

- // Modernidad y sostenibilidad: la continuación de la probada estrategia corporativa de SI Re
- // SI Re obtiene un sólido crecimiento de primas en un entorno de mercado invariado
- // SI Re refuerza su equipo de suscripción con un suscriptor experimentado

STEPS 1/19

Modernidad y sostenibilidad: la continuación de la probada estrategia corporativa de SI Re

Desde la fundación de la compañía en 2004, SI Re ha mantenido una estrategia de crecimiento moderado y rentable caracterizado por el objetivo primordial de un desarrollo sostenible. SI Re ha evitado sistemáticamente los costosos experimentos como la expansión geográfica a mercados exóticos y los cambios erráticos en la composición de los ramos, y la evolución continua de la rentabilidad de la compañía, a pesar de la fase de mercados blandos del reaseguro de los últimos diez años, confirma este enfoque.

No obstante, SI Re sigue muy de cerca el desarrollo dinámico del entorno de mercado y toma caminos innovadores para seguir impulsando su desarrollo corporativo ampliamente fundamentado. Así, con ocasión de la última actualización de su estrategia comercial en 2018, SI Re ha decidido integrar en el futuro los ciberriesgos en su cartera y ampliar su compromiso con la clase de activos de valores vinculados a seguros (ILS, por sus siglas en inglés).

Suscripción de ciberriesgos

En el marco de su estrategia quinquenal, SI Re ha decidido continuar diversificando su composición de los ramos y suscribir los riesgos cibernéticos a partir de las renovaciones de este año. SI Re ofre-

ce esta cobertura sobre una base proporcional a los clientes de cartera, siempre que se conozcan las directrices de suscripción de la cedente, que el principal segmento de estos riesgos sean las pymes y que se haya respondido al cuestionario específico de SI Re sobre el tema.

Las amenazas cibernéticas exponen a las organizaciones a un amplio espectro de riesgos, desde la pérdida de los datos de clientes y de la propiedad intelectual patentada hasta la interrupción de los procesos de negocio en curso. Ante esta situación, la demanda de cobertura del riesgo cibernético está registrando un crecimiento exponencial, incluso por parte de las pequeñas y medianas empresas. Tanto es así que los aseguradores directos y los reaseguradores suscriben cada vez más riesgos cibernéticos, a pesar de las incertidumbres existentes.

SI Re apoya a sus cedentes en este desarrollo estratégico y, por lo tanto, ha decidido ofrecer en el futuro una cobertura para este riesgo. En las renovaciones de este año ya ha podido celebrarse un primer contrato en este ámbito.

Mayor compromiso en el área de valores vinculados a seguros (ILS)

Para SI Re, los valores vinculados a seguros no constituyen una clase de activos

en términos de riesgo. Dado que la compañía mantiene una orientación de mercado centrada en Europa y, por consiguiente, en los riesgos europeos, SI Re se sirve de las titulizaciones de riesgos de seguro como posibilidad para diversificar a escala global sus riesgos de catástrofes naturales europeas. De esta manera, SI Re puede absorber la volatilidad de este riesgo y lograr un buen equilibrio con sus riesgos europeos. Además, las titulizaciones de riesgos de seguro ofrecen a SI Re una mayor flexibilidad que la que tendría la compañía en caso de integrar en su cartera riesgos comparables del pasivo de su balance. Con las titulizaciones de riesgos de seguro, SI Re no establece relaciones de cliente a largo plazo, sino que puede realizar compras o ventas siguiendo su propia estrategia de salida en función de sus objetivos definidos en cada momento.

SI Re sigue invirtiendo desde 2010 de forma permanente en esta clase de activos alternativos. Y el rendimiento acumulado es impresionante. En la actualidad, el valor liquidativo supera en aproximadamente un 50% el valor de la inversión en 2010 y, por lo tanto, presenta un rendimiento satisfactorio que se sitúa muy por encima de un índice de referencia compuesto por varias estrategias de inversión igualmente ponderadas (véase la figura 1).

Las inversiones alternativas se han convertido en una parte integrante de las carteras de inversión de los inversores institucionales. Según una encuesta reciente de Willis Towers Watson (WTW), más de la mitad de los inversores han optado por una asignación estratégica al capital alternativo del 2-5% de sus inversiones totales. Casi dos tercios de los inversores encuestados llevan más de cinco años invirtiendo en esta clase de activos. Prácticamente todos los inversores mencionan la diversificación de la cartera como la principal razón de su compromiso. Solo el 12% de los encuestados sitúan en primer lugar las consideraciones de rentabilidad.

