

Paolo Calderone
Responsible Brokers
Department of
R.I.B. Reinsurance
International
Brokers S.p.A.



R.I.B. Organization and Service

Ringrazio per avermi concesso la possibilità di presentarmi e soprattutto di presentare parte della struttura della RIB SpA davanti ad un palcoscenico così importante.

Sono Paolo Calderone ed ho sviluppato la mia esperienza riassicurativa all'interno della RIB SpA ed attualmente ricopro il ruolo di responsabile del Settore Facoltativi.

Non è mia intenzione intrattenerVi con un discorso dettagliato e specifico come i relatori che mi hanno preceduto, ma voglio cogliere l'occasione, per sottolineare ed anche sviluppare - ove possibile - alcuni concetti che sono stati esposti da Carlo Faina durante il suo intervento nella giornata di ieri.

Come sicuramente ricorderete Carlo Faina ha sottolineato il fatto che il mercato assicurativo/riassicurativo sta attraversando una fase di continuo sviluppo e ci stiamo quindi sempre più spingendo verso una "globalizzazione" che ci costringerà a confrontarci (soprattutto noi operatori italiani) con realtà internazionali.

Saremo quindi chiamati ad una "sfida" obbligata che sarà comunque sempre esaltante anche perché ritengo che il nostro mercato possieda tutte le caratteristiche necessarie per potersi confrontare con gli altri operatori.

Ho voluto soffermarmi su questo concetto per poter meglio impostare il fattore della "globalizzazione" da un punto di vista specifico che riguarda più da vicino il nostro quotidiano ("date to date") e non le alte strategie di acquisizione, vendite, ecc. che hanno caratterizzato e, perché no, sconvolto il mercato durante gli ultimi 6/8 mesi.

La RIB SpA, spinta da questi importanti mutamenti, ha creato una struttura specifica - a lato di tutte le altre normali attività di produzione e piazzamento - che si occupa di due tematiche molto importanti che stanno segnando il presente e segneranno sicuramente il futuro del mercato assicurativo / riassicurativo.

Questa struttura risulta essere quindi impostata per lo studio:

- A) delle tematiche di rischio e piazzamento legate al Project Financing.
 - B) della tecnica specifica delle gare di appalto per coperture assicurative di Enti pubblici e privati
- Non si è voluto separare questi due temi in quanto, nonostante affrontino tematiche diverse, richiedono entrambi uno studio comune di una molteplicità di rischi per i quali è necessaria una copertura assicurativa e/o riassicurativa.

Thank you for giving me the chance to introduce myself and to present a part of the RIB structure before such an illustrious audience.

For those of you who do not know me personally, I am Paolo Calderone and I have developed my reinsurance experience, albeit briefly, with RIB S.p.A. where I now am in charge of the facultative department.

It is not my intention to deliver a detailed and specific talk as the contributors preceding me have done, but I do want to take advantage of the opportunity to emphasize and develop, where possible, certain concepts presented by Carlo Faina in his contribution yesterday.

As you surely remember, Carlo Faina stressed the fact that the insurance and reinsurance market is going through a phase of ongoing development and we are pushing more and more towards a globalization which will force us to measure ourselves (especially us Italian operators) in the international arena.

We will be called upon to accept an inevitable challenge, which will surely be exciting because I believe our market players possess all the necessary characteristics for measuring themselves against the other operators.

I wanted to dwell on this concept in order to better explain the globalization factor from a specific point of view that closely regards our day-to-day operations and not the high strategies of acquisition and sales, etc., that have characterized and - why not? - upset the market over the last 6 to 8 months.

RIB S.p.A., motivated by these important changes, has created a specific structure, alongside all the other normal activities of production and placement, that deals with two very important issues that have marked the present and will certainly mark the future of the insurance and reinsurance market.

This is the structure set up for the study of:

- **A)** risk and placement issues regarding Project Financing
- **B)** specific contract bidding techniques for insurance coverage of public and private institutions

In spite of the fact that the two points address different

Infatti sebbene le coperture assicurative per il Project Financing siano prettamente legate al progetto che deve essere realizzato e quindi, in linea di massima, di tipologia differente da quelle delle gare (ad esempio coperture Bond, Trasporto, EAR, d'esercizio, ecc.) lo studio assicurativo e riassicurativo è pressoché identico in quanto, nella maggior parte dei casi, i bandi di gara sono indetti per la totalità delle coperture necessarie per un Ente (pubblico e/o privato).

