

Francesco Curioni
Chairman,
R.I.B. Reinsurance
International
Brokers S.p.A.



Introduction

Francesco Curioni, Presidente della R.I.B. – Reinsurance International Brokers, ha aperto i lavori della mattina di Venerdì, di fronte ad una platea di oltre un centinaio di professionisti del settore, alla quale si è rivolto presentando il tema del Convegno: le fusioni e le concentrazioni in atto nel settore bancario, in quello assicurativo e riassicurativo. Si tratta di un fenomeno di portata tale da porre interrogativi a tutti gli operatori. In particolare, come gran parte degli intermediari italiani, la R.I.B. – che celebra quest'anno il proprio decennale – si interroga sul futuro del mercato nazionale ed internazionale.

“I processi di trasformazione in atto, così accelerati e macroscopici, determineranno chi è il più forte, non solo in termini economici, ma anche nel riassetto della qualità dei servizi e delle “presenze” sul mercato.

L'imponenza dei nuovi scenari mette a disagio chi ha dimensioni medio-piccole. È dunque il fine e l'auspicio del Convegno promuovere il confronto fra i diversi punti di vista, in modo che le conclusioni alle quali si perverrà possano dare speranze e certezze a tutti i professionisti impegnati quotidianamente a svolgere una delle attività più affascinanti che esistano.

Tutti vorrebbero capire quale sarà il “trend” del mercato. Fra noi abbiamo i rappresentanti dei massimi riassicuratori e di grandi compagnie italiane ed internazionali. Come mediatori, ci interroghiamo su cosa faremo da grandi: questo è il problema. Mi piacerebbe sapere come la prenderebbero le compagnie italiane se accadesse che l'ultimo broker riassicurativo di matrice italiana dovesse essere assorbito da qualche big internazionale.

C'è anche da domandarsi quale forza le compagnie italiane medio-piccole (ma non solo loro) riuscirebbero a esprimere di fronte a concentrazioni come quella recentissima fra il primo e il terzo broker mondiale e che significa un potere contrattuale enorme, tale da mettere in crisi anche le compagnie di rango superiore.

Cosa potrà opporre una compagnia media di fronte alle richieste di un colosso del brokeraggio (assicurativo e riassicurativo) che conta su quasi cinquantamila dipendenti?

La speranza viene dalla difesa che può opporre la mediazione riassicurativa. Rappresentata da società come la R.I.B e da altre del nostro livello, che si

Francesco Curioni, Chairman of R.I.B – Reinsurance International Brokers, began the morning's work on Friday before an audience of over a hundred sector professionals, whom he addressed by presenting the Convention's theme: mergers and concentration underway in the bank, insurance and reinsurance sectors. This is such an important phenomenon that it poses questions for all operators. In particular, like most Italian brokers, R.I.B. – which is celebrating its ten year anniversary this year – is wondering about the future of the national and international market.

“The processes of transformation underway, which are so accelerated and macroscopic, will decide who is the strongest, not only in economic terms, but also in the reorganization of service quality and market presence.

The impact of the new scenarios poses a threat to small and medium-sized companies. And thus, it is the Convention's purpose and wish to promote a comparison of various points of view, so that the conclusions we reach can offer hope and certainty to all professionals who are daily involved in one of the most fascinating businesses there is.

Everyone would like to know what the market trend will be. We have among us representatives of leading reinsurers and large Italian and international companies. As brokers, we ask ourselves what we'll be when we grow up: this is the problem. I'd like to know how Italian companies would react if the last Italian reinsurance broker were absorbed by a major international company.

We should also ask ourselves how small and medium-sized Italian companies (but not only these companies) will stand up against concentrations like the recent one between the largest and third largest brokers in the world, which means enormous contracting power that threatens even higher ranking companies.

What can an average sized company do against the demands of a brokerage giant (in insurance and reinsurance) that has almost 50,000 employees?

The hope lies in the defense that reinsurance broker-

pongono a salvaguardia del mercato. Senza questi "cuscinetti" sarebbero tempi duri per le compagnie. Provino a pensare al giorno – che mi auguro non arrivi mai, ovviamente – in cui si troveranno di fronte al fatto compiuto di decisioni strategiche inerenti il mercato assicurativo e riassicurativo prese non più a Trieste o a Roma o a Milano. Ma a Boston o a Londra...

La mediazione assicurativa e riassicurativa italiana riscontra, in molti casi, forti ritardi. Non ha saputo adeguarsi ai tempi; magari ha vissuto sugli allori. Una società come la R.I.B. ha tratto la sua spinta dalla competizione internazionale. Abbiamo voluto misurarci con il mondo mirando ad essere indipendenti, forti della professionalità che viene trasmessa a tutti i ragazzi e alle persone che operano nel nostro universo.

Il mercato assicurativo nazionale ha vissuto troppo a lungo come mercato protetto.

La chiusura verso l'esterno ha impedito che si creasse una sensibilità e una capacità tali da intervenire autorevolmente e efficacemente contro le concentrazioni in atto.

Sono portato a pensare che la professionalità sarà il futuro della mediazione. Anche se di fronte a certe "globalizzazioni" vengono fuori certe domande inquietanti. Che è meglio lasciar perdere!

Dobbiamo comunque assumere l'atteggiamento mentale più adatto ad affrontare le sfide del Terzo Millennio.

Come R.I.B., se riusciremo a porre sul tavolo dei protagonisti dell'assicurazione nazionale l'importanza della "non ghettizzazione" della mediazione italiana, penso che nel lungo periodo il mercato raccoglierà i frutti del lavoro di professionisti che interpretano la mediazione in un'ottica moderna. Diventa oltremodo importante considerare l'aspetto della marginalizzazione del settore assicurativo e riassicurativo: delegare ad operatori non italiani un importante settore della vita produttiva vuol dire privarci di un nostro know how, ma anche di un know how delle compagnie italiane.

Noi comunque vogliamo vincere questa battaglia per tutte le opportunità che si aprono e per dare futuro ai giovani..."

age can raise, represented by companies like R.I.B and others at our level, who set out to protect the market. Without these "buffers," there would be hard times for companies.

Try to imagine the day – which I obviously hope never comes – when, if they don't take the right steps, they'll be faced with the "fait accompli" of strategic decisions on the insurance and reinsurance market that are no longer made in Trieste or Rome or Milan, but in Boston or London...

In many ways, Italian insurance and reinsurance brokerage lags far behind. It has been unable to change with the times; maybe it's been resting on its laurels.

A company like R.I.B. has taken its thrust from international competition. We wanted to measure ourselves against the world, aiming at independence, strong in the professionalism passed on to all young people and others who operate in our universe.

The national insurance market has been a protected market for too long.

Being closed to the outside has prevented it from creating the sensitivity and ability to take authoritative, effective steps against the concentration underway.

I believe that professionalism will be the future of brokerage, although certain kinds of globalization pose some disturbing questions - which we'd do well to forget!

In any event, we must take the best mental attitude to face the challenges of the Third Millennium.

As R.I.B., if we succeed in making national insurance protagonists aware of the importance of avoiding the isolation of Italian brokerage, I think that in the long run the market will reap the rewards of the work of professionals who interpret brokerage from a modern perspective.

It becomes extremely important to consider the aspect of marginalization of the insurance and reinsurance sector. Giving non-Italian operators an important sector of our productive life means depriving ourselves of our own know-how, as well as the know-how of Italian companies.

In any event, we want to win this battle for all the opportunities that arise, and to give a future to young people...