

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



Introduction

È in una Venezia dalle brume novembrine, ancor più ricca di suggestioni e di fascino rispetto al cliché tradizionale, che i partecipanti al quarto Convegno organizzato dalla R.I.B. salgono sul vaporetto che li porta, dopo un breve tragitto, dall'Hotel Luna Baglioni al Palazzo delle Zitelle, sul canale della Giudecca, da dove si vede piazza San Marco formato cartolina, secondo la prospettiva più canonica.

Il tema del Convegno è il ruolo che può essere svolto dal Mercato Assicurativo Italiano sulla scena riassicurativa internazionale, nel contesto dell'attuale congiuntura di mercato internazionale.

Tra gli elementi che hanno portato gli organizzatori del Convegno a concentrarsi sul tema del ruolo che può essere svolto dal mercato assicurativo italiano sulla scena riassicurativa internazionale è il riconoscimento del fatto che l'Italia costituisce un mercato assicurativo e riassicurativo potenziale che dovrebbe rispecchiare l'importante ruolo che il nostro Paese ricopre in Europa e nel mondo nei settori dell'industria, delle tecnologie, dell'engineering e commerciale.

Il riflesso di queste attività genera volumi esteriormente importanti di affari riassicurativi in uscita dal Paese. Tuttavia, i capitali delle Compagnie, i patrimoni, le riserve, i volumi dei premi gestiti e, non ultimo, il know how maturato dagli operatori permettono senz'altro, alle principali compagnie assicuratrici, di porsi quali operatori di riassicurazione nella fascia alta delle classifiche di security. Questo potrebbe attrarre importanti volumi di premi internazionali di riassicurazione in entrata nel nostro mercato.

Considerazioni che generano una quantità di argomenti, utili da sceverare di fronte a una platea di operatori che vengono dagli Stati Uniti, dal Medio e dall'Estremo Oriente e dall'area Mediterranea. Dunque le prospettive della due giorni veneziana sono di dare un contributo fattivo al raggiungimento di conclusioni e decisioni realistiche.

Perché parliamo di un potenziale interesse del mercato italiano ai mercati assicurativi internazionali e viceversa? E perché lo facciamo in un momento in cui, se guardiamo, a che cosa è avvenuto negli ultimi due anni, questa proposta ha l'aria di parere quasi inopportuna o vuotamente provocatoria? Ricordo quando ho iniziato a fare questo mestiere, come operatore riassicurativo nell'ambito di progetti di imprese attive in Kuwait, negli Emirati, in Algeria.

In a Venice enveloped by the November mists, even more alluring and enchanting than the traditional image, the participants in the fourth convention organized by R.I.B. climb aboard the vaporetto to make the short trip from Hotel Luna Baglioni to the Palazzo delle Zitelle overlooking the Giudecca Canal, with its classic postcard view of Piazza San Marco.

The theme of the convention is "The role the Italian insurance market can play on the international reinsurance scene".

Among the elements that led the convention organizers to focus on this theme is the recognition that Italy constitutes a potential insurance and reinsurance market befitting its important role in Europe and the world in the industrial, technological, engineering and commerce sectors.

These activities generate very significant outward reinsurance revenues. Nevertheless, capital, assets, reserves, premium volumes, and, not least of all, the know-how acquired by the operators permit the major insurance companies to position themselves in the upper security categories. This could attract significant international inward reinsurance premiums to our market.

These are considerations generating a number of important topics to sort through in the company of operators coming from the United States, the Middle East and the Far East. Hence, the objectives of these two days in Venice are to make an effective contribution to the achievement of realistic conclusions and resolutions.

Why do we speak of a potential interest of the Italian market for the international insurance markets and vice versa? And why do we do it at a time when, if we look at what has happened over the past two years, this proposal has all the appearance of being inopportune or inane provocation?

I remember when I entered this field as a reinsurance operator for entrepreneurial projects in Kuwait, the

Ricordo, ad esempio, visto che qui in sala c'è il Presidente della CAAR, un'importante realizzazione attorno cui abbiamo lavorato nel suo Paese..... Eravamo nel 1973 e, insieme a un risk manager di una impresa italiana di Padova - mi sembra l'Officina meccanica Sangati - siamo andati a Algeri per verificare i presupposti dell'operazione. Abbiamo fatto nove giorni di anticamera prima di essere ricevuti. Sono comunque riuscito a perfezionare i vari aspetti e a far siglare i contratti riassicurativi.

