

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



Conclusion

Siamo arrivati al punto finale in cui cercherei di trarre le conclusioni di lunghe ore di confronto. Ed è abbastanza semplice, visto che si è delineato chiaramente, dopo un iniziale momento di incertezza (che ha espresso molto chiaramente Jean Choueiri), il significato della "provocazione" alla radice del convegno.

Dopo l'intervento di Colautti si è capito qual era il messaggio vero, tecnico: una realtà come la nostra (parlo come broker riassicurativo italiano) deve - per avere successo - approcciare il mercato internazionale forte dell'apporto convinto e determinato del mercato italiano. Per far questo R.I.B. deve dimostrare di essere di gran lunga il più forte in Italia. Dobbiamo stabilizzarci e quindi dare un servizio, una gamma di prodotti su tutti i rami, dai facoltativi ai trattati, classificandoci come primi. Quindi, aiutati dal mercato italiano, possiamo andare all'estero. Se non lo facciamo, probabilmente non ci saranno più broker italiani puri: ci saranno, come ci sono adesso, la maggior parte di brokers diretti e quindi con un valore aggiunto specifico al volume premi. Con grande sofferenza da parte della RAS di fronte a certi brokers che, magari stanno perdendo affari e impongono la riassicurazione...

È una visione diametralmente opposta alla nostra. Se non diventiamo internazionali dobbiamo vendere. Ma cosa sarebbe il mercato italiano se le decisioni assicurative giuste, sbagliate, non fossero intermedie in Italia, ma a New York o a Londra? Cosa sarebbe delle compagnie italiane? Pensate che dopo un fatto del genere non esista un discorso di compagnie internazionali che, con un servizio riassicurativo internazionale, con un expertise internazionale, con una forza di mediazione internazionale in Italia, metta le compagnie italiane in posizione di difesa?

Anche le grandi Generali avrebbero da temere da concentrazioni troppo massicce, senza la valvola di sfogo di un broker indipendente. Le medie, le piccole (ci sono almeno 200 compagnie in Italia), tutte ricorrono al facoltativo o al trattato. Nessuno ha la capacità di fare a meno del mercato riassicurativo. Se noi della R.I.B. "mangeremmo l'erba" (buona, peraltro). La conclusione non l'ho tirata io. Ci hanno pensato e l'hanno già detta esplicitamente Mohamed e Jean: o ci internazionalizziamo, o ci vendiamo anche noi agli Americani. Economicamente penso che sarebbe una cosa apparentemente positiva. Non so gli effetti sul mercato "orfano", orfano di expertise, che qua c'è e qua vuole rimanere.

We have reached the closing phase where I will try to draw some conclusions from these long hours of discussion. It is simple enough, since it has been clearly explained, after some moments of uncertainty at the beginning (expressed very clearly by Jean Choueiri) just what is meant by the "provocation" at the root of the convention.

After Mr. Colautti's contribution the true, technical message was understood: a company such as ours (I am speaking as an Italian reinsurance broker) must, if it hopes to succeed, approach the international market backed up by a confident and determined Italian market. To do this, RIB must show that it has great strength in Italy. And it has to be able to provide a complete service, with a range of products for every branch, from facultative contracts to treaties. We classify ourselves as number one, and so, aided by the Italian market, we can go abroad. If we do not succeed in this operation, there won't be probably any more "pure" Italian reinsurance brokers. There will be brokers who, while losing business, will impose reinsurance with the embarrassing imbalance that has been pointed out by company representatives during the convention.

I repeat: we are a reinsurance brokerage company that does not intend to get into direct insurance (in spite of the urgings that we are repeatedly subject to). If we do not become international we will have to sell. But what would the Italian market be if the right, or wrong, insurance decisions were not brokered in Italy, but in New York City or London? What would become of the Italian companies?

Even the massive Generali would have something to fear from overly large mergers, without the relief valve of an independent broker. Medium and small companies all turn to a facultative contract or a treaty; no one has the capability of doing without the reinsurance market. Either we go international or else we sell out to the Americans. It might even have some positive economic outcome, but I do not know to what extent it might be positive for market without expertise, a mar-

Questa, almeno, è la convinzione che Carlo ed io condividiamo, da quando abbiamo mosso i primi passi in questo settore.

La nostra visione non muta: vogliamo essere così, e finché avremo la forza, andremo avanti.

Ci si chiedeva prima perché le compagnie di medio livello non partecipino a questi discorsi: non so se parteciperanno o meno. Certo, La Pierre propone concetti e modi di agire incomprensibili per la maggior parte delle compagnie italiane, perché percorre i tempi di almeno vent'anni. Le compagnie medie il mercato italiano non lo vogliono fare e non ne capiscono le ragioni.

Non capiscono. Anche se, tra breve, con il mercato europeo unico, si potrà fare polizze da Barcellona a Canicattì.

