

Kurt Staub
Responsible for
Engineering
Department of
Swiss Re



The Reinsurer: a partner in the global market

Signore e Signori, buongiorno. Preferisco parlare anch'io in inglese, considerato l'argomento del giorno. Desidero infatti parlare del ruolo dei riassicuratori sul mercato globale. So che l'oggetto di questo convegno è un po' diverso, ma in qualità di rappresentante della Swiss Re, non sono in posizione di parlare del ruolo del mercato assicurativo italiano. Ho quindi deciso di parlare del ruolo dei riassicuratori, in particolare della strategia della Swiss Re e delle relative implicazioni per le linee riassicurative riguardo ai rischi industriali, ramo per il quale abbiamo instaurato in passato un'ottima collaborazione con la RIB. Vorrei anche ringraziare il team di Franco Curioni, per averci aiutato a sviluppare la nostra posizione nel mercato italiano e a stabilire relazioni con le compagnie italiane, nonché per l'invito a questo convegno che ci offre l'opportunità di avere uno scambio di idee. Quali sono le sfide cui si trovano di fronte oggi le compagnie di assicurazioni? Questo settore, da un lato deve rispondere a quanto viene richiesto in molti paesi, da chi regola i mercati locali e dalle agenzie internazionali di classificazione, cioè un adeguato capitale per far fronte ai rischi che si devono assumere. In effetti, negli ultimi anni abbiamo avuto un numero crescente di insolvenze soprattutto nel mercato USA, e questo è naturalmente una fonte di preoccupazione per le autorità dei vari paesi. Questo rappresenta naturalmente un problema relativo al fatto che l'enorme capitale necessario tende a diminuire il reddito che esse possono produrre. Le esigenze dell'attuale mercato finanziario impongono di fare buoni profitti e il *return on equity*, ROE, è oggi utilizzato come criterio per giudicare una compagnia. Ciò determina ovviamente una pressione enorme per le compagnie a produrre maggiori redditi. Abbiamo un nuovo fenomeno che, soprattutto in Europa, ha avuto un notevole impatto negli ultimi anni, cioè la *deregulation*, nonché la globalizzazione del mercato assicurativo. *Deregulation* significa maggiore pressione sui margini e maggiore volatilità dei risultati. Questo, a sua volta, determina degli effetti, da un lato sui redditi - che sono a maggiore rischio rispetto ad un mercato regolamentato - ma allo stesso tempo, per essere competitivi su questo mercato globale, siamo costretti a produrre maggiori redditi. Tutto ciò costituisce quello che chiamiamo *equity squeeze*. Gestione del rischio è un termine molto usato nel nostro settore: cosa significa? Molte cose. Si può anche dire che "gestione del rischio" significhi semplicemente prestare attenzio-

Good morning, ladies and gentlemen. I prefer to make my speech in English as well, simply because of the matter I am going to deal with today. In fact I want to say something about the role of a reinsurer in the global market. I know that the subject of this convention is slightly different, but as a representative of Swiss Re, obviously I'm not really in a position to speak about the role of the Italian insurance market. Therefore I have chosen to talk about the role of reinsurers and my subject will be the Swiss Re strategy and the implication in engineering business lines. In engineering business lines we have been able to build up a very good co-operation with RIB in the last years and I would like to thank here Franco Curioni's team for having helped us to develop our position in the Italian market and build up relations with the Italian companies. At the same time I would also like to thank Franco Curioni for the invitation to this convention which gives us an opportunity to have an interchange of views on the present market.

What are the challenges facing insurance companies at present? The insurance industry has on the one hand to deal with what is being requested in many countries by regulators of local markets and by international rating agencies: an adequate capital to cope with the risks they are assuming. In fact we have seen that, over the past years, we have had an increasing number of insolvencies mainly on the US market and it is obviously a matter of concern for the regulators in the various countries. This represents a problem relating to the fact that the huge capital required tends to decrease the return which they can produce. The needs of the present capital market - our shareholders are all looking for a good profit and the return on equity is nowadays used as a criterion for judging a company - obviously represent a tremendous pressure to produce higher returns for every company. We have, a new phenomenon which, especially in Europe, has had an important impact in the last years, the deregulation, and also the globalisation of the insurance market. Deregulation means higher pressure on the margins and higher

ne. Ma ciò è sufficiente a spiegare la gestione del rischio in una compagnia? In effetti utilizziamo questa espressione molto spesso per indicare quello che facciamo nelle nostre attività quotidiane nel campo dei rischi industriali. Ma in fondo la gestione dei propri rischi è il compito tipico di una compagnia di assicurazioni, e cioè da un lato gestire il portafoglio rischio, e dall'altro il capitale. Noi utilizziamo questo capitale per il portafoglio rischio e dobbiamo trovare una forma di equilibrio. Ma allo stesso tempo dobbiamo ottimizzare sia questo portafoglio rischio che i redditi. Non è molto semplice fare tutto ciò: esposizione di capitali da un lato e redditività dall'altro.

Quali sono gli obiettivi di un grosso riassicuratore? C'è l'esempio della Swiss Re. Sappiamo che il successo di una grande compagnia di riassicurazioni si misura in base a tre criteri principali: il primo è il valore che siamo in grado di produrre per i nostri clienti: essi ci giudicheranno sulla base del valore aggiunto che offriamo loro. Il secondo criterio è la posizione che deteniamo sul mercato a livello mondiale. Saremo giudicati in tutto il mondo, nel mondo finanziario e nel mondo assicurativo e riassicurativo per la posizione che abbiamo; quindi i riassicuratori professionali devono cercare di raggiungere una posizione di preminenza. Infine, i nostri azionisti, vogliono vedere i profitti. Ci siamo posti l'obiettivo del 15% di ROE al netto di tasse e di una crescita annuale del profitto 15%. Sappiamo che questo è un obiettivo estremamente ambizioso, ma direi che siamo stati nella posizione di raggiungere tale obiettivo l'anno scorso, anche se, devo ammettere, ciò era in parte da imputarsi ad una situazione molto favorevole sia per quanto riguarda i risultati tecnici delle nostre operazioni che i redditi finanziari. Vedremo se questo andamento del mercato continuerà anche nei prossimi anni. Ma ne dubito.

Desidero osservare che per raggiungere gli obiettivi dobbiamo avere un atteggiamento estremamente professionale ed offrire prodotti di altissima qualità. Dobbiamo essere quindi in posizione di gestire e diversificare i rischi. Tornerò più tardi sull'argomento. Infine il nostro lavoro quotidiano è quello di produrre risultati adeguati sia dal punto di vista tecnico che finanziario.

