

- // Modernität und Nachhaltigkeit – Die Fortführung der bewährten Unternehmensstrategie von SI Re
  - // SI Re erzielt solides Prämienwachstum in einem unveränderten Marktumfeld
  - // SI Re verstärkt ihr Underwriting-Team mit einem erfahrenen Underwriter
- 

# STEPS 1/19

## Modernität und Nachhaltigkeit – Die Fortführung der bewährten Unternehmensstrategie von SI Re

Seit der Gründung der Gesellschaft im Jahre 2004 verfolgt SI Re eine Strategie massvollen und profitablen Wachstums, die vom übergeordneten Ziel einer nachhaltigen Entwicklung geprägt ist. Auf kostspielige Experimente wie geografische Expansion in exotische Märkte und erratische Umschichtungen im Spartenmix hat SI Re konsequent verzichtet – und die stetige Profitabilitätsentwicklung des Unternehmens trotz einer nunmehr seit zehn Jahren andauernden Phase weicher Rückversicherungsmärkte bestätigt diesen Ansatz.

Gleichwohl verfolgt SI Re die dynamische Entwicklung des Marktumfeldes sehr aufmerksam und geht innovative Wege, um ihre breit abgestützte Geschäftsentwicklung weiter voran zu treiben. So hat sich SI Re in der jüngsten Aktualisierung ihrer Geschäftsstrategie in 2018 dazu entschieden, in Zukunft auch Cyber-Risiken in ihr Portfolio zu integrieren sowie ihr Engagement in der Anlageklasse der Insurance-Linked Securities (ILS) auszubauen.

### Zeichnung von Cyber-Risiken

Im Rahmen ihrer Fünf-Jahresstrategie hat SI Re beschlossen, ihren Spartenmix weiter zu diversifizieren und ab der diesjährigen Erneuerung Cyber-Risiken zu

zeichnen. SI Re bietet diese Deckung auf proportionaler Basis für Bestandskunden an, vorausgesetzt, die Zeichnungsrichtlinien des Zedenten sind bekannt, das Hauptsegment für diese Risiken sind KMUs und der spezielle SI Re-Fragebogen zum Thema wurde adressiert.

Cyberbedrohungen setzen Unternehmen einem breiten Spektrum an Risiken aus, der vom Verlust von Kundendaten und proprietärem geistigen Eigentum bis hin zur Unterbrechung laufender Geschäftsprozesse reicht. Vor diesem Hintergrund wächst die Nachfrage nach Cyberdeckung exponentiell, auch seitens kleiner und mittelgrosser Unternehmen. So wird trotz der bestehenden Unsicherheiten zunehmend mehr Cyberrisiko von Erst- und Rückversicherern gezeichnet. SI Re unterstützt ihre Zedenten bei dieser strategischen Entwicklung und hat sich daher entschieden, für dieses Risiko in Zukunft eine Deckung anzubieten. Bereits in der diesjährigen Erneuerung ist es gelungen, einen ersten Vertrag abzuschliessen.

### Verstärktes Engagement im Bereich Insurance-Linked Securities (ILS)

Für SI Re sind Insurance-Linked Securities aus Risikosicht keine Anlageklasse. Da sich das Unternehmen in ihrer Marktausrichtung auf Europa und damit

auf europäische Risiken konzentriert, nutzt SI Re Versicherungsverbriefungen als eine Möglichkeit zur Diversifikation ihrer europäischen Naturkatastrophenrisiken auf globaler Ebene. Auf diese Weise ist SI Re in der Lage, die Volatilität dieses Risikos aufzufangen und eine gute Balance zu ihren europäischen Risiken herzustellen. Zudem bieten die Versicherungsverbriefungen SI Re mehr Flexibilität, als wenn das Unternehmen vergleichbare Risiken auf der Passivseite der Bilanz in sein Portfolio integrieren würde. Mit den einzelnen Versicherungsverbriefungen geht SI Re keine dauerhaften Kundenbeziehungen ein, sondern kann entsprechend der internen Exit-Strategie Käufe bzw. Verkäufe nach eigenen Zielsetzungen realisieren.

