

**Gianfranco  
De Giusti**  
Deputy General  
Manager,  
Swiss Re Italia



## Changes in the Italian Reinsurance Market

Dire che il Mercato Riassicurativo italiano ha conosciuto profondi mutamenti nel corso degli ultimi anni può apparire un'affermazione ovvia: in effetti abbiamo assistito, come spettatori o, nel nostro caso, come protagonisti, ad un vero e proprio stravolgimento dello scenario di operazioni.

### *In primo luogo il numero degli attori e la loro identità*

Si è partiti da uno scenario in cui operavano almeno 5 riassicuratori professionali nazionali (*UIR, Consorziale, Fenice RI, Reale RI, Vittoria RI*), ciascuno con un suo ruolo ben definito, per arrivare nel 1998 ad una realtà che vede soltanto protagonisti appartenenti a gruppi esteri.

Per decenni il ruolo di leadership della riassicurazione in Italia era stato saldamente in mano dell'Unione Italiana che, in virtù della sua natura consortile, svolgeva in parallelo una funzione di "servizio" agli assicuratori, che si esplicava anche nella gestione di una serie di pools ed accordi di mercato.

Oggi, pur mantenendo ancora la funzione di gestione dei pools residui e di leadership, la stessa Swiss Re Italia è indubbiamente una realtà diversa, che unisce la conoscenza "storica" di un mercato complesso e composito qual'è quello italiano, al "know how" tecnico ed internazionale derivante dall'appartenenza ad un Gruppo leader in tutti i continenti.

Nel 1998 pertanto sono presenti in Italia, attraverso filiali o uffici di rappresentanza, praticamente tutti i maggiori riassicuratori professionali internazionali: la concorrenza, come del resto nel settore diretto, si è fatta più vivace e si esplica non soltanto attraverso il vecchio ma sempre attuale sistema del "minor costo" per il cliente, ma anche mediante lo studio e l'offerta di prodotti innovativi, modellati su di una clientela in continua evoluzione.

### *Il nuovo scenario di operazioni*

Si è parlato molto dei processi di concentrazione in atto sui mercati internazionali e, più di recente, anche in Italia: il mercato riassicurativo non soltanto ha seguito tale tendenza, ma si è dovuto adeguare al cambiamento della sua clientela.

La concentrazione intervenuta nelle imprese dirette ha avuto innanzitutto un effetto: gruppi più grandi e con maggiore capitalizzazione hanno aumentato la conservazione, riducendo conseguentemente i premi ceduti ai riassicuratori, spesso attraverso il passaggio da forme proporzionali e programmi ba-

To say that the Italian Reinsurance market has undergone profound changes in recent years might seem to be an obvious statement, but we have witnessed, either as spectators – or, in our case, as protagonists – a genuine upheaval in the operating scenario.

### *First of all the number of players and their identities:*

Initially there were at least 5 professional national reinsurers (*UIR, Consorziale, Fenice RI, Reale RI, Vittoria RI*), each with a well-defined role. Today, in 1998, the arena is entirely dominated by foreign groups. For decades the leadership role in Italian reinsurance was firmly in the hands of Unione Italiana who, by virtue of their associative nature, were also able to offer services to insurers which included management of a series of pools and market agreements.

While still retaining a leadership role and managing the residual pools, Swiss Re Italia is a distinctly different entity uniting "historical" knowledge of a complex and composite market such as that in Italy with the technical and international know-how deriving from membership in a leading worldwide Group.

Therefore, in 1998 virtually all of the major professional international reinsurers are present in Italy through their branch or representative offices: the competition, just as in the direct sector, has heated up and is not merely limited to the well-worn but ever effective system of offering lower costs to the client, but also includes the development and proposal of innovative products, tailored to meet the needs of a constantly evolving clientele.

### *The new operating scenario:*

There has been a lot of talk about ongoing processes of concentration in international markets and, more recently, in the Italian market as well: the reinsurance market has not only followed that trend, but has also had to deal with an evolving clientele.

sati essenzialmente o esclusivamente su eccessi sinistri.