Ora guardiamo quale è in effetti il valore della riassicurazione per i nostri clienti. Abbiamo tre tipi di valori. Direi che il primo gruppo "Valutazione e gestione del rischio" rappresenta il servizio che possiamo fornire alle compagnie di assicurazioni. La nostra esperienza può essere utilizzata per rendere le compagnie consapevoli dei rischi potenziali di una singola operazione o portafoglio. Possiamo analizzare con loro i loro portafogli per singolo ramo, o il loro portafoglio globale. Si può quindi stabilire un dialogo per vedere se alcuni rischi sono assicurabili o no. Questo sta diventando un notevole problema per noi che viviamo in un ambiente a così rapido sviluppo tecnologico. Possiamo aiutarli a progettare ed elaborare il tipo di copertura che desiderano fornire ad un cliente, basandoci sulla nostra esperienza a livello mondiale. Possiamo aiu-

volatility of results. This again has an effect on the one hand on the returns which are at greater risk than in a regulated market and on the other hand, in order to be competitive in this global market, we are forced to produce higher returns. All this is what we refer to as the equity squeeze.

Risk management is a term widely used in our business: what does it mean? It means many things. One can say that risk management only means being careful, but is this enough as regards risk management in a company? In fact we use the risk management expression very often for what we are doing in our daily business in the field of industrial risks. But finally, own risk management is a typical task of an insurance company. And what is risk management in our companies: we have to deal with the risk portfolio and with our capital. We use this capital for the risk portfolio and we have to find a kind of balance. At the same time we have to achieve optimisation of the risk portfolio and of the returns. It is not really easy to manage all this - the capital exposure on the one hand and profitability on the other.

What are the objectives of a large reinsurer? There is the example of Swiss Re. We know that the success of a large reinsurance company is gauged by three main criteria: the first is the value we are able to produce for our clients: they will assess us on basis of the added value provided for them. The second criterion is the position we have on the world market: we will be judged in the whole world, in the financial world and in the insurance and reinsurance world, by the position we have and therefore professional reinsurers must look for a leading position. Finally, our shareholders want to see returns. We set as an objective fifteen percent return on equity after tax and fifteen percent profit growth every year. We know that this is an extremely ambitious goal but I would say that we have been in a position to achieve it last year, although I must admit this is due to a very favourable situation both in respect of the technical results of our operations and the financial returns. We will see whether this behaviour of the market will continue over coming years; I must say I have doubts about this.

In order to achieve these goals we have to show an extremely professional attitude and provide products of very high quality. We have to be in a position to manage and diversify risks - I will come back later on this. Finally our daily work is to produce adequate results both technically and financially.

Now let's have a look at what is in fact the value of reinsurance for a customer. We have three types of values: I would say that the first group "Risk assessment and risk

tarli nella gestione di rischi singoli o di portafogli, possiamo infine assisterli nella prevenzione dei sinistri e, naturalmente, una delle nostre funzioni è quella di aiutare a definire i prezzi dei prodotti originali. Il secondo gruppo che identifichiamo è il "Contenimento e la gestione dei sinistri". Naturalmente voi conoscete molto meglio di me la vostra situazione nazionale, ma noi possiamo mettervi a disposizione le nostre conoscenze internazionali a riguardo. Noi possiamo essere d'aiuto nella liquidazione dei danni, cosa che facciamo molto spesso, ma nostro obiettivo è anche fornire un bagaglio di informazioni basate sulle nostre esperienze a livello mondiale. Possiamo elaborare nuove direttive su come gestire certe linee di attività. La principale attività di un riassicuratore, e questo è il terzo gruppo, è infine il trasferimento del rischio. Abbiamo aggiunto due termini: assorbimento e finanziamento del rischio. Quest'ultimo sta diventando sempre più un'alternativa al tradizionale trasferimento del rischio.

L'ottimizzazione del rischio è un'attività economica. Due sono gli scopi principali: primo, ridurre la volatilità del portafoglio, che si può ottenere ovviamente mediante la diversificazione, ma anche trasferendo certe parti dei rischi, in un modo o nell'altro, al riassicuratore. Il secondo scopo, correlato al primo (la riduzione della volatilità), è quello di minimizzare il capitale di adeguamento del rischio. Tornerò su questo fra breve. Su questa base siamo in grado di fornire un buon servizio strutturando dei programmi completi di riassicurazione. Tutti noi sappiamo che maggiore è la diversificazione del portafoglio, minori sono le fluttuazioni del risultato. In una transazione riassicurativa abbiamo introdotto il concetto di capitale adeguato al rischio. Cosa significa questa espressione? Dobbiamo prima definire l'ambito del capitale adeguato al rischio, chiamiamo *downside risk* la possibilità che il capitale di rischio a nostra disposizione scenda al di sotto di un certo limite di tolleranza in un determinato spazio di tempo. Ad esempio, possiamo lasciare che il nostro capitale di, diciamo, mille miliardi si riduca entro cinquant'anni a 500 miliardi. Potremmo quindi usare il 50% di quel capitale entro quel periodo. Questo è quanto ogni compagnia di assicurazioni o riassicurazione deve decidere da sola. Una compagnia che non ha più capitale fallisce; ed una compagnia ha bisogno di una certa quantità di capitale per mantenere la credibilità presso i propri clienti e per ottenere una classificazione adeguata da agenzie di rating. Pertanto, possiamo definire "capitale adeguato al rischio" come una stima - del capitale necessario ad evitare una tale rovinosa situazione, mantenendo un adeguato capitale di rischio.

Quale è il valore che può essere aggiunto dal riassicuratore? Una compagnia di assicurazione ha bisogno di un certo capitale adeguato al rischio. Se la compagnia cede una parte del portafoglio a un riassicuratore, avrà bisogno di meno capitale. Un aspetto importante è che il capitale di rischio risulta estremamente costoso, come sapete bene. Effettuiamo un paragone del capitale adeguato al rischio

"management" represents the services we can provide to the insurance company.

Our experience can be used to make companies aware of potential risks in a single operation or portfolio. We can analyse together with them their portfolios per line of business or their overall portfolio. We can build up a dialogue on whether certain risks are insurable or not - this is increasingly becoming a major concern for us in a rapidly developing technological environment. We can help them to design and work out the cover they want to provide to a client based on our world-wide experience. We can help with risk management of single risks or portfolios - we can assist them in loss prevention and obviously one of our jobs is to help fixing prices of original products.