Seit 2010 nun investiert SI Re dauerhaft in diese alternative Anlageklasse. Die kumulierte Performance kann sich sehen lassen. Zurzeit liegt der Nettoinventarwert (Net-Asset-Value) um rund 50% über dem Anlagewert in 2010 und weist damit eine erfreuliche Wertentwicklung auf, die deutlich über einem Referenzindex liegt, welcher sich aus verschiedenen gleichgewichteten Anlagestrategien konstituiert (siehe Abbildung 1).

Alternative Anlagen haben sich mittlerweile zu einem festen Bestandteil des Anlageportfolios institutioneller Investo-

ren etabliert. Nach einer jüngeren Erhebung durch Willis Towers Watson (WTW) haben über die Hälfte aller Investoren eine strategische Allokation von 2–5% ihrer gesamten Anlagen in alternatives Kapital gewählt. Fast zwei Drittel der befragten Investoren sind bereits seit mehr als fünf Jahren in der Anlageklasse engagiert. Dabei geben nahezu alle Investoren Portfoliodiversifikation als Haupttriebfeder ihres Engagements an. Lediglich 12% der Befragten stellen Renditeüberlegungen in den Vordergrund. Vor diesem Hintergrund ist die häufig vorgebrachte Behauptung, das künftige

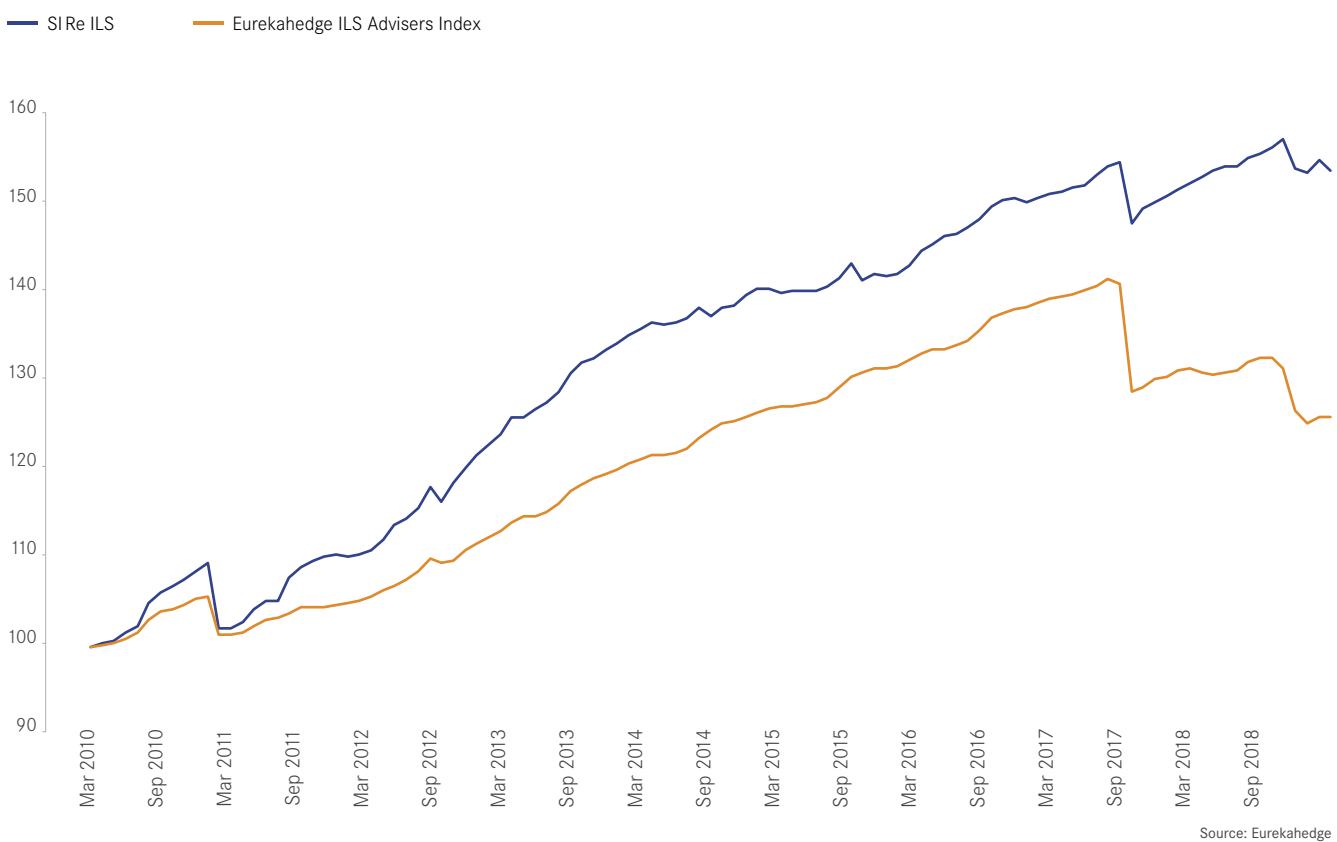
Schicksal von ILS sei von der Geldpolitik und vom Zinsniveau abhängig, mit Vorsicht zu geniessen. Zudem zeigt die WTW-Studie, dass eine Ausdehnung von ILS auf zusätzliche Risikokategorien wahrscheinlich ist: Fast drei Viertel der an der Befragung teilnehmenden Anlagenträger gehen davon aus, dass auf Seiten ihrer Investoren entsprechender Appetit vorhanden ist.