Nel 1974 sono andato in Iraq, dove ho conosciuto - sulle orme del nostro Presidente onorario, Jean Choueiri - Wyatt Al Safar, che ho incontrato per riassicurare un grandissimo progetto del GIE. Si facevano grandi discussioni che mi affascinavano. Ero più giovane. Ma quelle esperienze me le sono portate dietro; come mi sono portato dietro le convinzioni maturate allora e, siccome la RIB sta arrivando a una maturazione sul mercato italiano, nel senso che abbiamo raggiunto certi obiettivi, ho voluto evidenziare quella che è la nostra matrice e la nostra anima: essere nati sul mercato internazionale e aver portato in Italia concetti, know how e impostazioni innovative. Nuove rispetto agli schemi dei competitori sul mercato italiano.

Abbiamo constatato, nei tempi più recenti, che il mondo assicurativo è stato percorso da fenomeni che non so se chiamare "esplosione" o "implosione" e che il mondo riassicurativo di compagnie è una conventio di *excludendum*.

Anni fa operavano trecento riassicuratori, scesi poi a centocinquanta. Adesso agiscono pochi riassicuratori sempre più forti, sempre più dominanti.

Sappiamo che l'Italia, notoriamente quinta o sesta potenza industriale nel mondo, non è certamente la quinta potenza nel settore assicurativo. Conta - come internazionalizzazione e peso specifico - su eccezioni come le Generali e il Gruppo RAS. Il mercato dei brokers - che sconta un boom recente ma che sta vivendo una fase di forte stallo - registra continui accorpamenti, nella speranza di compensare alla mancanza di esperienza e di nuovi affari. Le concentrazioni, per un discorso che in economia abbiamo studiato, determineranno un fall-out di energie, di affari e di business che noi - brokers nazionali - vogliamo far crescere, dilatare. Quindi intendiamo fare un discorso in chiave internazionale e metterci sul mercato.

Qui a Venezia abbiamo invitato i nostri amici dei Paesi arabi perché, da sempre, la nostra esperienza ci ha evidenziato che gli investimenti italiani a tempo medio, a tempo breve, erano orientati sui Paesi emergenti, produttori di petrolio.

In R.I.B. ci siamo detti: dopo la fase di concentrazione arriva il fall-out. Quindi attrezziamoci di fronte a una realtà che vede il mercato americano ormai semi-padrone dei brokers londinesi.

Ora costruiamo sulla possibilità di dire al mercato italiano: "Guardate Signori che non siete abbandonati: c'è un broker che investe in chiave internazionale". Ai mercati dei Paesi emergenti diciamo che in Italia hanno sede realtà come il Gruppo Generali, il Gruppo RAS, il Gruppo Swiss Re (che comunque è da considerare, dopo l'acquisizione di Uniorias, italiano sul mercato italiano) che

United Arab Emirates and Algeria. I remember, for example - seeing that we have with us today the president of CAAR, an important organization that we orbited around in our work in his country - it was 1973 and, together with a risk manager from an Italian business located in Padua - it seems to me it was the Sangati machine shop - we went to Algiers to investigate the feasibility of an operation. We had to wait nine days before being received. I succeeded, in any case, in working out the various details and getting the reinsurance contracts underwritten.

In 1974 I went to Iraq, where I got to know-in the footsteps of our honorary president, Jean Choueiri-Wyatt Al Safar, whom I met with to reinsure a very large GIE project. We had fascinating discussions.

I was younger then, but I have never forgotten those experiences and I have maintained the convictions I formed then. Now, since RIB is coming of age on the Italian market - in that we have achieved certain objectives - I would like to highlight that which constitutes our roots and our soul: having been founded on the international market and having brought to Italy concepts, know-how and innovative approaches - new with respect to the competitive schema in the Italian market.

We have observed in more recent times that the insurance market has been affected by phenomena which I do not know whether to characterize as "explosion" or "implosion" and that the world of reinsurance companies is a conventio *ad excludendum*. Years ago there were three hundred reinsurers, a number which later dropped to one hundred and fifty. Now the field is occupied by just a few reinsurers, who have become ever more powerful and dominating.

We know that Italy, reputed to be the world's fifth or sixth industrial power, is certainly not the fifth power in the insurance sector. For internationalization and specific weight it relies on exceptions such as Generali and the RAS Group. The brokers' market, which recently experienced a boom but has now entered a deeply stagnant phase, has registered continuing mergers, in the hopes of compensating for the lack of experience and new business. Mergers, according to rules of economics that we are all familiar with, cause a fallout of energy and business that we, national brokers, would like to see grow and expand. Hence, we intend to speak in international terms and penetrate the market.