Il Mercato Italiano non ha fatto eccezione: alcuni importanti gruppi assicurativi sono ormai consistentemente riassicurati in forma non proporzionale, conservando strutture proporzionali esclusivamente per alcuni rami "difficili". Grandine e Cauzioni in primo luogo.

Questo fenomeno ha sollecitato un approccio diverso da parte dei riassicuratori, spinti ad una maggiore competitività per far fronte al calo del volume premi disponibile, ma ha anche stimolato la riflessione su come migliorare le proprie conoscenze tecniche, al fine di proporre alla clientela dei prodotti innovativi, adattati alle specifiche esigenze di ciascun cliente. In molti casi si è dovuto far ricorso ad un'opera di sensibilizzazione di una clientela ancora piuttosto legata a forme tradizionali, come era e forse è ancora quella italiana, per spronare le cedenti a fare un approfondito "esame di coscienza" ed esplicitare le proprie necessità di copertura. In questa attività nuova e non facile il fatto di appartenere a gruppi internazionali ha contribuito senz'altro alla modernizzazione dei servizi messi a disposizione dei clienti, frutto spesso di precedenti esperienze, effettuate sui mercati esteri maggiormente saturi per la riassicurazione tradizionale e pertanto più sofisticati.

Dando per scontato che la concentrazione delle imprese dirette resterà o, probabilmente, si accentuerà in Italia nei prossimi anni, riteniamo che gli spazi di sviluppo nei settori delle coperture non tradizionali, o comunque innovative, diventeranno sempre più ampi, dando modo agli operatori più attrezzati di dar sfogo alla propria fantasia.

A conclusione delle considerazioni sul mutato scenario operativo, i premi prodotti dal Mercato Assicurativo Italiano nel periodo 1990-1997, le stime 1998 per il lavoro diretto, l'evoluzione della sinistralità nel periodo 1993-1998, il calo dei premi ceduti in riassicurazione nei rami Danni, offrono un quadro indicativo dell'ambiente in cui ci stiamo muovendo noi riassicuratori professionali in Italia.

#### *I problemi di maggiore attualità*

I profondi mutamenti che caratterizzano lo scenario operativo in cui si muovono oggi gli assicuratori ed i riassicuratori sul Mercato Italiano hanno fatto nascere nuove problematiche da affrontare, che si aggiungono ad altre più classiche e conosciute, derivanti dalla necessità di migliorare, nell'interesse reciproco, l'andamento tecnico di alcuni rami pesantemente e cronicamente deficitari.

Si pensi alla Grandine, che ha registrato nel 1998 il quinto anno consecutivo di perdite, dovute non soltanto al mutamento climatico in atto e, più in generale, al settore dei rischi agricoli in senso lato, con le sue prospettive future. Alcune di queste tematiche sono state affrontate e dibattute in un recente convegno a Roma, con il confronto tra i punti di vista e le esigenze, spesso contrastanti, degli operatori agricoli italiani, dei loro assicuratori e di noi riassicuratori.

Si pensi al delicato settore della Responsabilità Civile, sia Auto che Generale dove, ai tradizionali

The concentration in direct enterprises has had one overall effect: bigger, more heavily capitalized groups have increased their level of retention, consequently reducing the premiums ceded to reinsurers, often by converting from proportional forms to programs based essentially or exclusively on excess of loss. The Italian market is no exception: several important insurance groups are now extensively non-proportionally reinsured, maintaining proportional structures exclusively for several "difficult" branches, mainly Hail and Surety.

This event has sparked a new approach on the part of the reinsurers, driven to become more competitive in order to cope with a fall-off in the volume of available premiums, but it has also stimulated thought on how to improve their technical expertise to offer innovative products, meeting the specific requirements of each client. In many cases work had to be done to raise the awareness of a clientele – such as was and perhaps is yet found in Italy – still rather tied to traditional forms in order to spur the ceding companies to do some "soul searching" and meet their coverage needs. In this new and anything-but-simple activity, membership in an international group has undoubtedly enhanced updating client services, often thanks to previous experience on foreign markets saturated with traditional reinsurance and hence more sophisticated.