In 2018 erhöhte sich laut JLT Re die verfügbare Rückversicherungskapazität (siehe Abbildung 2) auf USD 348 Milliarden. Das alternative Kapital, das sich zu-

sammensetzt aus Katastrophenanleihen sowie besicherter Kapazität und Industry-Loss Warranties, blieb quasi unverändert bei USD 91 Milliarden, während sich die traditionelle Kapazität der Rückversicherer im Jahresverlauf um 0.8% erhöhte.

Die ausserordentlichen Belastungen durch die Naturkatastrophen in 2017 und 2018 blieben nicht ohne Wirkung auf den Zustrom alternativen Kapitals. Aufgrund der sinkenden Renditen in den Vorjahren, weiterhin steigender Schäden durch den Hurrikan Irma aus dem Scha-

ABBILDUNG 1: DIE ILS ANLAGEPERFORMANCE VON SIRE IM VERGLEICH ZUM BENCHMARK



denjahr 2017 und den neuerlichen schweren Naturkatastrophen in 2018 reduzierten die Investoren im Vorjahr ihr Engagement. Zudem sind weiterhin hohe Volumen von alternativem Rückversicherungskapital in schadenbehafteten Verbriefungen blockiert, so lange deren definitive Schadenbelastung noch nicht feststeht. JLT Re geht davon aus, dass dies Kapazität im Umfang von rund USD 20 Milliarden betrifft.

Gleichzeitig haben sich die langfristigen Perspektiven der ILS-Anlageklasse, von der ca. USD 30 Milliarden auf Naturkata-

strophen-Bonds entfallen, wieder gebessert, denn aufgrund der Vorjahresbelastungen steigen ihre Renditen erneut. SI Re kann gegenwärtig bis zu EUR 50 Millionen ihrer Anlagen in Verbriefungen investieren. Diesen Rahmen hat das Unternehmen dank seiner vorsichtigen Anlagestrategie bisher nicht ausgeschöpft, da die Preisentwicklung der vergangenen Jahre mit ihren sinkenden Renditen nicht die Anforderungen erfüllte. Weil sich das Preisniveau nun wieder deutlich attraktiver darstellt, hat SI Re beschlossen, ihr Engagement in dieser Anlageklasse auszubauen. Entsprechend ihrer

globalen Diversifikationsstrategie für ihre Naturkatastrophenrisiken geht es dabei auch um die Erweiterung der gedeckten Naturgefahren auf Bereiche wie «inland flood» und «wildfire» sowie Kraftfahrt- und Katastrophen-Deckungen für Pandemie und Terror. Zudem wird die geografische Diversifikation auf Asien ausgedehnt.