We have invited our friends from the Arab countries here to Venice because, right from the start, our experience has taught us that medium and short term Italian investments were oriented towards emerging, oil producing countries.

garantiscono potenzialità importanti sia nel campo dei trattati che dei facoltativi. Dove risiede la nostra specializzazione.

Abbiamo portato, per tanti anni (e qualcuno certamente lo testimonierà), importanti affari internazionali in Italia. Mi sembra perciò corretto e pertinente, in un momento così particolare di cambiamento, far presente ai convenuti che il mercato italiano esiste, possiede notevolissime professionalità (ma non grandi capacità di ritenzione).

Ricordo che - in termini di riassicurazione finanziaria per grandi progetti - più di quindici anni fa abbiamo portato a termine una copertura "di avanguardia" con un noto gruppo industriale italiano. L'ingegner Maurizio Colautti, delle Generali, darà il suo contributo al Convegno illustrando alcune operazioni che abbiamo fatto in giro per il mondo. Così come abbiamo lavorato con il Gruppo RAS (con il compianto Capitano Carli, e non solo con lui). Con i nostri trattati di riassicurazione siamo stati presenti in progetti costruttivi di dighe, ponti, strade.

Questo significa che, nel prodotto altamente tecnologico, dove c'è il valore aggiunto della conoscenza tecnica (seguo il filo della nostra esperienza, cui abbiamo fatto riferimento nei nostri ultimi due convegni sul "project financing") la R.I.B. non soffre alcun complesso. Quando studiamo un importante "pacchetto" assicurativo italiano o internazionale, un grande "pacchetto" di project financing, in Italia disponiamo di tutte le professionalità del caso. Che possono analizzare e collocare, dove c'è la necessità di farlo, quindi, sia sul mercato italiano che sul mercato internazionale, certi rischi. Voglio con questo affermare che - e mi rivolgo specialmente ai nostri amici ospiti stranieri - che sempre si è voluto guardare a Parigi o Londra agli USA. Ignorando colpevolmente che esistono in Italia conoscenze tecniche di primario livello, in grado di coordinare pacchetti riassicurativi rilevanti. Tanto per fare un esempio, la Sonatrach, ammesso che l'Ente di stato algerino renda possibile l'apertura di un discorso. Qui c'è la capacità di vagliare il rischio e trovare la collocazione in Italia e sul mercato internazionale. Polo di riferimento può essere un broker come R.I.B., che può agire seguendo concetti diversi da quelli dei concorrenti, pur così qualificati sui mercati internazionali.

Non esiste al mondo nessuno che possa dire: "Io sono nune tutelare e conosco tutti gli aspetti assicurativi dei grandi progetti".

Tuttavia R.I.B. non ha complessi. Possiede un know how in grado di strutturare piazzamenti importanti nel campo dei grandi progetti. In Italia lo dimostra da un decennio circa, avendo costruito un sistema che aiuta le compagnie italiane a servire i produttori, i rischi, gli affari italiani.

Abbiamo l'onore di collaborare con le maggiori compagnie, che serviamo con professionalità a umiltà, sapendo benissimo che è una prova ardua poiché sono esigentiissime. Ed è giusto che sia così. Abbiamo cercato di dare al prodotto "Italia", un'ottica nazionale, seguendo i grandi rischi italiani. Avvalendoci delle grandi professionalità italiane, operando gli investimenti necessari al fine di ren-

We at RIB said to ourselves: the merger phase will be followed by a fallout. So, let's gear up for a reality where the American market is at this point semi-master of the London brokers market.

Now we are building on the possibility of saying to the Italian market: "Look, gentlemen, you have not been abandoned, there is a broker who invests on the international level." To the markets of emerging countries we say that in Italy there are entities such as the Generali Group, the RAS Group, and the Swiss Re Group (which is to be considered in any case, after the acquisition of Uniorias, an Italian Group operating on the Italian market), which guarantee significant potential for both treaties and facultative contracts, which is where our specialization lies.

For many years we have brought - and someone will certainly back me up on this - important international business to Italy. It therefore seems to be correct and pertinent, in such a particular period of transition, to make it understood to those gathered here that the Italian market exists and that it possesses a great deal of professionalism (not a large retention capacity).

I remember that, speaking in terms of financial reinsurance for large projects, over fifteen years ago we finalized "avant-garde" coverage with a noted Italian industrial group.