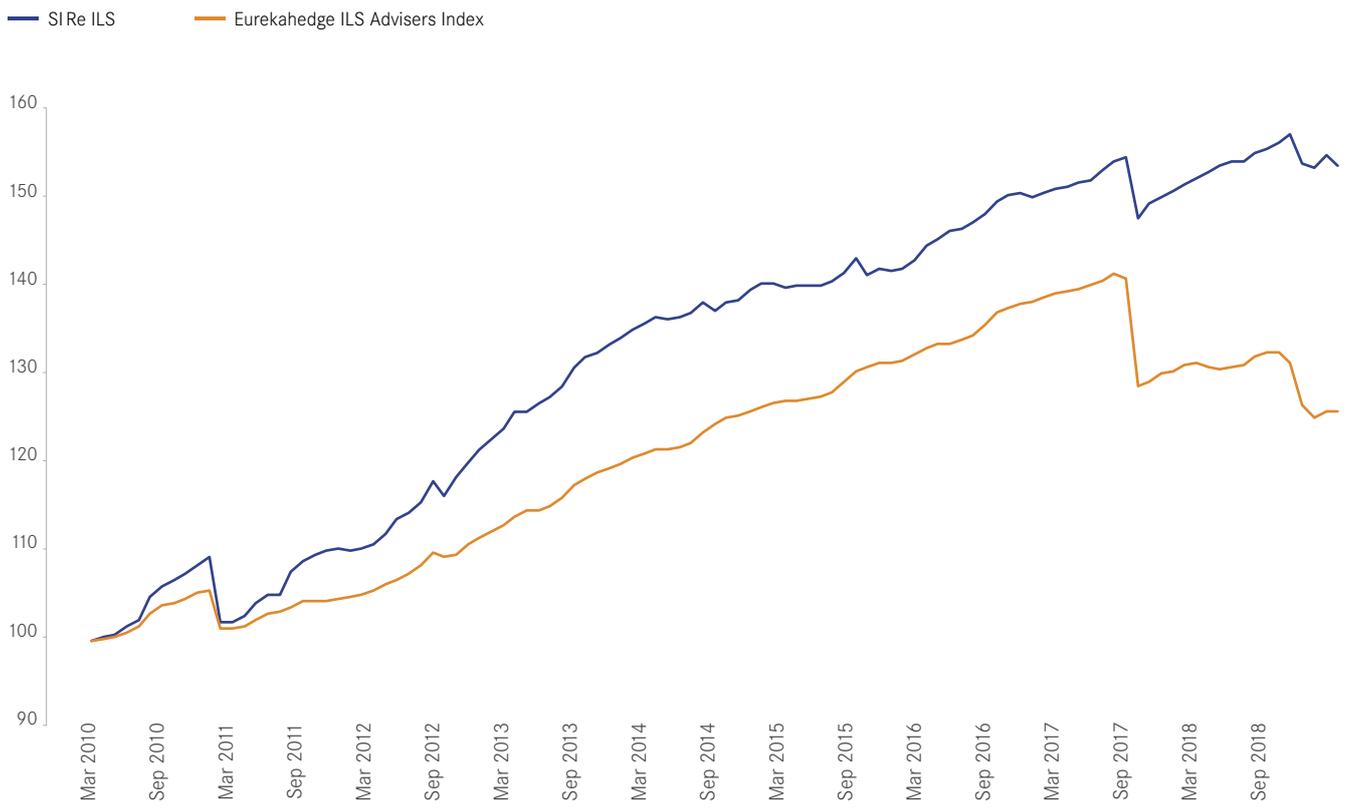
En este contexto, hay que tomar con cautela la afirmación a menudo reiterada de que el futuro destino de los ILS depende de la política monetaria y de las tasas de interés. Además, el estudio de WTW muestra que resulta probable que los ILS se extiendan a otras categorías de riesgo: Casi tres cuartas partes de los fondos de inversión que participaron en la encuesta creen que sus inversores muestran el apetito correspondiente.