## SI Re erzielt solides Prämienwachstum in einem unveränderten Marktumfeld

Nach einem Jahr der Konsolidierung in 2018 mit einem Prämienzuwachs um 1.2% verzeichnete SI Re in der diesjährigen Januar-Erneuerung eine Steigerung um 4.5% von EUR 133.5 Millionen auf EUR 139.4 Millionen. Der wesentliche Treiber dieser Zunahme war das Fremdgeschäft mit einem Prämienwachstum von 6.6%. Während die Preise im Wesentlichen stabil blieben, konnte SI Re das Geschäft mit bestehenden Zedenten ausbauen und neue Kunden gewinnen.

### Unverminderter Kapazitätsüberhang im globalen Rückversicherungsmarkt

Aus der Marktperspektive erfüllte die Erneuerung 2019 erneut nicht die Hoffnun-

gen der Rückversicherer auf eine Trendwende hin zu höheren Versicherungsräten. Mit Schäden aus Naturkatastrophen von mehr als USD 80 Milliarden (gemäss JLT Re, Januar 2019), die zumeist Asien und die USA trafen, war 2018 das viertteuerste Schadenjahr für die Versicherungsindustrie und zusammen mit dem rekordteuren Katastrophenjahr 2017 mit Schäden von USD 150 Milliarden die schadenreichste Zweijahresperiode in der Geschichte der globalen Assekuranz. Die hohen Schäden führten zwar zu einer stärkeren Rückversicherungsnachfrage, einer erhöhten Underwriting-Disziplin und einer Verknappung von Retrozessions-Kapazität, doch blieb der Risikoappetit der Rückversicherer angeholtender Überschusskapazität

ungebrochen. Wie schon im Vorjahr war dafür der erneute, wenn auch leicht verminderde Zustrom an Konvergenzkapital verantwortlich, welches mittlerweile knapp USD 90 Milliarden oder rund 25% der verfügbaren Rückversicherungskapazität ausmacht (siehe Abbildung 2).

Im Gegensatz zu Asien und Nordamerika erlebte der europäische Versicherungsmarkt 2017 und 2018 recht schadenarme Katastrophenjahre. Entsprechend war in der Erneuerung 2019 auch hier mehr als ausreichend Kapazität vorhanden. Die risikoadjustierten Preise in der Sachversicherung blieben in schadefreien Programmen nahezu unverändert, während es in schadenbehafteten Verträgen zu moderaten Preissteigerungen

kam. Das Haftpflichtgeschäft wies eine leichte Preisverhärtung auf, für die höhere Schäden sowie zunehmende Rechtskosten und -unsicherheiten verantwortlich waren.

### Wachstum durch Neugeschäft bei bestehenden und neuen Zedenten

SIRe erzielte in der Januar-Erneuerung 2019 ein Wachstum von 4.5% auf dem zu erneuernden Portfolio, das gut 95% des Gesamtgeschäfts umfasst. Betrachtet man nur das Fremdgeschäft, verzeichnete SIRe eine Steigerung von beachtlichen 6.6% in einem insgesamt nahezu unveränderten Marktumfeld. Durch das

überdurchschnittliche Wachstum erhöhte sich der Anteil des Fremdgeschäfts am Gesamtportfolio von 62.5% auf 63.8%.