Assuming that the concentration of direct insurance industry will remain or probably be accentuated in Italy in the upcoming years, we believe that the opportunities for development in the non-traditional – or at any rate innovative – coverage sectors will continue to expand, opening the way for the best equipped operators to express their creativity.

In conclusion, premium income from the Italian Insurance Market in the period 1990-1997, 1998 estimates for direct insurance, the claims trend for 1993-1998 and the decreasing trend in reinsurance premiums in the Property Damages lines, this outlines the general arena in which we Italian professional reinsurers have to perform.

#### *The most pressing problems:*

The profoundly altered arena in which Italian insurers and reinsurers move today presents new issues in addition to those more classic and well-known, stemming from the shared need to improve the performance of several branches which are chronically and heavily failing. Think of the Hail Risk/Business, which recorded the fifth consecutive year of losses in 1998, which cannot

problemi e pericoli (...ed ai risultati tecnici sempre più inquietanti) si è aggiunta la legge del luglio 1997 che ha introdotto il concetto del "costo ultimo" nella valutazione delle riserve sinistri, che proprio in questi rami "long tail" produrrà gli effetti più pesanti per assicuratori e riassicuratori.

Si pensi ai rami finanziari e tecnologici, sui quali la legge sulla regolamentazione degli appalti pubblici, la cosiddetta "Merloni ter", una volta definitivamente approvata e dopo l'emanazione dei relativi regolamenti di applicazione, avrà effetti rilevanti, che richiederanno una adeguata conoscenza dei complessi meccanismi posti in essere e la necessaria inventiva per costruire delle coperture globali multiramo su basi tecniche.

Si pensi alla regolamentazione legislativa sull'estensione obbligatoria delle polizze Property alle catastrofi naturali, prevista dalla Legge Finanziaria 1998 in corso di approvazione, in un Paese in cui la natura geologica e l'incuria umana hanno reso tali sinistri di drammatica attualità.

La gestione assicurativa e riassicurativa degli effetti di un eventuale provvedimento legislativo saranno un'interessante palestra per il Mercato.

Prossimi come siamo all'inizio del terzo millennio, non possiamo infine dimenticare i possibili effetti che il problema internazionalmente noto come "millennium bug", potrà avere sul mercato assicurativo e riassicurativo italiano. Sia in sede ANIA che attraverso un'azione capillare di presentazioni alla clientela, i riassicuratori stanno sensibilizzando gli assicuratori sui possibili effetti che una sottovalutazione del problema potrebbe avere, non solo sull'operatività degli EDP delle compagnie, ma soprattutto sui sinistri che andrebbero a colpire i loro portafogli e, di conseguenza, le coperture riassicurative. Non facciamo illusioni sulla nostra capacità di prevedere ed eliminare preventivamente tutte le fonti di possibili sinistri derivanti dal mancato riconoscimento del cambiamento di millennio da parte degli apparati informatici: le conseguenze sono imprevedibili nella loro totalità. Noi abbiamo comunque il dovere di fare tutto quanto è in nostro potere per collaborare con i clienti all'opera di sensibilizzazione degli assicurati, con spirito di "partnership" finalizzato alla riduzione dell'impatto prevedibile oggi.

Da una esposizione, sia pure sintetica e senz'altro lacunosa, dei mutamenti importanti intervenuti nel Mercato della riassicurazione in Italia negli ultimi anni risulta, come abbiamo visto, una serie di problematiche, la cui risoluzione costituirà una delle sfide principali che dovremo affrontare nell'immediato futuro.

Non possiamo ignorare che la soluzione a tutti i problemi enunciati, ammesso che esista, non sarà facile, tanto più in un periodo storico caratterizzato da forte competitività a tutti i livelli: diretto, riassicurativo e dell'intermediazione. Non ci sentiamo comunque di essere pessimisti, in quanto uno degli effetti positivi che la concentrazione e l'internazionalizzazione del Mercato Riassicurativo Italiano ha prodotto è proprio l'utilizzo dell'esperienza accumulata in altri Paesi, unitamente ad una più sofisticata tecnologia sviluppata a livello di Gruppo,

simply be ascribed to ongoing climate changes, or, more generally, to the overall agricultural risks segment with its future prospects. Several of these issues were addressed and debated in a recent convention in Rome, offering a meeting ground for the often contrasting viewpoints and needs of Italian agricultural operators, their insurers and us reinsurers.