Según JLT Re, la capacidad de reaseguro disponible aumentó en 2018 a 348'000 millones de dólares (véase la figura 2). El capital alternativo, que comprende los bonos de catástrofes, la capacidad tituli-

zada y las garantías de pérdidas de la industria, se mantuvo prácticamente invariado en 91'000 millones de dólares, mientras que la capacidad tradicional del reaseguro se incrementó en un 0.8% a lo largo del año.

Las cargas extraordinarias causadas por las catástrofes naturales en 2017 y 2018 no dejaron de tener efecto sobre la entrada de capital alternativo. Los inversores redujeron su exposición en el año anterior debido al descenso de las rentabilidades en años anteriores, al aumento de los daños causados por el huracán Irma del año siniestral 2017 y a las nuevas graves catástrofes naturales ocurri-

FIGURA 1: RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN DE SIRE EN ILS EN COMPARACIÓN CON EL ÍNDICE DE REFERENCIA



Source: Eureka hedge

das en 2018. Además, hay grandes cantidades de capital alternativo de reaseguro colocado en titulizaciones afectadas por siniestros que siguen bloqueadas mientras no se haya determinado aún la carga siniestral definitiva. JLT Re considera que ello afecta a una capacidad de unos 20'000 millones de dólares.

Al mismo tiempo, han vuelto a mejorar las perspectivas a largo plazo de la clase de activos ILS, de la que 30'000 millones de dólares corresponden a los bonos de catástrofes naturales, ya que sus rentabilidades vuelven a aumentar debido a las cargas de los años anteriores. SI Re puede destinar actualmente hasta 50

millones de euros de sus inversiones a las titulizaciones. Gracias a su prudente estrategia de inversión, la compañía aún no ha agotado este límite, ya que en los últimos años la rentabilidad decreciente de la evolución de los precios no cumplía los requisitos. Sin embargo, dado que el nivel de los precios vuelve a ser bastante más atractivo, SI Re ha decidido ampliar su compromiso en esta clase de activos. De acuerdo con su estrategia de diversificación global de sus riesgos de catástrofes naturales, se trata también de extender los riesgos naturales cubiertos a otros ámbitos tales como «inland flood» y «wildfire», así como a automóviles y coberturas de catástrofes

para pandemias y terrorismo. Además, la diversificación geográfica se extenderá a Asia.

SI Re obtiene un sólido crecimiento de primas en un entorno de mercado invariado

Tras un año de consolidación en 2018 con un crecimiento de primas del 1.2%, SI Re ha obtenido en las renovaciones de enero de este año un aumento del 4.5%, pasando de 133.5 millones de euros a 139.4 millones de euros. El principal motor de este incremento ha sido el negocio de terceros, que ha registrado un crecimiento de primas del 6.6%. Si bien los precios se mantuvieron básicamente estables, SI Re logró ampliar su negocio con las cedentes existentes y captar nuevos clientes.

Persiste el exceso de capacidad en el mercado global del reaseguro

Desde el punto de vista del mercado, las renovaciones de 2019 volvieron a frus-

trar las expectativas de los reaseguradores de un cambio de tendencia hacia unas tasas de seguro más elevadas. Con unas pérdidas por catástrofes naturales de más de 80'000 millones de dólares (según JLT Re, enero de 2019), que afectaron principalmente a Asia y los Estados Unidos, el año 2018 fue el cuarto año de pérdidas más caro para el sector del seguro y, junto con el año de catástrofes récord de 150'000 millones de dólares de 2017, el bienio de mayor siniestralidad en la historia del seguro global. Si bien los daños elevados se tradujeron en una mayor demanda de reaseguro, en una mayor disciplina de suscripción y en una escasez de capacidad de retrocesión, el apetito de riesgo de los reaseguradores se mantuvo intacto ante el continuo exceso de capacidad. Al

igual que el año anterior, ello se debió a la entrada renovada, aunque ligeramente reducida, de capital de convergencia, que representa actualmente algo menos de 90'000 millones de dólares, es decir, alrededor del 25% de la capacidad de reaseguro disponible (véase la figura 2).

A diferencia de Asia y Norteamérica, el mercado de seguros europeo experimentó en 2017 y 2018 unos años catastróficos con pérdidas relativamente bajas. En consecuencia, la capacidad disponible para las renovaciones de 2019 fue más que suficiente. Los precios ajustados por riesgo en el seguro de daños se mantuvieron prácticamente sin cambios en los programas exentos de siniestros, mientras que en los contratos que sufrieron siniestros se produjeron au-

mentos moderados de los precios. El negocio de RC acusó un ligero endurecimiento de los precios a causa de los mayores siniestros y al aumento de los costes legales y de las inseguridades jurídicas.