Noi della R.I.B. siamo un tramite, un mezzo per portare tecnologia in Italia ed ai nostri clienti internazionali. Se le compagnie lo capiscono, va bene, altrimenti... lo impareranno dagli Inglesi. Il problema è che esiste un'alta tecnologia che certe compagnie non hanno. Djendi è stato molto chiaro. Penso che chiunque lavori nel nostro settore sappia cosa vuol dire quello che ha espresso... Poi, se diciamo che in Italia non vengono più fatti i rischi industriali, ma ci si limita al personal line, va bene. Abbiamo letto ieri che 12 compagnie giapponesi sono fallite nel ramo vita. Perché? Se uno promette 5 di rendita finanziaria e non ha capacità di investire al meglio le risorse, con i costi che ci sono, la compagnia fallisce. Quante compagnie italiane, che vogliono fare solo il personal line hanno questi atteggiamenti sbagliati? Succederanno queste cose. Non si può promettere la luna, se la luna non c'è. Dico: il personal line fatelo, giustamente. Tanto per i problemi della sanità e della previdenza in Italia c'è lo Stato che ci pensa...

Tornando al discorso di fondo: come ci caratterizzeremo sotto questo profilo? Con la fantasia, l'immaginazione, una fantasia di tecnica, una formula precisa, certamente collaudata, insieme a un discorso tradizionale. Chiedo agli amici italiani di farci una riflessione e agli ospiti stranieri una prova, nient'altro. Questa è un'operazione tecnico-commerciale per presentare la società, per far vedere cosa vogliamo fare. Chiederò a ognuno di voi stranieri di darci la possibilità, una volta, di misurarci su un rischio anche difficile, che noi porteremo al mercato italiano. Se sarà in grado di capirlo. O che porteremo, tramite la controllata di New York, al mercato nordamericano. Oppure agli amici su Londra (parlo a nome di La Pierre). Metteteci alla prova, non costa nulla: provate tutti, provate anche noi. In fondo siamo sempre un broker italiano che si presenta abbastanza bene.

Andremo a trovare questi signori, in Italia e all'estero, a Casablanca e ad Algeri. Jean, mi accompagnerà. Andremo in Asia, in Marocco, da tutte le parti. Verremo a trovarvi e vorremmo portarvi, di fatto, su un rischio specifico, su un approccio specifico, sui nostri contenuti. E so che ci darete la possibilità per lo meno di tentare. Andremo in Slovenia e di lì inizieremo un discorso che porterà a una nuova concezione. Durante l'anno fa-

ket that still exists and wants to go on living. This, at least, is the guideline that I share with Carlo Faina and that has informed our work together at RIB. And we want to move ahead along these lines.

Our friend Mr. La Pierre has expressed concepts that most medium and large Italian companies (those that still hesitate to venture into direct reinsurance) are not able to comprehend. But this is not because he is speaking "Greek", but because he is twenty years ahead of his time. The medium companies do not want to orient themselves towards the "Italian" reinsurance market because they do not understand the reasons. If they do not understand, with a united Europe I can draw up a policy from Barcelona for Florence. It would not change anything...

We brokers specialized in reinsurance are an intermediary, a means for bringing technology into Italy and to our international clients. If the companies understand this, good, otherwise they will learn it from the British. The problem is that a high technology exists that certain companies do not take into consideration. And so the needs regarding coverage of engineering risks seem to vanish before the dominating inclination of practicing the personal line solely and exclusively.

I read in yesterday's paper that twelve Japanese companies failed in the life insurance line. Why? If they promise profits of five percent interest and have no ability to make good investments, the company will fail. Take a moment to think of how many managers of Italian companies want to deal exclusively with personal lines, without possessing the skills to do it, let alone the technical means. You cannot promise someone the moon if there is no moon.

Getting back to the theme that is most important to us: how shall we go about shaping ourselves to meet the challenge we have laid down for a nationally rooted market in the reinsurance arena? We will do it by drawing on acquired experience, creativity, and imagination in all the phantasmagoria of technical resources, keeping in mind the traditional formulas and classic canons.

I ask nothing more our Italian friends to reflect on this and our foreign guests to grant us at least one chance to prove ourselves. This convention is a technical and commercial operation for presenting RIB and what we want to do. I would ask each of you, foreign guests, to put us to the test, even on a difficult risk. We will bring it to the Italian market, if it is able to understand it. Otherwise, through RIB North America, we will submit it to the American market. And if that is not sufficient, we will submit it to the London market, through our friends there. It costs nothing: try everyone, try us too.