Think of the delicate Civil Liability line, both Motor and General: the traditional problems and dangers (and the increasingly worrisome performance) have been worsened by the law of July 1997 which introduced the concept of "ultimate cost" in the assessment of claim reserves, which will have a heavier impact on insurers and reinsurers precisely in these "long tail" branches.

Think of the finance and technology branches, which will suffer significant impact from the so-called "Merloni TER" law regulating public projects, once it receives final approval and the regulations governing its application have been issued. An adequate response will require knowledge of the complex mechanisms put into effect and the necessary inventive capacities for constructing sound multi-line universal coverage.

Think of the legislative regulations on the obligatory extension of Property coverage for natural catastrophes, set out in the 1998 Finance Law currently in the approval process, in a country whose natural geology and human carelessness have brought these claims up to dramatic levels. Management by insurers and reinsurers of the effects of possible legislation will be an interesting workout for the Market.

And lastly, on the eve of Y2K, we cannot forget the possible effects that the "millennium bug" might have on the Italian insurance and reinsurance market. Both at ANIA and through a capillary series of presentations to the client base, reinsurers are raising insurers' awareness so as not to underestimate the potential impact of the problem, not only on company data processing, but especially in terms of claims that would strike their portfolios and consequently affect reinsurance coverage. Let us have no illusions about our ability to foresee and avert all the sources of possible claims due to problems with microchip-containing devices at the turn of the millennium: the scope of consequences cannot be accurately predicted. We have the responsibility to do everything in our power to collaborate with clients in raising the awareness of the insured parties, in a spirit of partnership aimed at reducing the foreseeable impact.

al servizio dell'analisi dei problemi locali e delle possibili soluzioni ottimali.

In effetti, per ciascuno dei problemi suelencati, sono già oggi in avanzata fase di studio, ed in parecchi casi sono già disponibili, prodotti riassicurativi innovativi, sia tradizionali che alternativi, messi a punto anche in collaborazione con i nostri clienti maggiormente sensibili ai mutati scenari.

Sarà compito nostro ora diffonderne la conoscenza a tutta la clientela, senza dimenticare i suggerimenti che riceveremo da quest'ultima, che ci saranno preziosi per adattare le soluzioni, caso per caso, a ciascuna realtà. Se riusciremo a raggiungere tale obiettivo, se miglioreremo la redditività dei nostri clienti e la nostra, vorrà dire che saremo riusciti a cogliere e sfruttare le potenzialità, per ora ancora largamente inesprese, portate dalla trasformazione intervenuta nel Mercato della riassicurazione in Italia.

This brief and perhaps incomplete exposition of the changes in the Italian reinsurance market in recent years has presented a series of issues whose solution will constitute one of the principal challenges we will face in the near future.

We cannot ignore the fact that the resolution of the problems mentioned – if any – will not be easy, especially not in a period characterized by heavy competition at all levels: direct, reinsurance and broking. Nevertheless, we do not feel consigned to pessimism, since one of the positive effects produced by concentration and internationalization of the Italian Reinsurance Market is the availability of experience built up in other countries, united with a more sophisticated technology developed at the Group level, to serve in the analysis of local problems and the search for optimal solutions.

For each of the above-mentioned problems, innovative reinsurance products, both traditional and alternative, are well along in the development stages, and in many cases are already available, having been fine-tuned in collaboration with those clients of ours who are most aware of the changed scenarios.

It is now our task to convey this awareness to the entire client base without ignoring their feedback, which will be invaluable for adapting the solutions on a case by case basis. If we can reach this objective, if we improve the profitability of our clients and our own, it will mean that we have succeeded in seizing and exploiting the potentials, so far largely unexpressed, brought about by the transformation in the Italian Reinsurance Market.