Crecimiento a través de nuevo negocio con cedentes nuevas y existentes

En las renovaciones de enero de 2019, SIRe obtuvo un crecimiento del 4.5% en la cartera por renovar, que representa algo más del 95% del negocio total. Si se considera únicamente el negocio de terceros, SIRe registró un notable aumento

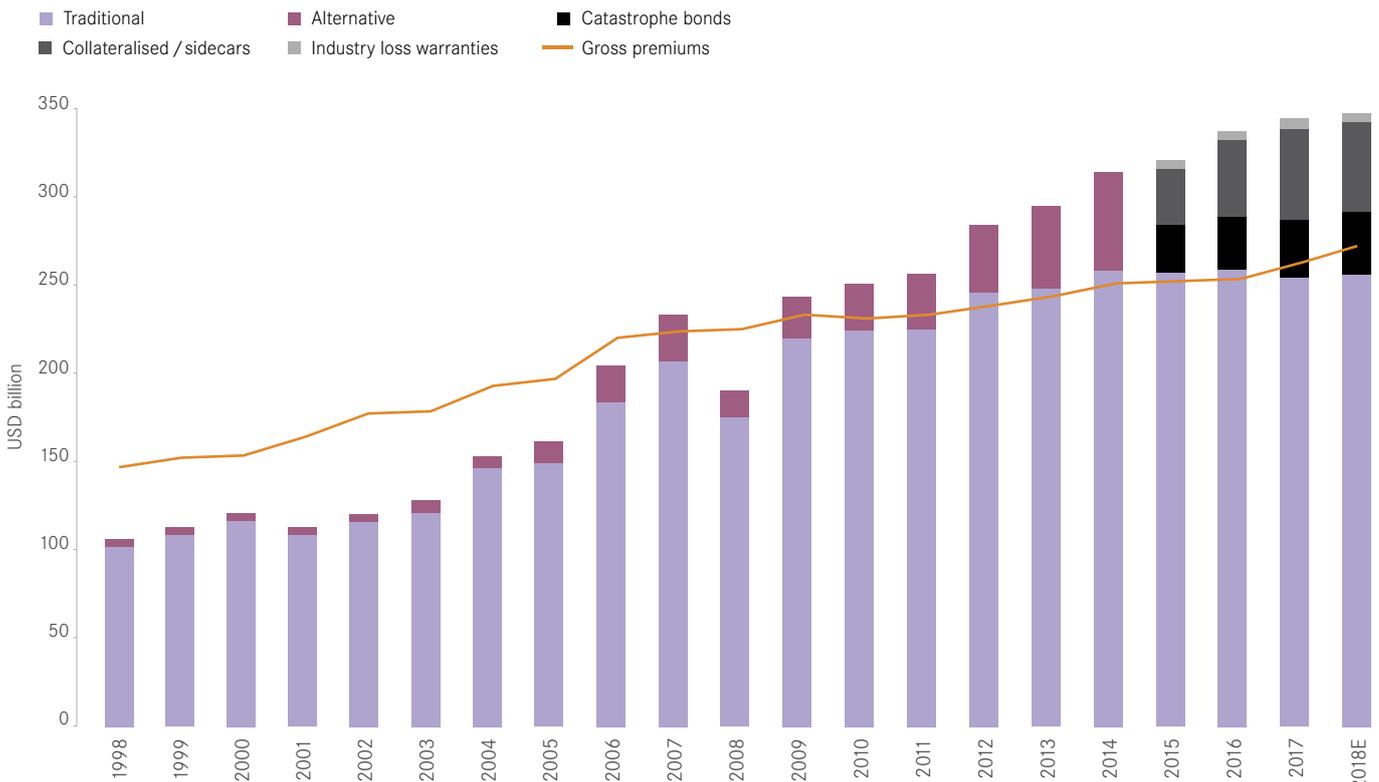
del 6.6% en un entorno de mercado en conjunto prácticamente invariado. Debido a este crecimiento extraordinario, la proporción del negocio de terceros en la cartera total aumentó del 62.5% al 63.8%. SIRe obtuvo su crecimiento de primas casi exclusivamente a partir de nuevo negocio con cedentes existentes (2.3%) y con nuevas cedentes (1.8%). Los aumentos de precios contribuyeron sólo con un 0.2%. Sin embargo, en los grandes contratos afectados por siniestros, SIRe consiguió mejorar las condiciones y, por tanto, los márgenes. Mientras que las cuotas en el negocio de cartera disminuyeron un 0.8%, debido principalmente a la menor cuota de ne-

gocio del Grupo, el crecimiento proporcional del volumen de los contratos reestructurados se tradujo en un incremento del 2.4% (véase la figura 3).

