

- // SI Re accroît son volume de primes et le nombre de ses clients
- // L'assistante du CEO et de la direction de SI Re dresse le bilan de sa première année au sein de l'entreprise

STEPS 1/17

SI Re accroît son volume de primes et le nombre de ses clients

Lors des renouvellements de janvier 2017, SI Re a enregistré une croissance de son volume de primes de 13%. Le nombre de ses clients a quant à lui progressé de quelque 17%. Depuis 2012, il augmente régulièrement de près de 13% par an. Le portefeuille actuel est donc sensiblement plus équilibré et plus stable qu'il y a six ans.

Les conditions du marché n'ont guère changé pour les réassureurs lors des récents renouvellements. Selon Aon Benfield, la capitalisation globale des réassureurs, qui avait stagné pour la première fois en 2015 au niveau de l'année précédente après des années de croissance continue, a progressé de plus de 5% sur les neuf premiers mois de 2016 et s'établit à 595 milliards de dollars US.

Aon Benfield estime que cette hausse des capacités est supérieure à la demande de réassurance. Les dommages liés aux catastrophes naturelles ont certes augmenté en 2016 pour s'inscrire à 53 milliards de dollars US, dépassant légèrement la moyenne des dix dernières années, mais la pression sur les prix n'a faibli que dans quelques marchés et branches. Dans l'ensemble, les réassureurs devraient de nouveau puiser dans leurs réserves s'ils veulent afficher un résultat profitable sur l'exercice 2016.

Dans ce contexte, le succès de SI Re est d'autant plus remarquable qu'il n'a pas été réalisé au détriment de la rentabilité technique. SI Re a bénéficié de la volonté ininterrompue des assureurs de diversifier leurs panels de réassurance et a enregistré une forte augmentation des

demandes de tarification, qui reflète la cohérence et la crédibilité de sa politique tarifaire.

Sur les affaires en portefeuille, SI Re a pu maintenir les tarifs au niveau de l'année précédente et développer légèrement ses parts.

La progression des primes par rapport à l'exercice précédent provient des affaires nouvelles, qui émanent à 80% de nouveaux clients. SI Re a poursuivi cette année sa stratégie visant à souscrire un portefeuille très diversifié. Même si la part des primes cédées par sa maison-mère reste relativement stable dans le portefeuille renouvelé, le nombre des relations clientèle de SI Re affiche une croissance à deux chiffres chaque année depuis 2012, à une exception près.

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

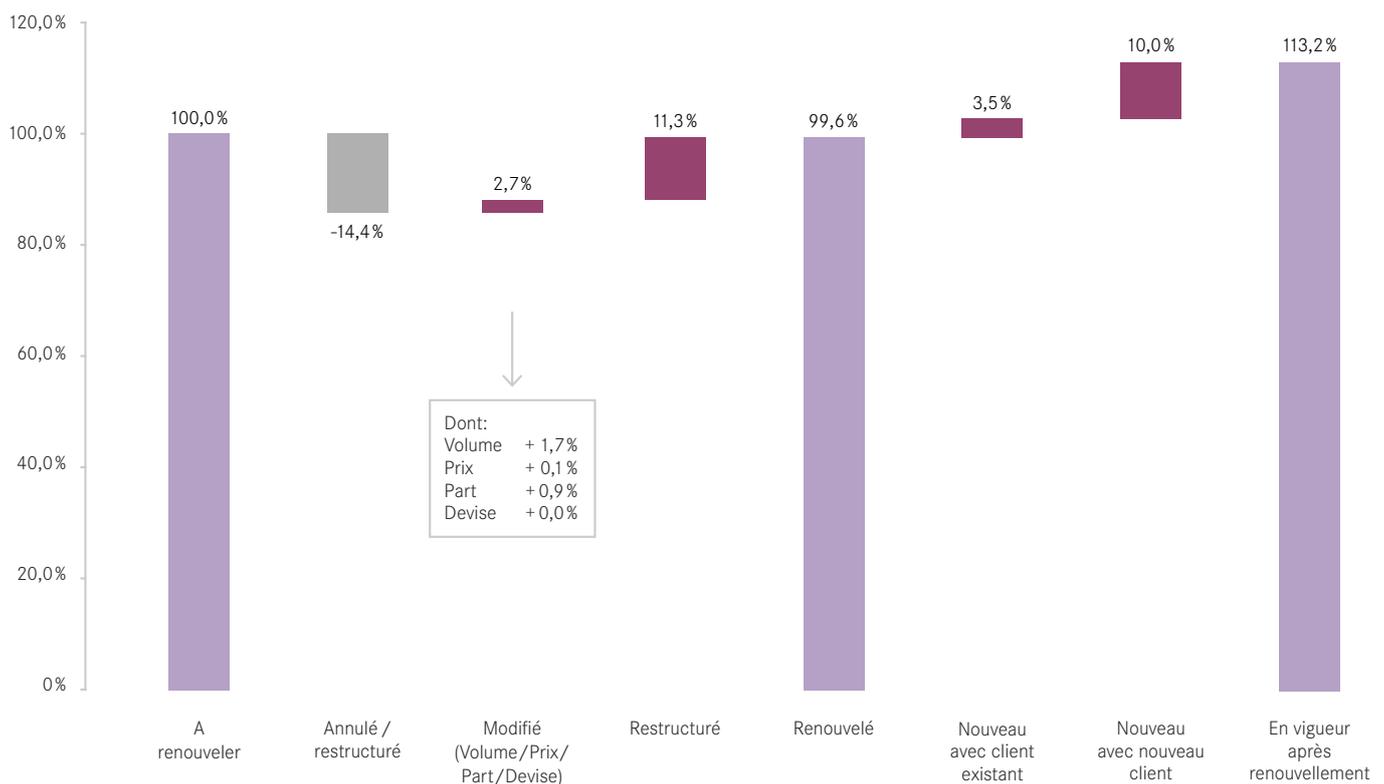
Le volume d'affaires réalisé en Allemagne, en Autriche, en Scandinavie et dans les pays baltes a peu évolué. SI Re a enregistré une croissance modeste de ses parts en Allemagne et dans les pays nordiques et a souscrit de nouvelles affaires auprès de ses clients existants. L'entreprise a acquis un client important en Autriche et noué de nouvelles relations d'affaires en France et au Benelux. Sur ces marchés, la pression sur les prix a été un peu moins virulente. Les demandes de cotations et les offres de

