i prodotti ci sono. Non è necessario modificare alcuna struttura esistente, bisogna soltanto fare un passo avanti e far avanzare i prodotti assicurativi per soddisfare le esigenze di una società che cambia. Dobbiamo sapere come trasferire questi prodotti in modo efficace. È stato un discorso lungo e tortuoso, ma spero di aver risposto alla domanda. Non è necessario dover modificare nulla e non è il caso di trovarsi in un paese straniero a dire: "Questo è quanto va fatto". Abbiamo questi prodotti e abbiamo una buona comprensione del rischio. Noi come comunità, non come Lexington, dobbiamo trarre vantaggio da ciò, perché ci sono persone là fuori che stanno cercando di approfittare della loro forza. Anche noi dobbiamo fare altrettanto.

Quando ho iniziato a lavorare io, prevaleva un approccio piuttosto normale del mercato, quindi proporzionale, tranquillo, preciso, per cui si andava verso riassicuratori molto tradizionali, con sedi con colonne di marmo, e tutto funzionava in una certa maniera. Se tutto fosse rimasto così, non saremmo cresciuti. Siccome ormai non ho più 22 anni, ho le mie modalità, quindi per me, a volte, è ostico capire il tecnicismo che si evolve, ancorché cerchi di rimanere aggiornato. Effettivamente il mondo è cambiato in una maniera rapidissima. Per noi è stato uno shock culturale, quando ci siamo posti i

are sophisticated purchasers and traders of risk, whether they be brokers or underwriters or primary underwriters, or. . . there are so many ways that you can participate in this market with varying strategies that can bring value to everybody involved. You specifically mentioned the idea of Lexington and how they do their business. Our business is actually very simple. You are right, we play down very low on risks and those clients that have a massive loss. While we are never keen to pay the loss, we are there and we know that those losses will happen and will blow right through our layer, they will go straight through and we will pay the total loss.

The idea, however, is that we do this on a book of business. My book of business in London is 120 million dollars of premium income, spread across the world. So I have a spread of risk on my side and we know that the frequency of something like that happening is such we can make a profit. So it's not a unique strategy, it's very clear. But the Italian market and various other markets across the world can utilise the fact that Lexington participates its way to protect their own book. If they view that this is something they would like to participate in, that they would like to do to protect their own treaties, or perhaps to structure their risk a little differently, these products are out there. What I'm advocating is that it's not a need to modify any current structures, it's just taking the next step forward and bringing insurance products again further out to meet the needs of a changing society. We have to know how to transfer these products very efficiently. That's a very long winding answer to your question. I hope I answered your question. It is not a need to necessarily modify anything and I would not stand here in a foreign country and say "This must be done". We have these products out there, we have a very good understanding of risk. We as a community, not as Lexington, we must capitalise on this because there are other people out there that are looking to capitalise on their strengths. So we have to do the same.

Francesco Curioni

When I entered the profession, business was done along fairly normal, tranquil and well-established lines. One turned to very traditional reinsurers, in their imposing marble-columned offices, and everything worked in a certain manner. If everything had stayed that way, I do not believe RIB would have accomplished much.

I am no longer 22 years old, and I am attached to my ways of thinking, so sometimes I find it daunting to try to understand the evolution of technology. I realize that

problemi, 5 anni fa, di rinnovare i rischi che le Generali ci proponevano e che andavano tutti male. Siamo riusciti a convincere il mercato non tradizionale. L'abilità del broker è quella di abbinare l'approccio tradizionale paludato, preciso, al cambiamento enorme, culturale, che ha determinato la Swiss Re. Non saremmo sopravvissuti come brokers, se non avessimo approcciato, con fantasia tipicamente italiana, con una tecnologia mutuata soprattutto dal mercato americano. È lì che siamo cresciuti, quindi l'abilità del broker è quella di combinare la parte tradizionale con la parte strategica e la parte tecnica. Che è molto bella, perché per fare i piazzamenti proporzionali ci vuole un impatto commerciale, molto più che tecnico, valorizzando la fantasia. Da questo presupposto, che è vitale per la società, abbiamo detto: "Ma se lo facciamo per il mercato italiano, per le grandi Generali, la grande RAS, per i rischi che voi conoscete e che mi auguro che voi darette ancora a queste professionalità emergenti, perché non lo facciamo per loro? Che differenza c'è, visto che esiste un rapporto commerciale da tanti anni, un rapporto di amicizia che va al di là dell'affare specifico?". Questo è il discorso vero. Il mondo va avanti, e se c'è un valore aggiunto di un broker, la duttilità, l'umiltà, l'utilità, la capacità di inventare e di appropriarsi di nuove conoscenze. Che poi io preferisca andare in Köenigstraße, questo fa parte del mio bagaglio culturale e personale di affezione: Köenigstraße vuol dire Jean Choueri che mi ha cresciuto come un figlio. Quindi ho dei debiti morali nei suoi confronti, però il mondo va avanti, e saremmo poco imprenditori se non dessimo spazio a queste professionalità: ci sono poche persone al mondo brave come lui che intavolano il discorso con noi. Lui ci ha insegnato come lavorare e come sviluppare un discorso, che noi facciamo vostro: voi italiani, voi clienti stranieri. In questo senso lo ringrazio perché ogni suo intervento ci aiuta a riflettere, a capire meglio dove puntare i nostri sforzi.

the world, and that of reinsurance along with it, has changed with bewildering rapidity. We had to overcome a cultural shock when, just five years ago, we addressed the problem of renewing the risks that Generali passed on to RIB; risks that - hear well - were all going badly. We managed to convince the "non traditional" market to follow us. Our skill consisted of combining the traditional, solemn approach with one that sought out more innovative paths. We would not have survived as brokers if we had not resorted, with typical Italian imagination, to an approach hinging on a technology borrowed principally from the American market. And so we grew, following new paths, combining the traditional part with the strategic and technical part. In order to carry out proportional placements there has to be a commercial impact, much more than a technical one. But it is necessary to call on something particular that grows out of experience, out of personal capability and imagination.

Observing that RIB overcame the opposing current, that results were obtained, we said to ourselves: "If we succeed in doing it for the great Generali and the great RAS, why don't we extend the same approach to other actors in the Italian market with whom we have commercial and amicable relations that go beyond the specific deal?"

The world marches on and RIB adapts and gives a taste of the value it adds in ductility, humility, utility, and the capability to invent and appropriate the new. If then I prefer to go to Köeningstraße, that is, the more traditional approach, this is part of my cultural and personal baggage. Jean Choueri was in Köeningstraße. He brought me up like a son, and I am more than morally indebted to him. But the world marches on, and we would scarcely be entrepreneurs if we didn't adapt and outfit ourselves for new challenges.