In questo senso la nostra organizzazione, riflettendo sulle diverse esperienze e richieste che ci sono pervenute e che ci stanno pervenendo dai vari mercati, ha voluto confrontarsi con il problema in maniera ampia e frontale in quanto reputiamo che sarà quello che Voi, come nostri Clienti e/o - spero - futuri Clienti, sarete chiamati a fare nei confronti delle SPV (Special Purpose Vehicle) create appositamente per le operazioni di Project Financing e dei singoli Assicurati / Enti i quali Vi richiederanno di poter fornire una visione globale di costi.

Mi sembra di tornare indietro nel tempo quando insieme ad alcune delle persone oggi qui presenti avevamo evidenziato nei precedenti convegni la necessità (soprattutto per il nostro mercato) di uscire grazie anche all'aiuto del mercato riassicurativo - da una situazione nella quale si sono sempre considerati in maniera settoriale gli "input" che ci venivano forniti dai comuni clienti e quindi di buttare il cuore oltre l'ostacolo al fine di consolidare una posizione importante di mercato in un contesto internazionale.

Come anticipato la RIB SpA sta cercando di fare, ed ha fatto, qualche passo in avanti e quindi, nella speranza di diventare sempre più un partner importante, contiamo di poter fornire ai nostri Clienti, e quindi a Voi signori, un servizio globale che rifletta le reali necessità del mercato sia esso italiano, europeo e mondiale.

Potrei portare diversi esempi, a conferma di quanto Vi ho fino ad ora esposti o, ove, per quanto riguarda contratti di project Financing e gare italiane/internazionali abbiamo preparato, tramite le strutture di piazzamento e sviluppo (che Carlo Faina Vi ha illustrato), uno studio dettagliato e quindi quotazioni di riassicurazione, offrendo un servizio globale che, abbracciando tipologie diverse di copertura, sia diverso da un'impostazione settoriale e di selezione che fino ad oggi è stata sempre seguita ed attuata dal mercato riassicurativo.

È proprio da queste esperienze (costruzione di centrali di cogenerazione, coperture per enti nazionali e internazionali per la produzione di energia elettrica, grandi enti pubblici italiani ed esteri), ad alta complessità, che ho voluto cogliere l'occasione per presentare una struttura che, operando ormai da alcuni anni, garantisce esperienza e affidabilità.

Non è comunque questo il contesto per poter meglio entrare nei dettagli e quindi mi riservo di inviarVi nei prossimi giorni - o alle persone che Voi mi indicherete - una comunicazione ufficiale che possa meglio spiegare nei dettagli quanto da me brevemente riassunto in questa sede.

issues, they were kept together because they both require the common study of a multiplicity of risks for which insurance and/or reinsurance coverage is necessary.

Although insurance coverage for Project Financing is closely linked to the project to be carried out, and thus, as a general rule, is different from that of the bidding contest (for example, bond, marine, EAR, operational coverage, etc.), the insurance and reinsurance study is nearly identical in that, in most cases, bids are called for the entire range of coverage necessary for a public and/or private institution.

In this sense, our organization, reflecting on the various experiences we have had and the requests we have received and are receiving from various markets, has chosen to address the issue directly on a broad front because - we think that it is what you, as our clients and/or - I hope future clients, will be called on to do with regard to the SPV (Special Purpose Vehicles) created specifically for Project Financing operations and for the individual insured parties or institutions who will ask you to provide an overall cost plan.

I felt like I was taken back to a time when, in previous conventions and together with some of the persons present here today, we pointed out the need (especially for our market) to get out of a situation thanks also to the reinsurance market in which inputs provided by mutual clients were always considered in a segmented manner. Thus we leapt over the obstacle with the aim of consolidating an important market position in the international arena.

As mentioned, RIB S.p.A. is trying to take and has taken some steps forward. Therefore, in the hope of becoming a more and more important partner, we believe we will be able to provide to our clients and to you, gentlemen, a global service that reflects the real market requirements, whether it be Italian, European or international.

I could give you several examples to confirm what I have said so far, where, regarding project financing contracts and Italian and international bidding contests, we have prepared, through the placement and development structures that Carlo Faina has illustrated, a detailed study and reinsurance quotations offering a global service that, embracing various types of coverage, is different from a segmented and selective approach that has been followed by the reinsurance market so far. It is precisely thanks to these experiences (coverage for the erection of co-generation plants, for electric power plants on behalf of national and international entities, as well as coverage for important Italian and foreign public institutions), and especially because of their complexity, that I am glad I had the opportunity to talk to you and thank you for allowing me to present a structure that, by now in operation for several years, will be

able to provide an increasingly better service.

This is not however the appropriate setting to get more deeply into details. Therefore, in the next few days, I am planning to send you, or to the people that you indicate, an official communication that will better explain what I have briefly outlined here. Thank you.