Con respecto a los mercados de seguros, SIRe ha continuado aumentando su diversificación geográfica en las renovaciones de 2019. Por primera vez, la empresa suscribió nuevo negocio en Bulgaria, lo que demuestra que la perseverancia con la que SIRe trabaja sus mercados merece la pena.

En el futuro, SIRe seguirá ampliando su presencia en los mercados de Europa Central y Oriental. Con Ralph Kleiner,

FIGURA 2: CAPITAL DE REASEGURO EN RELACIÓN CON LAS PRIMAS BRUTAS



Source: JLT Re

que se incorporó a SI Re en febrero, la compañía ha contratado a un suscriptor experimentado con una trayectoria de 30 años en el ámbito del seguro y reaseguro internacional y que será el responsable para una gran parte de estos mercados en el futuro.

En la composición geográfica de la cartera apenas se produjeron cambios significativos. En Francia, SI Re observó un aumento significativo de los precios en el negocio no proporcional de automóviles. Además, SI Re se beneficia de que sus clientes siguen dando importancia a un panel de reaseguros ampliamente diversificado. Así, SI Re registró importan-

tes crecimientos y aumentos de participaciones (véase la figura 4), especialmente en los mercados de Italia (del 3.2% al 4.6%) y de Europa Oriental (del 3.8% al 4.5%).

SI Re también prosiguió con su diversificación en los ramos de seguros. En 2018, la compañía aprobó su estrategia quinquenal actualizada, que a partir de 2019 también cubre los ciberriesgos. Durante las renovaciones de enero, SI Re ya pudo suscribir su primer negocio al respecto con un asegurador líder.

Aparte de ello, SI Re sigue suscribiendo el 95% de las primas en los ramos están-

dar (véase la figura 5). El negocio de siniestros tardíos representa más del 60% de los ingresos de primas.

Al igual que el grupo matriz, tres cuartas partes de los clientes de SI Re son mutuas de seguros. Su cartera y su concepción del mercado coinciden o se complementan perfectamente con los riesgos que SI Re asume del Grupo SIGNAL IDUNA. Desde hace varios años, la compañía persigue además una consecuente estrategia de expansión para seguir ampliando su base de clientes. En las renovaciones más recientes se logró captar de nuevo casi un 10% de nuevos clientes.