remo questo, anche in tempi brevi. Ciò comporterà un nostro impegno a pare degli investimenti come RIB S.p.A.. È un annuncio di impegno di tirare fuori denaro prima di tutto per aiutare Giacomo Kelly, il nostro uomo irlandese, a diventare un buon broker, sempre con dimensioni italiane, in America: quindi, verrà dato tutto quanto servirà per aumentare la valenza di una società tecnica, commerciale, operativa in America. È un po' il programma che ci proponiamo adesso e che verificheremo tra un anno. Sicuramente daremo spazio, anche grazie all'aiuto di Jean, a una società italiana, posseduta da italiani - la RIB S.p.A. -, nel middle east, che vorremo chiamare "RIB Middle East". Avrà sede probabilmente a Cipro, per questioni logistiche. E dovrà comprendere tutti i nostri amici del Medio Oriente e del Nord Africa. Avrà una forte connotazione domestica, con personale non italiano, che conosca il mercato locale. Probabilmente qualche ragazzo giovane nostro andrà a farsi qualche esperienza. Poi vedremo chi sarà in grado di andarci. Abbiamo allo studio, ancorché molto acerba, l'ipotesi di sfruttare l'off-shore di Trieste per il lavoro nei paesi dell'Europa dell'Est. In questo senso, siamo spinti anche da grandi assicuratori che hanno sede nel capoluogo giuliano, a fare investimenti. Sempre che le due compagnie principali - RAS e Generali - ci diano la possibilità di seguire questa strada. Cosa che comporterà la ricapitalizzazione della R.I.B. onde contare su forze finanziarie fresche: un ulteriore sforzo che graverà sulle nostre spalle. Sforzo che affrontiamo con ottimismo perché non vogliamo svendere al primo Americano, con l'idea di trasformarci in managers dipendenti. Finché ce la facciamo teniamo duro, consapevoli di possedere i valori prima accennati. In più abbiamo il desiderio di mettere una qualche bandierina italiana in giro per il mondo.

Concludo con un grande ringraziamento, prima di tutto a chi si è preso cura dell'organizzazione del convegno. A Mirella in primis, a Stefania, a Alexia, la mia ottima segretaria.

Un grazie ai partecipanti. Mi auguro, anzi, pretendo che l'anno prossimo siate ancora nostri ospiti, magari con altri protagonisti del mercato internazionale. Quindi ci auguriamo di essere di più. Per sapere dove andremo, vi sottopongo alcune opzioni. Magari faremo un referendum: vi chiederemo se tornare a Cap Ferrat o andare a Saint Moritz, o in un bel posto di montagna italiano, tipo Cortina. Saint-Moritz è più vicino a Milano ed è anche più internazionale. Sentitevi già invitati. Concludo ringraziando tutti per la fervida partecipazione.

In the final analysis we are an Italian broker with all the necessary credentials.

We will come to visit you - I hope - in Casablanca, Algiers, Asia and Morocco - wherever. We would like to cover you, in fact, on a risk, with a specific approach. We will go to Slovenia, and there we will begin a discussion that will lead to the introduction of a new conception. Over the upcoming year we will do this. It will require a specific commitment, to be added to the investments taken on by RIB. It is the statement of a commitment to coming up with money first of all to help James Kelly, our Irishman, to become a good broker - with rigorously Italian dimensions - in the United States. Everything will be given to him that is necessary to increase the value of a technical and commercial company operating in a primary market such as that of the United States. We will give a progress report on this in one year.

We will certainly make room, thanks also to the help of Jean Choueri, for an Italian-owned company - RIB S.p.A. - in the Middle East. We would like to call it "RIB Middle East", with headquarters probably in Cyprus, for simple logistical reasons. It will serve us as a reference point for all our Middle Eastern and North African friends. It will have a strong local presence, with technicians and personnel who are not Italian, but possess a deep knowledge of the local market. We will probably send out some of our junior members to go gain experience, and will evaluate who is able to make a go of it. We are developing, although it is still in an embryonic phase, the hypothesis of exploiting the recently inaugurated Trieste offshore market. We want to look into opportunities for addressing East European markets, taking advantage of the privileged position of the Trieste offshore market. In undertaking this line, we are receiving encouragement from the great insurance companies who have their headquarters and traditions in Trieste.

To have financial strength necessary to address the commitments that have been mentioned, we will have to resort to a recapitalization of RIB. This will be an additional burden to shoulder, but we will do it with the conviction that we will succeed in our programme. We do not want to give up thinking on a grand scale, nor do we wish to entertain the thought of selling out to the first American offer (to be content with being transformed into executive-labor).

We will hang tough as long as we can. We are confident that we possess that added value which has led us to discuss with you the issue that is closest to our hearts. We want to plant Italian flags - not Padanian flags - all over the world.

I will conclude with a very big thank-you, first of all to those who organized the logistics of this convention, to Mirella above all, to Stefania, to my secretary Alexia who is so capable, and who, in spite of the headache, made an essential contribution (it was Osvaldo who gave her the headache. He was always so concerned about cost since Venice is very expensive...).

Infinite thanks to the participants, to each of you. I hope - no, I insist that you will be RIB's guests again next year, perhaps together with other international operators. I believe you know other members of our organization. We have promoted some promising young talent, up from the callow youths they once were. You have met two recent acquisitions, Emilio and Sergio.

We hope to be even more numerous for next year, and to be guests in a location which we will have you choose through a referendum. We will send you a letter asking you to indicate whether you want to go back to Cap Ferrat, where the first editions of the RIB convention were held, or take a trip to St. Moritz, or to a beautiful spot in Italy, such as Cortina. You are already invited.

I'll stop here, and I want to thank you from the bottom of my heart.