James Kelly

President of R.I.B. (North America) Inc.



È stata una lunga giornata e alcuni di voi saranno probabilmente stanchi. Carlo si è già dilungato sulla strategia della RIB North America, per cui non tornerò su quanto già detto. Vi parlerò solo brevemente della storia, degli obiettivi e delle finalità della RIB North America. In sintesi, la società è stata fondata nell'aprile '97 e quindi esiste solo da sette mesi. Abbiamo ottenuto la licenza a settembre, per cui abbiamo finalmente terminato le pratiche burocratiche e normative e da metà settembre siamo diventati operativi a tutti gli effetti. Gli obiettivi della RIB North America sono, come per qualunque altra impresa commerciale, il profitto. Dove non c'è profitto, non c'è ragione di essere. Ma come raggiungere tali obiettivi, questa è tutta un'altra storia. E nel nostro business, il modo per raggiungere un obiettivo come il profitto è fare più affari. Cercavo di pensare ad una qualche similitudine per spiegarlo e mi sono ricordato di una storiella. La Carnegie Hall a New York è una famosa sala di concerti. Per i musicisti, riuscire a suonare alla Carnegie Hall è considerato l'apice della carriera. Un magnate dello spettacolo, sta camminando per strada ed un turista gli corre incontro e gli chiede con voce eccitata: "Come si arriva alla Carnegie Hall?" E il magnate risponde: "Con l'esercizio". Così nel nostro lavoro, forniamo servizi, e solo servizi, nient'altro. Ma il servizio può assumere diverse forme, e se vogliamo che il nostro servizio funzioni ed attiri più affari, dobbiamo conoscere bene i nuovi metodi di trasferimento cui hanno alluso alcuni oratori precedenti e fornire questi nuovi prodotti e servizi innovativi ai nostri clienti. In effetti, la RIB North America costituisce un ponte fra l'Italia e gli Stati Uniti. Nell'ultima elezione presidenziale, Bill Clinton, sono certo che l'avete sentito, ha insistito nel costruire un ponte verso il ventunesimo secolo, ed il suo avversario, Bob Dole, ha parlato di costruire un ponte verso gli anni cinquanta. Entrambi volevano costruire ponti, ma in direzioni diverse. I nostri ponti, invece, vanno in entrambe le direzioni, una di queste strade passa attraverso le moderne vie di telecomunicazione Internet. Abbiamo un collegamento ISDN fra i due uffici e possiamo avere le informazioni che ci interessano in pochi secondi. Per trasmetterle subito via modem, ottenendo la trasmissione di dati in tempo reale, istantaneo. Per quanto riguarda il ponte, al momento, poiché la so-

Good afternoon. I'm not going to be very long, I know it's been a long day and some of you are probably tired. Carlo explained a lot this morning about the strategy of RIB North America so I'm not going to go over what he said. I'm just going to tell you very briefly about the history, objectives and goals of RIB North America. Basically the history is that the company was set up in April 1997 and therefore it has been in existence for seven months. We were fully licensed

in September so in effect we are through with all the bureaucratic hurdles and the regulatory process, and as of the middle of September we became a fully-fledged company. The objectives of RIB North America are, as for any commercial venture, profit. Where there's no profit there is no point in existing. How one reaches the objectives is a different story, and in our business the way to reach an objective such as profit is to produce business, and through producing business to make brokerage. I was trying to think of some sort of simile to acknowledge this or to explain this, and I'm reminded of a story. Carnegie Hall in New York is a famous music centre and it's considered for some people to be the pinnacle of their career when they get to play at Carnegie Hall. The story goes that an entertainment mogul is walking down the street one day and this tourist comes running up to him and says in a very excited voice: "how do you get to Carnegie Hall?". And the mogul says: "practise". So in our business we provide service, and service only, and it's all about service. But service can take different forms and, in order for our service to work and to attract business, we have to be cognisant of the new methods of risk transfer which some of the earlier speakers alluded to, and provide those new products and new ways of doing things for our clients. In effect RIB North America is a bridge between Italy and the States. In the last presidential election Bill Clinton, I'm sure you heard, talked a lot about building a bridge to the twenty-first century and his opponent, Bob Dole, talked about building a bridge to the 1950s, so they both had bridges going in differ-