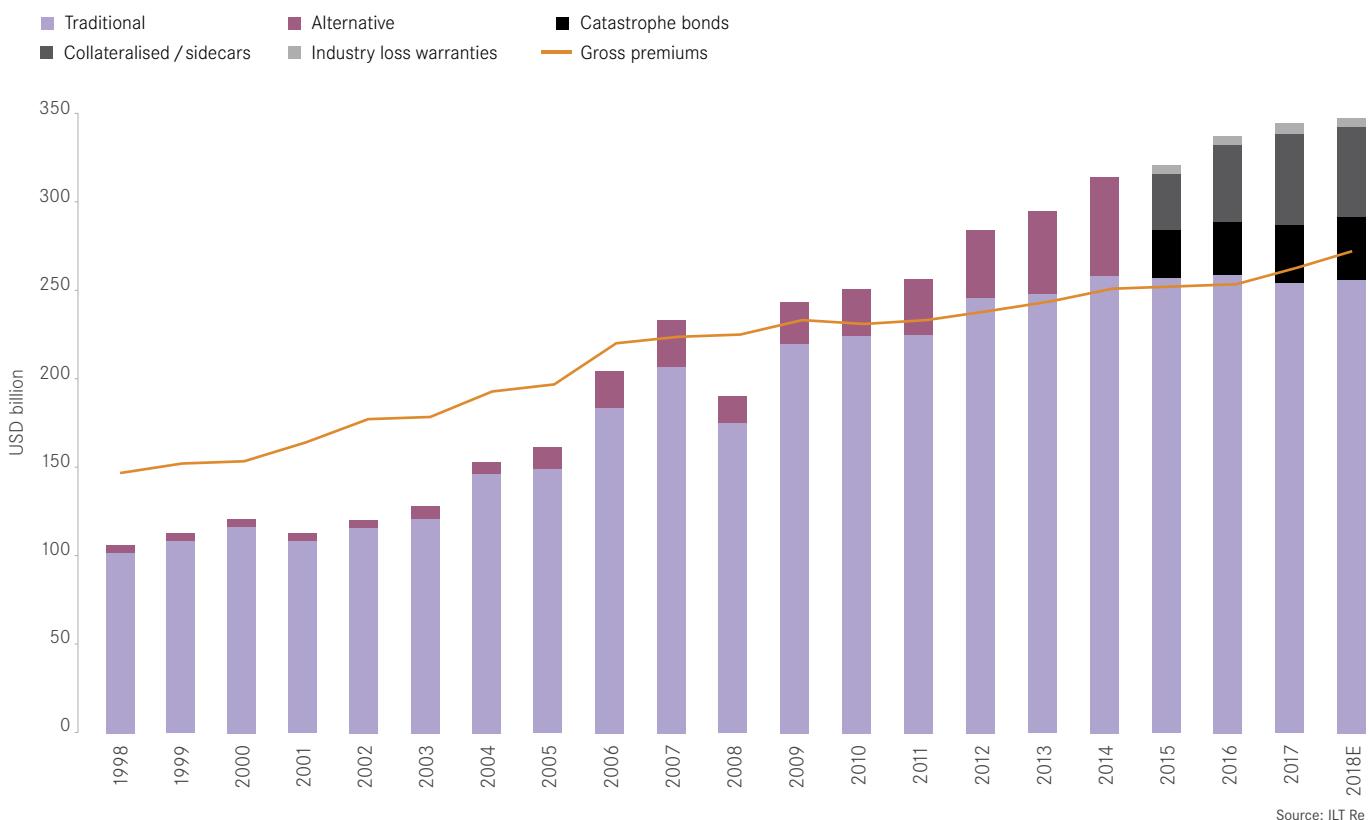
Den Prämienzuwachs erwirtschaftete SIRe fast ausschliesslich durch Neugeschäft mit bestehenden (2.3%) sowie mit neu hinzugewonnenen Zedenten (1.8%). Preissteigerungen trugen lediglich 0.2% bei. Allerdings konnte SIRe bei schadenbehafteten Grossverträgen verbesserte Konditionen und damit höhere Margen durchsetzen. Während sich die Anteile am Bestandsgeschäft um 0.8% verminderten, vor allem aufgrund des geringeren Anteils des Gruppengeschäfts, führ-

ten proportionale Volumenzuwächse in restrukturierten Verträgen zu einem Plus von 2.4% (siehe Abbildung 3).

Bezogen auf die Versicherungsmärkte hat SIRe in der Erneuerung 2019 ihre geografische Diversifikation weiter vorangetrieben. Erstmals zeichnete das Unternehmen Neugeschäft in Bulgarien und belegt damit, dass sich die Beharrlichkeit, mit der SIRe ihre Märkte bearbeitet, auszahlt.

In Zukunft wird SIRe ihre Präsenz in den zentral- und osteuropäischen Märkten weiter ausbauen. Mit Ralph Kleiner, der im Februar zu SIRe stiess, konnte das

ABBILDUNG 2: RÜCKVERSICHERUNGSKAPITAL IM VERHÄLTNIS ZU DEN BRUTTOPRÄMIEN



Source: JLT Re

Unternehmen einen erfahrenen Underwriter für sich gewinnen, der über eine 30jährige internationale Erst- und Rückversicherungserfahrung verfügt und für einen grossen Teil dieser Märkte in Zukunft verantwortlich zeichnen wird.