The second group we identified are "Claims containment and claims management".

You obviously are much more familiar with your national situation but we can place at your disposal our international knowledge in this respect. We can help in claims adjustment - something we do very often - and what we also aim to do is to provide feedback based on our world-wide experience. We can work out new guidelines as to how certain lines of business have to be handled.

The main activity of a reinsurer, and this is the third group, is finally risk transfer. We have added two additional terms - risk absorption and financing. The latter is becoming increasingly an alternative to traditional risk transfer.

Optimising risk is an economic activity. We have two main aims: first we have to reduce the volatility of the portfolio. We can reduce volatility by diversification, but we can also reduce it by transferring certain parts of the risks in one way or the other to the reinsurer. The second aim that goes together with the first one (reducing volatility) is to minimise the risk-adjusted capital. I will come back to that shortly. Taking this into account we are in a position to provide a good service by structuring complete reinsurance programmes. We all know that the better the diversification of the portfolio, the lower the fluctuations of the result in a reinsurance transaction. We have introduced the concept of risk-adjusted capital. What is risk-adjusted capital? We first have to define the environment of risk-adjusted capital. We call downside risk the probability of the risk-bearing capital at our disposal falling below a certain tolerance level over a given space of time. We can allow our capital of, let's say, one thousand billion, to be depleted within fifty years to five hundred billion, for instance. We would then use fifty percent of that capital within that time. That is something we have to decide our-

della compagnia riassicratrice, prima e dopo aver assunto rischi addizionali dalla compagnia cedente. Perché è inferiore? Semplicemente perché il riassicuratore avrà un portafoglio molto più diversificato; diversificato in termini di diffusione geografica e probabilmente anche in termini di ramo. Tale operazione ha un certo costo e, come ho detto prima, noi vogliamo trarre utili dalla nostra attività. Desidero infine prendere in considerazione i costi totali dei riassicuratori e degli assicuratori: affinché una trattativa tra assicuratori e riassicuratori abbia profitto bisognerà che il costo globale, dopo la transazione, sia più basso di prima. Per raggiungere questo il costo di riassicurazione e un adeguato margine dovranno essere più bassi della differenza dei costi di capitale.

Tutto sembra naturale ed ovvio, ma esiste sempre il problema di come quantificarlo. Attualmente stiamo approntando degli strumenti specifici per quantificare quanto sopra. Come avrete sentito dalla prima presentazione fatta, per il mercato italiano, su questo progetto. Tale strumento ci consente di calcolare i costi di capitale e riassicurazione sulla totalità del portafoglio di una compagnia di assicurazioni mediante modelli elaborati presso la nostra compagnia. Tutti i rami quali incendio, rischi industriali, esposizioni catastrofali possono essere inclusi in questo modello.

Torniamo alla mia attività principale. Sono responsabile di area - che include anche l'Italia - rischi tecnologici della Swiss Re e abbiamo sviluppato un ottimo rapporto con la RIB. Cosa possiamo fare noi per questo settore? Ancora una volta, abbiamo gli stessi tre fattori, mostrati prima. Ma cambiano le priorità. Nel ramo della riassicurazione dei rischi tecnologici il servizio di acquisizione del business e di "underwriting" è estremamente rilevante, e la valutazione individuale del rischio, in particolar modo, svolge un ruolo chiave. Ci viene chiesta sempre più spesso una copertura assicurativa su misura che comprenda sia soluzioni tradizionali che finanziarie. L'assicurazione e la riassicurazione finanziaria stanno diventando sempre più strumenti alternativi al tradizionale trasferimento del rischio. So che, considerato l'attuale situazione di mercato, anche nel ramo delle assicurazioni dei rischi tecnologici abbiamo avuto, negli ultimi anni, una situazione di stallo. L'enorme capacità disponibile al momento non rende i prodotti finanziari economicamente interessanti per molti assicurati. Tuttavia, noi siamo convinti che tale trend cambierà ancora e che i prodotti finanziari guadagneranno importanza, soprattutto perché nelle assicurazioni a carattere tecnologico dobbiamo affrontare costantemente il problema dei cosiddetti rischi imprenditoriali. Si tratta di rischi fondamentalmente non trasferibili all'assicuratore e al riassicuratore, per i quali occorre trovare nuovi strumenti. I rischi puramente tecnologici ed imprenditoriali non possono essere collocati in un portafoglio perché non possiamo diversificarli con simili rischi provenienti da altre fonti; dobbiamo trovare l'equilibrio per tali rischi, non in un portafoglio, ma nel tempo. Per quanto riguarda la copertura su misura, stiamo cer-

selves, every insurance or reinsurance company has to do this. A company which no longer has capital is bankrupt and a company needs a certain amount of capital in order to keep credibility with clients and to achieve an adequate rating by international agencies. We therefore can define risk-adjusted capital as an estimate of the capital needed to avoid this ruin situation, it means still keeping adequate risk-bearing capital.

What is the value which can be added by the reinsurer? An insurance company needs a certain risk-adjusted capital to do business. If the company cedes part of the portfolio to a reinsurer, it will need less capital. One thing which is important is that the risk capital is extremely expensive, as all of you know very well. Let's compare the risk-adjusted capital of the reinsurance company, before and after assuming additional risks from the ceding company. Why is it lower? Simply because the reinsurer will have a much more diversified portfolio. It will be diversified in terms of geographical spread and probably also in terms of lines of business. This transaction has a certain cost and as I mentioned before we want to make a profit in our business. But finally I want to look at the total cost for the insurer and the reinsurer: a profitable deal between insurer and reinsurer will mean that the global cost after the transaction is lower than before.

In order to achieve this the reinsurance cost and an adequate margin must be lower than the difference of the capital costs.

All that looks very natural and obvious, but there has always been the problem of how to quantify it. We are now developing specific tools to quantify it. Possibly some of you have already attended the first presentation, made for the Italian market on this project. The tool enables us to calculate the costs of capital and reinsurance for global portfolios of an insurance company by models which have been developed at our company. All lines of business - motor, fire, industrial, catastrophic exposures - can be included in that model.