cietà è ancora agli inizi, la maggioranza delle attività vanno dall'Italia negli Stati Uniti. Tuttavia, intendiamo anche realizzare affari in direzione opposta. In parte l'abbiamo già fatto. Anche oggi, per fare un esempio, abbiamo qui un signore dagli Stati Uniti, Frank Guerriero, dalla First Capital Agency, che ci ha chiesto di avvicinarsi al mercato italiano al fine di ottenere una protezione satellite per un suo cliente messicano. Sembra non ci sia granché di internazionale nel mercato italiano, a sentire gli intervenuti precedenti, ma noi forniremo altro business internazionale a compagnie italiane disposte ad entrare nell'arena internazionale. Perché il mercato USA? Perché il mercato USA è il più grande mercato assicurativo del mondo. Mi pare che Carlo alludesse prima al fatto che la maggior parte dei brokers oggi sono americani, e quanto a capacità, buona parte è americana. La dimensione è enorme e grande è anche la creatività, soprattutto quando si pensa a metodi alternativi di trasferimento del rischio, quali compagnie vincolate, rischio circoscritto, cap bonds, derivati per la Borsa di Chicago, ecc. A nostro avviso è molto importante portare il vecchio business internazionale europeo in America, grazie a metodi nuovi e al genio creativo di alcune compagnie che amano fare le cose in modo diverso. Personalmente, credo che il modo in cui siamo soliti trattare i servizi riassicurativi nei prossimi cinque, dieci o quindici anni, sarà completamente diverso dal modo in cui lo facciamo oggi.

Infine Carlo ha già detto, nel suo discorso, le ragioni per le quali il gruppo RIB, il maggiore gruppo di brokeraggio riassicurativo deve stabilirsi negli USA. Ma credo che abbia dimenticato un punto, forse di minor importanza, e che costituisce una ragione storica. Quando pensate che l'America è stata scoperta da un italiano e chiamata col nome di un italiano, è più che naturale che i maggiori brokers riassicurativi italiani desiderino avere una presenza lì.

ent directions. Our bridge goes both ways - one of the ways is through modern telecommunications, the Internet. We have an ISDN link between the two offices, we can have information within seconds which speeds down the line into people's computers, so there are no excuses for not getting a fax or whatever - everything is instantaneous. In terms of the bridge, at present, because the company is at its early stages, the majority of business has come from Italy to the States. However we do intend and have to date brought some business going the other way - it is a bridge after all. Even today, to quote an example, we have a gentleman from the States, Frank Guerriero, from First Capital Agency, who has asked us to approach the Italian market for some satellite protection for a Mexican client of his. There doesn't seem to be much of an international Italian market from listening to the earlier speakers, but we will provide other international business to companies in Italy who are prepared to enter the international arena. Why the US market? The US market, as we know, is the biggest insurance market in the world. I think Carlo alluded earlier on to the fact that, in terms of brokers, most are Americans nowadays and in terms of capacity a lot is American. The size is enormous and the creativity is there when you think of the alternative risk transfer methods such as captives, finite risk, cap bonds, derivatives, for the Chicago exchange etc. In our view it has a role to play in bringing old European international business into America using the new methods and creative genius of some of these companies to do things on a different basis. I personally think that the way in which we transact reinsurance in the next five or ten or fifteen years will be completely different to the way we are doing it now. Finally, Carlo in his speech said the reason why the RIB group, one of the largest, if not the largest, Italian reinsurance brokers, should set up in the US, - and I think he forgot a point, perhaps a minor point, a historical point. When you think about America - it was discovered by an Italian, named after an Italian, and it's really fitting that the largest Italian reinsurance brokers should have a presence there. Thank you.

* * * * *

Si conclude la prima giornata di lavori. C'è il tempo, dopo una rinfrescata in hotel, per un brevissimo tour fra le calli attorno a piazza San Marco. Poi tutti i partecipanti al Convegno, insieme alle mogli, si sono ritrovati al "Dò Forni", rinomato ristorante veneziano, per parlare - fra una portata e l'altra - ancora e sempre di quanto ruota attorno a assicurazione e riassicurazione con la variante delle descrizioni delle signore, che - anziché assistere ai lavori congressuali - sono state protagoniste di un itinerario storico-artistico inusuale: visita al Ghetto, a Palazzo Mocenigo, all'Antica Tessitoria Bevilacqua e a Palazzo Zanolari.

The first day of the convention draws to a close. There is time, after refreshments at the hotel, for a brief tour of the "calli", the picturesque alleys around Piazza San Marco. Then all the convention participants, together with their wives, gathered at Dò Forni, a famous Venetian restaurant to discuss further, between one course and the next, the issues revolving around insurance and reinsurance (who undertook an out-of-the-ordinary historic and artistic itinerary, with visits to the Ghetto, Palazzo Mocenigo, Antica Tessitoria Bevilacqua and Palazzo Zanolari).