FIGURA 3: RENOVACIÓN AL 1.1.2019: NEGOCIO TOTAL

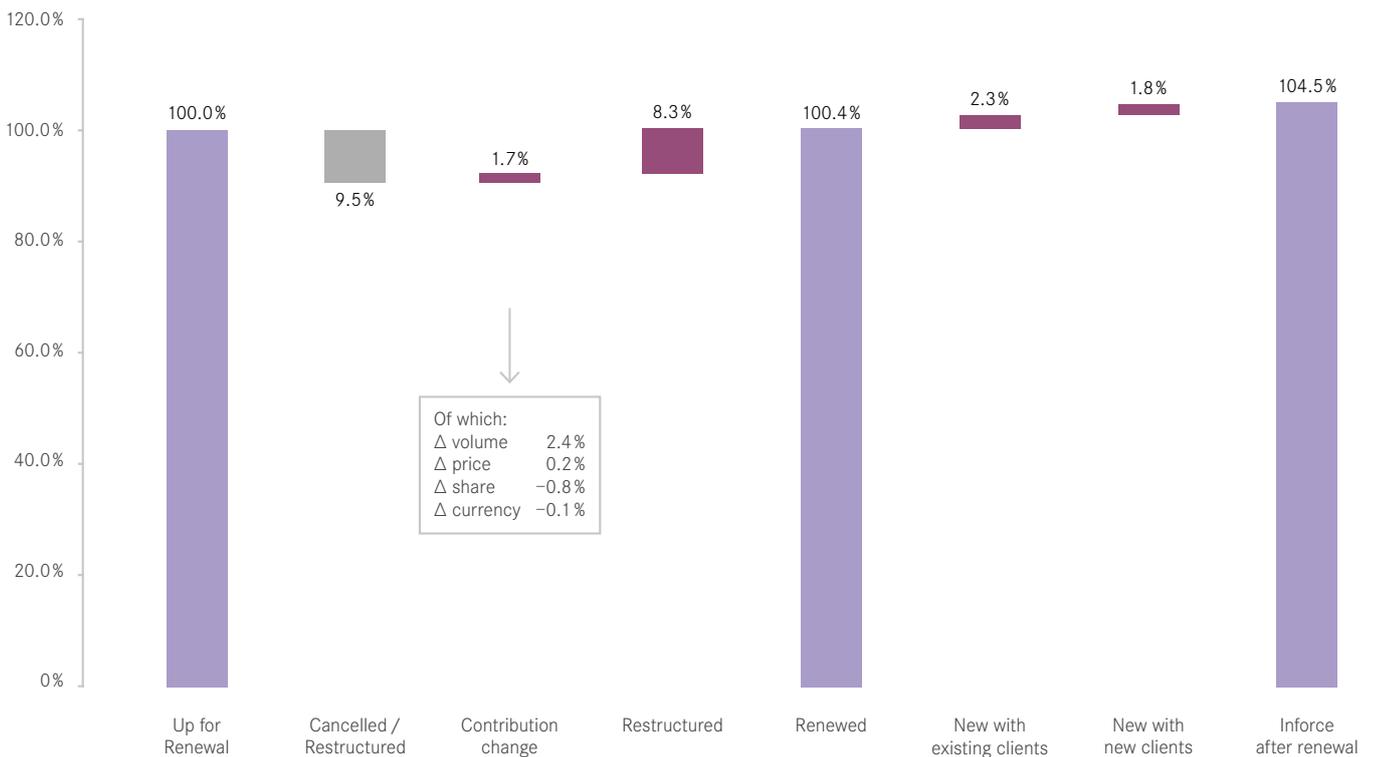


FIGURA 4: DIVERSIFICACIÓN POR PAÍS DE DOMICILIO DE LAS CEDENTES SIN NEGOCIO AGRARIO

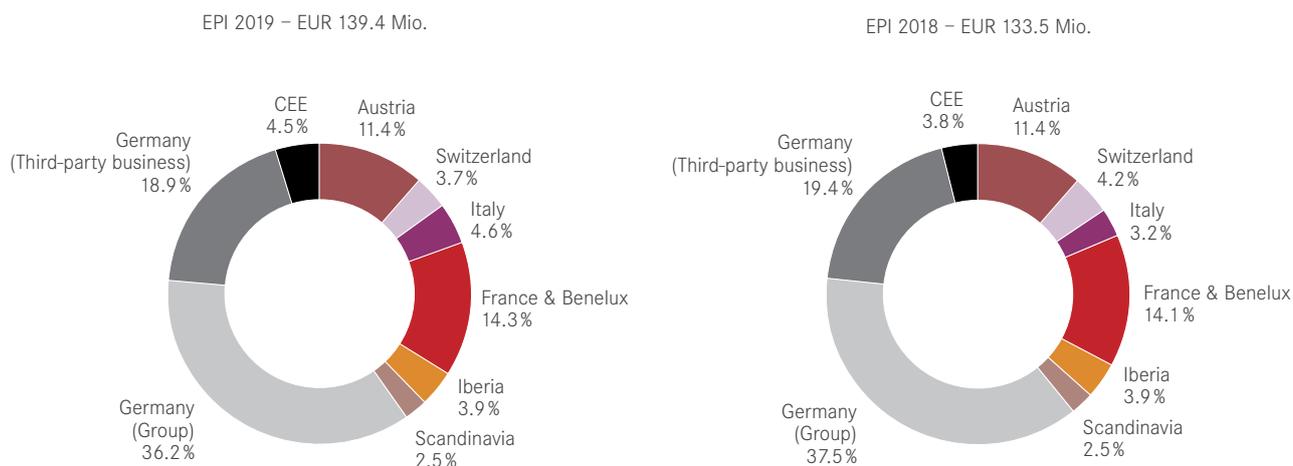
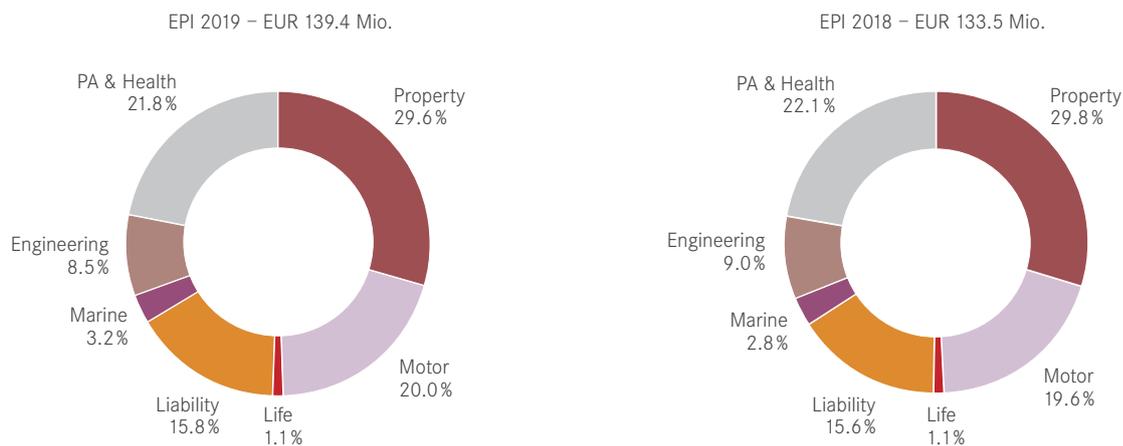