Now let me return to my main activity. I am responsible for the area including Italy at the engineering department of Swiss Re where we have developed a very good relationship with RIB. What can we do in the engineering lines of business? Again we have the same three factors shown before but the importance differs. In engineering reinsurance the service in the business acquisition and underwriting is much more important and especially individual risk assessment has a key role. We are increasingly asked to work out tailor-made covers which can include both traditional and financial solutions. Financial insurance and reinsurance is becoming more and more a tool used as an alternative to

cando sempre più di passare da prodotti per un'unica linea a prodotti per più linee; l'attenzione si sta quindi allontanando sempre più dal singolo prodotto. Dobbiamo oggi offrire nuovi prodotti, nuove coperture, che rispondano a tutt'un insieme di esigenze assicurative. Credo che i prodotti finanziari ne costituiscano un esempio e che esista ancora la possibilità di ampliare tale settore in futuro.

Oggigiorno in un mercato assicurativo debole è estremamente difficile ottenere prezzi adeguati. Ma per avere risultati adeguati nel lungo termine, occorrono anche premi adeguati. Sulla scena internazionale uno dei nostri ruoli sarà quello di agire come consulenti globali e questo significa essere in grado di gestire i rischi del mercato italiano, di un broker italiano per esempio, anche se il rischio è ubicato in un altro continente. Ciò significa, dover sostenere l'assicurato nella ricerca di un vettore locale; a meno che lo stia facendo il broker. Le ispezioni ed il monitoraggio stanno diventando sempre più importanti. Considerato che la maggior parte dei grandi progetti industriali in fase di sviluppo - soprattutto quelli a finanziamento privato - hanno bisogno di copertura per "advanced loss of profit" direi che la funzione di monitoraggio è diventata cruciale. Dobbiamo controllare attentamente l'evoluzione di quei progetti dove assicuratori e riassicuratori hanno impegnato molte decine e, forse, più di cento milioni di dollari. Più in generale e tralasciando i rischi individuali, penso che uno dei nostri ruoli, come riassicuratori, sia quello di organizzare seminari, partecipare ad eventi, come questo convegno, nonché di mettere a vostra completa disposizione il "know-how" della nostra compagnia.

Il trasferimento e l'assorbimento del rischio possono comportare l'analisi del portafoglio, poiché ciò costituisce sempre la base di un programma assicurativo adeguato. Nel nostro settore i problemi sono abbastanza tradizionali. In generale, nelle assicurazioni contro i rischi tecnologici, esiste molto poco business non proporzionale, in quanto le polizze hanno un periodo di diversi anni e i rischi a cui si riferiscono sono caratterizzati da costanti variazioni nell'esposizione. In generale, l'assicurazione non proporzionale non si è dimostrata molto adeguata al trasferimento di questo tipo di rischio dall'assicuratore al riassicuratore. Come ho già detto, noi stiamo cercando di trovare ambito dove poter applicare gli strumenti finanziari che stiamo creando. Si potrebbero trovare soluzioni sia per le assicurazioni che per le riassicurazioni, naturalmente. Alla fin fine, il nostro compito è sempre quello di gestire i sinistri e il nostro primo obiettivo è pagarli tempestivamente. Spero che non abbiate da ridire su questo! Vogliamo inoltre fornire il supporto adeguato per la liquidazione e la minimizzazione del danno, che è nel nostro reciproco interesse. Inoltre, penso che dobbiamo trasmettere la nostra esperienza in merito ai sinistri agli altri.

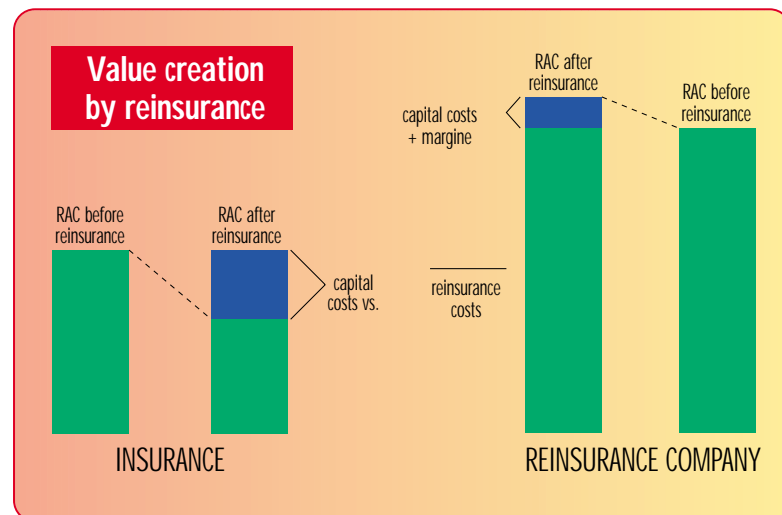
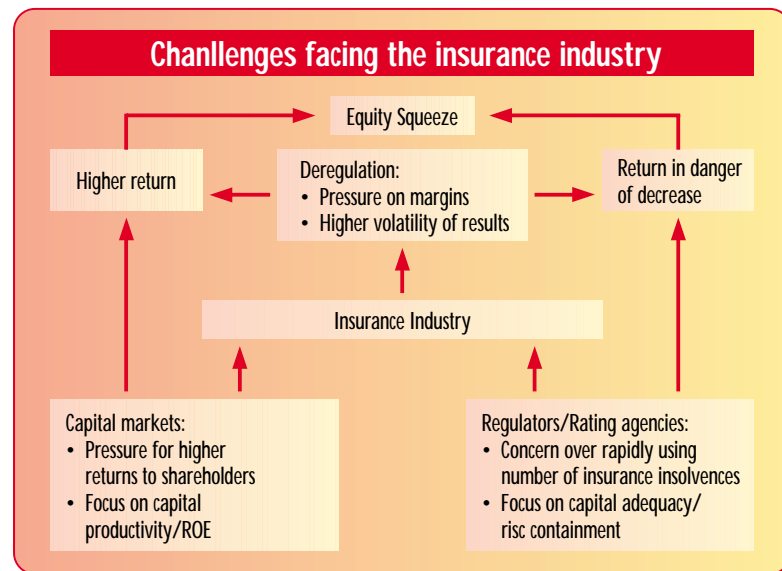
Le nostre attività si stanno espandendo a livello mondiale e globale ed ovviamente siamo estremamente lieti di aver avuto la possibilità di essere presenti ora anche in Italia. È stato molto meglio di

conventional risk transfer. I know that, given the current market situation, in engineering too we have experienced over the past year a kind of standstill in this respect. The enormous capacity available at the moment does not necessarily make the financial products very interesting from an economic point of view for many insureds. But we are convinced that the trend will change again and financial products will gain increasing importance especially because in technical insurances we constantly have to deal with the problem of the so-called entrepreneurial risks. These are risks which are basically not transferable to insurers and reinsurers and for which new tools have to be found. Purely technological and entrepreneurial risks cannot be placed in a portfolio because we cannot achieve diversification with similar risks from other sources. We have to find the balance for such risks, not within a portfolio but over the time. As regards tailor-made covers we are seeking more and more to change from pure monoline to multiline products, and the focus is increasingly moving away from the individual product - we have to produce new blended products, new covers, involving a package of insurance requirements. I think that financial products are an example and there is a great opportunity of enlarging this business area in the future.