Im geografischen Portfoliomix kam es sonst kaum zu nennenswerten Verschiebungen. In Frankreich sah SIRe markante Preiserhöhungen im nicht-proportionalen Kraftfahrzeuggeschäft. SIRe profitiert zudem davon, dass ihre Kunden nach wie vor Wert auf ein breit diversifiziertes Rückversicherungspanel legen. So konnte SIRe besonders in den Märkten Italien (von 3.2% auf 4.6%) und in

Osteuropa (von 3.8% auf 4.5%) markante Zuwächse und Anteilserhöhungen verbuchen (siehe Abbildung 4).

Auch in den Versicherungssparten trieb SIRe ihre Diversifikation voran. In 2018 verabschiedete das Unternehmen seine aktualisierte Fünf-Jahresstrategie, die ab 2019 auch die Deckung von Cyber-Risiken vorsieht. Bereits in der Januar-Erneuerung konnte SIRe hier mit einem führenden Versicherer ein erstes Geschäft zeichnen.

Davon abgesehen, zeichnet SIRe weiterhin 95% der Prämien in den Standard-Sparten (siehe Abbildung 5). Das Long-

Tail-Geschäft macht über 60% der Prämieneinnahmen aus.

Drei Viertel der Kunden von SIRe sind wie der Mutterkonzern Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit. Ihr Portfolio und Marktverständnis deckt oder ergänzt sich in idealer Weise mit den Risiken, die SIRe von der SIGNAL IDUNA Gruppe übernimmt. Das Unternehmen verfolgt zudem seit Jahren eine konsequente Strategie, seinen Kundenstamm stetig zu erweitern. Auch in der jüngsten Erneuerung konnten erneut knapp 10% Neukunden gewonnen werden.