participation provenant de la péninsule ibérique, d'Italie, de Suisse et d'Europe de l'Est ont pour leur part fortement augmenté. De plus, certains assureurs ont accru leurs cessions pour améliorer leur solvabilité.

La répartition entre les branches d'assurance a peu changé par rapport à 2016: la part de l'automobile a augmenté d'environ 2 points de pourcentage, à 20%, alors que celle des dommages aux biens a fléchi de 2,5 points de pourcentage et

s'établit à près de 29%. La part de la branche accident et santé a légèrement reculé, tandis que les affaires RC générale ont progressé. Dans l'ensemble, SI Re a réussi à maintenir sa diversification entre les affaires à court et à long terme, confirmant sa volonté de développer et d'étoffer en permanence son portefeuille grâce à la continuité de sa politique, à sa fiabilité et à sa connaissance du marché.

RENOUVELLEMENTS AU 1^{ER} JANVIER 2017



L'assistante du CEO et de la direction de SI Re dresse le bilan de sa première année au sein de l'entreprise

La nouvelle assistante du Directeur général de SI Re veille à une organisation irréprochable.

Christa Dobmann est assistante de direction chez SI Re depuis un an. Lucernoise d'origine, elle a rejoint le secteur de la réassurance après avoir travaillé pendant 25 ans dans une grande banque. Christa Dobmann gère les tâches administratives et organisationnelles du CEO et de la direction de SI Re, où elle apprécie tout particulièrement l'atmosphère familiale ainsi que la culture ouverte et empreinte de respect: «Cela me correspond tout à fait, car l'humain compte vraiment. J'ai ainsi pu m'intégrer rapidement dans l'équipe. D'ailleurs, ma première année ici est passée à une vitesse incroyable.»

Elle a pris ses fonctions pendant une période très chargée du fait des préparatifs de la réunion semestrielle du Conseil d'administration, de la planification des voyages du CEO et de l'arrivée de nouveaux collaborateurs au sein des départements Finance et Comptabilité technique.

«Christa est très organisée, clairvoyante et fixe correctement les priorités. Sa méthode de travail efficace, son pragmatisme et sa volonté de trouver une solution nous sont très bénéfiques dans des périodes de travail intense. Son aide précieuse me permet de me concentrer sur le développement de notre entre-

prise», déclare Bertrand R. Wollner, CEO de SI Re.

En qualité d'assistante du CEO et de la direction, Christa Dobmann côtoie des personnes très différentes au sein et en dehors de SI Re, des artisans aux clients en passant par les collègues de travail et les membres du Conseil d'administration. «Ces rencontres contribuent à la variété et à l'attrait de mon travail», indique Christa Dobmann, qui précise: «J'estime qu'une organisation irréprochable et la priorisation des tâches sont indispensables pour mener à bien les missions qui me sont confiées. Il est fréquent que plusieurs dossiers arrivent simultanément sur mon bureau; je dois donc conserver la vue d'ensemble à tout moment. Mais ce défi quotidien est passionnant.»

Ses activités sont extrêmement variées, et Christa Dobmann est très heureuse de pouvoir partager ses idées et redéfinir elle-même ses processus de travail. Les circuits décisionnels courts ne cessent de l'impressionner, tout comme la grande efficacité avec laquelle les décisions sont prises et mises en œuvre.

Les bureaux modernes de SI Re sont situés en plein centre de Zoug. Christa Dobmann apprécie cette localisation, car elle peut ainsi se ressourcer au grand air, au bord du lac, pendant sa pause-déjeuner.



Charmée par le symbole culturel de sa ville natale, le Palais de la culture et des congrès de Lucerne (Kultur- und Kongresszentrum Luzern, KKL), Christa Dobmann fait aussi preuve d'un grand engagement depuis 2014 en tant que directrice de la fondation Konzerthaus. Fascinée par la parfumerie, un art nécessitant une créativité, une expérience et des aptitudes particulières, elle s'intéresse à l'élaboration, à l'histoire et à la fabrication des parfums de niche, c'est-à-dire des fragrances autres que les produits de grande consommation qui sont conçues par des nez professionnels à partir de précieux ingrédients naturels. Pendant ses loisirs, Christa Dobmann se détend volontiers en cuisinant, en testant de nouvelles recettes et en goûtant ses propres créations.

SIGNAL IDUNA
Réassurance SA

Une filiale de
SIGNAL IDUNA Groupe

Bundesplatz 1
Postfach 7737
CH-6302 Zug
Suisse
Téléphone +41 41 709 05 05
Fax +41 41 709 05 00
www.sire.ch