It is nowadays extremely difficult in a soft insurance market to obtain adequate pricing, but in order to have adequate results in the long term we need adequate premiums. We constantly work to achieve this goal. In international business one of our roles will be to act as global advisers which means being able to deal with risks from the Italian market, from an Italian broker for instance, even if the risk is located in another continent.

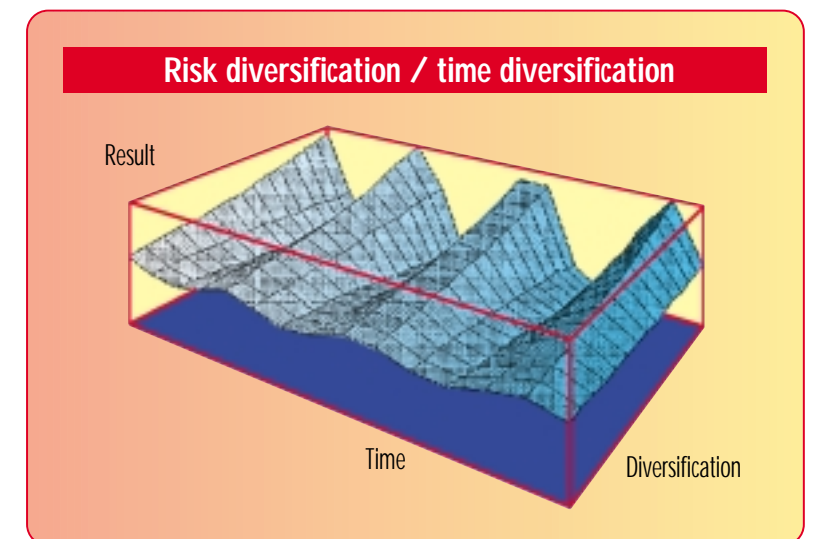
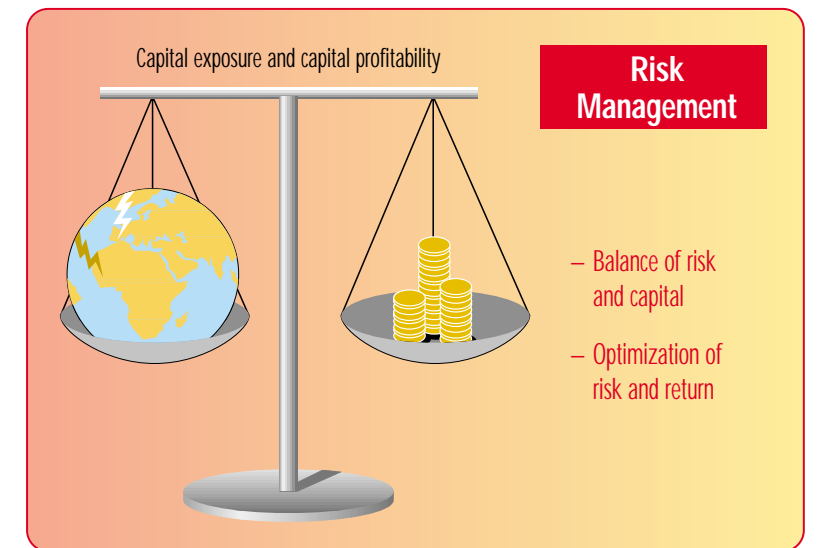
This means having to support the insured in looking for a local carrier, unless the broker is doing it. Inspections and monitoring are becoming increasingly important, especially monitoring, as we know very well that most of the large industrial projects being developed, especially those with private financing, need advanced loss of profit cover. I would say that the monitoring task has become crucial. We have to monitor very closely the development of the projects where insurers and reinsurers might have committed many dozens and possibly more than one hundred million dollars. More generally, and leaving aside individual risks, I think that one of our roles as reinsurers is to organise seminars, participate at events like this convention, and place the know-how of our company at your disposal.

Risk transfer and absorption may involve portfolio analysis, as it is always a basis for an adequate reinsur-



quanto ci si aspettava all'inizio, quando abbiamo aperto un ufficio a Milano. Ora siamo presenti insieme ai nostri colleghi dell'Unione Italiana di Riassicurazione e nostro obiettivo, anche in Italia, è seguire una coerente filosofia di gruppo. Questo significa che la Swiss Re Italia sarà una compagnia di gruppo ed avendo perso la propria indipendenza, lavorerà in stretta collaborazione con la Swiss Re di Zurigo. A nostro avviso, questo è il modo giusto di procedere. La Swiss Re Italia sarà in futuro il vostro contatto per tutti i tipi di business e tutti i rami assicurativi. Certamente questo andrà a vantaggio di tutti voi. Essa sarà in grado di farlo grazie ad una infrastruttura completa, basata in parte su quella già esistente, ma che verrà sviluppata e ovviamente potrà contare sul know-how disponibile a Zurigo.

ance programme. The problems in our field remain quite traditional and in general in engineering reinsurance, we see very little of non-proportional business, as the policies have a period of several years and relate to risks where there are constant variations in the exposure. In general the non-proportional insurance has not proved very adequate for transferring this type of risk from the insurer to the reinsurer. As I mentioned already we are seeking business where we could apply the financial tools we are developing. There could be solutions both for insurance and reinsurance obviously. At the end we always have to deal with claims, and our first objective is to pay claims promptly, I hope you cannot complain about this! We also want to provide adequate support for claims adjustment and minimisation, which is in our mutual interest, and again I think we have to communicate our experience in respect of claims to the remaining players on the field.



Our activities are becoming increasingly world-wide and global and obviously we are extremely happy that we have now been able to be present in Italy too. It has come out much better than we originally planned, when we opened an office in Milan. We are now present together with our colleagues from Unione Italiana di Riassicurazione and we aim also in Italy to follow a consistent group philosophy. This means that Swiss Re Italia will be a group company and having lost their past independence, will work in close co-operation with Swiss Re Zurich. We are in the opinion that this is the right way of doing things. Swiss Re Italia in the future will be your contact address for all types of business and branches and you can be sure that this will benefit all of you. They will be able to do this with a complete infrastructure which is based on the existing one but which will be developed and will obviously rely on the know-how available in Zurich. Thank you very much for your attention.