ABBILDUNG 3: ERNEUERUNG PER 1.1.2019 – GESAMTGESCHÄFT

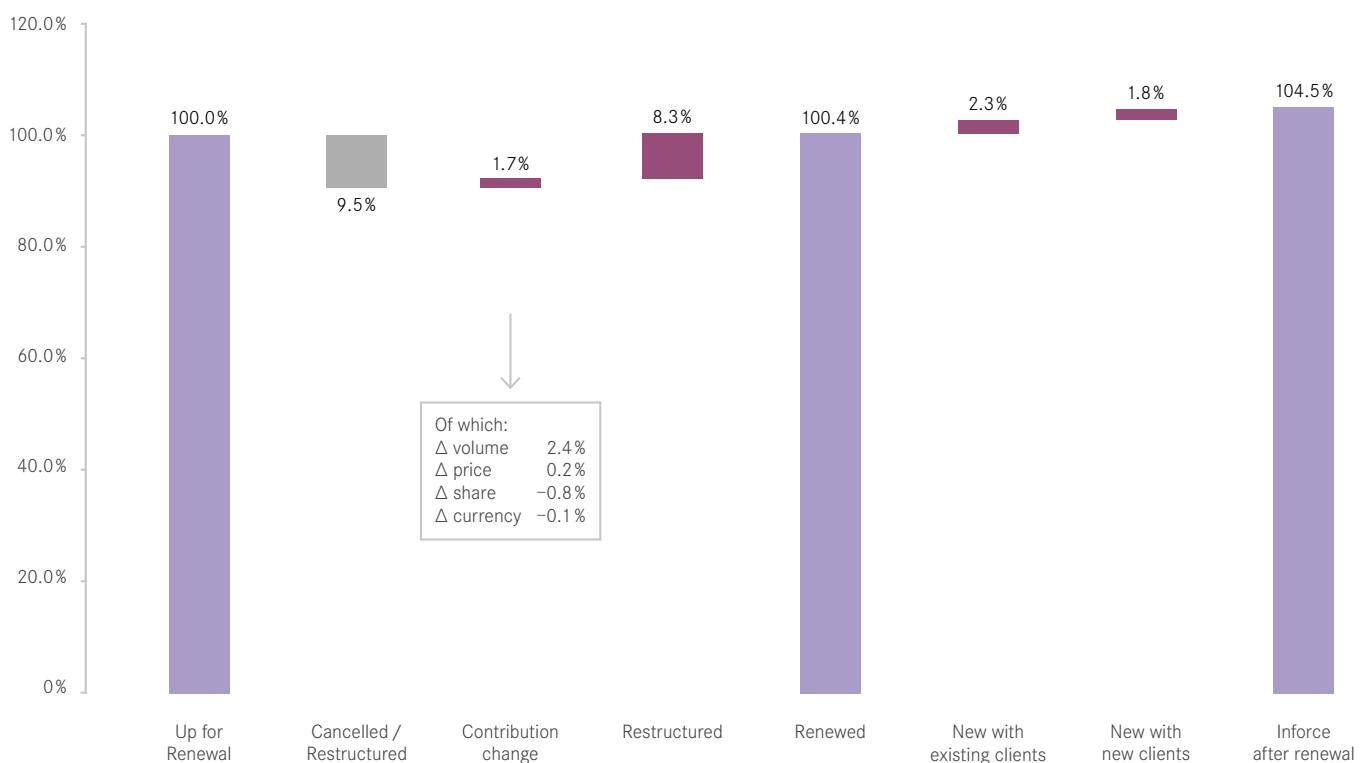


ABBILDUNG 4: DIVERSIFIKATION DER SITZLÄNDER DER ZEDENTEN

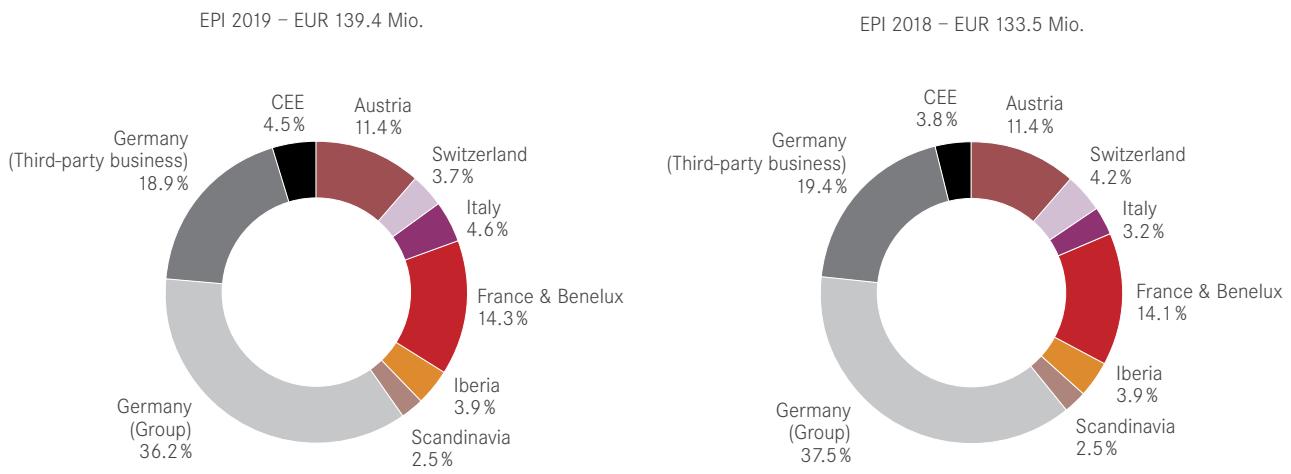
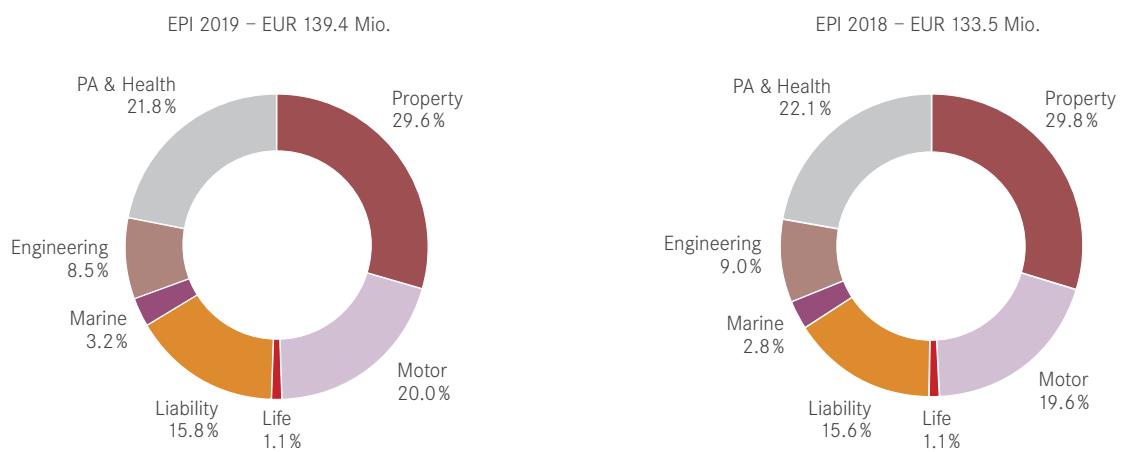