Mr. Maurizio Colautti, from Generali, will make his contribution by illustrating several operations we have carried out around the world, as well as our work with the RAS Group (with the late Capitano Carli, among others). With our reinsurance treaties we have been involved in construction projects for dams, bridges and roads.

This means that, for a high-technology project, where there is the added value of technical expertise (I am following the thread of our experience, which we referred to in our last two conventions on project financing) RIB suffers from no inferiority complex. When we develop an important international or Italian insurance package, a large project financing package, we have all the necessary professionalism in Italy, which can analyze and place certain risks, when it is necessary to do so, both on the Italian and the international markets.

I would like to point out here that - and I direct myself especially to our foreign guests - attention was always directed towards Paris or London or the United States, ignoring the fact that in Italy there are first-rate technical skills, capable of coordinating important reinsurance packages. One example that can be given is Sonatrach - provided that the Algerian state authorities make it possible to start a discussion on it. Here, there is the ability to weigh the risk and find a placement in

derci indipendenti dal piazzamento dei rischi sui mercati internazionali. Ci facciamo forti di una nostra autonomia di piazzamento ed abbiamo, con molto entusiasmo, aperto - da pochi mesi - una nostra società (posseduta al 100% da RIB S.p.A. Milano) a New York. Abbiamo accesso ai grandi mercati riassicurativi continentali, che, sui progetti specifici di cui parliamo, sono i leaders.

Purtroppo non è più Londra la capitale... Vedo che Richard Cross scuote la testa. Chiedo scusa a Richard, ma è una realtà di fatto.....

R.I.B. si pone quindi come alternativa alle grandi concentrazioni riassicurative internazionali: cerchiamo, pretendiamo, di farlo capire ai nostri clienti italiani, ai nostri clienti potenziali, oltre che ai nostri graditissimi ospiti a Venezia. Puntiamo sul servizio e sulla qualità.

Abbiamo a disposizione, per impiantarvi la nostra presenza, una prateria immensa; basta seguire le grandi imprese e le grandi compagnie italiane, ovvero quanto sta facendo il "Sistema Italia" in campo internazionale. Se ci riusciremo non lo so: certo questo convegno mira a convincere gli italiani a seguirci sempre meglio e gli stranieri a darci la possibilità di far vedere quanto valiamo.

Aprò i lavori, augurandomi che, alla conclusione di sabato pomeriggio, sarete convinti della bontà degli sforzi che stiamo operando per migliorare il nostro servizio e soddisfarvi sempre meglio.

Italy and on the international market. A reference point could be a broker like RIB, which can act on concepts differing from those of the competition, even though the latter are so well qualified on the international markets.

There is no one in the world who can say: "I am a tutelary deity and I know all the insurance-related aspects of the large projects". Nevertheless, RIB suffers from no inferiority complex. It has the know-how necessary to structure important placements in the field of large projects. It has demonstrated this in Italy over the last decade, having built up a system that helps the Italian companies serve the producers, the risks, and Italian business.

We have the honor of collaborating with the major companies, which we serve with professionalism and humility, knowing very well that it is an arduous test because they are very demanding, and rightly so.

We have tried to give the "Italy" product a national reference frame, addressing ourselves to the large-scale Italian risks and availing ourselves of the impressive Italian professionalism, making the necessary investments in order to make ourselves independent of risk placement on international markets. We draw strength from our placement autonomy and we have opened, just a few months ago and with great enthusiasm, a company in New York, completely owned by RIB S.p.A., Milan. We have access to the large continental reinsurance markets, which, regarding the specific projects we are talking about, are the leaders.

Unfortunately, the capital is no longer London... I see that Richard Cross is nodding his head. I apologize to Richard, but this is the truth...

RIB proposes itself as an alternative to the large international reinsurance blocks. We try, we insist on making this clear to our Italian clients, to our potential clients, in addition to our honored guests here in Venice. We focus on service and quality.

We have at our disposal, in order to establish our presence, an immense playing field; all that has to be done is to follow the large enterprises and the big Italian companies, or those who are creating the "Italian system" on the international level. I do not know if we will succeed. Of course this convention is aimed at convincing the Italians to follow us more closely and persuading the foreigners to give us the opportunity to show what we are worth.

And so I open the convention, hoping that at the conclusion on Saturday afternoon, you will be convinced of the wealth of effort we are dedicating to improving our service and affording you ever greater satisfaction.