Ali Djendi

Chairman of Compagnie Algerienne d'Assurance

Vedo che siamo tra professionisti dell'assicurazione e della riassicurazione, cui vorrei dare un'idea di quello che è il mercato algerino. Caratterizzato, fino a ieri, dal monopolio delle compagnie statali. Tenendo conto dell'evoluzione dei rapporti, in un quadro di globalizzazione dell'economia mondiale, il governo algerino ha però avviato la messa a punto di una legge sulle assicurazioni, che ha definito un certo numero di nuove regole. La finalità di questa legge è di aprire all'insieme degli investitori il mercato dell'assicurazione algerina.



I see that we are among insurance and reinsurance professionals, to whom I would like to provide an idea of the nature of the Algerian market, which was characterized, until yesterday, by a monopoly of the state-run companies. With an eye on the evolution of relations within the framework of economic globalization, the Algerian government is developing the final design of a law regarding insurance, which has established a certain number of new rules. The aim of this law is to open the Algerian insurance market to general investors.

Aprò una parentesi: in queste settimane i media sono attratti dalle azioni di certe fazioni politiche. Faccio presente che attentati si verificano in tutte le parti del mondo e - permettetemi di dirlo - molto più altrove che in Algeria. È un periodo di turbolenza che molti paesi hanno vissuto, che molti vivono ancora oggi.

Penso sia ragionevole ora, in un mercato algerino che si dichiara "aperto", che i professionisti dell'assicurazione possano impegnarsi molto di più per svilupparlo e per ricavarne profitto. Noi siamo professionisti: l'obiettivo di tutti i professionisti dell'assicurazione è di realizzare profitti. Ritengo che ci siano molte prospettive di business, dal momento che il mercato offre grandi potenzialità.

Gli economisti lo sanno bene: siamo attualmente, in termini di riserve, a livello di bilancia dei pagamenti, a 6 miliardi di dollari Usa. La situazione, rispetto agli anni '90-'91, è nettamente migliorata. Ritengo che ci siano, per l'insieme delle professioni, ma molto di più per l'assicurazione e la riassicurazione, aperture abbastanza comode.

Mi piacerebbe insistere sul piano della politica: non bisogna avere paura di venire in Algeria. I nostri amici inglesi e vostri concorrenti, lo fanno in modo sistematico. E non hanno timori, così come gli americani. Ultimamente, con i nostri amici della Trust International, abbiamo creato una società di assicurazione e riassicurazione in Algeria, in forma di partnership con la CAAR, compagnia algerina di assicurazione e riassicurazione. Abbiamo avuto il coraggio, insieme ai nostri amici del Qatar, di essere i primi ad aprire una compagnia comune. Ripeto: le potenzialità esistono e la sicurezza anche.

In Algeria le cose andranno bene e c'è grande possibilità di fare affari e profitti. La legge sugli investimenti è operante ed è in perfetta correlazione con l'economia mondiale. Dietro le legislazioni e le aperture del mercato c'è, evidentemente, chi ci gestisce: la Banca mondiale ha il Fondo monetario. Per cui tutto ciò non si fa in maniera unilaterale, ma bilateralmente, insieme ai nostri partners finanziari. Ci sono opportunità che non bisogna lasciar perdere per integrarsi al mercato dell'assicurazione e della riassicurazione. Mi piacerebbe, in un faccia a faccia con gli amici italiani, dire loro: non bisogna

aim of this law is to open the Algerian insurance market to general investors.

As an aside: over the last few weeks, the media have been attracted by the actions of certain political factions. I would make it clear that terrorist attacks happen in every part of the world and - if I may say so - much more elsewhere than in Algeria. It is a turbulent period that many lands have lived through, and that many are still living in today.

I think it is reasonable, now that the Algerian market has declared itself "open", that insurance professionals dedicate much greater effort to developing it and profiting from it. We are professionals; the goal of all insurance professionals is to make a profit. It is my opinion that there are many prospects for doing business since the market has a great deal of potential.

The economists know it well: we are currently, in terms of reserves on the balance of payments, at 6 billion US dollars. The situation is clearly improved over that of '90-'91. I believe that for all professions, but especially for insurance and reinsurance, there are quite ample openings.

I would like to continue a bit on the political issue: there is no need to fear coming to Algeria. Our English friends and your competitors do it systematically. And like the Americans, they are not afraid. Recently, with our friends from Trust International, we have set up an insurance and reinsurance company in Algeria, on a partnership basis with CAAR, an Algerian insurance and reinsurance company. We had the courage, together with our friends from Qatar, to be the first to set up a joint venture. I repeat: the potential is there, and security too.

Things will be all right in Algeria and there are ample possibilities for business and profit. The law governing investments is in force and is in perfect correlation with the global economy. Behind the legislation and the opening up of the market there lies, obviously, those who direct things: The World Bank and the Monetary

avere dei complessi verso altri riassicuratori che vengono sul mercato algerino. Che non è una cassa custodita da questo o quel paese, ma è aperto all'insieme dei partners. Se il mercato algerino o le compagnie di assicurazione trovano, a livello di mercato italiano, le coperture, le capacità, gli appoggi necessari, ritengo che potremo rivolgerci verso altri partners diversi da quelli tradizionali. Per esempio, abbiamo già preso coscienza che il mercato di Londra non può dettare più legge. Pensiamo realmente che ci siano possibilità per altri mercati, per le altre capacità in riassicurazione, di trovare affari e creare un flusso, un dinamismo, un'attività nuova verso i paesi più vicini, come l'Italia e la Spagna. Come si faceva prima con i francesi. Bisogna che le cose evolvano, non bisogna avere complessi e bisogna venire in Algeria per creare una corrente di affari con le compagnie di assicurazione e riassicurazione algerine. Ecco quello che volevo dire per tranquillizzare un po' i partners interessati: siamo pronti ad accoglierli e a fare in modo che rientrino senza rischi.

Fund. So all this is not done unilaterally, but bilaterally, together with our financier partners.