ABBILDUNG 5: SPARTENSPLIT AUF ZEICHNUNGSJAHRBASIS



## SI Re verstärkt ihr Underwriting-Team mit einem erfahrenen Underwriter

Seit Anfang Februar unterstützt Ralph Kleiner mit fast 30 Jahren internationaler Erst- und Rückversicherungserfahrung das Underwriting-Team von SI Re. In Zukunft zeichnet der neue Underwriting Manager verantwortlich für die Märkte Österreich, Tschechien, Slowakei, Slowenien, Kroatien, Ungarn, Rumänien und Portugal. Im vergangenen Jahr hatte SI Re entschieden, ihr Portfolio weiter zu diversifizieren und die Bearbeitung der zentral- und osteuropäischen Märkte mit zusätzlichem Personal zu intensivieren. In den kommenden Erneuerungen will SI Re ihr Engagement erhöhen und neue Kundenbeziehungen etablieren.

Ralph Kleiner wird seine profunde Erfahrung in die Bearbeitung dieser Märkte einbringen. Zuletzt war er bei Aspen Re als Senior Casualty Treaty Underwriter für Deutschland, die nordeuropäischen und baltischen Länder sowie einige Mittelmeerstaaten verantwortlich. Zuvor betreute er als Head Underwriting Liability/Motor die teilweise global tätigen Schweizer Kunden der Zurich Insurance. Weitere elf Jahre war Ralph Kleiner im Client Management und in verschiedenen Underwriting-Funktionen mit Schwerpunkt in den HUK-Sparten von Swiss Re tätig – sowohl im Direkt- wie auch im Rückversicherungsgeschäft, davon allein vier Jahre als Casualty-Underwriter für Fortune-500-Unternehmenskunden in den USA, Kanada, Australien, Deutschland und der Schweiz.

An SI Re hat Ralph Kleiner besonders die internationale Ausrichtung gereizt sowie die Möglichkeit, weitere Versicherungsmärkte kennenzulernen. Neben den flachen Hierarchien hat ihn die Zielstrebigkeit überzeugt, mit der SI Re ihre Strategien verfolgt und umsetzt. Zudem hat ihn die Sorgfalt beeindruckt, die das Unternehmen in allen Bereichen walten lässt und die den Vergleich mit grösseren Wettbewerbern nicht scheuen muss.

Im April nahm Ralph Kleiner seine Reisetätigkeit auf und besucht zunächst gemeinsam mit den bisher verantwortlichen Underwriting-Managern die Kunden in seinem neuen Verantwortungsbereich. Er ist überzeugt, dass sich der positive Eindruck, den er von seiner Aufgabe bisher gewinnen konnte auch in den Kundenkontakten fortsetzen wird.

In seiner Freizeit beschäftigt sich der Ehemann und Familienvater mit Reisen, Eishockey sowie Fahrzeugen aller Art. Zudem kontrolliert er als Vize-Präsident der Rechnungsprüfungskommission die Finanzen in seiner Wohngemeinde.



SIGNAL IDUNA  
Rückversicherungs AG

Ein Unternehmen der  
SIGNAL IDUNA Gruppe

Bundesplatz 1  
Postfach 7737  
CH-6302 Zug  
Schweiz  
Telefon +41 41 709 05 05  
Telefax +41 41 709 05 00  
[www.sire.ch](http://www.sire.ch)