FIGURA 5: DISTRIBUCIÓN DE RAMOS POR AÑO DE SUSCRIPCIÓN SIN NEGOCIO AGRARIO



SI Re refuerza su equipo de suscripción con un suscriptor experimentado

Ralph Kleiner, con casi 30 años de experiencia internacional en el ámbito del seguro y reaseguro, apoya desde principios de febrero al equipo de suscripción de SI Re. El nuevo gerente de suscripción será responsable de los mercados de Austria, la República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Croacia, Hungría, Rumania y Portugal. SI Re decidió el año pasado seguir diversificando su cartera e intensificar con personal adicional sus actividades en los mercados de Europa Central y Oriental. En las próximas renovaciones, SI Re se ha propuesto aumentar su compromiso y establecer nuevas relaciones con clientes.

Ralph Kleiner aportará su profunda experiencia para trabajar estos mercados. En su último cargo, como suscriptor sénior de negocio contractual de accidentes y RC en Aspen Re, fue responsable de los mercados de Alemania, los países del norte de Europa y del Báltico, así como de varios países mediterráneos. Anteriormente atendió como responsable de suscripción de RC y Automóviles a los clientes suizos de Zurich Insurance, de los que algunos operan a escala global. Además, trabajó otros once años en el área de Gestión de Clientes y en diversas funciones de suscripción, principalmente en los ramos de RC, accidentes y automóviles de Swiss Re, tanto en el negocio directo como en el reaseguro, incluyendo cuatro años como suscriptor de accidentes y RC para clientes empresariales de la lista Fortune 500 en EE. UU., Canadá, Australia, Alemania y Suiza.

Ralph Kleiner se ha sentido particularmente atraído por SI Re por su orientación internacional y la oportunidad de conocer otros mercados de seguros. Además de las jerarquías planas, le ha convencido la determinación con la que SI Re persigue e implementa sus estrategias. También le ha impresionado el cuidado con el que opera la compañía en todas las áreas, que no tiene por qué rehuir la comparación con sus competidores más grandes.

Ralph Kleiner iniciará sus actividades de viaje en abril y, junto con los gerentes de suscripción anteriormente responsables, visitará inicialmente a los clientes de su nueva área de responsabilidad. Está convencido de que la impresión positiva que ha obtenido hasta ahora de su tarea continuará también en sus contactos con los clientes.

En su tiempo libre, el marido y padre de familia se dedica a los viajes, al hockey sobre hielo y a todo tipo de vehículos. Como vicepresidente de la comisión de auditoría, también lleva el control de las finanzas de su municipio de residencia.



SIGNAL IDUNA
Reinsurance Ltd

Una empresa del
Grupo SIGNAL IDUNA

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