There are opportunities to enter the insurance and reinsurance market that are not to be missed. In a face-to-face meeting with our Italian friends, I would like to say to them: there is no need for qualms regarding other reinsurers entering the Algerian market, which is not a stronghold guarded by this or that country, but is open to the entire group of partners. If the Algerian market or the insurance companies find the coverage, the expertise and the support necessary in the Italian market, I believe we could turn to partners different from the traditional ones. For example, we are already aware that the London market can no longer dictate the laws. We truly think that there are possibilities for other markets, for other capable actors in the reinsurance scene, to generate business and create a flow, a dynamism, and a new activity oriented towards our nearest neighbors, such as Italy and Spain, as was done earlier with the French.

Things need to evolve, there is no need for complexes. You should come to Algeria to create a flow of business with the Algerian insurance and reinsurance companies. And this is what I wanted to say to reassure the interested partners: we are ready to receive you and to do so in such a way that you go back without risks.

Carlo Spasiano

Central Director of R.A.S.

Devo innanzitutto ringraziare la RIB per aver organizzato questo convegno, tenendo presente quelle che sono le particolarità di questa società di brokering non più giovanissima, ma ancora, diciamo "giovanile". E che, con espressione latina - io ormai sono vecchio, posso ancora riferirmi al latino - è forse diventata una "rara avis", sia nel mercato italiano, sia forse nel più ampio mercato europeo.



In fondo la RIB è ancora - ad oggi - un broker di riassicurazione, che non è legato a broker diretti. Ed è cosa abbastanza eccezionale.

In questi anni, l'hanno già detto altri relatori che mi hanno preceduto, si è sviluppato enormemente il fenomeno delle concentrazioni. Che hanno riguardato broker, compagnie dirette e di riassicurazione. Fenomeno certamente utile, soprattutto in un mercato che si sta espandendo e dove sono richieste grosse capacità, rilevanti conoscenze, per potere affrontare i problemi dei clienti e la gestione dei rischi in una prospettiva nuova. Quello che però mi preoccupa, come operatore del mercato ormai da più di trent'anni, è che queste concentrazioni sono state

First of all, I want to thank RIB for organizing this convention, with an eye to the particular aspects of this brokerage company, no longer brand new, but still, let's say, "youthful", and which, using a Latin expression - I am old now, so I can still make reference to Latin - has perhaps become a rara avis, both on the Italian market and perhaps on the broader European market. In the final analysis, RIB is still today a reinsurance broker, which is not linked to direct

brokers, and this is something that is quite exceptional. Over the past few years, as previous speakers have said, there has been a great number of mergers which have involved brokers and direct insurance and reinsurance companies. It is certainly a useful occurrence, especially in an expanding market where the demand is for great professionalism and pertinent expertise in order to address client problems and risk management within a new framework. What worries me, however, as an operator in this market for over thirty years now, is that these mergers have been characterized by forms - excuse the

caratterizzate da forme - scusate l'espressione piuttosto brutale - di "imbastardimento". Perché?

Perché si è incominciato a confondere sapere e mestieri, che, secondo me, era bene restassero separati. Incominciamo dalle società di brokeraggio diretto: si sono fuse fra di loro, e questo può essere considerato, al livello di mercato mondiale, una cosa positiva.

Ma è accaduto anche che, molte, si siano legate - sempre sul piano economico-finanziario - con società di brokeraggio di riassicurazione. Fatto che non può considerarsi positivo. Perché? Perché altera le regole del mercato.

Ed è disdicevole che un broker diretto mi porti un cliente e mi dica: "Desidererei che lei utilizzasse, per la riassicurazione facoltativa, quest'altro broker, a me collegato". Questo non si traduce innanzitutto in un buon servizio per il cliente: è chiaro che, se io ho dovuto utilizzare canali riassicurativi che mi sono stati imposti dal broker che rappresenta il cliente finale, tenderò naturalmente, qualora avessi qualche difficoltà nel recuperare le porzioni di un sinistro a carico dei riassicuratori, a dire al broker diretto: "Scusa, ma questo avviene anche perché tu mi hai costretto ad utilizzare il tuo broker riassicurativo". Poi magari, se rappresenta una compagnia primaria, farò comunque fronte ai miei impegni verso il cliente finale, ma è certo che sorgeranno problemi.

Ho così espresso le ragioni per cui ammiro il fatto che sia rimasta ancora operante una "rara avis", qual è la R.I.B.. E spero rimanga anche in futuro, che non sia attratta da fasciose sirene.....

Infatti si nota sempre più, nelle concentrazioni di società, la tendenza a inserire, almeno per i grandi rischi industriali, una componente di rapporto diretto con il cliente finale. Che qualche volta diventa anche non soltanto un contatto (peraltro in certi casi accettabile quando si tratta di grandi rischi) ma qualcosa di più: una stortura del mercato, dove magari il riassicuratore si mette a far concorrenza agli assicuratori diretti.

Sappiamo che anche gli assicuratori non sono completamente esenti da questi fenomeni, anche se, per la verità, le concentrazioni hanno avuto forse minori riflessi, nel complesso, per quanto riguarda gli aspetti dei rapporti riassicurativi.

Sono un dirigente RAS, un gruppo di per sé stesso, che però fa parte del Gruppo Allianz. E constato come il Gruppo Allianz, finora, ha continuato a fare il mestiere dell'assicuratore diretto, prevalentemente utilizzando le sue capacità interne, anche per fare trattati intergruppo. Non mi risulta si siano - a tutt'oggi - realizzati "imbastardimenti".

Ritengo importante questa lunga premessa, perché non credo che sia ormai, come tutti sostengono, antistorico sperare che in futuro si ritorni ad un divisione dei compiti.

L'ingegner Kurt Staub ha illustrato alcune slides, nelle quali si evidenziava che la funzione della compagnia di riassicurazione è integrativa di quella della compagnia diretta, non antagonista.

Si tratta di un servizio che viene reso alla compagnia diretta, e viceversa. E questo servizio - secondo me - richiede una distinzione dei ruoli. Non tutti

rather brutal expression - of "bastardization". Why? Because expertise and occupations have been mixed up together, which, in my opinion, should have remained separate.

Let's begin with the direct brokerage companies: they underwent mergers, and this can be considered, on the international market level, as a positive thing. But it also happened that many of them forged ties - on the economic-financial level - with reinsurance brokerage firms, something that cannot be considered positive. Why not? Because it alters the rules of the market.

And it is unseemly for a direct broker to bring me a client and say: "I would like you to use, for the facultative reinsurance, this other broker, with whom I am associated". In the first place, this does not translate into good service for the client: it is clear that if I had to use reinsurance channels that were imposed on me by the broker representing the final client, I would naturally tend, whenever I had any problems in recovering the portion of some claim borne by the reinsurers, to say to the direct broker: "Excuse me, but this has happened also because you forced me to use your reinsurance broker". Then, probably, if the broker represents a major company, I will still honor my obligations towards the final client, but problems will certainly arise.

Thus I have expressed the reasons why I am pleased by the fact that a *rara avis*, such as RIB, has remained in operation. And I hope it continues to operate into the future and is not bewitched by seductive sirens...

The tendency is becoming more and more common in company mergers, at least for large engineering risks, to set up some sort of direct relations with the final client, which sometimes becomes not just a contact (otherwise acceptable in cases where large risks are involved) but something more: a twist in the market, where the reinsurer might perhaps begin to compete with the direct insurers.

We know that insurers are not free of these conduct either, even though, to be honest, the effects of company mergers have perhaps been minor, overall, regarding reinsurance relations. I am a RAS executive, a group in and of itself, which is also, however, part of the Allianz Group. I note that the Allianz Group, up to now, has continued in its role as direct insurer, mainly using its internal resources, also in making intergroup treaties. So far I have not detected any "bastardization".

I think this long foreword has been important, because at this point I do not believe, as everyone sustains, that it is a refusal to accept the march of history to hope that in the future we return to a division of responsibilities.

Kurt Staub has shown you several slides in which it was

possono fare tutto. È chiaro che, sul piano economico, determinate realtà imprenditoriali possono consentirsi di fare assicurazione e riassicurazione. E, magari, perché no?, dar vita anche a società di brokeraggio.

Ma c'è il rischio ne nasca un pasticcio. Pasticcio che, in qualche misura, si sta traducendo in una situazione di mercato che non è soltanto italiana, ma un po' assimilabile a quella europea, se non mondiale. Non ci sono mercati che, in questo momento, seguano regole precise.

Il problema è questo: vedo broker diretti di grande livello che si strappano fra di loro i clienti. E non sulla base della prestazione di un servizio, di un valore aggiunto, ma della capacità di ridurre i premi in corso, a condizioni di garanzia invariate.

Ora io mi chiedo se un broker di livello possa considerarsi come produttore di un valore aggiunto nel momento in cui tende a diseducare i propri clienti acquisiti e potenziali. Perché, invece di puntare sulla prevenzione, su un mix fra autoassicurazione ed assicurazione, su un servizio adeguato, dice: "Vengo da te, sta' tranquillo, non so che condizioni tu hai, ma se vado sul mercato ho la forza di imporre una riduzione dei tassi in corso del 20%, se non del 30%".

Ora, questa è la funzione del broker. Questo serve ad educare il cliente che, in Italia in particolare, ma non soltanto in Italia, non considera nella giusta importanza la problematica assicurativa, la problematica della gestione del rischio puro.

Che senso ha proclamare, da tutte le parti, che è importante la prevenzione, quando a un certo punto il cliente industriale trova sul mercato compagnie primarie che, supportate da riassicuratori primari e col concorso di broker primari, sono disposte a offrire garanzie indifferenziate con franchigie ridicole che annullano l'importanza dell'autoassicurazione sia all'impresa che fa prevenzione, sia all'impresa che prevenzione non fa?

Ecco, questo rende il mercato assicurativo, riassicurativo e del brokeraggio, in questo momento, non adeguato ai tempi, non adeguato alle evoluzioni industriali.

Mi auguro che, in futuro, anche se non ho moltissime speranze, si torni a un mercato più suddiviso per funzioni e per competenze.

Venendo all'argomento specifico di questa riunione, mi accorgo che molti dei partecipanti a questo convegno erano presenti anche al dibattito dell'anno scorso. Ebbene, rivendicherei quanto ha affermato Francesco Curioni, cioè che il mercato assicurativo italiano, dal punto di vista delle dimensioni, è più piccolo rispetto a quelli dei maggiori paesi industrializzati. Tuttavia, da tanti fatti e esperienze su singoli rischi, su problematiche specifiche, ho tratto l'impressione che le compagnie assicuratrici primarie del nostro mercato, possiedano capacità tecniche, di creatività, di razionalizzazione che non hanno nulla da invidiare rispetto a quelle delle compagnie dei mercati americani, inglesi, tedeschi, francesi.

Non abbiamo molto da imparare. Anzi, forse quasi nulla. Le innovazioni, ormai si conoscono rapida-

pointed out that the function of reinsurance companies is *complementary* to that of direct insurance companies, not *antagonistic*. It is a question of a service rendered to the direct insurance company, and vice versa. And this service, as I see it, requires a distinction of roles. Not everyone can do everything. It is clear that, on the economic level, certain enterprises can afford to get into insurance and reinsurance, and, perhaps - why not? - establish brokerage firms.

But there is the risk of creating disorder, disorder that is being translated, to some extent, into a market situation that is not exclusively Italian, but corresponds somewhat to the European, if not the global, situation. There are no markets at this time that follow precise rules.

The problem is this: I see major direct brokers fighting over clients not on the basis of the performance of some service, or some added value, but on the basis of the ability to reduce ongoing premiums, without altering the conditions of the coverage.

Now I wonder how major brokers can consider themselves as the producers of added value when they tend to diseducate their acquired and potential clients. Because, instead of focusing on prevention, on a mix of self-insurance and insurance, on adequate service, they say: "I'll be right over, don't worry, I don't know what conditions you have, but if I go onto the market I have the power to impose a 20%, even 30%, reduction in current rates".

Now, this is the function of a broker, this serves to educate the client, who, particularly in Italy, but not only in Italy, does not understand the real importance of the insurance issue, the issue of managing pure risk.

What sense does it make to proclaim, all over town, that prevention is important, when at a certain point the industrial client finds on the market primary companies who, supported by primary reinsurers and with the help of primary brokers, are ready to offer undifferentiated guarantees with ridiculous deductibles that nullify the importance of self-insurance both for the companies which make prevention and for those that do not?

This puts the current insurance, reinsurance and brokerage market out of sync with the times, out of step with the evolution in industry. I hope that in the future - although I am not optimistic - we return to a market more subdivided in terms of functions and responsibilities.

Getting to the specific topic of this meeting, I realize that many of the participants in this convention were also present at last year's debate. Well, I would reaffirm what Francesco Curioni stated, that is, the Italian insurance market is sizewise smaller than those of the major industrialized nations. Nevertheless, from numerous facts and wealth of experience related to single risks

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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